



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

OPTIMIZACIÓN EN LA GESTIÓN CON UN SISTEMA ERP EN EMPRESA DE
VENTAS - PHOTO INTERNATIONAL SAC -

Línea de investigación:

Desarrollo empresarial

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el título profesional de
Licenciada en Administración con mención en Administración de Empresas

Autora:

Cruz Ugarte, Mercedes Matilde

Asesor:

Lazo Alva, Jorge Gerardo

ORCID: 0009-0005-3810-3739

Jurado:

Picón Chávez, Hernán

Aguirre Castro, Carmen Judith

Aquino Santos, Cesar Gustavo

Lima - Perú

2024



OPTIMIZACIÓN EN LA GESTIÓN CON UN SISTEMA ERP EN EMPRESA DE VENTAS - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT SAC

INFORME DE ORIGINALIDAD

14%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	8%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Prepanet Trabajo del estudiante	<1%
4	prezi.com Fuente de Internet	<1%
5	www.bancodecredito.com.bo Fuente de Internet	<1%
6	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
7	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
8	www.teklynx.com Fuente de Internet	<1%
9	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1%



Universidad Nacional
Federico Villarreal

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

OPTIMIZACIÓN EN LA GESTIÓN CON UN SISTEMA ERP EN EMPRESA DE VENTAS

- PHOTO INTERNATIONAL SAC -

Línea de Investigación:

Desarrollo Empresarial

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título Profesional
de Licenciada en Administración con mención en Administración de Empresas

Autora:

Cruz Ugarte, Mercedes Matilde

Asesor:

Lazo Alva, Jorge Gerardo

ORCID: 0009-0005-3810-3739

Jurado:

Picón Chávez, Hernán

Aguirre Castro, Carmen Judith

Aquino Santos, Cesar Gustavo

Lima - Perú
2024

Dedicatoria

Este presente trabajo de informe se lo dedico primero a Dios y al Universo por ser mi guía en lo espiritual y en lo terrenal, a mi madre amada quien es mi ángel de la guarda desde cielo, a mi padre por seguir siendo mi héroe, a mis hijos amados quienes son mi motor principal de ser madre y alcanzar mi meta profesional y a mi esposo por ser mi compañero de vida y siempre motivarme a dar lo mejor de mí.

Índice

Resumen.....	6
Abstract.....	7
I. Introducción.....	8
1.1 Trayectoria del autor	9
1.2 Descripción de la empresa.....	10
1.3 Organigrama de la empresa.....	14
1.4 Área y función desempeñadas.....	17
II. Descripción de una actividad específica.....	18
III. Aportes más destacables a la empresa.....	41
IV. Conclusiones.....	43
V. Recomendaciones.....	44
VI. Referencias.....	45

Índice de Tabla

Tabla 1 La distribución física de clientes en Lima y provincia de la empresa Photo

InternationalSAC.....14

Índice de Figuras

Figura 1	La estructura orgánica de la empresa Photo Internacional SAC.....	16
Figura 2	Opciones del Sistema CONTANET	21
Figura 3	Vista del módulo de contabilidad en el CONTANET.....	23
Figura 4	Vista de la generación de una venta.....	25
Figura 5	Vista del movimiento de una cotización.....	27
Figura 6	Vista del movimiento de una orden de pedido.....	29
Figura 7	Vista de movimientos en el módulo de tesorería.....	31
Figura 8	Vista de las consultas de cuentas x cobrar	33
Figura 9	Vista del módulo de importaciones y costeo.....	35
Figura 10	Vista del módulo de facturación electrónica.....	37
Figura 11	Vista del módulo de inventarios.....	39

RESUMEN

Este trabajo de información está basado en mi experiencia laboral como mujer emprendedora y empoderada para mi crecimiento profesional, la creación de mi empresa PHOTO INTERNATIONAL IMPORT SAC, situada en Lima con 2 tiendas físicas hasta la actualidad y con muy buena presencia en las redes sociales. Esta empresa es dedicada al negocio de importación, distribución y comercialización de diversos artículos tecnológicos, como equipos de fotografía y video, audio, iluminación, soportes y accesorios relacionados a productos audiovisuales. El presente trabajo desarrolla la puesta en marcha de la implementación de un sistema Enterprise Resource Planning, en una empresa de ventas con el objetivo de mejorar todos los aspectos relacionados con la operación y administración de la empresa para lograr un funcionamiento más eficiente, rentable y satisfactorio para la empresa como para sus clientes. Para eso se empleó una investigación a profundidad para saber cuáles eran las mejores empresas de sistemas Enterprise Resource Planning que existen en el Perú. Acto seguido, ver cuál calzaba mejor con la empresa y con los requerimientos necesarios, y por último, a precio más competitivo para poder obtener el mejor retorno de la inversión en tiempo y dinero. Finalmente, se describen algunos aportes realizados para la empresa y conclusiones y recomendaciones del trabajo realizado.

Palabras clave: Importación, eficiencia, competencia

ABSTRACT

This information work is based on my work experience as an empowered female entrepreneur aiming for my professional growth. It encompasses the establishment of my company, PHOTO INTERNATIONAL IMPORT SAC, located in Lima, which currently operates two physical stores and maintains a strong presence on social media platforms. This company is engaged in the import, distribution, and commercialization of various technological products, such as photography and video equipment, audio devices, lighting, supports, and accessories related to audiovisual products. This paper outlines the initiation of implementing an Enterprise Resource Planning system in a sales company with the objective of enhancing all aspects linked to the company's operations and administration. The ultimate goal is to achieve a more efficient, profitable, and satisfying operation for both the company and its clients. To accomplish this, an in-depth investigation was conducted to identify the best Enterprise Resource Planning system companies available in Peru. Subsequently, the system that aligned most effectively with the company's needs was selected, considering necessary requirements and aiming for the most competitive price, thereby ensuring the best return on investment in terms of time and money. Lastly, the paper delineates contributions made to the company along with conclusions and recommendations derived from the conducted work.

Keywords: Import, efficiency, competition

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de información involucra la experiencia profesional del autor, en el cual describe el contexto de la empresa, las labores realizadas durante su permanencia, así como la adquisición e implementación de un Sistema ERP para mejorar la gestión en su propia empresa.

Para una empresa de ventas, la adquisición de un sistema ERP no es un mero acto de compra, sino una inversión estratégica en su futuro. Este sistema se convierte en el corazón que bombea la información, la columna vertebral que sostiene la gestión, y el cerebro que analiza y proyecta. Desde la contabilidad hasta la gestión de inventarios, cada módulo del ERP es una pieza del rompecabezas que, al encajar, revela un cuadro de coherencia operativa y visión estratégica.

Veremos juntos y descubriremos cómo un sistema ERP puede elevar la gestión de una empresa de ventas a nuevos horizontes de éxito y guiarla al éxito en el mediano-largo plazo.

La estructura de este informe presenta los siguientes capítulos:

- **Capítulo I:** Se realiza una puesta en contexto de la empresa donde el autor fue parte en todo el camino.
- **Capítulo II:** Se describe la actividad principal que desempeñó el autor, mostrando su trayectoria por su vida y específicamente en la vida de la empresa.
- **Capítulo III:** Se mencionan los aportes realizados a la empresa.
- **Capítulo IV:** Se presentan las conclusiones del informe.
- **Capítulo V:** Se plantean las recomendaciones para la mejora de la implementación.

1.1 Trayectoria del autor

Bachiller en Administración de Empresas por la Universidad Nacional Federico Villarreal, certificada en el idioma inglés a nivel básico, por el centro de idiomas de misma Universidad, con altas habilidades de comunicación y trabajo en equipo. Especializada en persuasión y negociación de clientes y proveedores, llevándola al día de hoy a tener grandes proveedores chinos de marcas muy reconocidas y clientes de muchas partes a nivel Sudamérica como Colombia, Ecuador y Panamá.

A nivel profesional, ha tenido un espíritu de emprendedora desde temprana edad. Con una sólida experiencia de más de veinte años, esta emprendedora ha destacado en el ámbito de la fotografía al enfocarse en el comercio mayorista de productos fotográficos. Desde el principio, su pasión por capturar momentos la impulsó a construir un negocio exitoso y a establecer relaciones sólidas con proveedores y clientes en la industria.

Su visión y profundo conocimiento del mercado siempre la han mantenido a la vanguardia, ofreciendo productos de alta calidad y tecnología avanzada. A lo largo de su carrera, ha enfrentado desafíos con determinación e inspirando a otros con su ética laboral y su compromiso con el crecimiento personal y profesional. Su legado como líder emprendedora es un referente en el sector, dejando una marca perdurable que motiva a las nuevas generaciones a seguir su camino en el emocionante mundo de la fotografía.

Actualmente labora como jefe en su propia empresa llamada Photo International SAC, desarrollando labores netamente administrativas y de control de gestión en todas las áreas de la empresa en general. Encargada de la negociación con los proveedores más importantes, venta directa con los clientes más grandes que presenta la empresa y de búsqueda constante de nuevos mercados, lo que ha permitido en el año 2022 un crecimiento abrupto y expansión de la misma en mayor magnitud en las redes sociales.

1.2 Descripción de la empresa

Datos generales de la empresa en la que se ha adquirido la suficiencia profesional motivo de este informe:

- RAZON SOCIAL: PHOTO INTERNATIONAL IMPORT SAC
- RUC: 20556839051
- DIRECCION FISCAL: Av. General Felipe Salaverry 2955 – San Isidro
- Rubro: VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
- CIU: 4690

P.I.I. SAC es una empresa especializada en la importación, distribución y comercialización de diversos artículos tecnológicos, como equipos de fotografía y video, audio, iluminación, soportes y accesorios relacionados a productos audiovisuales.

1.2.1 *El análisis del direccionamiento estratégico de la empresa*

Misión, Visión, Valores y Objetivos Organizacionales

1.2.1.1 La visión. Ser reconocidos como la empresa referente en el sector fotográfico, destacándonos por nuestra calidad en los productos y servicios que ofrecemos. Aspiramos a ser líderes en la introducción de nuevas tecnologías para mejorar la innovación y evolución de la fotografía. Buscamos consolidar nuestra presencia a nivel global, formando alianzas duraderas con nuestros proveedores extranjeros y manteniendo nuestro compromiso con la satisfacción del cliente.

1.2.1.2 La misión. Proveedor líder en importación, distribución y comercialización de productos relacionados a la fotografía, especialmente de las marcas Canon, Sony, Sigma, Boya, Godox, entre otros, a precios competitivos. Buscamos que el cliente nos convierta en

un aliado estratégico para su crecimiento.

1.2.1.3 Los valores institucionales. Los principales valores que promueve la empresa son los siguientes:

- A. ***Pasión por la fotografía.*** Nuestra dedicación y amor por la fotografía impulsa cada acción que realizamos.
- B. **Innovación y Adaptabilidad:** Tenemos el compromiso de mantenernos a la vanguardia de la tecnología y adaptarnos a los cambios que pueda afectar al mercado.
- C. ***Calidad y excelencia.*** Buscamos siempre lo mejor en todo lo que hacemos, desde la selección de los productos hasta el mejor servicio al cliente
- D. ***Integridad y ética.*** Nos regimos por los más altos estándares éticos en nuestras relaciones comerciales y operaciones.
- E. ***Orientación al cliente.*** Nuestros clientes son el centro de todo lo que hacemos, escuchamos y respondemos de la mejor manera posible para brindarles lo mejor.

1.2.1.4 Los objetivos organizacionales. Objetivos a Corto Plazo:

- A. **Mejorar la eficiencia operativa:** Implementar procesos de optimización en la cadena de suministro y distribución para agilizar los tiempos de entrega y reducir costos.
- B. **Incrementar la satisfacción del cliente:** Medir y analizar la retroalimentación de los clientes para identificar áreas de mejora en el servicio y la atención al cliente.
- C. **Ampliar la presencia en el mercado nacional:** Realizar campañas de marketing y promociones para aumentar nuestra participación en el mercado local y

ganar nuevos clientes.

Objetivos a largo plazo:

- A. ***Expansión internacional.*** Identificar oportunidades en mercados extranjeros y establecer una presencia sólida en regiones clave a nivel global.
- B. ***Diversificación de productos.*** Investigar y agregar nuevos productos tecnológicos relacionados con la fotografía para satisfacer las necesidades en constante evolución del mercado.
- C. ***Desarrollo de una plataforma de e-commerce.*** Establecer una plataforma de comercio electrónico robusta para ofrecer una experiencia de compra en línea de primer nivel.

1.2.2 El catálogo de productos

La empresa P.I.I. SAC ofrece al mercado un amplio catálogo de productos que se dividen en 7 categorías:

Cámaras digitales: Se ofrecen desde las más populares hasta las más profesionales cámaras y videocámaras del mercado en general.

Lentes fotográficos: Principalmente se ofrecen una variedad de lentes de distintos tamaños y tipos, resaltando los Sigma, que son los más buscados por los profesionales y buenos conocedores del mercado fotográfico.

Audio: Es una de las categorías más necesarias hoy en día, debido al actual crecimiento de youtubers, influencers y personas que se dedican a las redes sociales o a grabar en medios audiovisuales. El audio es muy importante para la realización de videos de alta calidad.

Iluminación: Gran variedad entre flashes, luces led y modificadores para cada tipo de

uso. Desde los flashes para las principales cámaras como flashes de gran tamaño para estudios.

Soportes: Dentro de esta línea se encuentra todo tipo de trípodes, cabezales, monópodos y accesorios en general para sostener cámaras y diversos accesorios.

Mochilas y estuches: Como dice su nombre, están todas las variedades de mochilas, por tamaños y tipos. Además, encuentras diversos estuches para los accesorios de fotografía.

Estabilizadores: En esta categoría se ofrecen estabilizadores tanto para cámaras como paracelulares

1.2.3 La descripción del mercado objetivo de la empresa

Los productos que ofrece la empresa P.I.I. SAC tienen como principales compradores a más del 25% de tiendas de fotografía del Centro Comercial Polvos Azules. Además, algunas tiendas de galerías de Lima Centro, centros de estudios de fotografía (siendo el principal proveedor para estudiantes y productos para la enseñanza) y por último las ventas a clientes directos que llegan por las redes sociales y números de teléfonos.

En Provincia, los clientes actuales y potenciales están distribuidos principalmente en Cusco, Arequipa y hasta Ayacucho. La tabla 1 muestra información de los principales clientes ubicados en las distintas zonas de Lima y Provincia.

Tabla 1

La distribución física de clientes en Lima y provincia de la empresa Photo International SAC

Zona Central	Zona Norte	Zona Este	Provincia
La Victoria	Independencia	La Molina	Cusco
Lince	Los Olivos	Chaclacayo	Arequipa
Miraflores			Ayacucho
Surco			

La empresa no tiene sucursales en provincia, pero se distribuye casi a diario productos al por mayor y venta directa hacia Cusco y Arequipa principalmente. En el caso de Lima, se juntan todos los pedidos del día para ser mandados todos al final del día.

1.3 Organigrama de la empresa

P.I.I. SAC es una persona jurídica de tipo sociedad anónima cerrada, cuya estructura orgánica sigue el modelo jerárquico que se ve evidenciado en que los niveles de jerarquía se presentan de forma descendente.

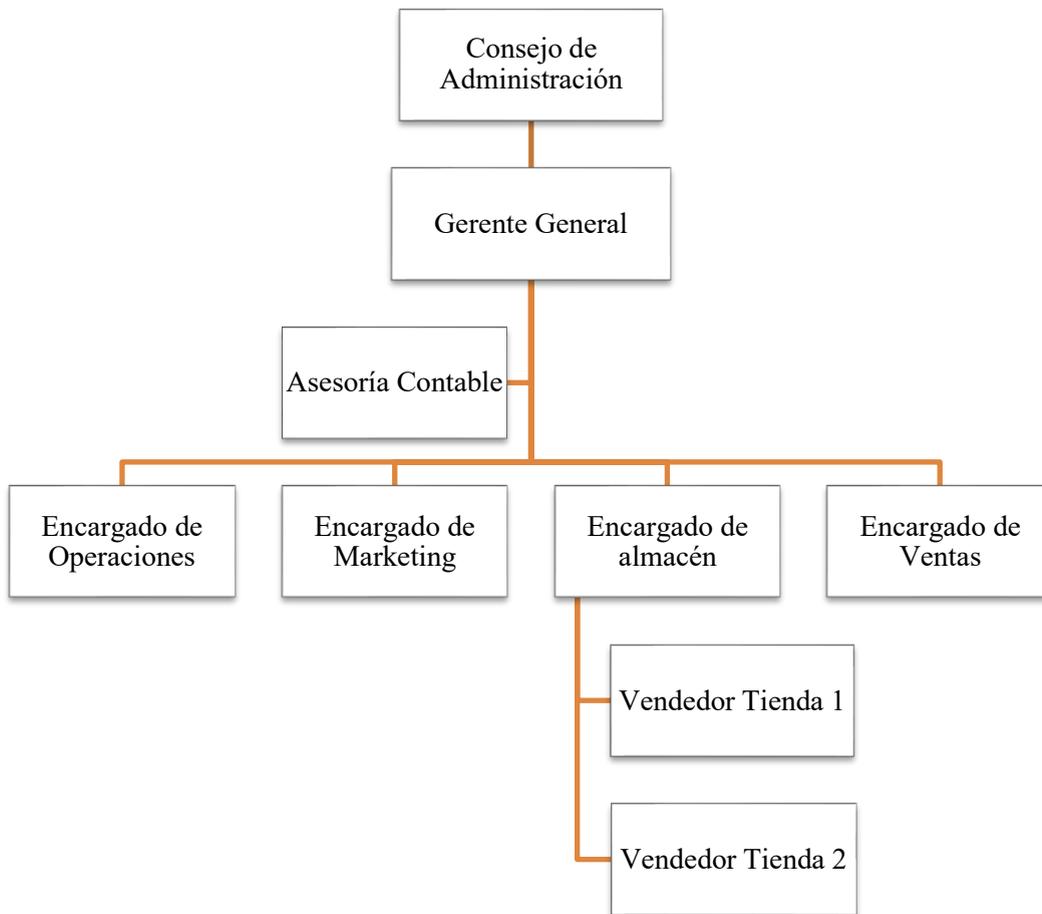
- **Consejo de administración:** Es el máximo órgano de decisión en una sociedad anónima cerrada. Toma decisiones estratégicas y define la dirección general de la empresa.
- **Gerente general:** Es el líder máximo de la empresa, encargado de establecer la dirección estratégica, tomar decisiones importantes y coordinar el funcionamiento de todos los departamentos para lograr los objetivos y el crecimiento sostenible del negocio.
- **Asesor contable:** Su labor sería fundamental para garantizar la salud financiera y el cumplimiento legal de la compañía, ofreciendo una visión clara y precisa del estado económico y contable en todo momento.
- **Encargado de operaciones:** Se encarga de mantener un flujo de trabajo eficiente en

el día a día, asegurándose de que los productos sean entregados a tiempo y en condiciones óptimas a los clientes.

- **Encargado de marketing:** Su labor es esencial para posicionar la marca, atraer nuevos clientes y mantener una imagen sólida y competitiva en el mercado fotográfico.
- **Encargado de almacén:** Es un muy importante, debido a que su tarea es mantener un control preciso de las existencias, asegurándose de que los productos estén debidamente almacenados, organizados y etiquetados para facilitar la identificación y distribución eficiente. Cada venta de tienda pasa por él, porque es el que vela por las existencias y tiene que tener un muy buen control en el caso que haya que llevar alguna existencia fuera de stock a las tiendas.
- **Encargado de ventas:** En este caso, esta persona es fundamental para lograr una posición competitiva en el mercado, mantener la rentabilidad de la empresa y tomar decisiones informadas que impulsen el crecimiento de las ventas en un entorno dinámico y competitivo.
- **Vendedores de tiendas:** Son responsables de brindar un servicio amable y eficiente para garantizar una experiencia de compra satisfactoria. Los vendedores de tienda juegan un papel fundamental para promover las ventas, fomentar la fidelización de clientes y mantener una imagen positiva del negocio.

Figura 1

La Estructura orgánica de la empresa Photo International SAC



1.4 Áreas y funciones desempeñadas

Como jefa de esta empresa, tenía la responsabilidad de liderar y supervisar todas las áreas clave del negocio, asegurando la ejecución efectiva de nuestra estrategia y el logro de nuestros objetivos organizacionales. Algunas de las áreas y funciones principales que estaban bajo mi responsabilidad eran las siguientes:

Área de dirección estratégica

- Establecer visión, misión, objetivos y metas a largo plazo.
- Analizar el entorno competitivo y las tendencias del mercado.
- Definir planes de acción y estrategias para alcanzar los objetivos.
- Comunicar la estrategia y alinear a toda la organización hacia un propósito común.

Área de gestión financiera

- Elaborar y supervisar el presupuesto general de la empresa.
- Realizar análisis financiero periódico para evaluar la rentabilidad.
- Negociar y mantener relaciones con entidades financieras.
- Establecer políticas para la gestión de ingresos, gastos y activos.

Área de ventas y marketing

- Elaborar y supervisar el presupuesto general de la empresa.
- Realizar análisis financiero periódico para evaluar la rentabilidad.
- Negociar y mantener relaciones con entidades financieras.
- Establecer políticas para la gestión de ingresos, gastos y activos.

II. DESCRIPCIÓN DE UNA ACTIVIDAD ESPECIFICA

Durante la experiencia laboral adquirida en más de 10 años trabajando de independiente y en mi emprendimiento, aprendí que el orden y la importancia de contar con herramientas eficientes para gestionar mi negocio era indispensable. Con el pasar de los años y el crecimiento de la empresa, la necesidad de tener un sistema ERP se hizo evidente. Fue entonces cuando decidí implementar esta solución tecnológica que me permitiera optimizar la gestión de inventario, ventas y logística de mi empresa.

2.1 El análisis de contexto

A partir del crecimiento constante de la empresa, fueron apareciendo desafíos significativos en la gestión interna, desde la coordinación de inventario y ventas, hasta la difícil tarea de mantenerse al tanto con las regulaciones fiscales y normativas del Perú. A medida que la empresa busca agilizar los procesos, mejorar la satisfacción del cliente y respaldar decisiones estratégicas de gerencia y trabajadores, surge la necesidad de una solución de manera integral.

En este contexto, la implementación de un sistema ERP se presenta como solución integral. Al juntar las operaciones y funciones bajo un mismo sistema, este permitirá una gestión eficiente, control óptimo de inventarios, ventas y facturación. Además, brindaría herramientas para cumplir con los requisitos legales y fiscales, al mismo tiempo que ofrecería tablas y análisis en tiempo real para una toma de decisión más eficiente cuando haga falta. Esto otorgaría una precisión en los datos y mejoraría la eficiencia operativa que permitirá un crecimiento sostenible y una experiencia muy buena para los clientes en el competitivo mercado de ventas en el Perú.

2.2 Análisis de la situación actual

Photo International estaba experimentando un notable crecimiento y expansión en medios digitales. Este desarrollo conllevó a tener nuevos desafíos en la coordinación de operaciones y gestión del inventario, más que todo en la coordinación con el almacén de distribución. La complejidad operativa incrementaba debido a la variedad de oferta de productos que se tenían (existían nuevas importaciones), exigiendo una gestión más precisa del mismo, seguimiento en las ventas, facturación y las cuentas por cobrar que iban apareciendo debido a los créditos que se otorgaban a los mejores clientes.

La empresa también enfrenta a las cambiantes regulaciones fiscales y normativas que se van actualizando con el tiempo, como la facturación electrónica obligatoria y los informes que se presentan al gobierno. Esto conlleva a la búsqueda de una solución integrada para garantizar el cumplimiento y no caer en costosas multas que se puedan aplicar.

Por otra parte, el manejo de las cuentas por cobrar en cuaderno implica a errores humanos que pueden valer unos cuantos miles de soles. Además, el estar corriendo rendimientos financieros en cuadros de Excel y llenarlos uno por uno es un trabajo que puede ser simplificado y puesto en marcha de una manera más eficiente. Y para la toma de decisiones de futuras inversiones o análisis de rendimiento de inversiones pasadas, había que buscar datos pasados en los archivos de la computadora, haciendo de eso, un proceso que no era para nada eficiente.

Finalmente, la empresa quería brindar una experiencia de compra y atención al cliente superior a las demás tiendas de fotografía, pero había el problema que al no saber en tiempo real el inventario que existía, se tenía que realizar llamadas para preguntar, y en ese lapso de espera, el cliente ya se estaba volteando a revisar otras tiendas y así concretar una compra de manera inmediata. Por eso, el acceso a los datos precisos y oportunos de inventarios, podía

ahorrar muchísimo tiempo y así no tener la oportunidad de pérdida de una venta.

2.3 Diseño a pedido del sistema para la empresa

Para la compra del sistema, se averiguó entre las 3 mejores del Perú que mejor se podían adaptar. Así se llegó a la conclusión luego de 3 reuniones con empresas que la de CONTANET era la mejor porque podía ser a medida y tenía un precio competitivo en el mercado.

Lo que más nos interesaba los siguientes módulos:

- a) **Módulo de inventario**, para poder tener el monitoreo constante a tiempo real.
- b) **Módulo de ventas**, para obtener un registro e historial de salidas de productos.
- c) **Módulo de compras**, que simplificaba todo el proceso de relleno y cálculos amanos, reduciendo errores humanos.
- d) **Módulo de contabilidad**, para tener facturación electrónica y generación de recibosespeciales para facilitar las ventas.

2.4 Implementación del sistema erp

La implementación de un sistema ERP es un paso importante para optimizar la gestión de operaciones en las empresas actuales. Estos sistemas, como lo señalan Monczka et al., 2015, desempeñan un papel fundamental en la integración de procesos, lo que resulta en una mayor sincronización y visibilidad en todas las áreas. La integración de procesos a través de un ERP permite a las empresas tomar decisiones más informadas y estratégicas al contar con una visión completa y actualizada de su funcionamiento, tal como lo resalta Davenport (1998).

Sin embargo, la implementación exitosa de un sistema ERP va más allá de la adquisición de tecnología. La investigación de Esteves y Pastor, 2001 destaca la importancia de la planificación minuciosa y la participación activa de múltiples partes interesadas en todas

las etapas del proceso.

La adaptación de la organización a esta nueva forma de operar requiere un enfoque cuidadoso en la capacitación de los trabajadores y en la gestión de la resistencia al cambio, como subrayan Nah y Delgado, 2006. Abordar estos aspectos críticos es fundamental para lograr una transición buena y una adopción efectiva del sistema.

En la práctica, la implementación de un sistema ERP implica la redefinición de flujos de trabajo y la unificación de datos en la plataforma. Esto conlleva una mejora significativa en la eficiencia operativa al eliminar duplicados y reducir errores humanos no forzados. Además, la automatización de procesos manuales y repetitivos aumenta la precisión y reduce el tiempo dedicado a otras tareas. No obstante, el proceso también puede presentar desafíos, como la dificultad de migrar datos existentes y la necesidad de una formación exhaustiva para garantizar que el personal pueda aprovechar al máximo la nueva tecnología.

Los puntos mencionados anteriormente se muestran en la figura 2.

Figura 2

Opciones del Sistema CONTANET



2.4.1 Módulo de contabilidad

En este módulo se encuentra la esencia financiera de la empresa. Aquí, se centraliza, organiza, y analiza cada transacción económica. ¿Lo más crucial? La exactitud y la integridad. Cada dato debe ser preciso; cada número, un reflejo fiel de la realidad empresarial.

Este módulo trabaja con toda la información financiera, brindando información vital a cada parte del sistema ERP. Desde facturación, pasando por pagos, hasta llegar a la gestión de activos y nóminas.

Además, no podemos olvidar la conformidad con las normativas tributarias. Cada empresa, cada sector, enfrenta regulaciones únicas. Y aquí, el módulo de contabilidad se convierte en nuestro aliado, asegurando que cada paso que damos está en línea con la ley.

Pero, lo más interesante de este módulo es la adaptabilidad. Este módulo no solo gestiona y analiza; aprende y evoluciona. Se adapta a cambios en la empresa, en la economía, ¡incluso en la legislación! Es como un río que fluye, siempre encontrando su camino, siempre avanzando.

En resumen, el módulo de contabilidad es un ecosistema. Un mundo donde cada dato cuenta, cada proceso tiene su lugar, y cada detalle, por pequeño que sea, puede ser la clave del éxito.

Figura 3

Vista del módulo de contabilidad en el CONTANET.

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC : 20556839051
Ejercicio : 2023

CONTABILIDAD

CONTABILIDAD - Movimientos - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Tipo: A... Forma P/C: CONTI Período: 08... Área: PRINCIPA Moneda: S/ Tip. Camb.: Y: 3.768 Tasa IGV: 18.00 Nro. Registro: CTGM_RC08-00001

C.C.: 010101 GENERAL S.C.C.: 010101 GENERAL S.S.C.C.: 010101 GENERAL Control Mda.: AM

Información Principal Información Adicional

F. Mov.: 17/08/2023 Fuente: RC - Registro de Compras ES PROVISION Tipo Doc.: 01 Factura Serie: Nro. Doc.:
Cta Contab.: 42.1.2.10 [FACTURAS EMITIDAS M.N.] Afecto: S... Fec. Doc.: 17/08/2023 Glosa: FACTURAS EMITIDAS M.N.
Proveedor: RUC Cta. Asoc.:
Debe: 0.00 Haber: 0.00

Reg. Ctb.	Nro. Cta.	Fecha Mov.	Debe MN	Haber MN	Moneda	Cod. Moneda	Tip. Cam.	Debe ME	Haber ME
SALDO M. E.: 0.00 SALDO M. N.: 0.00									

Registros:

Terminar <F6> Eliminar <F4> Anular <F3> Explorador <F9> Imprimir <F11> Sldo. Ctas <F6> Ayuda <F1> Salir <Esc>

CONFIGURACIÓN
SEGURIDAD
MANTENIMIENTO
REPORTES DE GESTIÓN
CONTABILIDAD
VENTAS
TESORERIA
CUENTAS POR COBRAR
CUENTAS POR PAGAR
COSTEO / IMPORTACIONES
FLUJO DE CAJA
FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
PROCESO DE COMPRA
PROCESO DE INVENTARIO
IMPORTACIÓN DE DOCUMENTOS

2.4.2 Módulo de ventas

Aquí, la interacción con el cliente se eleva a otro nivel. Primero, está la gestión de relaciones con el cliente, Este componente nos permite conocer al cliente, entender sus necesidades, prever sus deseos. Cada interacción, cada compra, cada comentario, se convierte en un hilo dorado en el tapiz de la relación comercial.

Luego, la gestión de pedidos. ¡Qué maravilla de precisión y eficiencia! Aquí, cada producto, cada servicio, se mueve como en una sinfonía, desde el almacén hasta las manos del cliente.

En este módulo, cada cliente es un mundo, cada necesidad, una oportunidad para brillar. Ofertas personalizadas, promociones a medida, comunicación adaptada.

Además, está la previsión de ventas. Mediante el análisis de datos y tendencias, el módulo de ventas se convierte en nuestro oráculo particular, anticipando el futuro, guiando nuestras decisiones. Como, por ejemplo, en que tienda se vende más, donde necesitamos más stock, etc.

Y claro, la integración. Se entrelaza con otros módulos, como el de contabilidad y el de inventario, creando un flujo de información constante y enriquecedor.

En resumen, el módulo de ventas es como el director de una orquesta, coordinando, guiando, creando armonía.

Figura 4

Vista de la generación de una venta

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC: 20556839051
Ejercicio: 2023

VENTAS - Movimiento Ventas - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Forma P/C: CONTADO Area: PRINCIPAL Moneda: S/ Tasa IGV: 18.00

C.C.: 01010101 S.C.C.: 01010101 S.S.C.C.: 01010101 FDO

Información Principal Información Adicional

Fec. Mov.: 17/08/2023

Cliente: RUC

Direc. Fisca: [Vacío]

Direc. Entr.: [Vacío]

Vendedor: CNI

Observación: Motivo I/S: VENTA

Tp. Comb.: V: 3.768 VTGN_RV08: 00001

Serie: F001 Nro. Doc.: 00000001

Es Anticipo Doc. Anticipos Tiene Percepción

Descargar de Almacén Almacén:

Nro	ISS	Código	ICSPER Unit.	Cod. Comercial	ICSPER Total	Concepto	Canl. Seleccionada	Unid. Med.	Factor Unid. Medida	Canl. Convertida	Imp. So. Tasa	Valor Unit.	% Desc. 1

SubTotal: 0.00 IGV: 0.00

Descuento Total: Base	0.00	0.00	0.00	%	0.00
Descuento Detallado: BEM	0.00	0.00	0.00	%	0.00
DNF	0.00	0.00	0.00	%	0.00
END	0.00	0.00	0.00	%	0.00
EXP	0.00	0.00	0.00	%	0.00
Otras	0.00	0.00	0.00	%	0.00

Tasa Recargo Con.: 0.00 % Recargo Con.: 0.00

Total sin Ajuste: 0.00 Ajuste por Rend.: 0.00

Base Percepción: 0.00 Percepción: 0.00

Total Bruto: 0.00

Total: 0.00

SON: CERO CON 0/100 SOLES Conversion: 0.00 US\$ Total a Pagar: 0.00

Configuración Seguridad Mantenimiento Reportes de Gestión Contabilidad Ventas Tesorería Cuentas por Cobrar Cuentas por Pagar Costeo / Importaciones Flujo de Caja Facturación Electrónica Proceso de Compra Proceso de Inventario Importación de Documentos

Este módulo es como el boceto del artista, esbozando las líneas de lo que podría ser una obra maestra comercial. Aquí, cada detalle cuenta, cada cifra es un trazo que dibuja la relación entre la empresa y el cliente.

Empezamos con la personalización. Cada cotización es un traje a medida, diseñado para ajustarse a las necesidades, expectativas y presupuestos del cliente. Y aquí, el módulo de cotizaciones brilla, permitiendo ajustes, modificaciones y adaptaciones. La flexibilidad es la clave para hacerlo a medida de los requerimientos de los clientes.

Luego, la precisión. Cada elemento, cada costo, cada condición, se calcula y se presenta con exactitud milimétrica. No puede haber margen de error. Y qué decir de la agilidad. En el mundo de los negocios, el tiempo es oro. Por ello, este módulo se mueve con la velocidad del pensamiento, generando cotizaciones rápidas, eficientes, y puntuales.

Además, no podemos olvidarnos de la integración. El módulo de cotizaciones no actúa solo; es parte de un todo. Se entrelaza con los módulos de ventas, inventario y contabilidad, recogiendo y compartiendo información vital. Es como trabajar en equipo para lograr alguna meta establecida.

Y finalmente, la comunicación. Este módulo es la voz de la empresa, el primer contacto, el saludo inicial. Debe ser claro, conciso, y cortés. Cada palabra, cada número, es un mensaje, una promesa, un compromiso.

Figura 5

Vista del movimiento de una cotización

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC :20556839051
Ejercicio :2023

VENTAS

VENTAS - Movimiento Cotizaciones - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Movimiento Cotización

Area : PRINCIP | T. de Pago : CONTADO | Moneda : S/ | Tip. Camb. : V: 3.768 | Tasa IGV : 18.00 | Nro. Reg. : NRO-0000000001

Terminar <F6> C.C. : 010101 GENERAL S.C.C. : 010101 GENERAL S.S.C.C. : 010101 GENERAL FIJO R

Información Principal Información Adicional

Explorar <F9> Fec. Emision : 17/08/2023 Fec. Caducidad Cot. : 17/08/2023 Obs : Buscar...

Imprimir <Ctrl+F11> Asunto : Autorizado Por : Autorizar

Cliente: RUC Vendedor: DNI Tiene Percepción

Direc. RSocial: SIN DIRECCION Direc. Entrega :

Nro	Código	Cod. Com	Descripción	Cantidad Seleccionada	Unid. Med.	Costo Unit.	Cantidad Convertida	Factor Unid. Med.	Valor Unit.	% DescU. 1
+ Producto + Servicio										

Detalles ingresados del producto o servicio : + Agregar

Item	Concepto	Valor

Total Neto : 0.00 INF : 0.00 0.00 0.00 % INF Neto : 0.00
Costo Total : 0.00 BIM : 0.00 0.00 0.00 % BIM Neto : 0.00
Utilidad : 0.00 0.00 % Dcto Finan. IGV : 0.00
Percepción : 0.00

Conversion US\$: 0.00 TOTAL S/ : 0.00

SON :

Configuración Seguridad Mantenimiento Reportes de Gestión Contabilidad Ventas Tesorería Cuentas por Cobrar Cuentas por Pagar Costeo / Importaciones Flujo de Caja Facturación Electrónica Proceso de Compra Proceso de Inventario Importación de Documentos

Con respecto a las órdenes de pedido, también se tiene que hablar del papel esencial que cumple para la empresa y su ordenamiento.

Primero, hablemos de la exactitud. Cada detalle de la cotización se refleja en la orden de pedido. Precios, cantidades, términos y condiciones, todo se transcribe con la precisión de un calígrafo. No tienen que haber discrepancias luego de la generación de la orden.

Luego, está la eficiencia. Este módulo opera como un reloj bien engrasado, generando documentos, enviando confirmaciones y actualizando inventarios con la velocidad de la luz. Pero, no olvidemos la comunicación. La orden de pedido es un diálogo, un intercambio de promesas y expectativas. El módulo asegura que cada parte tiene voz y voto, que cada mensaje es recibido y entendido. Todo tiene que estar bien claro para evitar futuros malentendidos.

Y con respecto a la integración, la orden de pedido se entrelaza con otros módulos, compartiendo datos, actualizando estados, creando un flujo de información constante y coherente.

Y, por supuesto, la adaptabilidad. El mundo cambia, los negocios evolucionan, y este módulo está siempre listo para el cambio. Puede ajustarse a nuevas condiciones, adaptarse a diferentes requisitos, y seguir adelante.

Figura 6

Vista del movimiento de una orden de pedido

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC :20556839051
Ejercicio :2023

VENTAS

VENTAS - Movimiento Ordenes de Pedido - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Orden de Pedido

Area : PRINCIPAL Moneda : S/ Tip.Camb. : V: 3.768 Forma de Pago : CONTADO Tasa IGV : 18.00 Nro. Ord. Pedido : OP00000001

Opciones: C.C. : 01010101 S.C.C. : 01010101 S.S.C.C. : 01010101 R OP Cotización Contrato Buscar

Terminar <F6>
Explorar <F9>
Imprimir <Ctrl+F11>
Rep. OP <F11>

Información Principal Información Adicional Información de Contactos

Fec.Emisión : 17/08/2023 Fec.Facturación : 17/08/2023 Obs: Fec. Entrega: 17/08/2023 Fec. Caducidad: 17/08/2023

Cliente: RUC Vendedor: DNI Direc. RSocial: Direc. Entrega: [Vacio] Almacén: Sin Caducar Tiene Percepción

Editar <F2>

Item	Factor	Unid. Med.	Cod. Com	Cantidad Convertida	Cd.Prod.	Descripción	Cantidad Seleccionada	Unidad Medida	Valor Venta Unit.	% DescU. 1	DscU. 1	% DescU. 2	DscU. 2
<p>Descuento Total : Base : 0.00 0.00 0.00 % 0.00 Sub Total : 0.00</p> <p>Descuento Detallado : BIM : 0.00 0.00 0.00 % 0.00 IGV : 0.00</p> <p>INF : 0.00 0.00 0.00 % 0.00 Percepción : 0.00</p> <p>Total : 0.00</p>													

Cancelar <Esc> SON :

CONFIGURACION
SEGURIDAD
MANTENIMIENTO
REPORTES DE GESTIÓN
CONTABILIDAD
VENTAS
TESORERIA
CUENTAS POR COBRAR
CUENTAS POR PAGAR
COSTEO / IMPORTACIONES
FLUJO DE CAJA
FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
PROCESO DE COMPRA
PROCESO DE INVENTARIO
IMPORTACIÓN DE DOCUMENTOS

2.4.3 *Módulo de tesorería*

Este módulo es el custodio de la liquidez, el arquitecto de la estabilidad financiera, y el estratega de las inversiones. Aquí, cada moneda, cada salida, cada entrada, es muy importante para el futuro de la empresa.

Primero, destacamos la gestión de la liquidez. El módulo de tesorería monitoriza cada entrada y salida, cada crédito y débito, asegurando que la empresa tenga siempre el flujo de efectivo necesario para operar. Es el pulso financiero que permite el buen trabajo, las buenas pagas, y lo más importante, la subsistencia.

Luego, está el manejo de inversiones y deudas. ¿Cómo equilibrar riesgo y beneficio? ¿Cómo gestionar los préstamos? Aquí, el módulo de tesorería es nuestro sabio consejero, analizando opciones, proyectando escenarios, guiando decisiones. Control total de lo que entra y sale, lo que entrará y saldrá. Si no se tiene este módulo, sería muy complicado manejar una empresa que brinda créditos a sus mejores clientes y los proveedores a nosotros.

Aquí también forma parte importante el riesgo. Este módulo es nuestro escudo y espada, evaluando riesgos, proponiendo estrategias, y protegiendo la empresa contra la incertidumbre del mercado. Además, la integración con otros módulos es esencial. La tesorería recibe y envía información a la contabilidad, a las ventas, a los pedidos. Es un diálogo constante, un intercambio que nutre y enriquece cada decisión. Todo debe estar en una buena sinergia para el buen funcionamiento del mismo.

Y no olvidemos la conformidad regulatoria. Las finanzas están regidas por leyes y normas, y el módulo de tesorería es nuestro mapa y brújula, asegurando que cada transacción, cada inversión, cumple con la legislación.

Figura 7

Vista de movimientos en el módulo de tesorería

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC :20556839051
Ejercicio :2023

TESORERIA

Movimientos
Consultas
Conciliación Bancaria
Explorador
Bancos
Explorador por fecha
Permisos
Partida Doble

TESORERIA - Movimientos - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Movimiento de Bancos

Terminar <F6> Area : PRINCIPA Moneda : S/ Forma P/C : Crédito Tip.Camb. : V: 3.768 Fijar Reg. Contable : TSGN_CB08- 00001
C.C. : 010101C GENERAL S.C.C. : 010101C GENERAL S.S.C.C. : 010101C GENERAL

Información Principal Información Adicional

Fecha Registro : 17/08/2023 Ingreso Egreso
Banco / Caja : 10.4.1.2C CTA CTE M.N. BBVA 0011-0189-0200510118
Nro. Cuenta : 0011-0189-0200510118
Tipo Oper. : DEPCTA Depósito en cuenta
Cheque :
Nro. Oper. :
Reg. Origen :
Imp. Bco /Cja : M.N. 0.00 M.E. 0.00

Prov. Clt. Trab. Trans. ES PROVISION
Proveedor : RUC
Tipo Doc. : 01 Factura
Serie : Nro. Doc. :
Cpto. Oper. :
Glosa :
Girado a :
Imp. Cpto. Oper. : 0.00

Elim.	Reg. Ctb	Nro. Cta	Fec. Mov	Debe MN	Haber MN	Moneda	Debe ME	Haber ME	Cam. Mda.	Ctr. Mda

Saldo Ctb : S/ 0.00 US\$ 0.00 Saldo Banc : S/ 0.00 US\$ 0.00

CONFIGURACION
SEGURIDAD
MANTENIMIENTO
REPORTES DE GESTIÓN
CONTABILIDAD
VENTAS
TESORERIA
CUENTAS POR COBRAR
CUENTAS POR PAGAR
COSTEO / IMPORTACIONES
FLUJO DE CAJA
FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
PROCESO DE COMPRA
PROCESO DE INVENTARIO
IMPORTACIÓN DE DOCUMENTOS

2.4.4 Módulo de cuentas x cobrar

El módulo de cuentas x cobrar es el que guía los ingresos a la seguridad de la empresa. Este módulo es esencial, una especie de centinela que asegura que cada factura se transforme en efectivo en la caja, fortaleciendo así el flujo financiero de la compañía.

Primero, está la generación y gestión de facturas. Cada transacción, cada venta, se traduce en un documento detallado, preciso y puntual. La exactitud y la puntualidad, es muy importante hablando en términos de dinero e ingresos. Aquí, cada número, cada fecha, cada término, es vital.

Luego, hablamos del seguimiento de pagos. ¿Quién ha pagado? ¿Quién aún debe? Este módulo es un detective financiero, rastreando cada pista, siguiendo cada lead, asegurando que cada deuda se salde. Nada ni nadie se debe escapar en este aspecto, porque literalmente cada centavo cuenta para hacer el cuadro a fin de semana, fin de mes, etc.

Pero, no olvidemos la gestión de riesgos. ¿Qué cliente es confiable? ¿A quién se le concede crédito? El módulo analiza, evalúa, y decide, basándose en datos e historiales. Es un sabio guardián, protegiendo la empresa contra la incertidumbre.

Además, está la integración como en todas. Las cuentas por cobrar dialogan con la tesorería, con la contabilidad, con las ventas. Es un intercambio fluido y constante de información vital, creando un tejido financiero robusto y resiliente. Aquí la colaboración entre áreas y módulos es muy importante.

Y, por último, la comunicación con el cliente. Este módulo es también un diplomático, gestionando relaciones, resolviendo disputas, negociando términos. Cada palabra, cada mensaje, es un paso hacia la resolución y la satisfacción mutua.

Figura 8

Vista de las consultas de cuentas x cobrar

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC :20556839051
Ejercicio :2023

CUENTAS POR COBRAR

Consulta de Cuentas V2

CUENTAS POR COBRAR - Consulta de Cuentas V2 - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C ...

Reporte de cuentas por cobrar

Filtro

Hasta Hasta: 17/08/2023

Fecha Desde: Hasta:

Período Desde: Hasta:

Clasificación

Saldos Estado de cuenta

Moneda

Moneda Nacional

Moneda Extranjera

Considerar solo Moneda Origen

Tipo

Resumido

Por Cuenta Contable

Por Número Documento

Por Número Documento Origen

Detallado por Auxiliar

Por Vencimiento

Simplificado

Simplificado con ubigeo

Simplificado con Centro Costo

Por Cuenta Contable - Vendedor

Por Vencimiento - Último Pago

Selección

Seleccionar Todos Desde: Hasta:

Cuenta Contable: [Vacio] [Vacio]

Cliente: [Vacio]

Proveedor: [Vacio]

Trabajador: [Vacio]

Área: [Vacio]

Vendedor: [Vacio]

Centro de Costos S. Centro de Costos S. S. Centro de Costos

Todos Seleccionados Todos Seleccionados Todos Seleccionados

Reportar Cancelar

CONFIGURACION

SEGURIDAD

MANTENIMIENTO

REPORTES DE GESTIÓN

CONTABILIDAD

VENTAS

TESORERIA

CUENTAS POR COBRAR

2.4.5 Módulo de importaciones

Este módulo es el piloto experto que navega por las aguas internacionales del comercio, asegurando que cada producto cruce fronteras, océanos y cielos para llegar a su destino.

Primero, abordamos la gestión de documentos. Este módulo es un maestro del orden, asegurando que cada documento, cada permiso, cada certificado, esté en regla y en su lugar. No se puede traspapelar nada, por eso era complicado hacerlo sin la adquisición de un sistema. Luego, está el control de costos. Como por ejemplo los fletes, aranceles, seguros... El módulo de importaciones es un meticuloso contador, vigilando cada céntimo, optimizando cada gasto, buscando siempre la eficiencia. Literalmente aquí y en muchas áreas, cada moneda, cada centavo cuenta, por lo que el control debe ser minucioso.

Pero, hablemos de la logística. ¿Cómo llega un producto de A - B? Este módulo es un estratega logístico, planeando rutas, coordinando transportes, asegurando que cada paso sea seguro y puntual. Además, la integración es clave también como en los pasados (por eso el nombre de sistema). El módulo de importaciones dialoga con inventarios, con ventas, con finanzas. Es un intercambio constante y vital, un flujo de información que asegura coherencia y sincronía. ¡La armonía en la diversidad!

Y, no olvidemos la conformidad regulatoria. Las leyes del comercio internacional son complejas y cambiantes. El módulo de importaciones es nuestro guía y protector, asegurando que cada transacción cumpla con las normativas. ¡Navegamos seguros en aguas legales!

Figura 9

Vista del módulo de importaciones y costeo

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC :20556839051
Ejercicio :2023

COSTEO / IMPORTACIONES

COSTEO / IMPORTACIONES - Movimientos - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Movimiento de Costeo / Importación

Terminar <F6> Area : PRINCIPAL Moneda : S/ Nro. Imp. : IMP202300000000001
 Explorador <F9> C.C. : 010101C GENERAL S.C.C. : 010101C GENERAL S.S.C.C. : 010101C GENERAL

Información de Registro Información Adicional
 Fecha Movimiento : 17/08/2023 Tip.Camb. : V: 3.768
 Asunto : Tipo de Almacén : Tránsito
 Obs. : Almacén :

Registrar Compra + Comprobantes de Productos Generar Mov. Inventario + Jalar Inventario + Jalar Ord. Compra

Item	Cod. Prod.	Cod. Comer.	Nombre Producto	Uni. Med. Prod.	Cod. Compra	Cod. Inventario	Cod. Ord. Compra	Nro.

+ Comprobantes de Gastos + Estimacion de Gastos Comparar Importe Registrar Compra

Reg. Contable	Item	Importe S/.	Importe \$.	Porc. Asig. Total	Costo Asign
		0.0000		0.0000	0.0000

Cancelar <Esc>

CONFIGURACION
 SEGURIDAD
 MAINTENIMIENTO
 REPORTES DE GESTIÓN
 CONTABILIDAD
 VENTAS
 TESORERIA
 CUENTAS POR COBRAR
 CUENTAS POR PAGAR
 COSTEO / IMPORTACIONES

2.4.6 Módulo de facturación electrónica

Este módulo es el hacedor de puentes entre la empresa y el cliente, entre el producto y el pago, transformando servicios y bienes en documentos digitales valorados.

¡Primero que todo, la eficiencia! Aquí, cada factura se crea, se envía y se archiva con la velocidad del relámpago. ¡Adiós al papel, hola a la digitalización! Cada transacción se registra en tiempo real, cada detalle se almacena en la nube. ¡Es la era digital en todo su momento!

Luego, abordamos la seguridad. Este módulo es una fortaleza, encriptando datos, autenticando usuarios, asegurando que cada factura es tan segura como un castillo medieval. Nada tiene que entrar ni salir sin los permisos necesarios.

Ahora, la legalidad. Cada país tiene sus normas, en el caso de Perú tenemos algunas muy especiales con el pasar de los años. Este módulo es un erudito del derecho, adaptándose a cada legislación, asegurando que cada factura cumple con la ley. En otras palabras, es un abogado digital que no descansa.

Pero, ahora toca hablar de la integración. La facturación electrónica dialoga con todos: contabilidad, ventas, clientes. Es un intercambio constante de datos y cifras, todo tiene que sincronizar y funcionar de manera correcta. No puede fallar nada, todo súper meticuloso por las organizaciones reguladoras que pueden ser un problema

Y finalmente, la experiencia del usuario. Este módulo es un anfitrión diligente, facilitando el acceso, resolviendo dudas, asegurando que cada interacción sea agradable y fructífera. Con esto, el cliente querrá volver a generar una recompra.

Figura 10

Vista del módulo de facturación electrónica

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC :20556839051
Ejercicio :2023

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA - Generador de Comprobantes Electrónicos - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Comprobantes Electrónicos

	Tip. Doc.	Serie	Número	Fecha Emisión	Días para el E...	Cliente	Total	XML

0

Enviar a SUNAT al terminar

Seleccionar Todo

Pendientes Expirados

0 %

CONFIGURACION

SEGURIDAD

MANTENIMIENTO

REPORTES DE GESTIÓN

CONTABILIDAD

VENTAS

TESORERIA

CUENTAS POR COBRAR

CUENTAS POR PAGAR

COSTEO / IMPORTACIONES

FLUJO DE CAJA

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

2.4.7 Módulo de inventarios

Por último y no menos importante, tenemos el módulo de inventarios. Este módulo es el guardián del equilibrio, el que asegura que nada sobre y nada falte, manteniendo la armonía entre la oferta y la demanda.

Primero, está la gestión de stocks. Hay que cuantificar, clasificar y ubicar de la mejor manera. El módulo de inventarios es un meticuloso bibliotecario, registrando cada artículo, monitoreando cada movimiento, anticipando cada necesidad. Es lo que mantiene vivo el almacén. Luego, exploramos la demanda y reposición. El anticipo, la previsión y cómo se va a actuar en la logística de la empresa. Este módulo es un visionario estratega, analizando tendencias, proyectando demandas, ordenando reposiciones. Es la herramienta para que el encargado pueda revisar y mantener el mejor orden y control de los productos y ventas de los mismos.

Ahora, hablemos de valoración y costos. Este módulo es un astuto economista, valorando stocks, calculando costos, buscando la eficiencia. Además, la integración es esencial. Inventarios dialoga con ventas, con compras, con producción. Es un sinfín de interacciones, un flujo constante de datos. Tiene que ser la red que conecta cada eslabón de la cadena de suministros y el cumplimiento correcto de la logística de la empresa.

Y, no olvidemos la adaptabilidad. Cada empresa es un mundo, y este módulo es un más que comodín, adaptándose a diferentes sectores, personalizándose según necesidades. Es la herramienta perfecta para la gestión de inventarios.

Figura 11

Vista del módulo de inventarios

PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C
RUC :20556839051
Ejercicio :2023

PROCESO DE INVENTARIO

PROCESO DE INVENTARIO - Movimiento - PHOTO INTERNATIONAL IMPORT S.A.C - versión: 3.0.5.51

Movimiento de Inventario

Opciones: Área : PRINCIPAL | Tip. Camb. : V: 3.768 | Moneda : Soles | Registro Contable : INGN_LD08-00001

Terminar <F6>
Explorar <F9>
Nuevo <F8>
Editar <F2>
Imprimir

Información Principal | Información Adicional

Información del Movimiento

Fecha Movimiento: 17/08/2023 12:39:36 p. m. | C.C. :
Tipo Operación: Entrada Salida Mixta | S.C.C. :
Compra Nacional | S.S.C.C. :
Motivo I/S: ENTRADA DE MERCADERÍA | Almacén :
Proveedor : RUC | C. Costo

Productos | Mov. Inventario | Tipo Documento : Selecion... | Adjuntar

Item	Indicador	Código Producto	Producto	Unidad Medida	Cantidad	Almacén	Almacén

CONFIGURACION
SEGURIDAD
MANTENIMIENTO
REPORTES DE GESTIÓN
CONTABILIDAD
VENTAS
TESORERIA
CUENTAS POR COBRAR
CUENTAS POR PAGAR
COSTEO / IMPORTACIONES
FLUJO DE CAJA
FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
PROCESO DE COMPRA
PROCESO DE INVENTARIO

2.5 Evaluación y monitoreo sobre la gestión

Después de la aprobación del manual por parte de gerencia se procedió a realizar las siguientes actividades con el fin de implementar el manual:

- ✓ Primero se remitió un circular vía email dirigido al área de contabilidad encargada de la sección de facturación, al área de ventas, así como a las sucursales de Compuplaza, Arequipa y Trujillo, esto como copia a la gerente de la empresa. En este documento se especificó la fecha y hora programada para la presentación y explicación del manual vía zoom.

- ✓ El día 01 de marzo se envió de forma virtual el manual a los encargados del proceso de facturación en las sucursales para que al día siguiente de su recepción se inicie con la ejecución de los procedimientos estandarizados.

- ✓ La evaluación de los resultados está a cargo del área de contabilidad quienes tienen bajo su dirección la sección de facturación, para ello se han establecido indicadores de gestión como el porcentaje de facturas rechazadas por errores de facturación, tiempo promedio dedicado a liberación de una factura y el nivel de notas de crédito por devolución.

III. APORTES MÁS DESTACABLES A LA EMPRESA

3.1 Análisis de ventas y rentabilidad

Una vez implementado el sistema ERP, hemos obtenido información detallada de ventas al por mayor y menor, permitiendo un análisis minucioso de la rentabilidad de productos y de los clientes más recurrentes de Lima y Provincia. Identificamos los más rentables y ajustamos precios y estrategias cuando era necesario. El sistema detectó oportunidades de crecimiento, guiando decisiones informadas con respecto al historial de ventas para el desarrollo sostenible del negocio. Con una visión actualizada de ventas y rentabilidad, logramos enfocar recursos eficientemente, fortaleciendo el crecimiento y consolidando nuestra posición competitiva en el mercado de importación y comercialización más que todo al por mayor.

3.2 Gestión de inventario y logística

La gestión de inventario es un aspecto crucial para una empresa antes mencionada. Con un sistema ERP, se puede llevar un control detallado del inventario desde su llegada al almacén hasta su distribución tanto para ambas tiendas como para cliente final. El sistema registra automáticamente la entrada de productos importados, permitiendo conocer la cantidad, la fecha de llegada y otros detalles importantes para el manejo a tiempo completo del mismo. Al tener una visión en tiempo real del inventario, la empresa puede evitar problemas de escasez o exceso de stock al momento de importar de China, lo que implica una mejor planificación de compras y evita pérdidas de oportunidades de venta.

3.3 Logística de distribución

Además, el sistema ERP optimizó la logística de distribución, ya que permite planificar rutas de entrega eficientes, coordinar el envío de productos a las tiendas. Esto resulta en una reducción de costos operativos y tiempos de entrega más precisos cuando hay algún cliente que preguntó por algo que no había en stock. Integración de procesos

El Sistema actuó como una plataforma centralizada que integró diferentes áreas y departamentos para ayudar a la optimización de los tiempos de respuesta y movimientos. Los datos se compartieron en tiempo real, eliminando la necesidad de duplicar información y reduciendo el riesgo de errores humanos que solía pasar tiempos atrás. Por ejemplo, cuando se generaba una venta, el sistema actualizaba automáticamente el inventario, registraba la transacción en el módulo de finanzas y coordinaba el proceso de entrega en el módulo de logística.

Esta integración de procesos agiliza las operaciones y mejora la comunicación entre encargados. Los empleados pueden acceder a la información relevante en cualquier momento y tomar decisiones más rápidas y fundamentadas sin la necesidad de otros implicados. Además, la integración del sistema ERP con herramientas de análisis y generación de informes facilita la toma de decisiones estratégicas, ya que el gerente puede obtener una visión completa y actualizada del rendimiento de la empresa en distintos aspectos para su revisión semanal.

En resumen, el sistema ERP optimiza la gestión de inventario y logística, permitiendo un control preciso del inventario y una logística de distribución más eficiente. Además, la integración de procesos mejora la comunicación y la toma de decisiones, lo que resulta en una operación más ágil, reducción de costos y un servicio al cliente más satisfactorio. Estas ventajas fueron cruciales para el gran salto de crecimiento de Photo International en el último semestre.

IV. CONCLUSIONES

a) La implementación de un sistema ERP permitió la integración de procesos empresariales en una plataforma unificada, lo que mejoró la coordinación y la toma de decisiones en toda la empresa.

b) La automatización de procesos manuales y la eliminación de redundancias mejoran la eficiencia operativa, liberando tiempo y recursos para tareas estratégicas.

c) Un sistema ERP proporciona una ventaja competitiva al permitir la toma de decisiones informadas en tiempo real, ofrecer servicios al cliente más personalizados y adaptarse rápidamente a las demandas cambiantes del mercado.

d) La implementación del Sistema impulsó a una transformación sostenible al alinear la tecnología con los objetivos organizacionales, promoviendo así una gestión más efectiva y estableciendo unas buenas bases para un crecimiento mayor en el futuro.

V. RECOMENDACIONES

- a) Antes de comenzar, realice una planificación detallada que aborde los objetivos específicos, los plazos realistas y los recursos necesarios. Defina claramente los roles y responsabilidades de cada miembro del equipo para garantizar una ejecución fluida.
- b) Seleccione un sistema ERP que se adapte a las necesidades específicas de su empresa y sea escalable para el crecimiento futuro. Evite la sobre personalización, que puede dificultar las actualizaciones y el mantenimiento a largo plazo.
- c) Proporcione una formación exhaustiva a su equipo sobre el uso del sistema ERP. Esto incluye tanto la capacitación técnica como la familiarización con los nuevos procesos. La inversión en capacitación asegura una adopción efectiva y reduce la resistencia al cambio.
- d) Se recomienda abordar proactivamente la resistencia al cambio a través de una comunicación clara y una gestión eficaz del cambio organizacional. Identificar preocupaciones y miedos, y mostrar cómo el sistema ERP mejorará las operaciones y beneficiará a los empleados.

VI. REFERENCIAS

- Davenport, T. (1998). *Putting the enterprise into the enterprise system*. *Harvard business review*, 76(4), 121-131.
- Esteves, J. y Pastor, J. (2001). *Enterprise resource planning systems research: An annotated bibliography*. *Communications of the Association for Information Systems*, 7(1), 1-52.
- Monczka, R. y Patterson, J. (2015). *Purchasing and supply chain management*.
- Nah, F. y Delgado, S. (2006). *Critical success factors for enterprise resource planning implementation and upgrade*. *Journal of computer information systems*, 46(5), 99-113.
- Somers, T. y Nelson, K. (2003). *The impact of critical success factors across the stages of enterprise resource planning implementations*. *Proceedings of the 36th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*.