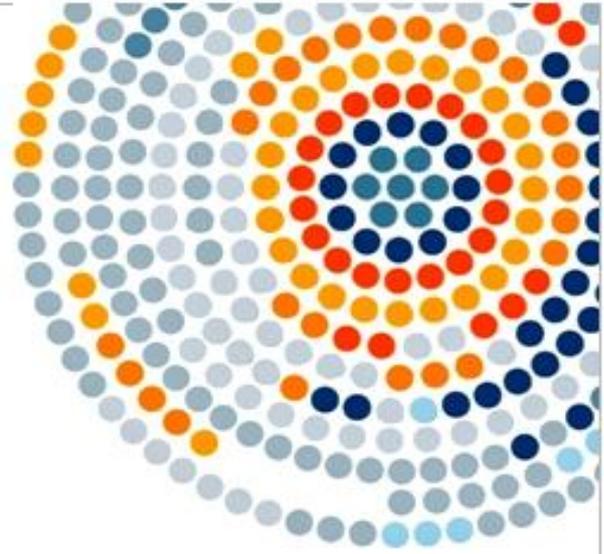


GUÍA PARA EMPRESAS CÁRNICAS Y DE EMBUTIDOS



EMPRESA:

SECTOR: **Cárnicas**

liquidación comercial lotes artículos análisis pedidos competencia gestión promociones organización vendedores cargas de pedido etiquetado EAN 128-GS1 repartos soporte técnico visibilidad trazabilidad inventarios técnico estrategias EAN 128 captación movilidad objetivos pedidos eficacia mensajería control bonificaciones comisiones importación EDI comercial campañas almacén estrategia

Cárnicas

Distribución

fabricación



Índice

1	INTRODUCCIÓN Y PERFILES DE EMPRESAS CÁRNICAS	3
1.1	Perfiles de empresas Cárnicas administradas por GESTION5.	3
2	CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS CÁRNICAS	3
2.1	LA TRAZABILIDAD. Es vital.....	3
2.2	COMPRAS	3
2.3	FABRICACIÓN DE CÁRNICOS FRESCOS.....	3
2.4	FABRICACIÓN DE EMBUTIDOS.....	4
2.5	VENTA y DISTRIBUCIÓN.....	4
2.6	LA FUERZA DE VENTAS. Comerciales y Repartidores	4
2.7	COMISIONES Y LIQUIDACIONES DE COMISIONES	4
2.8	PREPARACIÓN DE CARGAS.	5
2.9	EL ALMACÉN.....	5
2.10	EL LOTE AUTOMÁTICO.....	5
2.11	PREASIGNACIÓN AUTOMÁTICA DEL LOTE (ahorro de tiempo)	5
2.12	ETIQUETADO EAN128 – GS1.....	6
2.13	FACTURACION, CONTABILIDAD FINANCIERA INTEGRADA.....	6
2.14	CONEXIÓN CON ASESORIA O CONTABILIDAD INTERNA PROPIA.....	6
3	TIENDA.....	7
3.1	TIENDA de VENTAS PÚBLICO.	7
3.2	Importación de Datos de Programas externos (* Comentar para ver.).....	7
4	SALA DE DESPIECE Y FABRICACION.....	7
4.1	Necesidades Operativas	7
4.2	Necesidades Administrativas.	7
4.3	Procesos de Pesado y Etiquetado con BALANZAS/ partes de Fabricación.....	8
4.4	Fabricación por Re-distribución en formatos.....	8
5	TEST PARA LA PRIMERA INFORMACIÓN SOBRE EL CLIENTE	9
6	ALGUNAS PANTALLAS DE LA APLICACIÓN.....	11
	ESQUEMA de ORGANIZACIÓN DE CARGA DE CAMIONES Y FICHERO DE REPARTOS.....	13
7	OBJETIVOS Y NECESIDADES DETECTADAS.....	14
7.1	GESTION INTEGRADA DE LA TRAZABILIDAD	14

1 INTRODUCCIÓN Y PERFILES DE EMPRESAS CÁRNICAS

1.1 PERFILES DE EMPRESAS CÁRNICAS ADMINISTRADAS POR GESTION5.

Cada empresa puede tener sus propias características. Los puntos que se describen a continuación sirven para poder mostrar una guía de propiedades que se pudieran necesitar, hoy o en el futuro.

Apostamos por soluciones sencillas aplicadas a empresas familiares y medias. Hoy en día, se cuenta con la ventaja que la tecnología es muy asequible económicamente y a disposición de todas las empresas incluso de pequeñas y familiares.

2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS CÁRNICAS

2.1 LA TRAZABILIDAD. Es VITAL

El etiquetado, el origen, tratamiento y venta de cualquier producto o sustancia que se integre en la cadena alimentaria. Trazabilidad a Origen, Trazabilidad de Proceso o Interna y Trazabilidad de Destino

La colaboración con las autoridades sanitarias, cumplimiento de la norma, mejora de la calidad propia de la empresa, sus procesos y resultados.



2.2 COMPRAS

- Recepción de productos.
- Identificación del producto, productor y Lote
- Costes de adquisición y/o transporte de Producto y Lote
- Liquidación de compras y pagos.

2.2.1 Dispositivos de Medición, pesaje y etiquetado para la Recepción de la Mercancía

- Básculas
- Plataformas de pesaje
- Lectores de Códigos de barras
- Terminales táctiles de fácil utilización por operarios.
- Terminales Punto de Venta con balanzas y lectores



2.3 FABRICACIÓN DE CÁRNICOS FRESCOS

2.3.1 Despiece de Canales

- Elaboración por despiece de canales y/o piezas mayores. (La canales ya llegan sacrificadas y con Origen de trazabilidad).
- Lomos, chuleteros, hígados, paletillas etc.
- Herencia de la trazabilidad del animal.

2.3.2 Fabricación de Producto Cárnico Envasado

- Bandejas de productos unitarios (toda la bandeja es del mismo producto)
- Adobos y preparados de producto unitarios
- Etiquetado

2.4 FABRICACIÓN DE EMBUTIDOS

- Escandallos y composiciones estándar del producto
- Preparación de Masas Principales
- Preparación de embutido por tipo desde una masa principal.
- Ingredientes y aditivos con trazabilidad unitaria por aditivo y lote, en todos los productos fabricados con esa partida.
- **Mermas. Rentabilidad del Lote:** Los Kilos y Valoración de los fabricados / Kg. vendidos e Importe + Mermas.
- Estadísticas de mermas y media por meses por tipo de producto y Lote.
- Beneficio por Producto y Lotes reales. (Importes Compra + Fabricación / Importes de las ventas exactas de ese producto y Lote.)

2.5 VENTA Y DISTRIBUCIÓN

2.5.1 Puntos de Venta directos: Tiendas con TPV con Balanzas

- Venta a particulares. Arqueos de Caja, productos estándar y productos de peso.
- Venta a profesionales a tarifa y condiciones de cada cliente. Albaranes o Facturas Valorados / Sin valorar

2.5.2 La distribución. Rutas de Preventa y rutas de reparto

- Rutas de Preventa con días y orden de visita
- Rutas de Reparto con días y orden de visita. Android y Apple : Teléfonos y Tabletas.
- Comisiones de Venta y Comisiones de reparto y cobros.

2.5.3 Las Condiciones de Precios de los clientes

- Condiciones comerciales específicas
- Promociones, Bonificaciones o Rápel
- Ofertas, regalos
- Precios especiales por clientes
- Multitarifa y Precios por volumen de pedido

2.5.4 Etiquetado con los datos de nuestro cliente. Nosotros le hacemos “su etiqueta” y hasta el precio de Venta en estante.

- El cliente puede solicitar el etiquetado con su nombre, su propio código y PVP con el fin de agilizar la logística de puesta en el mostrador del producto sin mayores costes de manipulación o etiquetado. Esta práctica cada vez es más habitual y demandada por los clientes (supermercados, tiendas etc.)

2.6 LA FUERZA DE VENTAS. COMERCIALES Y REPARTIDORES

2.6.1 Tabletas y Dispositivos móviles para la Venta de los Comerciales.

2.6.2 Las Rutas de los Comerciales:

- Días de Visita, Orden de visita

2.6.3 Preventa telefónica y toma de pedidos rápida en base a historial.

2.7 COMISIONES Y LIQUIDACIONES DE COMISIONES

2.7.1 Comisiones a Comerciales y /o Repartidores

- Las comisiones de los comerciales se pueden definir por diversos criterios.
- También los repartidores y ayudantes pueden tener sus características de comisión atendiendo a unidades o kilos repartidos, si efectúan cobros etc.
- Bonificaciones / penalizaciones por Cobro. El cobro y días de cobro de una factura puede tener bonificaciones por cobro adelantado o penalizaciones por retraso.

2.7.2 La Liquidación de las Comisiones.

- Sobre factura Cobrada o sobre todas.
- Bonificaciones – Penalizaciones por los días de cobro de la factura etc.
- Hoja de Liquidación tanto para personal propio como autónomos.
- Histórico de Liquidaciones y reimpresión de Liquidaciones
- Las Cuentas claras con los comisionistas.

2.8 PREPARACIÓN DE CARGAS.

Hoy en día la optimización de cargas, costes del reparto etc. obligan a rentabilizar el espacio. Camiones con compartimentos para fresco y otro para congelado. La rapidez en las entregas y la obligatoriedad de identificar bien los Lotes y productos entregados nos llevan a ser más eficaces en las cargas de camión.

2.8.1 Las Rutas de Repartos

- Las rutas de reparto pueden contener en una misma ruta de reparto, clientes de varias rutas de venta.
- Asignación de pedidos de última hora.

2.8.2 Los Repartos y asignaciones de Carga y Distribución.

2.8.3 El PICKING con terminales Móviles y lecturas de Códigos de Barras,

- Al igual que la Compra, la Salida de producto del almacén requiere agilidad e Identificación del producto.
- Los productos de Peso variable, automáticamente se solicita indicar el peso y la impresión de la etiqueta identificando el N° de reparto, Nombre del cliente, Peso y Lote (y si se quiere caducidad, ingredientes ..)

2.8.4 El etiquetado de la carga.

- Productos de Peso variable: El etiquetado y pesaje es obligatorio
- Productos general, si cambia el lote de carga se imprime el que tenga menos unidades, para distinguirlo

(ver imagen de ejemplo Top Cárnicas)

2.8.5 Liquidación de Cargas.

- Resumen de lo cargado, vendido y lo que queda en el camión.
- Cierre de Cargas

2.9 EL ALMACÉN.

- Inventarios por Lotes
- Rentabilidad por Lotes
- Mermas de Distribución

2.10 EL LOTE AUTOMÁTICO.

Para agilizar y evitar la entrada de información no necesaria, el concepto de **Lote automático** está implantado en toda la aplicación. Salvo indicación en contrario, los lotes se asignan automáticamente en la distribución y cargas atendiendo a su fecha de caducidad y unidades disponibles. El sistema propone los productos y el Lote y el operario solamente los confirma o directamente los da por buenos.

2.11 PREASIGNACIÓN AUTOMÁTICA DEL LOTE (AHORRO DE TIEMPO)

- **El Lote automático.** La mejora continua en la eficacia del tiempo y la facilidad para operarios ha proporcionado una pauta muy común que es lo que denominamos Lote Automático. El ordenador (o Terminal de Mano) directamente propone el Lote a cargar-vender y el operario puede reconfirmarlo o darlo sustituirlo.
- **Verificación positiva del Lote.** Se garantiza que el Lote Cargado es el real. Esto permite tener los stocks siempre optimizados por la fecha de caducidad como factor muy importante.
- **Pérdidas por Fechas de caducidad** . Se evita con la identificación positiva del Lote.

2.12 ETIQUETADO EAN128 – GS1

Los dispositivos actualmente **con precios muy económicos** permiten a las empresas medianas, pequeñas y familiares, disponer de los mismos medios que empresas de mayor volumen y estructura.

Las obligaciones y el mercado son los mismos para una que para otras. La competencia y la normativa no distinguen de tamaños de empresas, distinguen por la preparación del producto, etiquetado y facilidad de distribución y venta.

2.12.1 Disponer de un código EAN

Actualmente disponer de un código EAN identificativo de empresa es lo más adecuado para afrontar correctamente los procesos de etiquetado normalizado. AECOC (La Agencia Española de Codificación Comercial) por un precio inicial de aprox. 500 Euros nos proporciona ese código identificativo y por 50 euros anuales su renovación.

2.12.2 Una etiqueta correcta ayuda a todo el canal de distribución. Es más fácil vender.

Con los identificadores de aplicación puede indicar Producto, Peso, Lote, Nº de bulto o palet, unidades por Caja, Fecha caducidad, País de Origen etc. Todo lo que identifique el producto y le sea necesario al canal de distribución.

2.12.3 Etiquetado EAN128. Más fácil de lo que parece.

Con Gestión5 SQL, podrá fácilmente incorporar estos identificadores a su etiqueta en cualquier tamaño y material plástico, papel etc.

2.13 FACTURACION, CONTABILIDAD FINANCIERA INTEGRADA

2.14 CONEXIÓN CON ASESORIA O CONTABILIDAD INTERNA PROPIA

La mejor opción es siempre llevar la contabilidad de forma interna y consultar con su asesor los aspectos fiscales más relevantes de carácter anual.

Si desea externalizar la contabilidad totalmente, Gestion5 exporta datos a diferentes formatos incluido ContaPlus 2012 y superiores.

3 TIENDA.

3.1 TIENDA DE VENTAS PÚBLICO.

Necesidades Operativas

- Control del Peso y la venta mediante BALANZAS PC. Dual Táctil / Teclado.
- Lectura del producto por Cod. Barras.
- Opción del etiquetado del producto con el precio puesto en su elaboración.
- Facturación de las VENTAS de CONTADO
- Facturación de las Ventas a CREDITO.
- RESUMEN DE FACTURACION DIARIO / SEMANAL / MENSUAL
 - o Con Informes de Beneficios
 - o Por Formas de Pago
 - o Por Agentes
- Volcado de los Datos a CENTRAL con control de los LOTES y TRAZABILIDAD
- Integración total de todos los procesos en una única Base de Datos
 - o Opción **TPV independientes** para garantizar que la tienda “nunca para”. Con volcado al cierre de caja.
 - o Opción **TPV integrado ON LINE.**



Necesidades Administrativas.

- Albaranar y Facturar las Ventas de Contado diariamente
- Integración de las Ventas de CREDITO en el ciclo de facturación de la CENTRAL ADMINISTRATIVA.
- Recepción de Precios, Productos y clientes desde la CENTRAL

3.2 IMPORTACIÓN DE DATOS DE PROGRAMAS EXTERNOS (* COMENTAR PARA VER.)

- De Gestión: Artículos / Clientes / Proveedores del programa actual

4 Sala de DESPIECE y FABRICACION.

4.1 NECESIDADES OPERATIVAS

- Fabricación de Embutidos
- Despiece de Carnes Fresca (Fabricación con Despiece)
- Fabricación de Bandejas de producto fresco
- Fabricación de Bandejas de producto Elaborado
- Cierres de Lotes.
- Pesado y etiquetado de los Productos.

4.2 NECESIDADES ADMINISTRATIVAS.

- Facturación con Control de Trazabilidad
- INTEGRACION de las VENTAS de TIENDA con la TRAZABILIDAD integrada
- Gestión Comercial con Control de ventas, Beneficios Brutos etc.

Toda la Gestión Administrativa, facturación y Contable se realiza desde la SEDE Administrativa: FÁBRICA y ADMINISTRACION

4.3 PROCESOS DE PESADO Y ETIQUETADO CON BALANZAS/ PARTES DE FABRICACIÓN.

Recomendamos MUCHO que las balanzas sean gobernadas de forma directa por el software de gestión desde una Balanza PC o una balanza conectada al PC. Hay diversas marcas que ofrecen esta solución

- **Nota: ES MUY IMPORTANTE ESTE APARTADO de elección de Balanza.**

4.4 FABRICACIÓN POR RE-DISTRIBUCIÓN EN FORMATOS.

4.4.1 Control de Trazabilidad y Control Sanitario. Materia Prima, Operarios, Condimentos

- Seguimiento de trazabilidad de Condimentos. *(Todos los clientes que haya recibido un producto cualquiera, que contenga ... pimentón Lote AA125)*

4.4.2 Control de Costes y Stocks de Producto terminado.

4.4.3 Etiquetado

5 TEST PARA LA PRIMERA INFORMACIÓN SOBRE EL CLIENTE

Características de la Empresa

Nº de Usuarios Oficina	
¿Otro Programa anterior?	EUROWIN - FACTUSOL- FACTURAPLUS OTRO
	Contabilidad : CONTAPLUS,
	¿Precisa Traspaso de datos de gestión?
	¿Precisa Traspaso de datos contabilidad?
CONTABILIDAD	Lleva la contabilidad en la oficina o por Asesoría.
FABRICACION Y ELABORACION	Elabora Producto Carnes FRESCO ?
	Productos preparados o en bandejas? Adobos y otros
	Embutidos?
Tiene Código identificativo EAN	Proporcionado por AECOC
Dispositivos	Balanzas EPELSA/DIBAL / Plataformas
	Otras Balanzas
	Etiquetadora de Códigos de Barras
	Lectores de Códigos de Barras
PREVENTA / AUTOVENTA	Número de Preventas
	Número de Autoventas
	¿Enviar datos desde la ruta a través de 3G o Wifi?
EL REPARTO (Carga / descarga de los Camiones)	¿Numera los Repartos y asigna conductores, repartidores de la ruta?
	¿Controlar la mercancía Cargada en Camión / Venta / Liquidar . por Nº Reparto ¿
	Control de la Trazabilidad automática y simplificada desde la carga del camión.
¿Los repartidores llevan Terminal para confirmar la entrega o modificarla?	Pueden ser terminales PSION MX (con Movilges) - Pueden ser terminales PDA (con Movilges)
	Los repartidores solo llevan el albarán impreso y modifican a mano. Luego se corrigen en la oficina.
¿Comisionan los Repartidores (Conductores - Ayudantes)?	¿Comisionan por Unidades o Kilos repartidos?
PROMOCIONES	
BONIFICACIONES	Rápel a clientes por consumo pactado, a pagar por periodos
GRANDES SUPERFICIES	Mercadona, Carrefour , DIA, Corte Inglés, Supermercados de cadenas etc.
EDI	
¿Dispone de terminales móviles actualmente tipo PDA?	Indicar modelos, marca y alguna característica
Gestión de Almacén con PDA WiFi	Puede efectuar las cargas, descargas e inventarios con terminales WiFi.

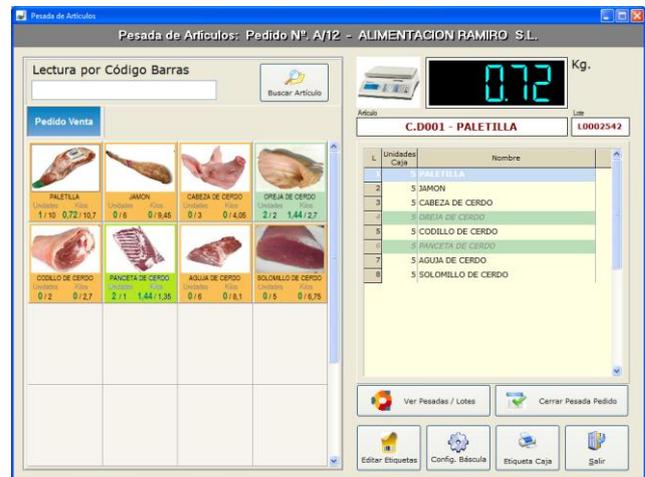
► PDA On Line.

- Gestión de Picking (Validación de la Carga de Camión para el Reparto)
 1. Sobre Pedidos de Venta.
 2. Sobre Albarán de Venta Directo.
 3. Carga de Camión (AutoVentas).
 4. Carga de Reparto (sobre pedidos de venta).
- Otras Características:
 5. Lectura Código de barras por EAN 13 y EAN 128.
 6. Etiquetado de Productos y sus Cajas.
 7. Impresión de Albaranes de ventas (según Tipo de Validación).
 8. Exportación a MovilGes.



► Módulo Básculas.

- Pesada directa sobre:
 1. Pedidos de Venta.
 2. Albaranes de Venta.
 3. Partes de Fabricación.
- Otras Características:
 4. Lectura Código de barras por EAN 13 y EAN 128.
 5. Etiquetado de Productos y sus Cajas.
 6. Control de Trazabilidad de Lotes en las Pesadas.



6 ALGUNAS PANTALLAS DE LA APLICACIÓN

► Módulo Fabricación.

- Fabricación y Despiece de Productos.
- Composiciones de Productos.
- Partes de Fabricación.
- Etiquetado de Productos y sus Cajas (EAN 13 y EAN 128).
- Trazabilidad por Lotes de Producto Fabricado.
- Fabricación sobre Pedidos de Venta.

Linea	Un.	Tip	Código	Artículo	Unidades	Kilos	P. Coste	Total Coste	% por Línea	Alocación	Lote %	Turno %
1	A	C	C.0002	JAMÓN	4,000	23,993	7,20	172,669	25,39%	01		
2	A	C	C.0001	PALETILLA	2,000	16,006	8,00	126,096	32,29%	01		
3	A	C	C.0003	CABEZA DE CERDO	1,000	2,496	0,75	1,869	1,60%	01		
4	A	C	C.0004	OPREA DE CERDO	2,000	6,499	0,04	0,019	0,32%	01		
5	A	C	C.0006	COBILLO DE CERDO	2,000	1,496	0,04	0,067	0,46%	01		
6	A	C	C.0007	PAJETA DE CERDO	4,000	25,007	1,30	34,394	30,03%	01		
7	A	C	C.0008	AGUJA DE CERDO	5,000	21,996	1,54	33,668	14,10%	01		
8	A	C	C.0009	SOLOMILLO DE CERDO	6,000	15,007	1,13	16,891	9,62%	01		
9	A	C	C.0010	CINTA DE LOMO	2,000	25,007	4,65	115,666	26,03%	01		
10	A	C	C.0011	COSTILLAS DE CERDO	4,000	18,002	0,68	12,151	11,54%	01		
11	A	C	C.0012	CAPRILLERA DE CERDO	3,000	6,505	0,31	2,116	4,17%	01		

► Módulo Cárnico.

- Gestión y Control de Mermas de Productos mediante sus Lotes.
- Posibilidad de Gestionar las Mermas mediante:
 1. La Venta del Producto.
 2. El Envasado del Producto.

Nº de Lote: LOTE0001.05.05 Fecha Caducidad: 04/05/2004

Fecha Fabricación: 13/05/2004

Kilos Fabricados: 420

% Merma: 2 Kilos Merma Envasado: 8,4

Coste Merma Envasado: 6,33

Perchas Fabricadas: 50

Estantería: SECADERO 1

Buttons: [Aceptar] [Cancelar]

Artículo: 006 - CHORIZO FRESCO 1º Fecha Creación: 10/05/2004

Lote: 15.17 Perchas Fabricadas: 59 Usuario: SYSDBA

Observaciones: Parte Fabricación Num.: A/12

Añadir Envasado

Fecha Envasado: [] Perchas: [] Kilos Pesados: [] % Merma: [] Merma: [] Secadero: []

Estado Lote

Fecha Cierre: 11/05/2004

Kilos Fabricados: 1050

Kilos Vendidos: 930

Merma Envasado: 10,8 % 1,03

Merma Cierre: 120 % 11,43

Buttons: [Confirmar Envasado] [Confirmar Cierre Lote]

Fecha Envasado	Perchas	Kilos Pesados	% Merma	Kilos Merma	Secadero
11/05/2004 9:13:41	10,00	120,00	2,00%	2,40	1
11/05/2004 9:14:45	20,00	240,00	2,00%	4,80	1
11/05/2004 9:17:09	30,00	360,00	1,00%	3,60	2
	60,00	720,00		10,80	

La Merma de Cierre corresponde a la Diferencia de lo Fabricado y Lo Vendido, indicando la Merma de Envasado a nivel informativo para posibles valoraciones.

Button: [Salir]

► **Liquidación de Agentes.**

- Gestión y Facturación de las Comisiones de los Agentes de la Venta.
- Incrementos y Penalizaciones en la Comisión del Agente según criterios configurables de Cobro.
- Posibilidad de Facturar las Comisiones a Liquidar Sobre:
 1. Facturas Pendientes de Cobro o Facturas Cobradas.
 2. Selección por Fechas de la Factura o por Fechas de Cobro.

gestion5^{sql} EMPRESAS REUNIDAS
C/ General Peron 32
28004 Madrid
Madrid
A1640259

Tel: 91462870 91462597
Fax: 91462790
E-mail: gestion5@pginformatica.es

Liquidación de Comisión

Agente: 001
Luis Ochoa
CALLE DE LA FUENTE
MADRID
MADRID

Liquidación 1

Fecha: 31/01/2011

Referencia: Liquidación mes Enero

Fact. Venta	Fecha Fact.	Cliente Venta	B. Comisión	% Com.	Comisión	Comi. Fija	G. Fijos	G. Financ.	T. Comisión
2011 / 2	31/01/2011	ALIMENTACION RAMIRO S.L.	929,60	1,59%	14,77	0,00	0,00	0,00	14,77
2011 / 4	31/01/2011	TALLERES ALBACETE S.A.e	670,00	4,91%	32,90	0,00	0,00	0,00	32,90
2011 / 5	31/01/2011	BAR "EL CRUCE"	230,00	10,00%	23,00	0,00	0,00	0,00	23,00
2011 / 6	31/01/2011	RESTAURANTE "MIGAS"	45,30	10,00%	4,53	0,00	0,00	0,00	4,53

Comisión	Comi. Fija	G. Fijos	G. Financeros	C. Libre Imp	B. Imponible	I.V.A. 18,00%	IRPF. 15,00%	TOTAL
4,53	0,00				75,20	13,54	11,28	77,46

OBSERVACIONES
Liquidación total mes de enero

Domicilio de Cobro
BANCO BILBAO VIZCAYA
2222 2222 22 2222222222

► **Top Cárnicas** (ejemplo ficticio).

- Etiquetas
- Esquema de Organización de la Carga de Camiones.

TOP
Cárnicas

Avda. General Perón, 38
28020 MADRID - 902 111 105

Paleta Ibérica
Código EAN: 18412345678902
Lote: 4321
Fecha Fabricación: 8 Mayo 2015
SSCC: 384123451234567899

(01)0845678900014(13)020505(10)4321

(00)384123451234567899

TOP
Cárnicas

Cliente: 0123 -
RESTAURANTE ÁREA

ATÚN CLARO 5.5KG
Lote L-125
Peso

6

Reparto 44.
Valdepeñas - Lunes

ESQUEMA DE ORGANIZACIÓN DE CARGA DE CAMIONES Y FICHERO DE REPARTOS

INICIO	(1) HOJA de CARGA y Aprovisionamiento		(2) Identificación Producto-Lote En Plataforma de Preparación		(3) CARGA	FIN
	Informe de Carga	Acopio	Lectura y Pesado		Etiquetado	
Los PEDIDOS Ruta preventa	<i>Generación del REPARTO</i>	<i>En ALMACEN</i>	<i>Sin Peso</i>	<i>Peso (*) Báscula</i>	<i>Etiqueta Orden reparto + Cliente</i>	<i>por Nº Orden de reparto</i>
	Hoja Carga Actividad 1			 →	Almacén 1	  Almacén 1 y 2 LISTAD O (1) con Incidencias y Cierre del Reparto. Mejor Lote
	Hoja Carga Actividad 2			 →	Almacén 1	
	Hoja Carga Actividad 3			 →	Almacén 1	
 IMPRESION DE LOS ALBARANES						

7 OBJETIVOS Y NECESIDADES DETECTADAS

Control absoluto de la Trazabilidad. Compras, Elaboración, Venta Directa en Tienda, Venta Distribuida.

Informes de Seguimiento de trazabilidad para las autoridades sanitarias.

7.1 GESTION INTEGRADA DE LA TRAZABILIDAD

7.1.1 Procesos de Compras.

7.1.2 Fabricación por Despiece de producto.

7.1.3 Procesos de Venta y Expediciones por 6 camiones propios.

7.1.4 Sistemas de Etiquetado EAN128.

7.1.5 Integración de balanzas en procesos de Fabricación, Distribución y Tienda Punto de Venta.

7.1.6 Distribución y captura de pedidos por Tablets o Móviles

7.1.7 Preparación de Cargas y Repartos con asignación e identificación de Lotes

7.1.8 Facturación

7.1.9 Contabilidad de Cobros

7.1.10 Contabilidad integrada. CONTA5 SQL.

En General, se necesita un proceso global desde los procesos de compra con Canales y/o productos semipreparados.

Labor muy importante es la recepción de mercancía, etiquetado correcto, adecuación de procesos y personas (horarios)

Se requieren dispositivos móviles de captura e impresión de datos.

Más información y contacto:



P&G Informática S.L.



P&G Informática S. L. - Tel. 902 11 11 05 / 969 872 040

Contacto: Srta. GELES



info@pginformatica.es / geles@gestion5.com