

CAPÍTULO SIETE

Módulo de Almacén



	Contenido
1. INTRODUCCIÓN	2
2. CONFIGURACION	4
3. RECIBIR/ENVIAR POR PEDIDOS	25
4. RECIBIR/ENVIAR PRODUCTOS	30
5. TRAZABILIDAD	32
6. CONTROL DE INVENTARIO	36
7. PLANIFICACIONES	41
8. PRODUCTOS	43
9. CONCLUSIONES	45

1. INTRODUCCIÓN

La mayor tensión de flujos entre la oferta y la demanda, ha originado un pequeño declive de los almacenes tradicionales debido a la introducción gradual de sistemas de producción basados en el JIT (*Just In Time*), que es un conjunto de técnicas diseñadas para mejorar la tasa interna de retorno de un negocio basándose en la eliminación o drástica reducción de cualquier tipo de producto almacenado.

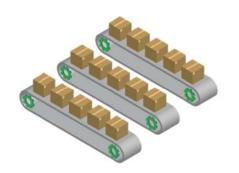
A pesar de esto y del asesoramiento ofrecido por consultoras especializadas, la distancia entre el fabricante y el vendedor ha crecido considerablemente en muchos aspectos siendo conveniente algún almacén por país o por región en una cadena de suministro para ciertas gamas de productos.

El objetivo primordial de las empresas que introducen un sistema de almacenes en su cadena de suministro es la optimización del "nivel de servicio" ofrecido al cliente, con criterio de rentabilidad. Para ello se emplean técnicas derivadas de la ingeniería y de la investigación de operaciones enfocadas sobre aspectos vitales como la localización del o de los almacenes, distribución tanto interna como externa del espacio en los mismos, elección del tipo de estructura de almacenaje adecuada, gestión eficaz de los recorridos y manipulaciones dentro del almacén, optimización del espacio de carga en los diferentes medios de transporte, creación de rutas de transporte tendentes a reducir desplazamientos o a maximizar la carga transportada y diseño de sistemas de gestión y administración ágiles.

El BIZ360 nace para paliar la problemática de gestión de procesos dentro de un almacén. Recordamos los procesos comunes de un almacén son:

- Recepción.
- Colocación en estantería de paletización o stock.
- Picking y preparación de pedido.
- Expedición.

La gestión dentro del almacén del movimiento de las mercancías (ubicación, inventarios...) se realiza a través de BIZ360 de forma automática y amena.



Basado en el concepto de doble entrada que revolucionó la contabilidad, la gestión del inventario de BIZ360 no es sobre el consumo, la pérdida o productos que faltan, los productos son simplemente trasladados de un lugar a otro.

Esto permite la trazabilidad completa (del cliente al proveedor, no se limita a su almacén), informes avanzados (por ejemplo, la valoración de inventario en la fabricación de lugares de venta libre-partes) y una interfaz de usuario muy simple.

El módulo de Almacén tiene 7 submenús (*Recibir/Enviar por pedidos*, *Recibir/Enviar productos*, *Trazabilidad*, Control inventario, Planificación, Productos y Configuración).

NewINnoVA Recibir/Enviar por pedidos Albaranes internos Albaranes de salida Recibir/Enviar productos Productos a recibir Enviar productos Trazabilidad Nº de sarie Movimientos de stock Control inventario Estructura ubicaciones Inventarios físicos Planificaciones Ejecutar planificadores Excepciones abastecimiento Productos por categoría Productos Configuración Con tecnología de Open Mind Recibir/Enviar por pedidos: Este sub-módulo nos permitirá gestionar todos los pedidos. Con sus respectivos albaranes internos y de salida.

Recibir/Enviar producto: Este sub-módulo nos permitirá gestionar todas las acciones sobre productos; los envíos y las recepciones.

Control inventario: Este sub-módulo nos permitirá gestionar/controlar todos nuestros inventarios en función de sus ubicaciones. Que sean físicas o virtuales. Recordar que BIZ360 da una solución global la gestión de varios almacenes en ubicaciones distintas.

Planificación: Este sub-módulo nos permitirá gestionar órdenes de abastecimiento. Que sean automáticas o excepciones que el usuario debería meter a mano.

Productos: Este sub-módulo nos permitirá gestionar todos sobre los productos y sus categorías. Desde la información básica, código interno del producto hasta la contabilidad pasando por su abastecimiento, inventario y venta.

Configuración Este sub-módulo es el más importante para la particularización de su almacén. Este sub-módulo nos permite la configuración adecuado de sus almacenes para ser usados a su antojo.

Ejemplo de ubicación en almacén (Casillero)

La situación de las referencias en un almacén, depende de muchos factores, su tamaño, su peso, su venta y a veces sus características.

Con el volumen de referencias que se maneja hay en día en cualquier almacén, hace imposible que nadie se acuerde donde tiene colocadas el 100% de los productos.

Por eso todos los sistemas de gestión, incorporan un campo denominado ubicación para introducirle al sistema como un dato más de la referencia.

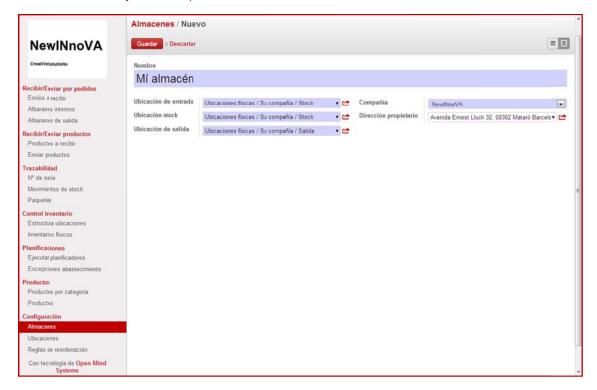
El criterio que se debe de seguir a la hora de asignar los casilleros debe de ser el mismo en todo el almacén, con el fin de que cualquier persona pueda encontrar el producto.

Seguidamente, explicamos un criterio, que se está utilizando en varios almacenes.

2. CONFIGURACIÓN

Almacén

Vamos a configurar el almacén. Para ello solo tenemos que definir las tres ubicaciones (de entrada, de stock y de salida).



El resultado final es:

Una vez definido mi almacén o de mis almacenes ahorra toca definir la(s) ubicaciones de mi o mis almacenes.



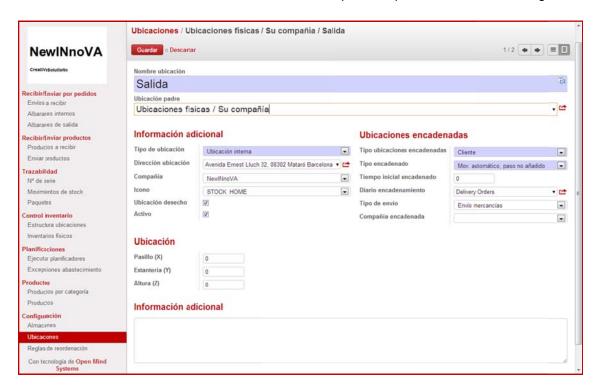
Ubicaciones

Cada almacén se compone de tres ubicaciones: Ubicación entrada, Ubicación Salida y Ubicación stock.

Su acción disponible está dada por los contenidos ubicación del stock y las ubicaciones secundarias o hijas.

Por lo tanto la "ubicación entrada" puede ser colocada como un hijo de la ubicación stock, que significa que cuando la Ubicación Stock se interroga por las cantidades de producto, también tiene en cuenta el contenido de la "ubicación entrada". La "ubicación entrada" podría ser utilizada como una ubicación de recepción de mercancías de control de calidad.

La ubicación de salida no debe ser colocada como un hijo de Ubicación Stock, dónde los elementos de ubicación de salida, pueden ser considerados para ser embalados y listos para su envío al cliente, debe no ser considerados como disponibles para la venta en otros lugares.



Tipo de ubicación

Ubicación proveedor: Es una ubicación virtual que representa la ubicación de origen para los productos procedentes de sus proveedores.

Vista: Ubicación virtual para crear una estructura jerárquica de su almacén, agregando sus ubicaciones hijas. No puede contener los productos directamente.

Interna: Es una ubicación virtual que representa la ubicación de origen para los productos internos.

Ubicación cliente: Ubicación virtual que representa la ubicación de destino para los productos enviados a sus clientes.

Inventario: Ubicación virtual que actúa como contrapartida de las operaciones de inventario utilizadas para corregir los niveles de existencias (inventarios físicos).

Abastecimiento: Ubicación virtual que actúa como contrapartida temporal de las operaciones de abastecimiento cuando el origen (proveedor o producción) no se conoce todavía. Esta ubicación debe estar vacía cuando el planificador de abastecimientos haya terminado de ejecutarse.

Producción: Ubicación virtual de contrapartida para operaciones de producción esta

Dirección ubicación: Dirección del cliente o proveedor.

Compañía: Dejar este campo vacío si esta ubicación está compartida entre todas las compañías.

Ubicación desecho: Marque esta opción para permitir utilizar esta ubicación para poner mercancías desechadas/defectuosas.

Activo: Si el campo activo se desmarca, permite ocultar la ubicación sin eliminarla.

<u>Ubicaciones encadenadas</u>

Tipo ubicaciones encadenadas: Determina si esta ubicación está encadenada a otra, por ejemplo cualquier producto que entre en esta ubicación debe ir a la siguiente ubicación encadenada.

La ubicación encadenada se determina en función del tipo:

- Ninguna: No se encadena con ninguna.
- Cliente: Se utiliza la ubicación del cliente del formulario del cliente especificado en el albarán de los productos entrantes.
- Ubicación fija: Se utiliza encadena del siguiente campo: Ubicación encadenada si fija.

Tipo encadenado: Se utiliza sólo si selecciona un tipo de ubicación encadenada. La opción "Movimiento automático" creará un movimiento de stock después del actual que se validará automáticamente. Con "Operación manual" el movimiento de stock debe ser validado por un trabajador. Con "Mov. automático, paso no añadido", la ubicación se reemplaza en el movimiento original.

Tiempo inicial encadenado: Retraso entre movimiento original y movimiento encadenado en días.

Tipo de envío: Tipo de envío del albarán que va a contener el movimiento encadenado (dejar vacío para detectar automáticamente el tipo basado en las ubicaciones de origen y destino).

Compañía encadenada: La compañía a la que pertenece el albarán que contiene el movimiento encadenado (dejarlo vacío para utilizar las reglas por defecto para determinar la compañía).

<u>Ubicación</u>

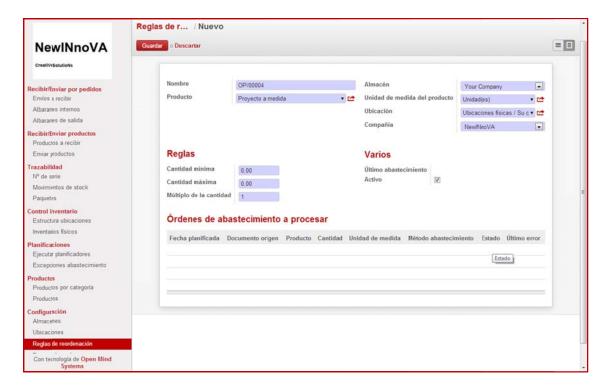
Pasillo (X): Detalles de ubicación opcionales, sólo para fines de información

Estantería (Y): Detalles de ubicaciones opcionales, sólo para fines de información.

Altura (Z): Detalles de ubicaciones opcionales, sólo para fines de información

Regla de Ordenación

Puede definir sus reglas de stock mínimo, para que BIZ360 cree automáticamente órdenes de fabricación en borrador o presupuestos de compra en función del nivel de stock. Cuando el stock virtual de un producto (stock físico menos todos los pedidos confirmados y reservas) esté por debajo de la cantidad mínima, BIZ360 generará una solicitud de abastecimiento para incrementar el stock hasta la cantidad máxima indicada.



Reglas

Cantidad mínima: cuando el stock virtual baja por debajo de la cantidad mínima especificada en este campo, BIZ360 genera un abastecimiento para llevar la cantidad prevista a la cantidad máxima.

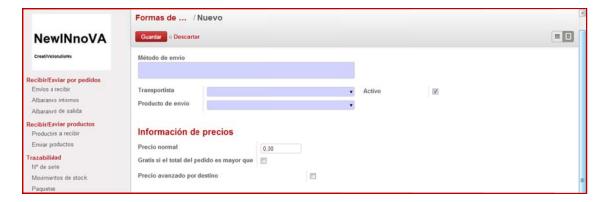
Cantidad máxima: cuando el stock virtual baja por debajo de la cantidad mínima, BIZ360 genera un abastecimiento para llevar la cantidad prevista a la cantidad máxima.

Múltiplo de la cantidad: la cantidad del abastecimiento será redondeada a este múltiplo.

Formas de envío

Cada transportista (por ejemplo, UPS) puede tener varias formas de envío (por ejemplo, UPS exprés, UPS estándar) con un conjunto de reglas de precios para cada método.

Estos métodos permiten calcular automáticamente el precio del envío de acuerdo a su configuración: sobre el pedido de venta (basado en el presupuesto) o sobre la factura (basado en las órdenes de entrega).



Podemos crear si ya no lo teníamos creado el transportista. Se crearía como si fuese una empresa o un contacto. En nuestro caso, es la empresa MRW.



Información sobre el precio

Gratis si el total del pedido es mayor que: si el precio es superior a cierto importe, el cliente puede ser beneficiado con envío gratuito.

Precio avanzado por destino: Marque esta casilla si desea administrar precios de entrega que dependen del destino, el peso, el total del pedido, etc

Categorías de unidades de medida



Aquí se especifican las diferentes unidades de medida que se utilizarán en el almacén. Una vez configurado todos estos parámetros, ahora podemos ir a realizar las operaciones de nuestros procesos de "logística".

Unidades de medida



Configuración de la gestión de almacenes

Las reglas Incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, 'términos internacionales de comercio') son términos de tres letras cada uno que reflejan las normas, de aceptación voluntaria por las dos partes —compradora y vendedora—, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías, productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor (fabricante o no) al comprador (sea este el usuario final o no), pero reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los incoterms.

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

Término en E: EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

Términos en F: FCA, FAS y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

• Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

Términos en D: DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

DAP es un Incoterms polivalente "flexible" y se puede usar en cualquier medio de transporte y en la combinación de todos ellos.

Definición de los términos Incoterms

Grupo E - Entrega directa a la salida

EXW

Artículo principal: Ex works.

Ex Works (named place) en fábrica (lugar convenido).

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterm *EXW* se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal). Es decir el proveedor se encarga de la logística y el traslado necesario para que el comprador tenga el suministro del producto en el mismo lugar donde desempeña la tarea productiva. Este Incoterm no sufrió modificación en relación a los Incoterms año 2000.

Grupo F - Entrega indirecta, sin pago del transporte principal

<u>FAS</u>

Artículo principal: Free alongside ship.

Free Alongside Ship (named loading port) 'franco al costado del buque (puerto de carga convenido)'.

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga

voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

El incoterm FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FOB

Artículo principal: Free on board.

Free On Board (named loading port) 'franco a bordo (puerto de carga convenido)'

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitorio o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FCA

Artículo principal: Free carrier.

Free Carrier (named place) 'franco transportista (lugar convenido)'.

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria... (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal

CFR

Artículo principal: Cost and freight.

Cost and Freight (named destination port) 'coste y flete (puerto de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los graneles.

El incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

<u>CIF</u>

Artículo principal: Cost, insurance and freight.

Cost, Insurance and Freight (named destination port) 'coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional.

El incoterm CIF es exclusivo del medio marítimo.

<u>CPT</u>

Artículo principal: Carriage paid to.

Carriage Paid To (named place of destination) 'transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

<u>CIP</u>

Artículo principal: Carriage and insurance paid.

Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination) 'transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal)

<u>Grupo D – Entrega directa en la llegada</u>

DAT

Delivered At Terminal (named port): 'entregado en terminal (puerto de destino convenido)'.

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP y reemplaza el incoterm DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

El Incoterm DAT se utilizaba frecuentemente en el comercio internacional de gráneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de gráneles de los puertos (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

DAP

Delivered At Place (named destination place) 'entregado en un punto (lugar de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

DDP

Delivered Duty Paid (named destination place): 'entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)'.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal

Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor

Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

El Incoterm DAT se utilizaba frecuentemente en el comercio internacional de graneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de graneles de los puertos (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

DAP

Delivered At Place (named destination place) 'entregado en un punto (lugar de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

DDP

Delivered Duty Paid (named destination place): 'entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)'.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal

Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor

Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

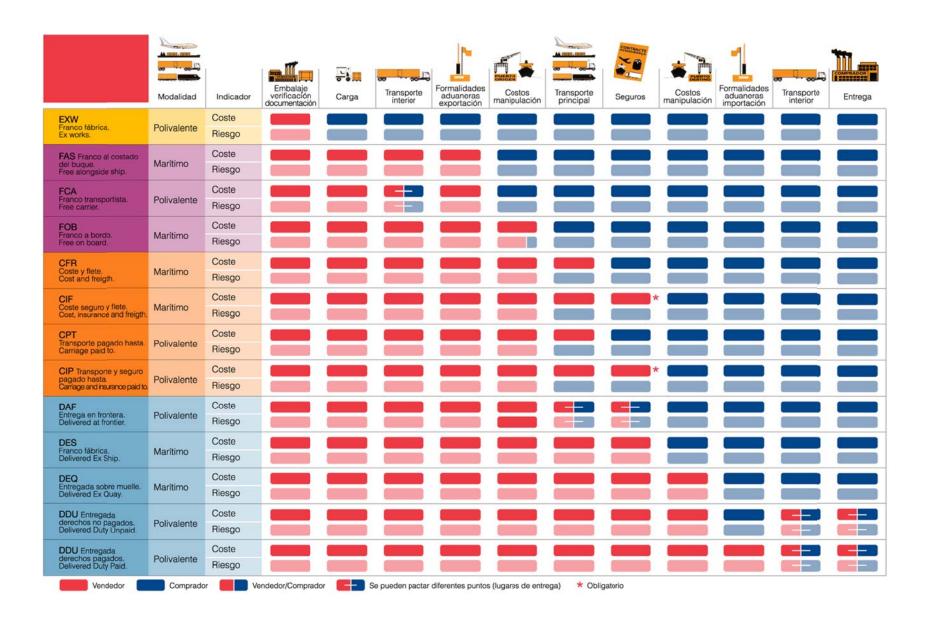
En definitiva, los Incoterms son unas normas ampliamente conocidas y utilizadas por las diferentes actores que participan en las operaciones de comercio exterior (exportadores, importadores, transportistas, transitorios, agentes de aduanas, bancos y compañías de seguros, etc.) y por ello deben conocerse en profundidad, para utilizarse correctamente y con ello evitar discrepancias entre las partes.

Nombre	Carga a camión	Pago de <u>tasas</u> de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Carga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	X No	× No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FCA	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FAS	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	√ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No
FOB	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	√ Sí	√ Sí	X No	X No	X No	× No	X No	X No	X No
CFR	√ Sí	✓ Sí	√ Sí	√ Sí	√ Sí	√ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CIF	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	√ Sí	X No	X No

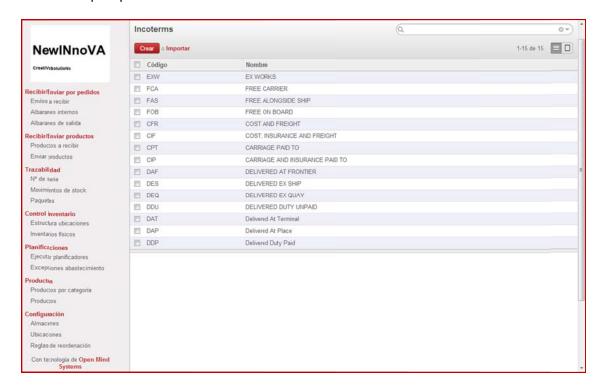
MÓDULO DE ALMACÉN Configuración

СРТ	✓ Sí	√ Sí	✓ Sí	√ Sí	√ Sí	√ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	X No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	X No	X No	X No	✓ Sí	× No	X No
DAT	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	√ Sí	√ Sí	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	× No	X No	× No	X No
DAP	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	√ Sí	√ Sí	√ Sí	✓ Sí	✓ Sí	√ Sí	X No	× No	X No
DDP	√ Sí	✓ Sí	√ Sí	√ Sí	√ Sí	√ Sí	✓ Sí	√ Sí				

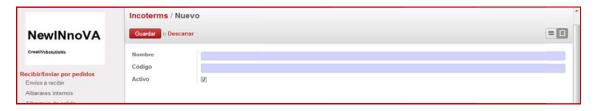
MÓDULO DE ALMACÉN



En el BIZ360 ya nos vienen estos Incoterms preconfigurados. Si queremos añadir algunos solo tendremos que apretar crear.



Al crear un Incoterms nuevo aparece lo siguiente.



Nombre: Los Incoterms son una serie de términos de ventas. Se utilizan para dividir los costes de transacción y las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan las prácticas de transporte más recientes.

Código: Código para Incoterms

Activo: Si el campo se desmarca, permite ocultar un Incoterm sin eliminarlo.

Diario de stock

Es un diario muy sencillo dónde se relaciona el diario con el responsable de este diario. Nos permite control y gestionar el stock. El Director de Logística deberá definir el periodo de control dicho diario.



Y al crear un nuevo llegamos a esta ventana.



Productos

En este submenús definimos las categorías de los productos y su empaquetamiento.

Categorías de productos



Al crear un nuevo,



Propiedades de la cuenta

Cuenta de ingreso: Se usará esta cuenta para valorar el stock saliente usando el precio de venta.

Cuenta de gastos: Se usará esta cuenta para valorar el stock saliente usando el precio de coste

Tipo de categoría: Una categoría tipo "Vista" es una categoría que puede ser usada como padre de otra categoría, para crear una estructura jerárquica..

Cuenta de entrada stock: cuando se realiza una valoración de inventario en tiempo real, la contrapartida para todos los movimientos de entrada serán imputados en esta cuenta, a menos que se haya establecido una cuenta de valoración específica en la ubicación fuente. Éste es el valor por defecto para todos los productos en esta categoría. También se puede establecer directamente en cada producto.

Cuenta de salida stock: cuando se realiza una valoración de inventario en tiempo real, la contrapartida para todos los movimientos de entrada serán imputados en esta cuenta, a menos que se haya establecido una cuenta de valoración específica en la ubicación destino. Éste es el valor por defecto para todos los productos en esta categoría. También se puede establecer directamente en cada producto.

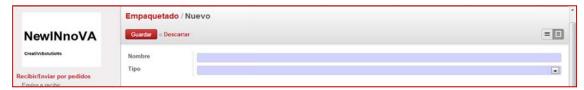
Cuenta de valoración de existencias: cuando está activada una valoración de inventario en tiempo real de un producto, esta cuenta contiene el valor actual de los productos.

Empaquetado

El tipo de empaquetado define las dimensiones, así como el número de productos por paquete. Esto asegura al comercial vender el número adecuado de productos de acuerdo con el empaquetado seleccionado.



Al apretar el botón de crear un nuevo empaquetado llegamos a este sencillo formulario que nos permite definir un paquete o varios paquetes en función de nuestro negocio.



Un resultado puede ser el siguiente.



A partir de ahora, ya tenemos configurado nuestro negocio. Ahora toca ejecutar nuestro proceso de envío o de recepción de paquetes. Y sobre todo, controlar en movimiento de las existencias.

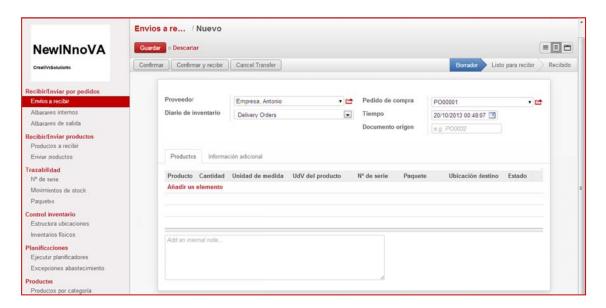
3. RECIBIR/ENVIAR PEDIDOS

Envíos a recibir

Los envíos a recibir es la lista de todos los pedidos que recibirá de sus proveedores. Un envío a recibir contiene una lista de productos a ser recibidos de acuerdo con el pedido de compra original.



Al pulsar el botón de crear un envío a recibir llegamos a esta ventana.

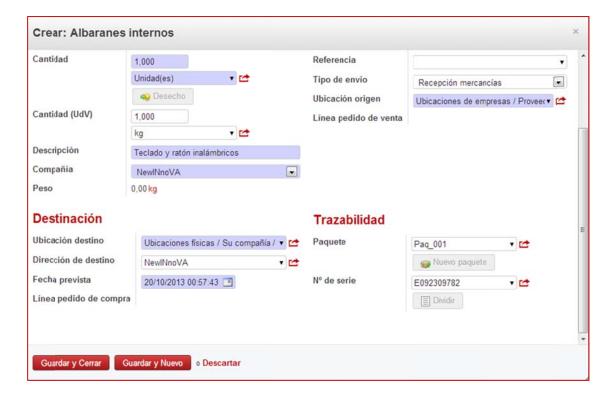


Si no tenemos ningún pedido de compra hecho, podemos aprovechar en crear uno. Al hacerlo, nos sale la siguiente ventana.

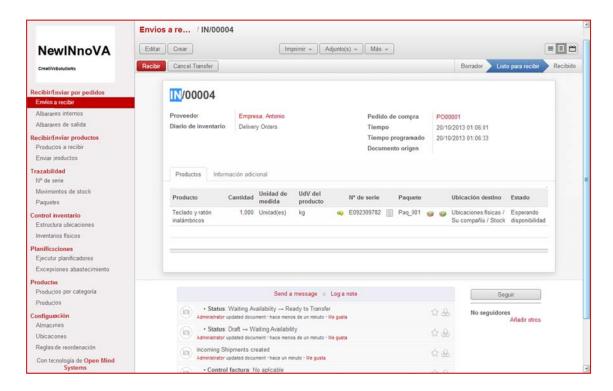


Podemos rellenar todos los campos en función del pedido. Podemos rellenar también los datos de envío y facturas entrantes.

Al añadir un elemento, esta operación nos genera un albarán interno tal y como nos lo presenta el siguiente formulario.



Si Guardamos y Cerramos la ventana, después si confirmamos el envío a recibir llegamos a la siguiente ventana. Lo que significa que ya estamos listos en recibir el envío.

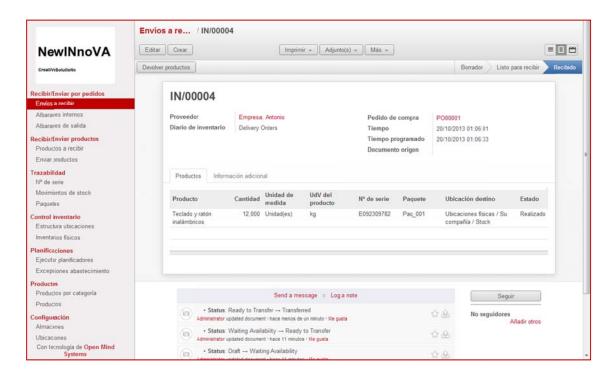


El envío podría ser seguir con la red social interna al BIZ360 por los distintos miembros que elijamos o asociamos a la tarea.

Al recibir el envío solo tenemos que apretar el botón recibir y rellenar el formulario que se encuentra a continua.



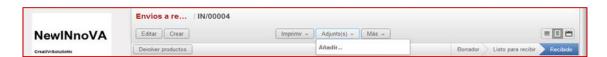
El resultado de nuestra operación es la siguiente... después de recibir 12 unidades de Teclado y ratón inalámbricos.



Si hay productos defectuosos o algunos que queremos devolver, solo debemos apretar el botón de devolver.



Hay una serie de botones que se encuentran en la parte superior del cuerpo de los formularios de BIZ360 que sirven a operaciones transversales a los módulos. Los botones son los siguientes.

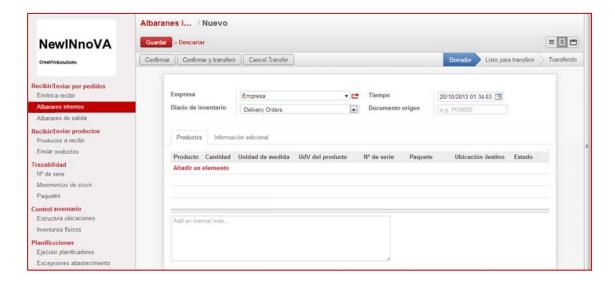


Estos botones nos permiten adjuntar ficheros, imprimir, duplicar, suprimir, compartir o incrustar,...

Albaranes Internos

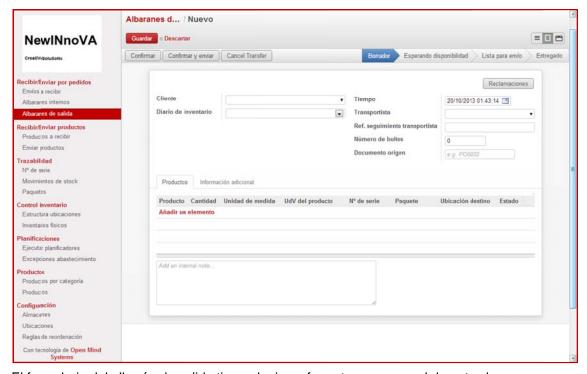
La mayoría de operaciones están preparadas automáticamente por BIZ360 de acuerdo a sus reglas logísticas preconfiguradas, pero puede también registrar movimientos de stock manuales.

El formulario de un albarán interno para ser rellenado es el siguiente:



Albaranes de salida

Ésta es la lista de todas las órdenes de entrega que deben ser preparadas, de acuerdo a los diferentes pedidos de venta y reglas logísticas.



El formulario del albarán de salida tiene el mismo formato que como el de entrada

4. RECIBIR/ENVIAR PRODUCTOS

Productos a recibir

Aquí puede recibir productos individuales, no importa de qué pedido de compra o de qué albarán provengan. Encontrará la lista de todos los productos que está esperando. Una vez recibido un pedido, puede realizar un filtro basado en el nombre del proveedor o la referencia del pedido de venta. Puede confirmar entonces todos los productos recibidos usando los botones a la derecha de cada línea.

Al dar a crear llegamos a un formulario básico de envío ya visto más arriba.



Detalles

Cantidad: Ésta es la cantidad de productos desde el punto de vista de inventario. Para movimientos en el estado "Realizado", ésta es la cantidad de productos que se movieron realmente.

Para otros movimientos, ésta es la cantidad de producto que está planeado mover. Disminuyendo esta cantidad no se genera un pedido en espera. Cambiando esta cantidad en movimientos asignados, afecta la reserva de producto, y debe ser realizado con cuidado.

<u>Origen</u>

Ubicación Origen: Indica una ubicación si se producen en una ubicación fija. Puede ser una ubicación de una empresa si subcontrata las operaciones de fabricación.

Destinación

Ubicación destino: Ubicación donde el sistema almacenará los productos finalizados.

Dirección de destino: Dirección opcional cuando las mercancías deben ser entregadas, utilizado específicamente para lotes.

Fecha prevista: Fecha planificada para el procesado de este movimiento.

Trazabilidad

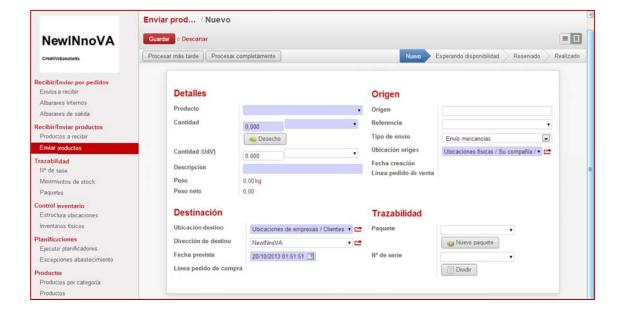
Paquete: Unidad de envío logística: Palet, caja, paquete,...

Nº de serie: El nº de serie se usa para poner un nº de serie en la fabricación.

Enviar productos

Puede encontrar en esta lista todos los productos que tiene que entregar a sus clientes, procesar las entregas directamente usando los botones a la derecha de cada línea y filtrar los productos a entregar por cliente, producto o pedido de venta (usando el campo 'Origen').

Al dar a crear llegamos a un formulario básico de envío ya visto más arriba.



5. TRAZABILIDAD

Se entiende trazabilidad como el conjunto de aquellos procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, a través de unas herramientas determinadas

Esta consiste en la capacidad para reconstruir la historia, recorrido o aplicación de un determinado producto, identificando:

- Origen de sus componentes.
- Historia de los procesos aplicados al producto.
- Distribución y localización después de su entrega.

Al contar con esta información es posible entregar productos definidos a mercados específicos, con la garantía de conocer con certeza el origen y la historia del mismo. El concepto de trazabilidad está asociado, sin duda, a procesos productivos modernos y productos de mayor calidad y valor para el cliente final.

Nº de serie

El número de serie (nº) es un número alfanumérico único asignado para identificación. Puede constar de un número entero sólo, o contener letras. Se utiliza comúnmente para identificar un objeto en particular dentro de una gran cantidad de éstos. Esta secuencia de números son siempre positivos y arrancan normalmente en cero o uno.







Prefijo: Prefijo opcional a añadir cuando se muestra el número de serie: PREFIJO/SERIE [REF_INT]

Referencia interna: Número interno de referencia en caso de que sea diferente del número de serie del fabricante.

Fecha de caducidad: Ésta es la fecha en la que los bienes con este nº de serie se convierten en peligrosos, y no deben ser consumidos.

Consumir preferentemente antes de: Ésta es la fecha en la que los bienes con este nº de serie empiezan a deteriorarse, pero sin ser peligroso aún.

Fecha de eliminación: Ésta es la fecha en la que los bienes con este nº de serie deberían eliminarse del stock.

Fecha de alerta: Ésta es la fecha en la que debería lanzarse una alerta de los bienes con este nº de serie.

Reservado: Cantidad actual de productos con este nº de serie disponible en los almacenes de la compañía.

Movimiento de stock

Su función es la de servir de instrumento de regulación de toda la cadena logística, con el fin de conseguir un flujo de materiales continuo. Las siguientes funciones de las existencias nos las indican los autores ya nombrados anteriormente.

La función de las existencias es conseguir:

- Compensar los tiempos de transporte necesarios para acercar el producto al cliente. Es
 necesario tener existencias cerca del consumidor ya que el momento y lugar en el que
 es demandado un producto suelen ser diferentes del sitio en que este producto se
 genera.
- Evitar rupturas del movimiento de materiales por cualquier suceso, como por ejemplo los desajustes en los sistemas de transporte.

Aquí se ve todos los movimientos del stock.



<u>Paquetes</u>

Un paquete es un embalaje con una etiqueta con el nombre y la dirección del destinatario con la finalidad de ser enviado, mediante los servicios de Correos o por un servicio de entrega exprés (transporte por carretera). Hoy día suelen llevar un código de barras para poderlo seguir a lo largo de todo su recorrido hasta el destinatario final. En la práctica es el elemento unitario utilizado para un envío. El tamaño puede variar desde la medida de los paquetes de Correos estándar a una caja de mayor tamaño suficientemente grande como para proteger aquello que se envía, pero que pueda ser transportable en una carretilla

Los paquetes se utilizan en la práctica diaria para el envío y la recepción gran variedad de objetos, aparatos, libros, etc... Normalmente se integran en forma de embalaje utilizando diferentes tipos de recipientes (cajas de cartón, cajas de madera, etc...) para proteger el contenido ayudando a un transporte seguro hasta el usuario final.

Con este submenú se crea un paquete con todos sus atributos.



Referencia paquete: Por defecto, la referencia del paquete se genera siguiendo los estándares sscc (nº de serie + 1 de dígito de control)

Referencia adicional: Otra referencia o número de serie

Activo: Si el campo activo se desmarca, permite ocultar un paquete sin eliminarlo

Aquí podemos decidir si hacemos una trazabilidad hacia arriba o hacia abajo.

6. CONTROL INVENTARIO

La importancia de ejercer un control eficaz de los inventarios se base en que al tener un buen manejo se puede dar un mejor servicio al cliente porque se logra controlar pedidos atrasados o falta de artículos para la venta. Asimismo, un buen inventario significa una buena producción porque se logra tener disponible toda la contabilidad de inventarios.

La contabilidad de inventarios involucra dos importantes aspectos:

- El costo del inventario comprado o manufacturado necesita ser determinado.
- Dicho costo es retenido en las cuentas de inventario de la empresa hasta que el producto es vendido.

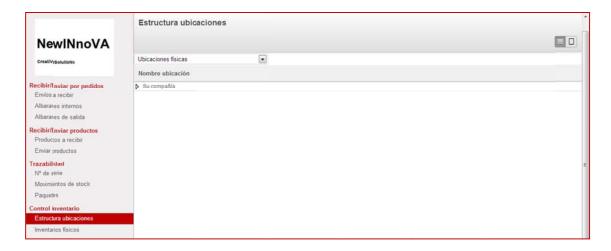
La valuación de inventarios es el proceso en que se selecciona y se aplica una base específica para evaluar los inventarios en términos monetarios. A continuación se presentarán 4 métodos de valuación de inventarios que son los que comúnmente se utilizan en las empresas:

- Identificación específica: Cada artículo vendido y cada unidad que queda en el inventario están individualmente identificadas
- Primeras entradas primeras salidas (PEPS): Los primeros artículos en entrar al inventario son los primeros en ser vendidos (costo de ventas) o consumidos (costo de producción). El inventario final está formado por los últimos artículos que entraron a formar parte de los inventarios.
- Últimas entradas primeras salidas (UEPS): El método UEPS para calcular el costo del inventario es el opuesto del método PEPS. Los últimos artículos que entraron a formar parte del inventario son los primeros en venderse o consumirse. En este método no debe costearse un material a un precio diferente sino hasta que la partida más reciente de artículos se haya agotado y así sucesivamente. Si se recibe en el almacén una nueva partida, automáticamente el costo de esa partida se vuelve el que se utiliza en las nuevas salidas (García).
- Costo Promedio: Este es el método más utilizado por las empresas y consiste en calcular el costo promedio unitario de los artículos.

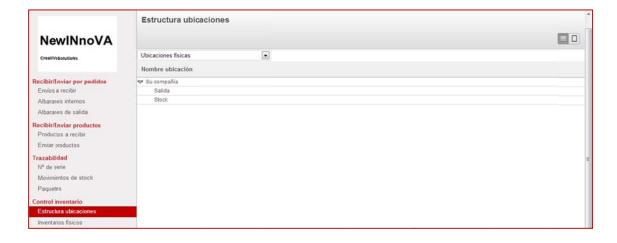
El primer paso para poder crear una valuación de inventarios utilizando costo promedio es sacar el costo unitario del inventario final. Este se calcula a través del total de costos acumulados -costos totales menos el inventario final- entre el total de unidades equivalentes. Dentro de los costos están: los de productos en proceso, inventario inicial, de materiales, mano de obra, gastos de producción, e indirectos.

Ese costo unitario se desglosa en una cédula de aplicación del costo, y el costo final del inventario debe de ser igual al número total de unidades equivalentes por el costo promedio de cada unidad. Cada vez que se efectúe una compra nueva se debe recalcular el coto unitario promedio. Este nuevo costo surge de dividir el saldo monetario entre las unidades existentes, por lo cual las salidas del almacén que se realicen después de esta nueva compra se valuarán al nuevo costo y así sucesivamente.

Los inventarios de mercancías se pueden llevar tanto por el sistema perpetuo o por el sistema periódico, en el primero, el inventario se afecta cada vez que compramos y/o vendemos mercancías, mientras que el segundo no se registran los movimientos del inventario sino, que al final del periodo contable se procede a un conteo físico para calcular la existencia en el negocio.

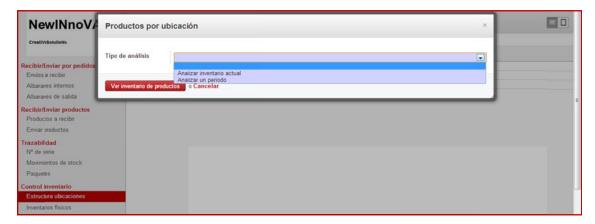


Aquí vemos dos desplegables relacionados. Los datos que salen aquí son los que inicialmente hemos configurado. Y en función de cada selección tendremos un nombre de ubicación que puede ser un desplegable o solo unos campos. Tal y como lo presenta la figura de debajo de este párrafo.

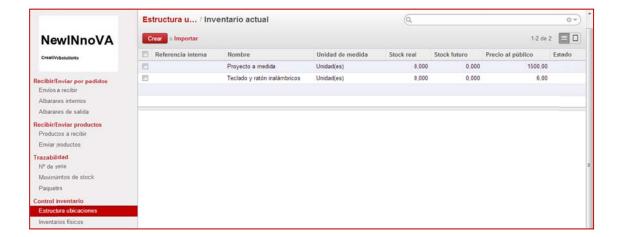


A partir de ahora, podremos hacer el control de nuestro inventario en función de su ubicación.

Por ejemplo si hacemos un click sobre salida, nos abre el siguiente formulario. Sólo debemos seleccionar el tipo de análisis queremos realizar. Y al final apretar el botón "ver inventario de productos" para ver el resultado del control de inventario.



El resultado a nuestra última operación se ve reflectado en siguiente imagen.



A partir de este formulario podemos navegar por cada uno de los productos para ir contrastando los diferentes valores. Por ejemplo si clicamos sobre el primer producto (Proyecto a medida) llegamos a esta ventana.



De esta manera, podemos hacer un control exhaustivo de nuestro inventario en función de la estructura de ubicaciones determinadas en el *submenú de configuración*.

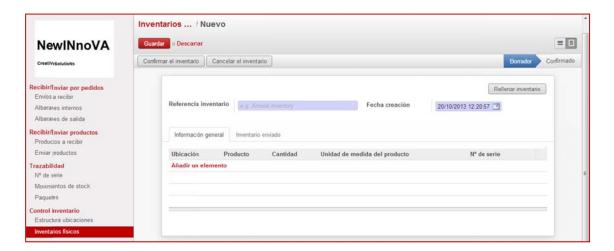
El Director de Logística puede aprovechar para pedir el abastecimiento de los productos y ver/definir los puntos de pedidos. Sólo hay que remarcar que estas operaciones son operación sobre productos que veremos en el sexto submenús de este módulo.



Inventario físico

Los inventarios periódicos se usan para contar el nº de productos disponible por ubicación. Puede usar uno al año cuando se realice el inventario general o siempre que lo necesite, para adaptar el nivel actual de inventario de un producto.

Al apretar crear llegamos al formulario del inventario físico. Sólo hay que rellenarlo. Hay que recordar que es preciso definir el periodo del inventario (trimestral, semestral, anual,...).

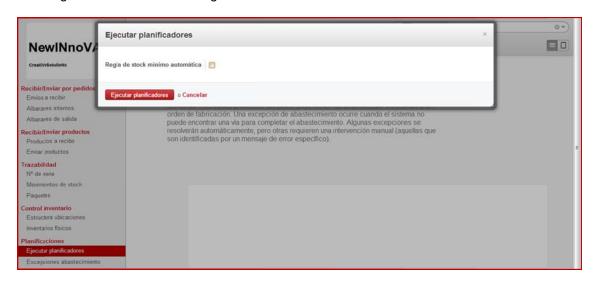


7. PLANIFICACIONES

Es en este submenú que se ejecuta los planificadores. Un planificador es como un temporizador que se despierta para realizar una tarea programada o determinada.

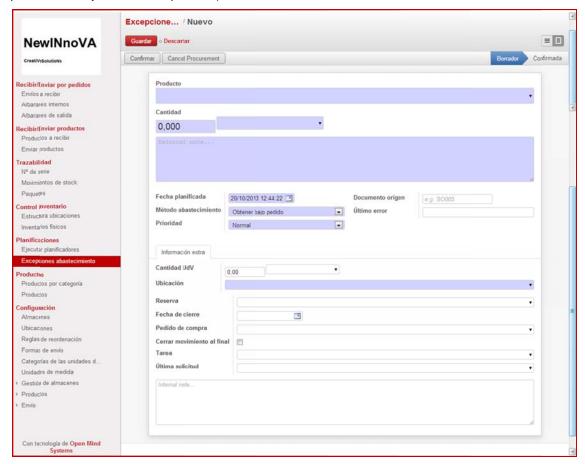
Ejecutar planificadores

Lo que conseguimos con esta acción es permite que se ejecute la *regla de stock mínimo* de forma *automática*. El resultado de esta operación es ser avisado cuando el stock llegue al valor de la regla de stock mínimo configurado.



Excepciones abastecimiento

Las órdenes de abastecimiento representan una cierta cantidad de productos, para un momento dado, en una ubicación determinada. Los pedidos de venta son típicamente (pero son documentos distintos). Dependiendo de los parámetros de abastecimiento y de la configuración del producto, el motor de abastecimiento tratará de satisfacer la demanda reservando productos del stock, pidiéndolos de un proveedor o pasando una orden de fabricación. Una excepción de abastecimiento ocurre cuando el sistema no puede encontrar una vía para completar el abastecimiento. Algunas excepciones se resolverán automáticamente, pero otras requieren una intervención manual (aquellas que son identificadas por un mensaje de error específico).



Método abastecimiento: Si codifica manualmente un abastecimiento, seguramente quiere usar un método "Obtener bajo pedido"

Documento origen: Referencia del documento que ha creado este abastecimiento. BIZ360 lo complementa automáticamente.

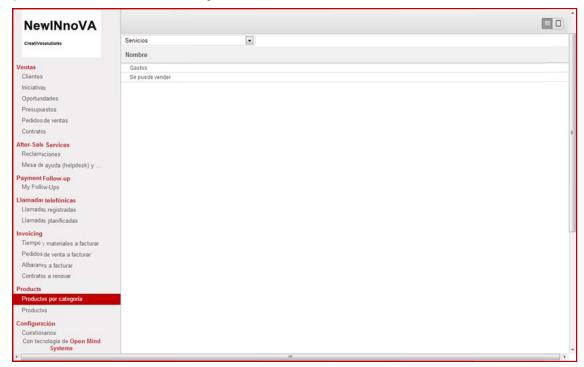
Último error: Ha ocurrido una excepción mientras se calculaban órdenes de abastecimiento.

8. PRODUCTOS

Este submenú podemos analizar todos nuestros productos y en función por categoría. Ejemplo, Servicio, Proyecto a medida...

Productos por categoría

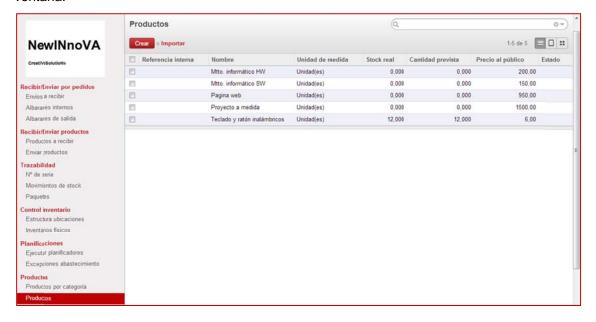
Al seleccionar esta opción llegamos a esta ventana para ir haciendo un análisis de mis productos en función de las categorías definidas.



Al seleccionar uno de los productos, nos dirigimos directamente al formulario de la gestión del proyecto.

Productos

En este submenús nos dirigimos a la lista de los productos tal y como nos presenta la siguiente ventana.



A partir de aquí podemos acabar gestionando nuestros productos.

9. CONCLUSIONES

El módulo de almacén le permite gestionar de forma eficiente todo lo relacionado con el mismo. Controlar el envío y recepción de productos y pedidos de forma sencilla, realizar el control del inventario y cursar la trazabilidad de los productos de forma eficiente.