

Todo el negocio, un solo circuito.

Un sistema de gestión donde el documento nace una vez y sigue vivo hasta el asiento contable. Sin volver a digitar, sin planillas sueltas, sin preguntar por correo en qué quedó el pedido.

21

módulos que se activan por separado

6

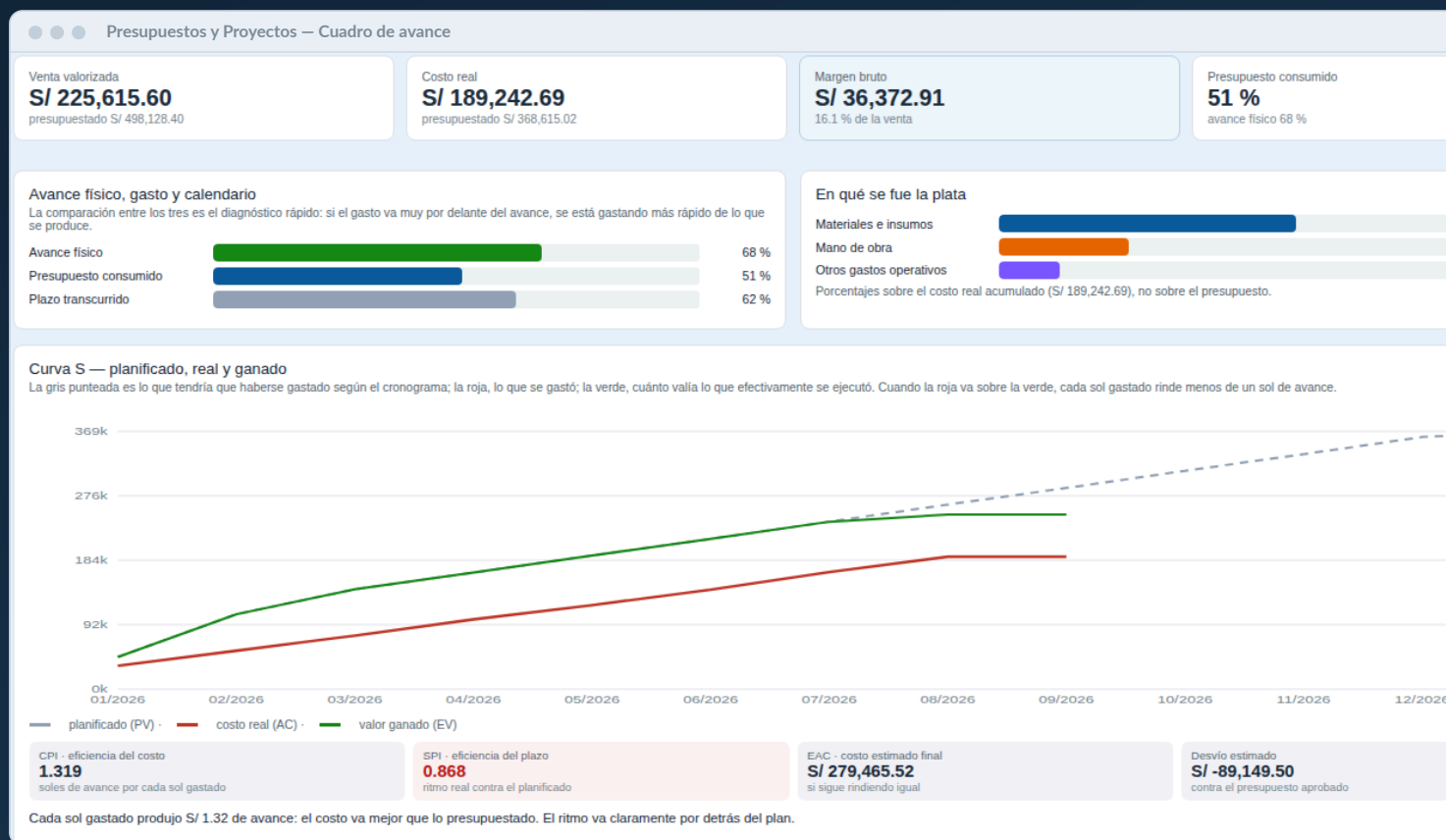
áreas: suministro, comercial, finanzas, personas, activos, plataforma

1

sola verdad: la misma orden desde que se pide hasta que se paga

100 %

trazable: quién hizo qué, cuándo y con qué documento



El problema no es que falten sistemas. Es que no se hablan.

Cómo se trabaja hoy

- La compra se escribe en un Excel, se vuelve a escribir para recibirla y otra vez para contabilizarla.
- El almacén dice una cosa y contabilidad otra, y nadie sabe cuál de las dos es.
- El proveedor llama para preguntar por su pago porque no tiene dónde mirarlo.
- Cada cierre de mes empieza con dos semanas de rearmar información.
- Quien aprueba firma un papel que no puede contrastar con nada.

Cómo se trabaja con ERP Digital

- El pedido se registra una vez y se convierte en orden, recepción, factura y asiento.
- El stock y su costo son el mismo dato para el almacén y para la contabilidad.
- El proveedor entra a su portal, sube su factura y ve la fecha de su pago.
- El cierre se lee, no se arma: los asientos ya están, con su documento de origen.
- Quien aprueba ve el monto, el comparativo y el historial antes de firmar.

«Una orden de compra no se vuelve a escribir para recibirla, ni para pagarla, ni para contabilizarla: es la misma orden, que va cambiando de estado y acumulando quién hizo qué.»

Lo que sostiene esa promesa



Multiempresa real

Cada dato pertenece a una empresa. Un usuario ve las que tiene asignadas y ninguna más, aunque todas compartan el mismo servidor.



Cerrado por defecto

Lo que no se concede, no se ve. Los permisos llegan al campo: se puede autorizar el documento sin autorizar su precio.



Todo deja documento

Cada paso emite un papel con número propio y código de barras cuando se manipula físicamente. Lo que no está registrado, no ocurrió.

21 módulos. Se activa lo que se usa.

La licencia es por módulo: se empieza por donde duele —casi siempre compras e inventarios— y el resto se incorpora sin reinstalar nada ni migrar otra vez. Lo que no está licenciado no aparece en el menú de nadie.



Cadena de suministro

Lo que se pide, se compra, se recibe y se guarda.

Compras

Inventarios

Operaciones



Ciclo comercial

Lo que se ofrece, se vende, se entrega y se cobra.

CRM

Ventas

Contratos

Punto de Venta

Valorización



Económico-financiero

Lo que cuesta, lo que se paga y lo que queda.

Contabilidad

Tesorería

Finanzas

Presupuestos y Proyectos



Personas

Quién entra, qué hace y cuánto se le paga.

Reclutamiento

Recursos Humanos



Activos y calidad

Lo que mantiene en pie la operación.

Mantenimiento

Calidad



Plataforma

Lo que sostiene a todos los módulos por debajo.

Base

Seguridad

Auditoría

Inteligencia de Negocios

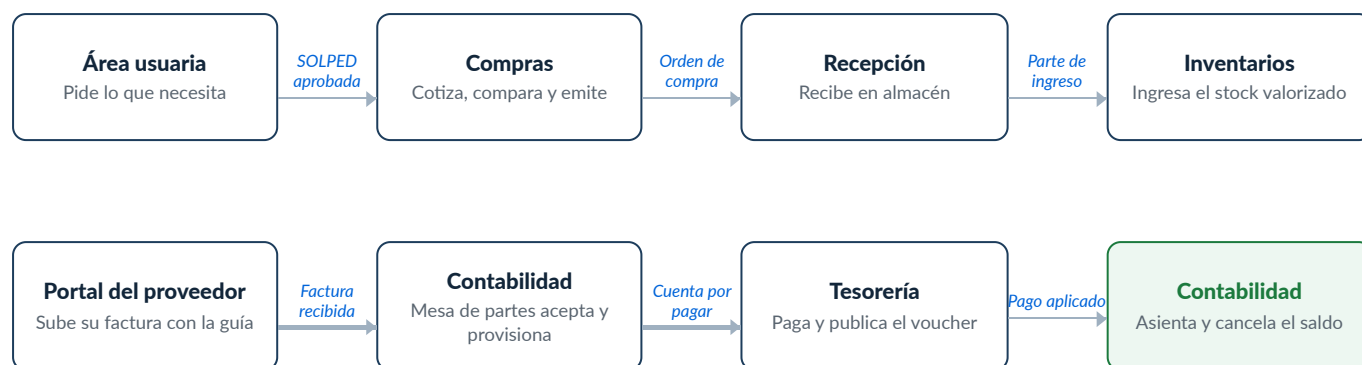
Licenciamiento

Ningún módulo obliga a los demás. El valor está en la cadena.

Compras sin Inventarios registra órdenes pero no sabe qué llegó. Proyectos sin Compras compara el avance contra un costo que hay que digitar a mano. Por eso la implantación se ordena por circuitos completos y no por módulos sueltos.

Del pedido al pago, sin volver a escribir nada

Es el circuito más transitado del sistema. Cada caja es un módulo distinto; entre ellas viaja un documento, no una copia de los datos. El mismo patrón se repite en los otros seis circuitos: comercial, operación, punto de venta, personas, mantenimiento y cierre.



1 vez

se digita el pedido; los seis pasos siguientes lo heredan

7

controles en el camino, todos configurables por monto

0

archivos Excel intermedios para que el circuito funcione

Lo que este circuito impide

Comprar sin autorización

La orden no se envía si no está aprobada, y quien aprueba lo hace según el monto y la regla vigente, no según quién esté disponible.

Pagar lo que no llegó

La factura se acepta contra la orden y el parte de ingreso. Recibir un documento no es aceptarlo, y aceptarlo no es pagarlo.

Perder el rastro

Cada documento conserva su origen. Del asiento se llega a la factura, de la factura a la recepción y de ahí a quién firmó la orden.



El circuito también arranca desde el papel del proveedor

Se sube el Excel, el PDF escaneado o **una foto del pedido tomada con el celular**: el sistema lo lee, lo cruza contra el catálogo y arma la orden para que una persona la revise antes de emitirla. Lo que no reconoció queda marcado, nunca se inventa.

Lo que este sistema hace y otros no



Lee el documento del proveedor

Excel, PDF escaneado o una foto tomada con el celular. El sistema reconoce proveedor, artículos, cantidades y precios, los cruza contra el catálogo y deja marcado lo que no reconoció para que alguien lo resuelva. La orden se emite en minutos, no en una tarde de tipeo.



El proveedor se atiende solo

Tiene su propio portal, con su usuario: ve sus órdenes, sube la factura con la guía firmada y consulta la fecha de su pago y su voucher. Se acaban las llamadas para preguntar en qué quedó el trámite, y el papel llega completo.



El costo viaja con la mercadería

Kardex valorizado por almacén: lo que entró con su costo es lo que sale con su costo. El margen no depende de un promedio general que nadie puede explicar, y el inventario contable cuadra con el físico.



Permisos hasta el campo

No es «acceso al módulo» o nada. Se concede por modelo, por campo y por opción de menú: el almacenero recibe la orden sin ver el precio pactado, y el practicante registra sin poder aprobar.



La caja vende aunque se caiga internet

El punto de venta opera sin conexión desde una tablet y sincroniza cuando vuelve la red; si el local no tiene red, el cierre se importa por USB. El turno igual se arquea y el stock igual se descuenta.



Las cifras se explican solas

El ERP calcula; la inteligencia de negocios interpreta. Análisis por módulo y del negocio completo, redactado sobre los mismos datos —no sobre una copia— y archivado con su fecha y quién lo pidió.

Hecho para la realidad peruana

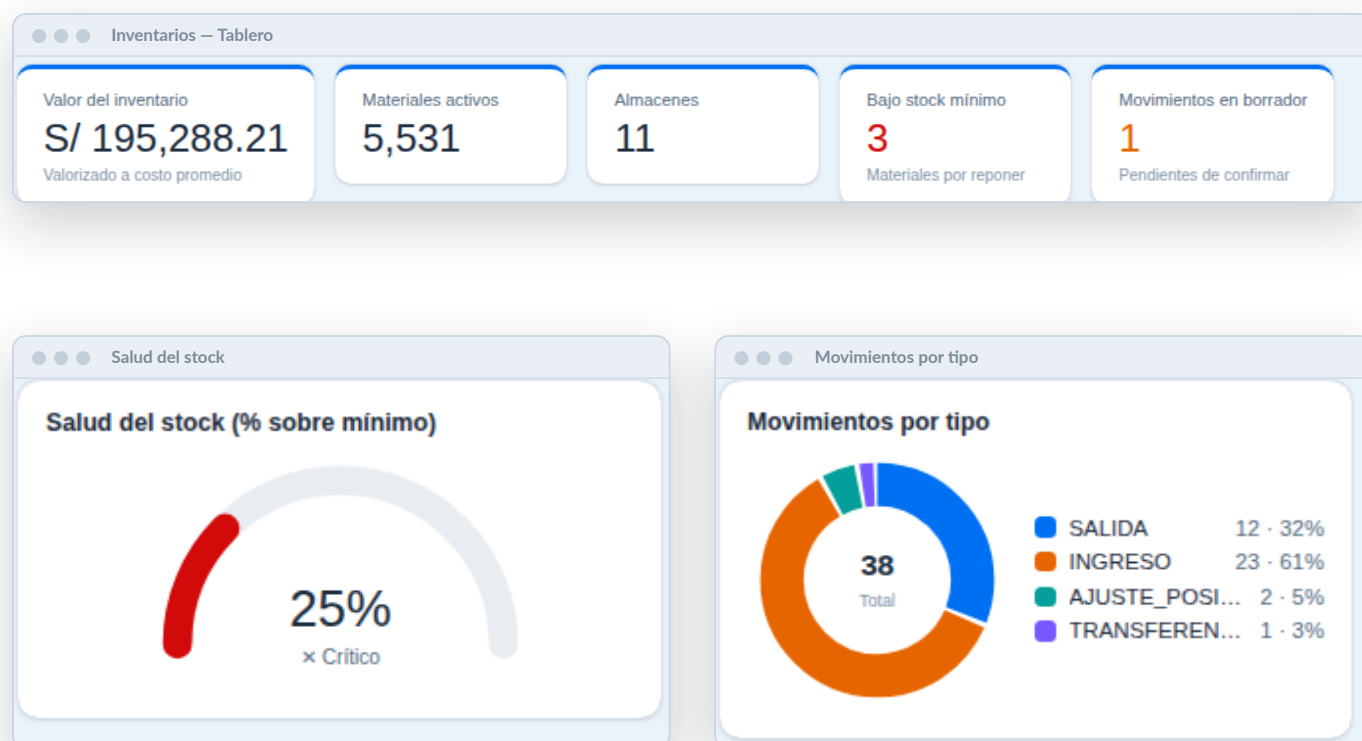
Planilla con AFP, gratificación, CTS y vacaciones. Comprobantes y guías de remisión con la numeración que exige SUNAT, catálogo 25 de códigos de producto, consulta de RUC en línea y detracciones. No es un sistema traducido: está escrito para operar acá.

TAMBIÉN INCLUYE

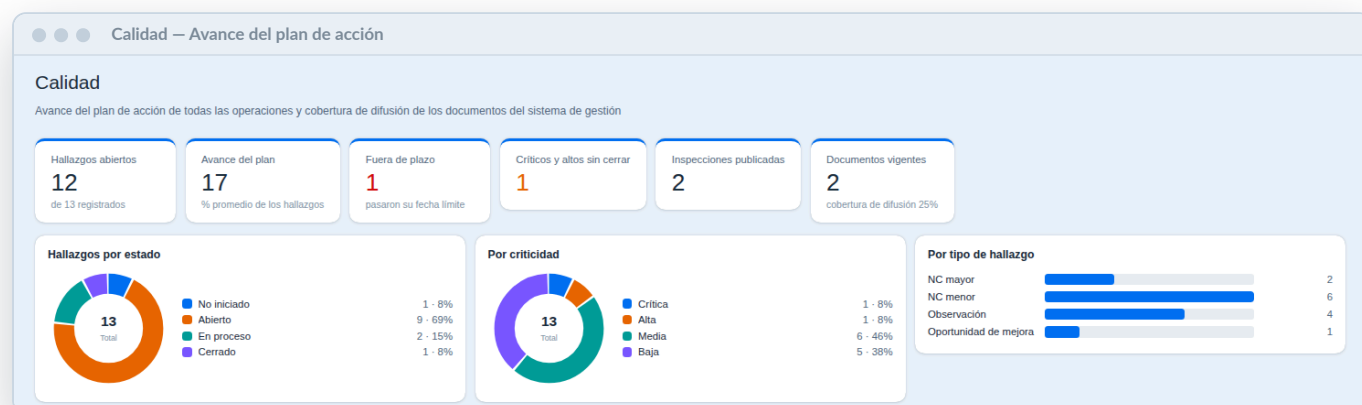
Firma del emisor en sus documentos ·
Código de barras en todo lo que se manipula
· Bolsa de trabajo pública · Envíos por courier
con seguimiento · Aplicación para inventario
desde el celular

Indicadores que se leen de un vistazo

Cada módulo abre con su tablero: no una lista de registros, sino las tres o cuatro cifras que dicen si hay que hacer algo hoy. Todas las pantallas funcionan igual en la computadora del escritorio y en el celular del almacén.



El tablero no adorna: marca en rojo lo que hay que atender hoy —el stock bajo el mínimo, el hallazgo fuera de plazo, el movimiento sin confirmar— y desde ahí se entra a resolverlo.



El tablero de Calidad: hallazgos abiertos, los que ya pasaron su fecha límite y la cobertura de difusión de los procedimientos. El plan de acción es uno solo para inspecciones y mejoras, con responsable y plazo.

Saber cómo va el negocio sin esperar al cierre

El costo real de un proyecto no se digita: llega solo desde las compras, la caja y la planilla, cargado al centro de costos que se pidió al momento de comprar. Contra eso se compara la línea base congelada, y la curva S muestra si cada sol gastado está produciendo un sol de avance.

- **Valor ganado (CPI y SPI):** si el costo va bien pero el plazo no, se ve antes de que sea tarde.
- **Costo estimado final:** en qué termina el proyecto si sigue rindiendo igual.
- **Estados financieros configurables:** qué cuenta suma en qué línea es un parámetro, no un cambio de programa.
- **EBITDA, ratios y presupuesto contra real** sobre los mismos asientos, sin exportar a otra herramienta.



La misma aplicación en el celular del almacén: contar, escanear y registrar donde está la mercadería.



De la decisión a la operación, por circuitos

No se implanta «el ERP»: se implanta un circuito completo y se pone a producir, y recién entonces empieza el siguiente. Así el equipo ve resultados desde el primer mes y ninguna área queda operando a medias.

1

Relevamiento

Se mapean los documentos que ya existen y quién firma cada uno. El sistema se adapta a esa realidad, no al revés.

2

Datos maestros

Catálogo, almacenes, proveedores, plan de cuentas y usuarios con sus permisos. Se importa lo que ya está en Excel.

3

Primer circuito

Compras, inventarios y cuentas por pagar operando de punta a punta, con la gente capacitada en su propia pantalla.

4

Los siguientes

Comercial, personas, proyectos o mantenimiento, en el orden que más convenga al negocio. Cada uno se licencia al activarse.

A quién le sirve

Empresas de servicios con operación distribuida — alimentación de campamentos, mantenimiento, contratistas mineras—, comercializadoras con almacenes y punto de venta, y grupos con varias razones sociales que hoy consolidan a mano.

Qué incluye la licencia

Licencia anual multiempresa por módulo, firmada criptográficamente. Incluye las actualizaciones del año, los manuales de usuario y los procedimientos (SOP) de cada módulo, y la capacitación de puesta en marcha.

CONVERSEMOS

Le mostramos el circuito completo con sus propios documentos

Una demostración de 45 minutos: traemos una orden de compra suya, la subimos al sistema y la seguimos hasta el asiento contable. Sin presentación de diapositivas.

peru@digitalinnovation.agency • digitalinnovation.agency

Digital Innovation Solutions SAC • Lima, Perú