



Una Solución cualificada mySAP™ All-in-One

Seidor QUÍMICA

La solución de Grupo Seidor en entorno SAP para empresas de la industria química de procesos



DESCRIPCIÓN Y BENEFICIOS DE Seidor QUÍMICA

PROBLEMÁTICA DEL SECTOR

Las empresas de la industria química han sufrido una serie de cambios importantes en estos últimos años. Cambios provocados por el continuo crecimiento y por la necesidad de adaptarse a una realidad cambiante y a la vez mucho más exigente.

Seidor Química es la solución de Seidor que resuelve los problemas más característicos del sector:

- Falta de automatismo en la mayoría de los circuitos.
- Falta de integración del área logística con la financiera.
Necesidad de integración de la gestión de cobros en el punto de venta en el circuito logístico-financiero.
- Falta de fiabilidad de los datos o parte de ellos obtenidos debido a su gestión manual en gran parte de empresas.
- Falta de información a nivel de gestión: Necesidad de un sistema integrado y centralizado.

DESCRIPCIÓN Y BENEFICIOS DE LA SOLUCIÓN

La Solución SEIDOR QUÍMICA es la solución de Grupo Seidor para la industria química, la cual soluciona las principales necesidades y particularidades de este sector como son:

- Gestión y Trazabilidad de lotes.
- Producción por Procesos.
- Gestión de la Calidad.
- Transporte y distribución de sustancias peligrosas.
- Informes reglamentarios y legales.
- Cálculo de precios de venta.
- Procesos de Envasado.
- Transporte en camiones cisterna.
- Fabricación de sustancias activas.
- Control de Capacidades.
- Evaluación de Proveedores.
- Planificación a mediano y largo plazo.
- Funciones de comercio exterior.

La preconfiguración del sistema se hace de acuerdo con la reglamentación específica de la industria química.

Nuestra experiencia en el sector y la robustez de SAP nos permite realizar la implantación en corto periodo de tiempo.

Toda esta funcionalidad correctamente integrada junto con la experiencia de Seidor tanto en SAP como en el sector de la distribución comercial, hace de SEIDOR QUÍMICA una gran solución para las empresas del sector.

PROCESOS Y APLICACIONES

Nuestra solución incluye los siguientes módulos de SAP:

- FI (Finanzas).
- SD (Ventas y Distribución).
- MM (Gestión de Materiales y Compras).
- CO (Controlling).
- PP-PI (Producción por Procesos).
- QM (Calidad).

También, desarrollos propios para conseguir abarcar todo el ámbito funcional de estas empresas.

El detalle de los procesos cubiertos por SEIDOR QUÍMICA es el que sigue:

ÁREA FINANCIERA

Gestión de terceros:

- Datos maestros generales y propios de cada sociedad.
- Integración con compras.
- Cuenta contable asociada para proveedores y clientes.
- Amplias funcionalidades para gestión de pagos.
- Impresión directa de cheques y pagarés.
- Gestión completa IRPF.
- Multimoneda.
- Multiplicidad de informes estándar.
- Pagos automáticos y propuestas de pago on-line.
- Gestión de límite de crédito por áreas.

Gestión de Activos Fijos:

- Identificación de activo por número y subnúmero.
- Datos maestros por cada elemento de inmovilizado.
- Integración con compras.
- Diferentes tipos de amortización para un activo: fiscal, analítica...
- Completo sistema de información sobre activos.

Tesorería:

- Informe de posición y previsión de tesorería.
- Informe de previsión con información de facturas y abonos de clientes y proveedores.
- Detalle por grupo de tesorería y nivel para clientes y proveedores.
- Libro de Caja.

Controlling:

- Información en tiempo real de la situación de la empresa.

- Integración de la planificación en el sistema de ventas, de producción y de costes del producto.
- Contabilidad de centros de coste y de beneficio.
- Integración con la gestión de ventas y la gestión de materiales.
- Facilidades de planificación y presupuestos.
- Transferencia del plan de horarios de trabajo a controlling.
- Recálculos de tarifa.
- Rápido control del cálculo de la rentabilidad.

ÁREA DE COMPRAS

Compras:

- Verificación de facturas basada en el pedido de compras y con valores propuestos.
- Determinación automática de las cuentas en el proceso de compras.
- Sistema de información integrado.
- Conformidad del número de material en todas las áreas empresariales.
- Registros Info de proveedores y materiales.
- Documentación de los movimientos de materiales y procesos de compra.
- Aprovisionamiento Interno.
- Cuotas.
- Contratos Marco.

Sistema de información:

- El sistema de información de Compras proporciona información agregada de todos los movimientos:
- Cantidad de Pedido.
- Cantidad de pedido de devolución.
- Valor de Pedido.
- Cantidad de entrada de mercancías.
- Valor de entrada de mercancías.
- Cantidad de verificación de facturas.
- Valor de verificación de facturas.

Todos estos ratios se desglosan en multitud de características: organización de compras, centro, proveedor, material, etc.

Almacenes:

- Contabilización automática del tratamiento del resultado del inventario.
- Valoración real del stock en cualquier momento.
- Nivel y valor del stock actual en cualquier momento.
- Gestión y automatización de almacenes.
- Radiofrecuencia.

- Códigos de Barras.
- Almacenamiento de materiales por características similares.
- Interfaces con sistemas externos (scanners, ...).

ÁREA COMERCIAL

Ventas y Distribución:

- Automatización de la demanda y tratamiento de las ofertas a clientes.
- Tratamiento de los contratos de cantidad para negocios especiales.
- Automatización de la gestión del riesgo de crédito.
- Automatización de la gestión de envases en depósito.
- Automatización de la gestión del comercio exterior.
- Acceso directo al flujo de documentos comerciales.
- Revisión y tratamiento de mercancías peligrosas.
- Gestión y gastos de transporte.
- Fecha de entrega contra disponibilidad.
- Automatización del cálculo del precio.

Gestión de la Producción:

- Basado en procesos de la industria química.
- Costes de producción.
- Visión integrada de programación, prioridades y conflictos.
- Datos de planta en tiempo real.
- Datos medidos actuales e históricos accesibles.
- Herramientas de análisis del rendimiento.
- Integración con dispositivos externos.
- Producción discontinua o discreta.
- Gestión del envasado.
- Gestión de lotes.
- Electronic Batch Record.
- Firma electrónica o digital.

Gestión de la Calidad:

- Validación de planes de inspección.
- Clasificación de lotes integrada sobre la base de las características de QM.
- Control de calidad en producción.
- Control de calidad en entregas.
- Control de calidad en las entradas de almacén.
- IPC (Calidad durante la producción).
- PPC (Calidad después de la producción).
- Certificados de Calidad.
- Integración con producción.
- Avisos de calidad.
- Gestión de muestras.

SEIDOR

Seidor es un grupo de empresas de capital español dedicado a ofrecer soluciones integrales en el ámbito de las tecnologías de la información dentro del nuevo entorno digital. Cuenta con **más de 800 profesionales** altamente cualificados que dan respuesta a las diferentes problemáticas y requerimientos de sus clientes, de todos los tamaños y sectores, repartidos por todo el territorio nacional.

En la actualidad Seidor dispone de **oficinas propias en: A Coruña, Barcelona, Bilbao, Granada, Madrid, Sevilla, Valencia, Vic y Zaragoza**, con lo que la cobertura geográfica a nivel nacional está asegurada.

En el año 2005, comenzó su expansión internacional, abriendo una oficina en **Santiago de Chile** (siendo ese mismo año galardonado como mejor VAR en el país). En julio de 2006, inauguró una oficina en **París (Francia)** y, en Septiembre de 2006, firmó un acuerdo con BDO Consulting en virtud del cual adquirió el 60% de su capital. A partir de ese momento, comenzó a operar en la región latinoamericana (**Buenos Aires (Argentina)** y **México (México)**) a través de una nueva compañía que surgió tras la operación, **Crystalis Consulting**, bajo la imagen de marca del Grupo español.

Desde la creación del canal de venta indirecta de SAP en el año 1997, Seidor ha jugado un papel determinante en el mismo. Prueba de ello es que en la actualidad cuenta con más de 300 clientes en este ámbito y ha recibido **numerosos reconocimientos**: Mejor equipo de ventas mundial (2003), Mejor Partner Mundial de SAP(2003/2004), Mejor VAR de SAP en España durante siete años seguidos y Mejor Partner Nacional de SAP Business One (2004/2005).

Cabe destacar, además, que Seidor es **socio fundador de United VARs** (asociación integrada por los VAR´s líderes a nivel mundial), ocupando el tercer puesto del ranking internacionalmente (2005).

Gracias a la confianza depositada por todos y cada uno de nuestros clientes, Seidor dispone de una amplia experiencia en multitud de sectores y ha apostado firmemente por la **iniciativa SAP All-in-one**.



Grupo Seidor
Gran Vía, 641 5ª
C. P.: 08010 Barcelona
Tel.: 93 304 32 22
Fax: 93 317 68 18
e-mail: marketing@seidor.es
www.seidor.es

SOLUCIONES SAP PARA PYMES: mySAP™ All-in-One

La experiencia adquirida por SAP a lo largo de **30 años** ofreciendo soluciones integrales de negocio a empresas en multitud de sectores, ha sido concentrada y convertida en un modelo de referencia que da respuesta a las inquietudes de las pequeñas y medianas empresas del mercado español. Así, para satisfacer la demanda de soluciones de vanguardia en gestión empresarial para las PYMES, SAP tiene en marcha su estrategia de negocio de Canal, adecuando la cobertura y los costes de sus soluciones a la dimensión y estructuras de este tipo de empresas.

En la actualidad, SAP ha lanzado una nueva iniciativa para la PYME: **mySAP All-in-One**. Se trata de **soluciones preconfiguradas por nuestros Partners** para hacer frente a las necesidades de su sector y que pueden, simultáneamente ser personalizadas para adaptarse a su organización.

Las soluciones **mySAP All-in-One** tienen un **rápido proceso de implementación**, ya que son soluciones preconfiguradas de precio cerrado, **costes predecibles** que suponen un ahorro en tiempo y costes, y son **escalables**, con lo que su empresa invierte en una solución que crecerá con su negocio.

Las **soluciones SAP para la PYME** han sido diseñadas para **crear beneficios en entornos empresariales de cualquier dimensión**. La posibilidad de parametrizar sus módulos funcionales permite adaptar su arquitectura a la estructura de cualquier empresa.

En definitiva, **SAP es consciente de las necesidades que tienen las empresas medianas y pequeñas españolas y, también, está absolutamente alineada y comprometida con éstas**. De esta forma y desde hace cinco años, SAP se ha convertido en un modelo de referencia en el mercado de soluciones de gestión para PYMES. Así, SAP se ha orientado, organizado y formado - tanto a sí misma como a sus Partners -, con el único objetivo de satisfacer las necesidades del mercado más exigente actualmente: La pequeña y mediana empresa española.