

Según los expertos de Datisa, la distribución mayorista ha sabido leer las exigencias de un entorno crítico

Las empresas de distribución, con independencia de su tamaño, han ganado un protagonismo extra durante la Covid-19. Las ventas online y la imposibilidad, primero, de salir a la calle a comprar, y la comodidad del servicio "a domicilio", después han hecho que muchas empresas hayan mejorado sus ventas, incluso, en un momento, en el que las condiciones no han acompañado

El entorno de la distribución, en cualquier caso, se ha enfrentado, durante esta crisis a grandes desafíos globales, incluidas las demandas de clientes que cambian rápidamente, la gestión de inventarios complejos y las múltiples fluctuaciones de la cadena de suministros, en un momento, en el que, como explican desde Datisa, las circunstancias han exigido operar al máximo nivel.

servicio de alta calidad en un entorno convulso. Disponer de la tecnología adecuada ha sido estratégico para que estas empresas hayan podido gestionar con maestría sus niveles de inventario, los pedidos de ventas, los precios, el envío, el abastecimiento o la facturación. Con todo, la industria mayorista ha logrado optimizar sus procesos comerciales, haciendo que toda su información permaneciera segura y accesible.

Pablo Couso, director comercial de Datisa dice que “la industria mayorista ha sabido leer muy bien las exigencias de un entorno crítico en el que garantizar la flexibilidad, la eficiencia y la continuidad de las operaciones ha sido determinante. Aquellas organizaciones que han contado con información precisa y en tiempo real han tenido una mayor capacidad para identificar con antelación las situaciones comprometidas e implementar un abordaje preciso”.

Al principio del confinamiento, debido al inesperado incremento del consumo doméstico en muchos sectores, era frecuente encontrarnos con web saturadas y pedidos que tardaban en llegar o lo hacían sin muchos de los productos solicitados como consecuencia de las roturas de stocks. Sin embargo, son muchas las pymes en el entorno de la distribución mayorista que han sido capaces de adaptarse a los cambios en la demanda, y de optimizar los procesos de compra y mejorar la calidad del servicio al cliente, gracias a que durante los últimos años se han transformado digitalmente, y han ido implementando soluciones tecnológicas en las que han apoyado sus procesos minimizando los tiempos, reduciendo los costes y optimizando el suministro y la disponibilidad.

Como explica Pablo Couso, “operar en el entorno de la distribución a través de un ERP dinámico, seguro, flexible y con una amplia cobertura funcional como la que aporta el ERP de Datisa, permite que las organizaciones puedan hacer más eficiente toda su operativa, desde la gestión de almacenes, hasta la administración de inventarios, pedidos -compras y ventas-, e integrar todas estas actividades con las finanzas, la contabilidad o el entorno comercial. De este modo, los distribuidores consiguen mejorar la satisfacción del cliente, reducir los tiempos de pedido y controlar los costes en toda la

cadena de suministro y distribución”.

Ahora bien, el entorno de la distribución, al igual que muchas otras industrias, han precisado de una revisión acelerada de sus procesos internos, para superar los nuevos retos impuestos por la crisis del coronavirus. Mejorar la productividad y poder tomar decisiones en tiempo real, ha sido determinante para apoyar el funcionamiento y la rentabilidad de muchos mayoristas.

Controlar el ciclo comercial, desde la facturación hasta la gestión de los clientes, proveedores y representantes, y optimizar el almacén con soluciones integrales que permitan operar con códigos de barras, controlar la trazabilidad o gestionar las ubicaciones, además de extraer el máximo rendimiento al espacio del almacén, han sido solo, algunos de los primeros requisitos que han tenido que cumplir los distribuidores y mayoristas para dar la talla.

Y lo han hecho apoyándose en aplicativos ERP que les han permitido abordar con agilidad y seguridad los siguientes procesos y funciones:

- Gestión de compras para disponer de la información actualizada sobre todo lo que tiene que ver con proveedores (tarifas, tiempos, condiciones, plazos de entrega, ...), desde el control de entrada de la mercancía, hasta la actualización de los precios de venta, la ubicación de los artículos en el almacén, la gestión de proveedores o la provisión de pagos, ...

- Gestión de ventas para facilitar la conversión de documentos -presupuestos, pedidos, albaranes, facturas ...- y su visibilidad a lo largo de todo el proceso y garantizar el seguimiento óptimo de los cobros. Una gestión óptima de las ventas que ha permitido, además, implementar un sistema automático de control de stock para entender con detalle y exactitud lo que sucede dentro del almacén. Facilitar el control de movimientos de caja o el cambio de documentos, incluida la tarifa de precios y descuento o las ventas sin cargo, por ejemplo, o las consultas de precios, stocks o históricos de ventas (beneficios, más/menos vendidos, por usuarios, tramos horarios, rutas, etc.), son también estratégicas para optimizar el proceso.

- Gestión de la trazabilidad, facilitando el control de lotes y caducidades y la creación de históricos por lote para analizar compras, ventas, devoluciones o inventarios, además de la asignación e impresión de códigos de barra con información referente al peso, la caducidad, los ingredientes -en caso de productos de alimentación, higiene o salud- y unidades por caja.

- Gestión del almacén, ahorrando tiempo en la preparación y entrega de la mercancía, minimizando los costes al optimizar el espacio y mejorando la satisfacción del cliente ya que tener un control exhaustivo de las existencias permite conocer al instante la disponibilidad de cada artículo, su ubicación y coste. Esto proporciona respuestas más rápidas y fiables. Una gestión optimizada de los almacenes permite, además, ajustar al máximo las existencias en función de la demanda y mejorar con ello, las decisiones de compra y acelerar la recepción de las mercancías al automatizar tareas como las entradas, las descargas o las verificaciones.

Sobre Datisa

Datisa es uno de los principales desarrolladores de software de gestión empresarial para pymes en España. El ERP de Datisa, disponible también para entornos Cloud y modelos SaaS, ofrece una completa gama de soluciones que incluyen aplicativos financieros, de gestión comercial y compras, y programas para el control de la facturación y del almacén. Su objetivo es ayudar a las pymes a gestionar con eficiencia sus procesos financieros y administrativos ofreciendo soluciones innovadoras, diferentes y con valor añadido.

Datos de contacto:

Cristina del Amo Romero

629329676

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Logística E-Commerce Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>