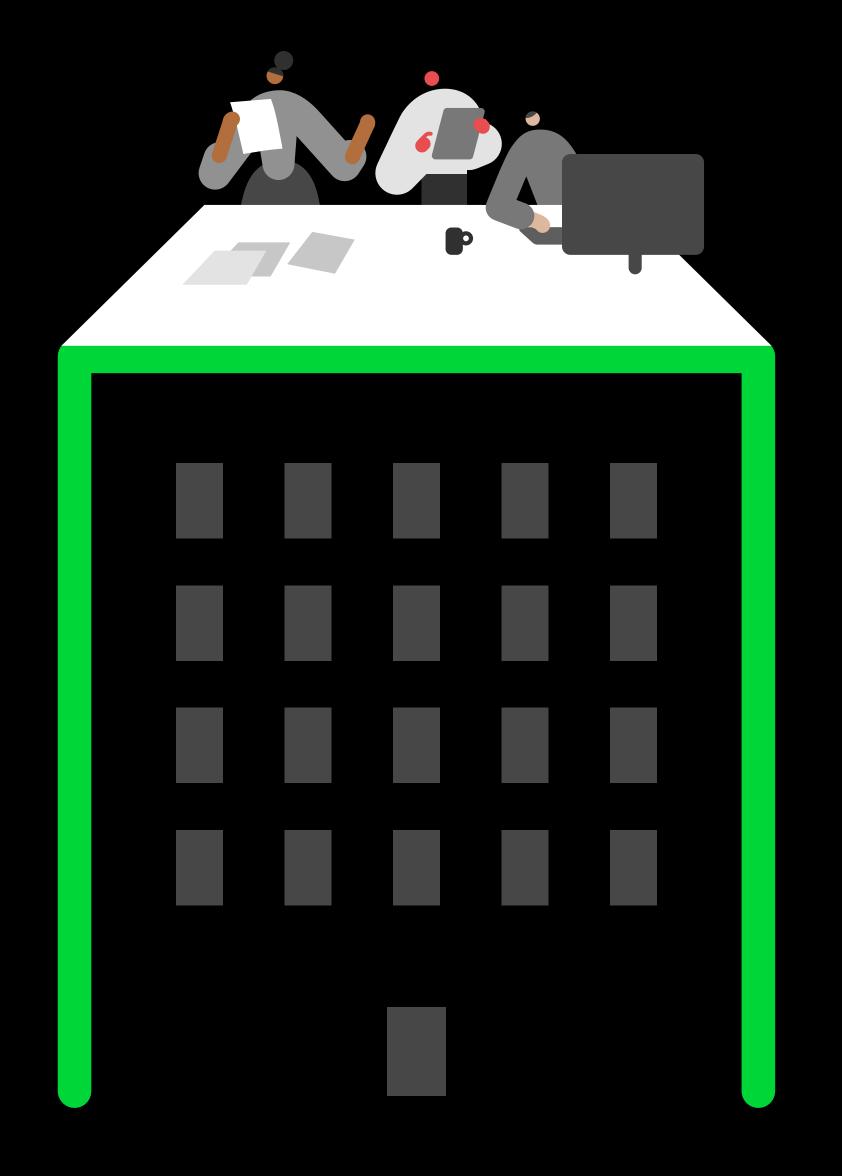
E-book

# Por qué debes elegir un software de gestión ERP 360 para tu empresa de distribución





## Índice

Introducción

1. ERP 360: una herramienta viva para un negocio en permanente movimiento

2. Factores que llevan al sector de la distribución a contratar un ERP 360 para gestionar sus recursos

3. ¿Cuál es el papel del *Supply Chain Manager* en el negocio de la distribución?

4. Ventajas de implantar un ERP 360 en las empresas distribuidoras

Conclusiones

Página 3

Página 4

Página 5

Página 7

Página 8

Página 10





## Introducción

La gestión de la distribución es clave para cualquier empresa y ha sido el factor diferencial del éxito de gigantes de la distribución como Amazon o Alibaba.

En el sector de la logística y la distribución, el tiempo es oro. Por lo que una correcta gestión de sus recursos mejora sustancialmente la productividad y competitividad.

Cuando las empresas distribuidoras experimentan un crecimiento inesperado o se encuentran en pleno pico de demanda, también crecen sus volúmenes de información diarios, sus pedidos y el transporte de mercancías. Para poder gestionar de forma eficiente el proceso de distribución y toda la información que se genera, las empresas de éxito en el sector de la distribución necesitan dotarse de herramientas tecnológicas que les ayuden a gestionar su actividad.

Gracias a la digitalización de sus procesos y la ayuda de un ERP 360, las grandes cadenas de distribución pueden asumir y gestionar grandes cantidades de datos y pedidos, así como optimizar todos los procesos por los que pasa un producto. Esto facilita la distribución de mercancías y se mejora el servicio al cliente.

Garantizar el <u>correcto suministro</u> dentro del sector de la distribución solo es posible con un ERP 360 que facilite la integración y gestión de todas las operaciones de producción y distribución. Además también debe facilitar la gestión de los pedidos online que han experimentado un crecimiento vertiginoso en los últimos años.

En este Ebook conocerás:



- Por qué las empresas de distribución deben elegir un ERP 360.
- Qué ventajas conlleva el ERP 360 para este sector.
- El papel del Supply Chain Manager en el negocio de la distribución.
- Qué circunstancias inclinan la balanza en favor de adquirir este tipo de herramienta para tu negocio.



# 1. ERP 360: una herramienta viva para un negocio en permanente movimiento

Las distribuidoras han entrado de lleno en la Industria 4.0, en la que todo está conectado, para tener garantizada su continuidad.

En el año 2020, las empresas distribuidoras registraron las mejores ratios europeas de disponibilidad de productos en tiendas y supermercados de toda España. Así lo indicaba el <u>Barómetro OSA</u>, revelando que el 92,8% de los consumidores encontraban el producto que buscaban en la tienda durante los mayores picos de la crisis sanitaria.

Sin embargo, la situación actual es bien diferente en determinados sectores y existen problemas de suministro de determinados bienes.



- Los problemas en la distribución de microchips están retrasando pedidos de vehículos o productos tecnológicos que llevan estos componentes.
- Empresas fabricantes de vehículos se encuentran con problemas para poder distribuir sus vehículos ya fabricados, teniendo que recurrir empresas cómo Stellantis a buscar, entre sus empleados, ayuda para distribuir sus vehículos atascados en campas.
- Las farmacéuticas están teniendo problemas para distribuir determinados productos. El último caso es de los fármacos para la alergia.
- Huelgas de transportistas cada vez más frecuentes colapsan la distribución.

Dado que se trata de un sector en permanente movimiento, para mantener el abastecimiento al máximo nivel y minimizar las incidencias, es imprescindible contar con un <u>software ERP 360</u>. Este tipo de software es capaz de ofrecer un control total sobre toda la cadena de distribución, sobre todo en aquellos negocios con un gran volumen de actividad.

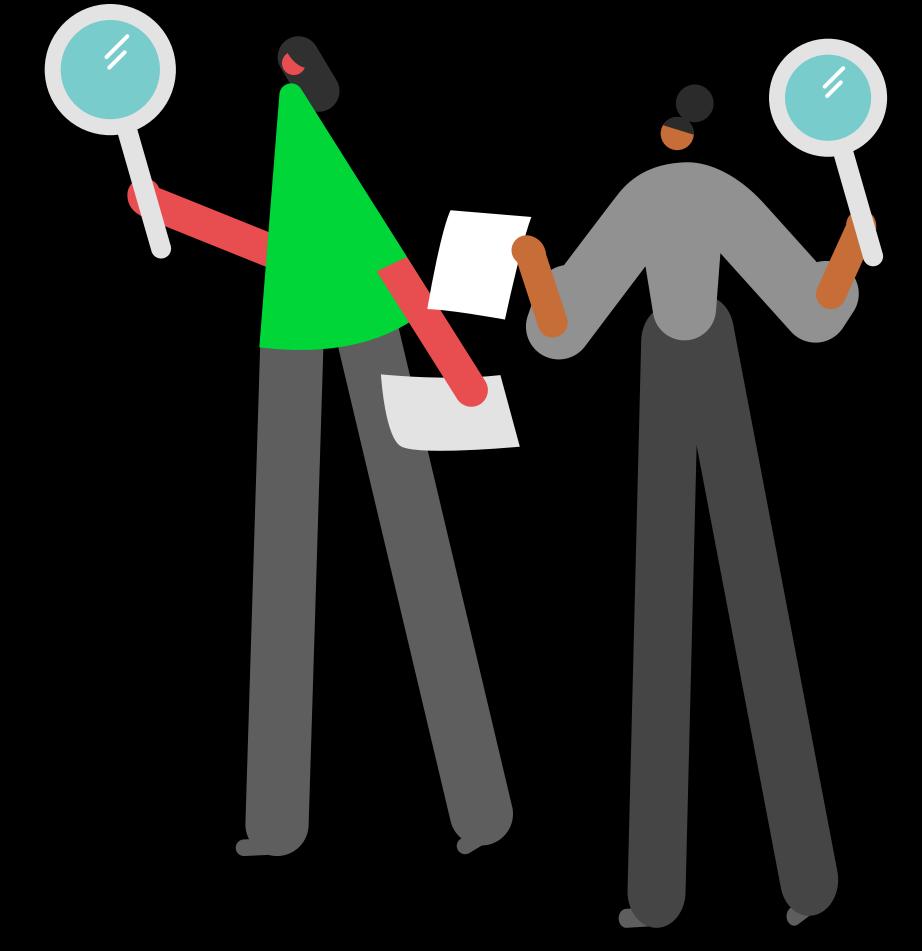
El crecimiento experimentado por las distribuidoras deja patente que estas empresas deben de tener <u>alto nivel de digitalización</u>, una gran capacidad de adaptación al entorno y mucha flexibilidad.

La utilización de un ERP 360 facilita a las empresas del sector de la distribución las siguientes opciones:

- Un ecosistema de soluciones interconectadas, que suman movilidad al negocio.
- La posibilidad de incluir soluciones ecommerce con catálogos 2.0 o la posibilidad de mantener el negocio abierto las 24 horas.
- Una gestión comercial online, que facilita el poder controlar desde cualquier dispositivo el ciclo de compras y ventas, desde el aprovisionamiento hasta la gestión de contratos, expedientes y almacenes.
- Un total control real y virtual de inventarios.
- Una trazabilidad completa de la información.

## 2. Factores que conducen al sector a la contratación de un ERP 360

La saturación experimentada por el sector de la distribución durante la pandemia evidenció que la capacidad de adaptación y la flexibilidad es decisiva.





Los retos actuales, con nuevos problemas que afectan a las cadenas de distribución, no son menos importantes y el sector tiene que poder adaptarse.

Para poder alcanzar sus objetivos, una auténtica hazaña en tiempos de incertidumbre, las empresas del sector tienen que implantar tecnologías de colaboración con una visión extendida (end to end). Esto quiere decir que afectan desde al fabricante hasta la gestión de la última milla en la que el producto llega a las manos del cliente.

Entre las necesidades que están empujando a las empresas distribuidoras a incorporar un ERP de visión global, podemos destacar las siguientes:

### 1

### La necesidad de colaboración en todos los niveles de la cadena de suministro

Poder compartir información online y de forma ágil, con la que tomar decisiones en el día a día, y también en momentos críticos, solo es posible adquiriendo herramientas de gestión avanzadas. En este sentido, un ERP 360 consigue:

- Adaptarse a los requerimientos de la demanda, optimizando la planificación de cualquier proceso productivo.
- Controlar al detalle los inventarios y la correcta valoración de existencias.

### 2

### La necesidad de realizar correctamente el seguimiento de pedidos

En el sector de la distribución es fundamental conocer al detalle la trayectoria del producto, y un ERP 360 permite:

- 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, evitando cualquier incidencia en la entrega.
- Acceder a conceptos clave como el número de lote, partida, serie, fecha de caducidad, fecha de compra, expedición, etc.



### La necesidad de contar con movilidad a todos los niveles

La movilidad se presenta como una característica esencial para el buen funcionamiento de este tipo de empresas. Lo que fundamentalmente trae consigo es la oportunidad de disfrutar de múltiples opciones de acceso al software. En relación a ello, un ERP posibilita:

- Gestionar el catálogo de productos y los pedidos de clientes online.
- Integrar las facturas recibidas automáticamente.
- Controlar los complejos sistemas de auto venta, pudiendo realizar gestiones de control de stock, movilidad, SGA, atención al cliente, control de facturación y cobro en tiempo real.

Desde Sage, te descubrimos cómo un software ERP de visión global ayuda al sector de la logística y la distribución. iConsulta nuestro blog!



# 3. ¿Cuál es el papel del Supply Chain Manager en el negocio de la distribución?

El **Supply Chain Manager** es una figura esencial dentro del negocio de la distribución y la logística.

Las principales funciones del *Supply Chain Manager* son:

- Integrar todas las operaciones a nivel de flujos de material y flujos de información.
- Gestiones con los proveedores.
- Organizar el centro de distribución.
- Gestiones con los operadores logísticos.
- Definir hojas de ruta comerciales y de transporte.
- Gestiones con los puntos de venta y el cliente final.

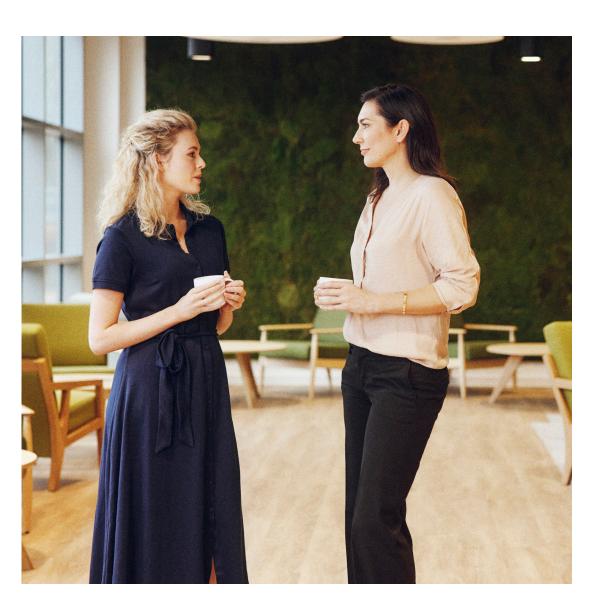
Para llevar a cabo todas estas funciones, necesita contar con un software inteligente, que le facilite la integración y gestión de todas las operaciones de producción y distribución, conectando todas las áreas del negocio.

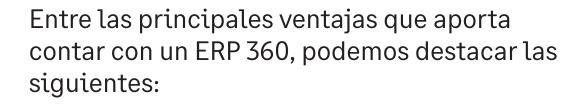




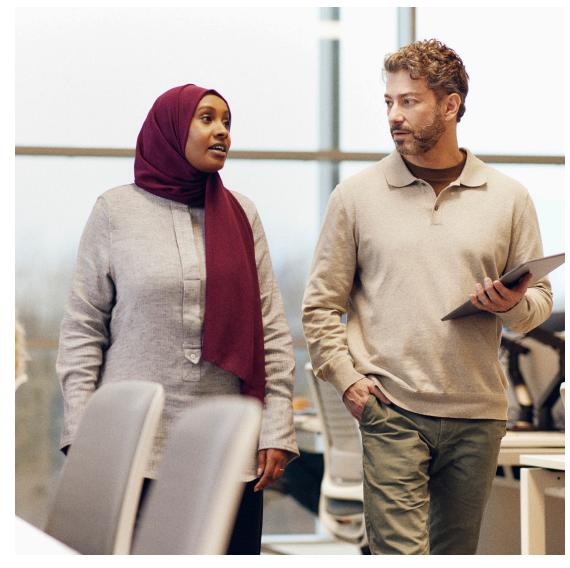
## 4. Ventajas de implantar un ERP 360 en las empresas distribuidoras

El ciclo completo del proceso, desde su origen hasta su final, necesita de una tecnología inteligente que facilite el control, conocimiento y capacidad de respuesta frente a cualquier contingencia.





- Se dispone de un ecosistema de soluciones interconectadas que suman la máxima movilidad y flexibilidad de operaciones al negocio. Esta interconectividad permite al usuario el pleno acceso a toda la información que necesite y cuando lo necesite.
- Multicanalidad en todo el proceso de adquisición, venta, entrega y postventa.



Facilita que se pueda aprovechar toda la fuerza comercial de la empresa a través de la multicanalidad, gestionando el ecommerce al máximo nivel, ya sea para distribuidores y asociados, o para el consumidor final (B2C), así como dentro del área de venta, postventa o marketing.

 Comunicación ilimitada a través de la línea telefónica, chat o vía e-mail, y con soporte en horario extendido. Esto supone una gran ventaja, especialmente cuando nos referimos a la gestión de áreas tan importantes como la atención al cliente.



- Conversión de los datos en información relevante para la toma de decisiones. Un ERP 360 incorpora herramientas de Business Intelligence (negocio inteligente) que estudian y valoran la información de la empresa para ayudar a las compañías a tomar las mejores decisiones estratégicas. Además, también incluyen tendencias y patrones futuros.
- Gestión comercial online, controlando de manera íntegra el ciclo de compras y ventas, para adaptarse al 100% a los requerimientos de la demanda.
- Es posible realizar un control virtual de inventarios. De este modo, se puede gestionar el stock real y virtual con la máxima rentabilidad, así como realizar una correcta valoración de existencias.
- Da acceso al histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la <u>cadena de</u> <u>suministros</u> en un momento dado, evitando cualquier incidencia en las hojas de ruta y en las entregas.
- Registra conceptos clave como el número de lote, partida, serie, fecha de caducidad, fecha de compra, expedición, etc.
- Incluye un catálogo de productos y

- pedidos de clientes online, integrando las facturas recibidas automáticamente.
- Tramita más fácilmente los complejos sistemas de auto venta, pudiendo realizar gestiones de facturación y cobro en tiempo real.
- Mejora en el rendimiento y la productividad. Para mantener el rendimiento y la productividad a niveles óptimos, es necesario contar con soluciones escalables que permitan a las empresas realizar cambios "sobre la marcha". Solo así es posible mantener los márgenes de beneficio bajo control, una situación que se presenta más compleja cuando los pedidos se disparan. Un ERP 360 es, por definición, una herramienta escalable, lo que facilita el afrontar los picos de demanda con éxito, controlando el SGA al máximo nivel.





## Conclusiones

Un ERP 360 es la mejor forma de dar respuesta al sector de la distribución, ya que facilita la gestión integral de todos sus recursos, dando una cobertura total a todo tipo de compañías del sector, incluyendo:

- Distribuidoras en las que el propio conductor reparte la mercancía y gestiona el cobro de las facturas.
- Repartidoras en las que el conductor únicamente reparte la mercancía y la facturación se realiza en el proceso de facturación general de las ventas.

- Empresas de distribución de bebidas y alimentación.
- Compañías de reparto de productos sanitarios, parafarmacias y suministros industriales.

Por lo tanto, el ciclo completo de todo el proceso de distribución, desde su origen hasta su final, necesita de una tecnología inteligente que ofrecen ERPs 360 cómo <a href="Sage 200">Sage 200</a> y <a href="Sage X3">Sage X3</a>.

Gestiona tus recursos de manera eficiente, optimiza tus procesos y mejora el servicio al cliente con un ERP 360.

Ver más



### Sage Spain Avenida de Europa 19 Planta 1 28108 Madrid sage.com











©2023 The Sage Group plc y sus licenciantes 2023. Todos los derechos reservados. Sage, los logotipos de Sage, y los nombres de productos y servicios de Sage mencionados en el presente documento son marcas comerciales registradas o marcas comerciales de The Sage Group plc, o de sus entidades afiliadas. Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños.