



 Microsoft Dynamics 365

Guía de capacidades de Microsoft Dynamics 365 Business Central

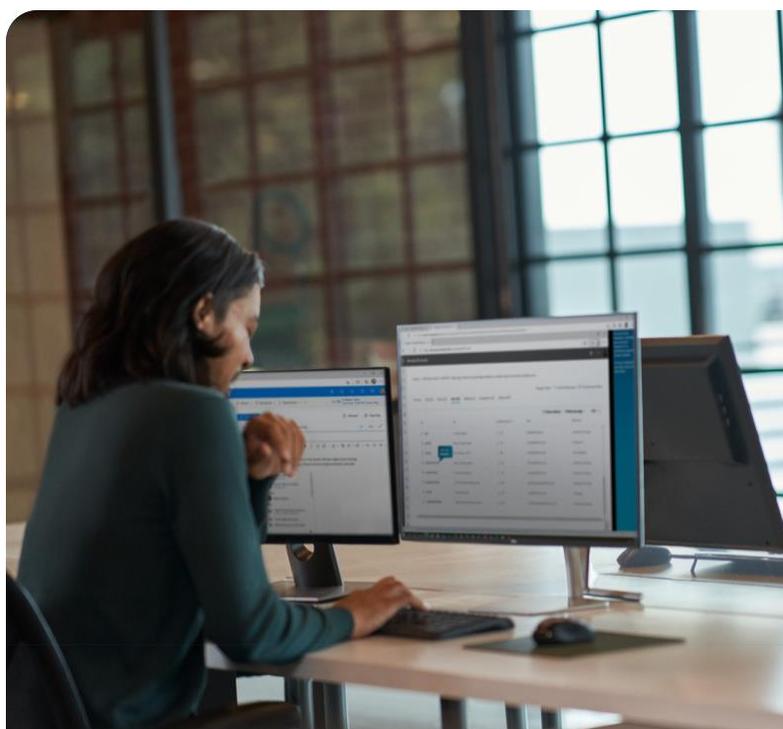
Le damos la bienvenida a Dynamics 365 Business Central

¿Tiene dificultades para administrar su negocio en crecimiento en los equipos de finanzas, ventas, servicio y operaciones? En la última década, la forma en que trabajamos, dónde se realiza el trabajo y los modelos de negocio han cambiado exponencialmente. Ahora es el momento de migrar a la nube y poner en marcha las soluciones adecuadas para capacitar a su personal para ofrecer más valor a sus clientes, independientemente de dónde trabajen. Esta guía de inicio rápido proporciona información general de alto nivel sobre las capacidades de Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Esta guía le permitirá evaluar los matices únicos de su negocio e identificar los próximos pasos para seleccionar una solución integral de gestión empresarial. Dynamics 365 Business Central está optimizado para respaldar su negocio en crecimiento a nivel mundial con disponibilidad en 155 países y soporte multilingüe. Business Central proporciona las capacidades de colaboración necesarias para conectar a sus equipos mediante una única solución, de modo que todos los miembros de la organización estén capacitados para adaptarse más rápido, trabajar de manera más inteligente y desempeñarse mejor.

Tabla de contenidos

| | |
|--|-----------|
| Gestión financiera | 03 |
| Inteligencia de Negocios | 05 |
| Gestión de ventas | 06 |
| Gestión de la cadena de suministro | 08 |
| Gestión de proyectos | 11 |
| Gestión de servicios | 12 |
| Gestión de almacenes | 13 |
| Fabricación | 14 |
| Cumplimiento de la aplicación | 15 |
| Cierre | 16 |



Finanzas

Acelere el cierre financiero, mejore las previsiones y obtenga métricas de rendimiento en tiempo real a la vez que fomenta el cumplimiento y la seguridad en todas las filiales.

Contabilidad

Configure empresas y registre en el libro mayor a través de diarios generales. Utilice las características para el IVA y el impuesto sobre las ventas, los diarios periódicos y el registro en segundo plano de los diarios. El registro y la generación de informes se pueden realizar en una moneda con notificación adicional.

Utilice informes integrados, informes personalizados (tanto RDCL como Word) y actualice fácilmente los datos en Microsoft Excel e informes y gráficos de Power BI.

Vea y edite los datos en la mayoría de las páginas de contabilidad general con Microsoft Excel.

Dimensiones

Utilice dimensiones ilimitadas en las transacciones de todos los libros de contabilidad para partes importantes de su negocio, como departamentos, proyectos, canales de ventas y áreas geográficas. Configure reglas sobre cómo combinar dimensiones y valores de dimensión. Controle el uso de las dimensiones y aumente la fiabilidad de la salida en función de las dimensiones. Asigne valores de dimensiones predeterminados a los datos maestros, como cuentas de contabilidad general, clientes, proveedores, activos fijos, recursos y artículos. Configure reglas para priorizar el uso de valores predeterminados.

Use los datos de las dimensiones de los informes para el filtrado, los informes financieros para analizar la contabilidad general y los datos enviados a Power BI.

Múltiples monedas

Realice negocios con clientes y proveedores en cualquier tipo de cambio. Utilice varias divisas en documentos de compra y venta, transacciones bancarias y pagos de cuentas por pagar y cobrar. Los detalles de la divisa de almacenamiento de las transacciones de deudores y acreedores se almacenan

en las moneda local y extranjera. Ajuste los valores de las monedas en moneda local y extranjera para las ganancias y pérdidas no realizadas a fin de mantener los informes antiguos correctos para las cuentas por cobrar y por pagar.

Presupuestos

Realice un seguimiento del progreso del negocio utilizando los presupuestos en el libro mayor. Use presupuestos en informes financieros, análisis definidos por el usuario en informes financieros o en datos enviados a Power BI para el uso compartido y el análisis de datos.

La interoperabilidad con Microsoft Excel le permite importar y exportar datos para facilitar la colaboración con las partes interesadas y mejorar las capacidades de cálculo al preparar presupuestos.

Contabilidad de costos

Obtenga información sobre los costos a través de la visibilidad de costos reales y presupuestados de operaciones, departamentos, productos y proyectos. Combine entre datos base de las transacciones de contabilidad general con dimensiones y costos futuros y defina una jerarquía de centros de costo y objetos de costo. Asigne costos mediante ejecuciones de imputación con diferentes claves y métodos de asignación.

Analice los datos reales y los presupuestos de la contabilidad general en escenarios definidos por el usuario. Explore los escenarios para obtener información sobre el negocio que no se reflejan inmediatamente en su plan de cuentas.

Aplazamientos

Configure plantillas de aplazamiento que automaticen el proceso de aplazamiento de ingresos y gastos en función de un cronograma. Reconocer ingresos y gastos en períodos distintos de aquel en el que se registra la transacción.

Finanzas: Capacidades multisitio y gestión de activos fijos

Consolidación

Consolide empresas desde el mismo inquilino de Business Central y extraiga datos directamente en la empresa de consolidación. O bien, utilice archivos XML para extraer datos de otros inquilinos de Business Central, bases de datos o aplicaciones de administración empresarial de terceros. Utilice varias monedas, dimensiones y presupuestos para las consolidaciones.

Contabilizaciones de empresas vinculadas

Administre la contabilidad de más de una empresa en un proceso de registro que incluya uno o varios inquilinos o bases de datos de Business Central. Envíe documentos de ventas y compras a empresas asociadas y registre transacciones de diario a través de una asignación a planes de cuentas y dimensiones compartidos. Controle el flujo de documentos a través de una función de bandeja de entrada/salida que automatiza el envío y la recepción. Utilice documentos de compras y ventas con varias monedas para conciliar saldos de empresas vinculadas.

Activos fijos

Realice un seguimiento de los activos fijos, como edificios, maquinaria y equipos. Contabilizar transacciones de activos fijos como adquisiciones, depreciaciones, amortizaciones, revalorizaciones y enajenaciones. Asigne uno o más libros de amortización para definir métodos y condiciones para calcular la amortización. Utilice los libros de depreciación para cumplir con los requisitos de gestión, contabilidad interna e informes legales. Registre los costos de mantenimiento, la cobertura de seguros y las asignaciones de costos para los activos.

Asignación de activos fijos

Utilice claves de asignación para distribuir porcentajes de transacciones de activos fijos, como el costo de adquisición y la depreciación, a departamentos o proyectos.

Seguro de activos fijos

Realice un seguimiento de la cobertura de seguro y las primas anuales de seguro para activos fijos y determine fácilmente si están infra asegurados o sobreasegurados. Adjunte activos a una o más pólizas de seguro e indexe los montos de seguro.

Mantenimiento de activos fijos

Registre los gastos de mantenimiento y servicio de los activos. Obtenga información detallada para analizar y hacer decisiones sobre la renovación y enajenación de activos fijos.

Finanzas: Gestión de tesorería

Gestión de cuentas bancarias

Cree, opere y administre múltiples cuentas bancarias para diversas necesidades comerciales y diferentes monedas.

Previsión de flujo de caja

Predice cómo evolucionará la liquidez de tu empresa a lo largo del tiempo. Pronostique los ingresos y desembolsos de efectivo esperados, además de los

fondos líquidos disponibles. Cree pronósticos básicos de flujo de efectivo que se puedan ampliar y ajustar. Utilice una guía de configuración asistida para completar tareas y aprovechar las actualizaciones automáticas de datos diarias o semanales. Incluya datos de empleos e impuestos como fuentes para el pronóstico de flujo de efectivo. Utilice las capacidades de IA para generar predicciones de flujo de efectivo utilizando datos de Business Central, incluida la extensión de predicción de pagos atrasados para anticipar y reducir las cuentas por cobrar vencidas.



Finanzas: Gestión de tesorería (continuación)

Pagos electrónicos y domiciliaciones bancarias

Cree propuestas de pago basadas en documentos de proveedores y genere archivos de pago bancarios en formato estándar. O utilice los servicios proporcionados en aplicaciones de terceros para generar archivos de pago electrónico en el formato que requiera su banco. Crear cobros de domiciliación bancaria para un archivo de domiciliación bancaria.

Proceso de pago fácil para sus clientes

Proporcione envíos de pagos eficientes a sus clientes agregando enlaces de servicios de pago en línea a las facturas en Business Central (solo versión en línea).

Utilice la extensión de PayPal para acceder a un servicio de pago global confiable que ofrece múltiples formas de aceptar pagos, incluido el procesamiento de tarjetas de crédito y cuentas PayPal.

Conciliación de transacciones bancarias entrantes y salientes

Aplique transacciones automáticamente para abrir movimientos de clientes y proveedores y cree sus propias reglas de coincidencia. Revise las solicitudes propuestas y las coincidencias de cuentas. Cambie el algoritmo detrás de la coincidencia de registros modificando, eliminando o agregando reglas.

Concilie los pagos bancarios desde el diario de conciliación de pagos en un solo paso y en un solo lugar.

Conciliación de cuentas bancarias

Importar datos de extractos bancarios de archivos electrónicos. Concilie automáticamente los datos de los extractos bancarios para abrir los asientos del libro mayor de las cuentas bancarias y realizar un seguimiento de todos los extractos bancarios.

Filtre la información del extracto bancario para ver solo las transacciones que necesitan atención. Resuma la información bancaria pendiente y profundice en los detalles de cada transacción bancaria.

Escritura de cheques

Imprima cheques como cheques electrónicos automatizados o para escribirlos manualmente, ambos con opciones flexibles para anular, reimprimir, usar formularios de cheques con talones preimpresos y probar antes de imprimir. Consolide los pagos a un proveedor en un solo cheque.

Conectividad bancaria en línea*

Conéctese de forma fácil y segura a los bancos en línea para importar transacciones para facilitar la conciliación y la liquidación de cuentas bancarias.

Transfiera fondos en línea a otras cuentas bancarias para pagar a sus proveedores y empleados o reembolsar a sus clientes.

** Capacidades opcionales proporcionadas por complementos de tercero*

Inteligencia de Negocios - Informes y Análisis

Empodere a su personal con acceso a la información correcta dentro del flujo de trabajo para permitir una toma de decisiones más rápida e informada y la colaboración en equipo. Independientemente de sus necesidades de inteligencia empresarial, Business Central lo tiene cubierto. Business Central ofrece análisis e informes integrados, ad-hoc y personalizados en finanzas, activos fijos, ventas, compras, proyectos, servicios, inventario, almacenamiento, ensamblaje y producción. Aunque se puede acceder fácilmente a la información inteligente con los paneles, informes y análisis integrados de Microsoft Power BI, también puede ampliar aún más la inteligencia empresarial con Power BI y Excel. Además, se puede utilizar una API de informes financieros para conectarse con soluciones de terceros.

Informes financieros

Defina fácilmente informes financieros personalizados. Los contadores y controladores pueden incluir datos comerciales esenciales del plan de cuentas, presupuestos, cuentas de flujo de efectivo y tipos de costos en los informes financieros. Supervise de manera eficiente la salud de la empresa y proporcione valiosos

aportes para los responsables de la toma de decisiones empresariales. Cree definiciones y combinaciones de filas y columnas para generar los informes necesarios para el negocio. Calcule totales y subtotales, agregue filas o columnas calculadas y controle la salida de impresión, por ejemplo, para comparar las cifras presupuestarias actuales e históricas.

Ventas

Capacite a su equipo de ventas para que cuide mejor a los clientes estableciendo las mejores prácticas utilizando herramientas de productividad conocidas para administrar todo el proceso de ventas desde Microsoft Outlook.

Gestión de contactos

Mantén una visión general de tus contactos y personaliza tu enfoque para cada uno. Registre la información de contacto de todas las relaciones comerciales y especifique las personas individuales relacionadas con cada contacto. Reciba una alerta si ingresa información de contacto duplicada. Obtenga una visión precisa de los clientes potenciales y clientes categorizando sus contactos en función de preguntas de perfil ponderadas (asigne los pesos de dos preguntas para identificar el valor de una tercera pregunta). Divida a los clientes en segmentos ABC y califique los resultados para orientar a los contactos de las campañas. Cree fácilmente cotizaciones para clientes potenciales y envíe documentos de ventas para contactos específicos.

Gestión de campañas

Organice campañas para segmentos de sus contactos que defina en función de criterios reutilizables, como ventas, perfiles de contacto e interacciones, y reutilice los segmentos existentes. Envíe documentos a personas de diferentes nacionalidades en su idioma nativo mediante la gestión de campañas con la gestión de interacciones/documentos.

Interacción y gestión documental

Registre las interacciones que tiene con sus contactos, como llamadas telefónicas, reuniones o cartas, y adjunte documentos como archivos de Word, Excel o TXT. Registre automáticamente otras interacciones, como los pedidos de ventas y las cotizaciones con las que intercambia contactos, y vuelva a visitarlas si es necesario.

Registro de correo electrónico para Microsoft Exchange Server

Registre todos los mensajes de correo electrónico entrantes y salientes enviados a través de Business Central o Microsoft Outlook®. El registro puede ser manual o automatizado. Utilice una solución basada en servidor con Microsoft Exchange Server para mantener los mensajes de correo electrónico en su entorno nativo y facilitar la administración.

Gestión de oportunidades

Realice un seguimiento de las oportunidades de venta. Divida tus procesos de ventas en diferentes etapas para obtener una visión general y gestionar tus oportunidades de venta.

Mejor junto con Dynamics 365 Sales

Habilite la integración entre Dynamics 365 Business Central y Sales para un proceso más eficiente desde el cliente potencial hasta el cobro. Capacite a los usuarios para que tomen decisiones más informadas sin cambiar de producto. Gane eficiencia garantizando una estrecha integración entre las cuentas y los clientes y añadiendo funciones de productos cruzados para el flujo de caja.

Utilice la guía de configuración asistida para conectar Business Central con los registros correspondientes en Sales.

Trabaje con precios en monedas que difieren de la moneda local, utilizando el acoplamiento del registro de lista de precios de venta en Business Central con la lista de precios en Ventas.

Compruebe el inventario de productos disponible directamente desde Ventas y sincronice los pedidos de ventas con Business Central para el cumplimiento, la facturación y los pagos.

Ventas: Gestión de entregas

Facturación de ventas

Configure, registre e imprima facturas de clientes y notas de crédito de ventas.

Gestión de pedidos de venta

Gestione presupuestos, pedidos abiertos y procesos de pedidos. Cree envíos parciales, envíe y facture por separado, cree facturas de anticipo para el pedido de ventas y utilice presupuestos y pedidos abiertos.

Precios y descuentos de la línea de ventas

Gestione estructuras flexibles de precios y descuentos de artículos que diferencian entre acuerdos especiales con clientes y grupos y están condicionadas por parámetros como la cantidad mínima, la unidad de medida, la moneda, la variante del artículo y el período de tiempo.

Ofrezca el precio más bajo en las líneas de ventas cuando el pedido de ventas cumpla las condiciones especificadas para los precios de venta. Actualice los acuerdos de precios mediante la hoja de cálculo de precios de venta.

Precios de las campañas

Conecte los precios y los descuentos de línea a las campañas de ventas para ofrecer precios y descuentos especiales a los clientes y contactos en los segmentos de campaña. Especifique los períodos durante los cuales los precios son válidos. Aplique precios y descuentos de campaña a los pedidos de ventas y servicios.

Descuentos en facturas de venta

Calcule los descuentos de las facturas automáticamente. Configure cualquier número de términos de descuento en la factura, incluido un determinado importe mínimo, porcentaje de descuento y/o un cargo por servicio. El descuento se calcula en las líneas de artículo individuales y pasa a formar parte del importe neto de la factura. Los cálculos se pueden realizar tanto en moneda local como extranjera.

Direcciones de envío alternativas

Configure varias direcciones de envío para los clientes que reciben productos en más de un sitio.

La persona que crea un pedido de ventas o una factura puede especificar exactamente dónde enviarlo.

Gestión de pedidos de devolución de ventas

Crea pedidos de devolución para compensar a los clientes que recibieron artículos incorrectos o dañados. A continuación, reciba los artículos devueltos y vincule a un pedido de ventas de reemplazo. Cree un acuse de recibo parcial o combine recibos de devolución en una nota de crédito.

Facturación masiva de Microsoft Bookings

Para las empresas que usan Microsoft Bookings en Microsoft 365, es posible realizar la facturación masiva. La página Reservas no facturadas de Microsoft Dynamics Business Central proporciona una lista de las reservas completadas de la empresa. En esta página puede seleccionar rápidamente las reservas que desea facturar y crear borradores de facturas por los servicios prestados.



Gestión de la cadena de suministro

Entregue los productos a tiempo y adáptese a los modelos de negocio cambiantes con visibilidad en las compras, la fabricación, el inventario y los almacenes.

Facturación de compras

Configure, registre e imprima facturas de compra y notas de crédito de compra.

Gestión de órdenes de compra

Gestione presupuestos, pedidos abiertos y procesos de órdenes de compra. La creación de un pedido de compra difiere de la creación directa de una factura de compra. La cantidad disponible se ajusta tan pronto como se especifica un importe en una línea de pedido de compra, pero no se ve afectada por una factura de compra hasta que se registra. Gestione fácilmente los recibos parciales, reciba y facture por separado y cree facturas de prepago para la orden de compra, utilice presupuestos y pedidos abiertos en la fase de compra. Las cotizaciones y los pedidos abiertos no afectan a las cifras de inventario.

Gestión de órdenes de devolución de compras

Cree una orden de devolución de compra para compensar a su propia empresa por artículos incorrectos o dañados. A continuación, los artículos se pueden seleccionar de la orden de devolución de compra. Puede configurar envíos de devolución parciales o combinar envíos de devolución en una nota de crédito y vincular pedidos de devolución de compra con pedidos de compra de reemplazo.

Direcciones de pedido alternativas

Configura varias direcciones para gestionar los pedidos de los proveedores que tienen más de un sitio de envío. Estas ubicaciones adicionales pueden ser seleccionadas por el agente de compras al crear un pedido de compra o una factura.

Descuentos en facturas de compra

Calcule los descuentos de las facturas automáticamente. El descuento puede diferir de un proveedor a otro con diferentes importes mínimos (también en diferentes monedas) y diferentes tarifas, según el tamaño de la factura. El descuento se calcula en las líneas de artículo individuales y pasa a formar parte del importe neto de la factura.

Descuento de línea de compra

Gestione los descuentos de precios de compra negociados de varios artículos en función de parámetros como la cantidad mínima, la unidad de medida, la moneda, la variante del artículo y el período de tiempo. El mejor costo unitario, basado en el descuento más alto, se calcula para la línea de compra cuando los detalles del pedido cumplen con las condiciones especificadas en la tabla Descuentos de línea de compra.

Proveedores alternativos

Gestione la compra del mismo artículo de diferentes proveedores. Configure proveedores alternativos para los artículos, especifique los plazos de entrega típicos y registre los acuerdos de precios y descuentos con cada proveedor.

Catálogo de proveedores

Ofrezca artículos a los clientes que no forman parte del inventario regular, pero que se pueden pedir a proveedores o fabricantes de forma puntual. Registre estos artículos como artículos que no están en stock, pero trátelos como artículos normales.



Gestión de la cadena de suministro: Control de inventarios

Gestión de inventarios

Configure los artículos de stock y especifique propiedades como la unidad de medida, el método de gestión de costos, el grupo contable de inventario y el costo y precio unitarios. Registre transacciones de artículos, como ventas, compras y ajustes negativos y positivos de diarios de productos. Almacene los registros de cantidad y costo de las transacciones registradas en el libro mayor de inventario y utilícelo como base para la valoración y otros cálculos de gestión de costos. Configure los servicios que no son de inventario de la misma manera que los artículos de stock y utilícelos en transacciones de ventas, compras o consumo, pero sin necesidad de realizar un seguimiento de las existencias y los costos.

Categorías de artículos

Agrupe los elementos en una jerarquía y defina categorías personalizadas que incluyan atributos específicos.

Atributos del elemento

Agregue datos personalizados, como el color, el país de fabricación, el tamaño o las dimensiones del producto, a los artículos aplicables, para complementar los campos de artículos globales integrados. Use Azure AI para permitir que Business Central analice imágenes de sus artículos y sugiera atributos automáticamente. Defina los tipos de opciones de atributos, incluidos la lista y el texto, y los enteros y decimales que pueden incluir unidades de medida. Traduzca los nombres de los atributos y las opciones a varios idiomas. Bloquear el uso de atributos u opciones de atributos, si, por ejemplo, ya no son aplicables.

Seguimiento de artículos

Gestione y realice un seguimiento de los números de serie y de lote. Asigne números de serie o de lote de forma manual o automática, reciba y envíe varias cantidades con números de serie o de lote desde una sola entrada de línea de pedido. Utilice la dimensión adicional de seguimiento de artículos personalizable para realizar un seguimiento de los paquetes o palés WMS simples.

Múltiples ubicaciones

Administre el inventario en múltiples ubicaciones, como plantas de producción, centros de distribución, almacenes, salas de exhibición, puntos de venta

minoristas y vehículos de servicio. El inventario de cada ubicación puede tener sus propias dimensiones financieras o reglas de registro específicas de la ubicación. Permita que el director o los líderes financieros obtengan información sobre el inventario mediante informes financieros.

Unidades de mantenimiento de existencias

Gestionar las unidades de mantenimiento de existencias (SKU). Los artículos idénticos con el mismo número de artículo pueden almacenarse en diferentes ubicaciones y gestionarse individualmente en cada ubicación. Agregue precios de costo, reabastecimiento, información de fabricación, etc., según la ubicación.

Variantes de objetos

Las variantes de artículos son una excelente manera de mantener tu lista de artículos bajo control, especialmente si tienes una gran cantidad de artículos que son casi idénticos, por ejemplo, cuando varían solo en color. En lugar de configurar cada variante como un artículo independiente, puede configurar un artículo y, a continuación, especificar los distintos colores como variantes del artículo. Las variantes son compatibles con todas las áreas del producto, incluidas la fabricación y la planificación, lo que desbloquea escenarios en industrias donde, por ejemplo, se realiza un seguimiento del inventario mediante revisión.

Traslados de ubicación

Realice un seguimiento del inventario a medida que se mueve de una ubicación a otra. Contabilice el valor del inventario en tránsito y en varias ubicaciones.

Agentes de envío

Configure varios agentes de envío (por ejemplo, UPS, DHL, transportistas externos o su propio transportista) y relacione sus servicios (expres, al día siguiente, estándar) con el tiempo de envío. Asocie agentes de envío predeterminados y sus servicios con clientes individuales o especifique esos detalles en los pedidos de ventas y los pedidos de transferencia para mejorar la precisión de los pedidos prometidos.

Gestión de la cadena de suministro: Control de inventarios (continuación)

Calendarios

Configura calendarios con días laborables y no laborables. Asigne un calendario base a clientes, proveedores, ubicaciones, empresas, servicios de agentes de envío y la configuración de administración de servicios y realice cambios cuando sea necesario. Utilizar entradas de calendario en cálculos de fechas en pedidos de ventas, compras, transferencias, producción y servicios.
y las hojas de trabajo de solicitud y planificación.

Cargos por artículos

Gestiona los cargos de los artículos. Incluya el valor de los costos adicionales, como el flete o el seguro, en el costo o el precio unitarios de un artículo.

Referencias de artículos

Identifique los artículos que un cliente está pidiendo en función de números de artículo que no sean los suyos. Almacene y acceda fácilmente a la información de referencias cruzadas de clientes, proveedores y fabricantes, así como a números genéricos, códigos universales de producto (UPC) y números de artículo europeos (EAN).

Sustituciones de artículos

Vincule artículos que tengan las mismas características o similares para sugerir alternativas para artículos agotados o agotados en los pedidos. Proporcionar un servicio adicional a los clientes ofreciendo alternativas de menor costo.

Presupuestos de partidas

Defina presupuestos de ventas y compras en los niveles de cliente, proveedor y artículo. Prepare y registre un presupuesto de ventas que pueda servir como insumo para los tomadores de decisiones en áreas operativas como compras y logística. Obtenga información sobre la demanda esperada y utilícela en las discusiones comerciales con los clientes.

Finalice los presupuestos y realice un seguimiento del rendimiento real de las ventas calculando la varianza. Exporte las cifras del presupuesto a Excel para realizar cálculos flexibles en el proceso de elaboración de presupuestos.

Informes de análisis

Proporcione a los responsables de la toma de decisiones detalles detallados que informen las decisiones diarias con respecto a las ventas, las compras y la gestión de la cartera de productos. Aproveche las entradas de artículos para proporcionar análisis personalizables que le permitan agregar y combinar objetos de análisis, como clientes, artículos y proveedores, según sus necesidades.

Conteo cíclico

Administre el recuento cíclico para verificar los datos de registro de inventario utilizados para mantener y aumentar la precisión del inventario. Puedes configurar el recuento cíclico a nivel de artículo o SKU.

Gestión de la cadena de suministro: planificación y disponibilidad

Planificación de suministros

Planifique las necesidades de materiales en función de la demanda con soporte para la programación maestra de la producción y la planificación de las necesidades de materiales. Genere sugerencias óptimas para reabastecer las transferencias de inventario en función de la demanda y disponibilidad actuales y futuras del artículo, así como de una variedad de parámetros de planificación, como cantidades mínimas y máximas y cantidades de ventas repetidas. Utilice pedidos automáticos para el montaje, la compra, la producción y las transferencias, y mensajes de acción para equilibrar la oferta y la demanda. Utilice cubos de tiempo al planificar las necesidades de material.

Previsión de la demanda

Gestione la previsión de la demanda en función de los artículos. Pronósticos de demanda de entrada (ventas) para productos y componentes de una manera más conveniente (diaria, mensual, trimestral). Cree pedidos de producción y compra que tengan en cuenta la previsión de la demanda, el inventario disponible y los requisitos del plan.

Gestión de la cadena de suministro: planificación y disponibilidad (continuación)

Previsión de ventas e inventario

Obtenga una visión profunda de las ventas potenciales y una visión general clara de los desabastecimientos esperados mediante el uso de la extensión Previsión de ventas e inventario. Aproveche sus capacidades de IA integradas para generar pronósticos confiables que faciliten la gestión del reabastecimiento.

Promesa de pedido

Prometa fechas precisas de envío y entrega de pedidos en función de la disponibilidad actual y futura de un artículo. Cuando los artículos no estén disponibles para cumplir con la fecha de entrega solicitada por un cliente, calcule la fecha de envío más temprana como una fecha disponible para prometer que se basa en el próximo suministro no comprometido o una fecha capaz de prometer, que es cuando los artículos pueden estar disponibles.

Envíos directos

Gestione los pedidos que se envían directamente del proveedor al cliente sin tener que almacenar físicamente los artículos de su inventario. Realice un seguimiento de los costos y las ganancias de los pedidos. Vincule los pedidos de ventas a los pedidos de compra para controlar la secuencia de tareas de registro.

Planificación de pedidos

Planifique el suministro para todos los tipos de demanda en pedidos individuales utilizando una sencilla herramienta de planificación de suministros.

Calcule la disponibilidad sobre la marcha

Una vez introducida la cantidad en cualquier tipo de pedido: compra, venta, producción o transferencia, el sistema actualiza inmediatamente la información de disponibilidad, notificando al usuario que introduce el pedido sobre la situación actual y futura. Está completamente equipado con información sobre la disponibilidad de inventario por fecha, evento, variante, ubicación, incluso lista de materiales y unidad de medida.

Gestión de proyectos

Garantice la ejecución exitosa y la rentabilidad del proyecto con planificación, dotación de recursos, seguimiento, cálculo de costos, facturación, contabilidad e inteligencia en tiempo real.

Recursos básicos

Lleve un registro de los recursos y los precios. Registre y venda recursos, combine recursos relacionados en un grupo de recursos o realice un seguimiento de recursos individuales. Divida los recursos en mano de obra y equipo y asigne recursos a un trabajo específico en un cronograma.

Gestión de la capacidad

Planifique la capacidad y las ventas y gestione las estadísticas de uso y la rentabilidad de los recursos. Crea tu plan en un sistema de calendario con el nivel de detalle requerido y para el periodo que necesites. Supervise el uso de los recursos y obtenga una visión completa de la capacidad de los recursos, incluida la disponibilidad y los costos planificados de los pedidos y las cotizaciones.

Múltiples costos

Administre costos alternativos para recursos y grupos. Los costos pueden ser fijos, porcentuales o un cargo fijo adicional. Defina tantos tipos de trabajo como necesite.

Trabajos:

Realice un seguimiento del uso de los trabajos y los datos para facturar al cliente. Gestione trabajos de precio fijo y trabajos de tiempo y materiales:

Cree un plan para un trabajo con varias tareas y agrupaciones de tareas. Cada tarea puede tener un presupuesto y se puede realizar durante el período que necesite.

Copie un presupuesto de un trabajo a otro y configure una lista de precios específica del trabajo para los cargos de artículos y recursos y los gastos de la cuenta de contabilidad general para el cliente.

Ver las publicaciones sugeridas de WIP y reconocimiento para un trabajo.

Planifique y facture el trabajo en varias monedas.

Asigne un trabajo específico a un cliente específico y facture el trabajo total o parcialmente.

Cambiar la factura al cliente para proyectos en los que la parte que recibe un servicio es diferente de la que paga la factura.

Use una guía de configuración asistida para configurar trabajos, escriba fácilmente hojas de horas y diarios de trabajos, y use el área de trabajo de Project Manager para acceder a tareas comunes, gráficos nuevos y la lista de trabajos.

Utilice la página Trabajo para acceder a las tareas, asignar la propiedad del trabajo y obtener visibilidad de los costos y la facturación.

Utilice el informe Oferta de trabajo para enviar rápidamente por correo electrónico a un cliente el precio de un proyecto.

Divida el trabajo entre los gerentes de proyecto, que crean el plan para los trabajos, los trabajadores del almacén que se ocupan de la selección del inventario para los trabajos y el personal que realiza el trabajo.

Hoja de horas

Registre el tiempo invertido y obtenga la aprobación del gerente utilizando la hoja de tiempo simple y flexible. La hoja de horas se integra con la gestión de servicios y proyectos y puede incluir recursos.

Gestión de servicios

Ofrezca mejores experiencias de servicio con la planificación, el envío y la gestión de contratos de servicio.

Planificación y despacho

Asigne personal a las órdenes de trabajo y registre detalles como el manejo de órdenes de trabajo y el estado de las órdenes de trabajo. Para el envío, administre la información del personal de servicio y del técnico de campo, y filtre según la disponibilidad, las habilidades y los artículos en stock. Obtenga una visión general de la priorización de tareas de servicio, las cargas de servicio y las escalaciones de tareas.

Gestión de contratos de servicios

Establecer acuerdos con los clientes sobre los niveles de servicio:

Mantenga información sobre el historial de contratos, la renovación de contratos y las plantillas de contratos.

Gestione las garantías de los artículos de servicio y las piezas de repuesto.

Registre detalles sobre los niveles de servicio, los tiempos de respuesta, los niveles de descuento y el historial de servicio de cada contrato, incluidos los artículos de servicio y las piezas utilizadas y las horas de mano de obra.

Medir la rentabilidad de los contratos de servicios.

Genere cotizaciones de contratos de servicio.

Gestión de artículos de servicio

Registre y realice un seguimiento de todos sus artículos de servicio, incluida la información del contrato, la gestión de componentes y la referencia de la lista de materiales y la información de garantía. Utilice la función Análisis de Trendscape para ver los indicadores clave de rendimiento de los artículos de servicio durante varios períodos.

Gestión de órdenes de servicio

Registre los problemas de posventa, incluidas las solicitudes de servicio, los servicios adeudados, las órdenes de servicio y las solicitudes de reparación. Permita que los clientes inicien solicitudes de servicio o las creen automáticamente de acuerdo con los términos de los acuerdos de servicio.

Registre y gestione los préstamos de equipos a los clientes. Obtenga un historial completo de las órdenes de servicio y las cotizaciones de órdenes de servicio a través del Registro de órdenes de servicio.



Gestión de servicios (continuación)

Gestión de precios de servicios

Configure, mantenga y supervise los precios de los servicios. Configure grupos de precios en función de criterios, como el producto de servicio (o varios grupos de artículos), las tareas de servicio o el tipo de error para un período de tiempo o para clientes o monedas específicos. Defina estructuras de cálculo de precios que incluyan todos los parámetros involucrados en la prestación del servicio, como las piezas utilizadas, los tipos de trabajo y los cargos por servicio. Asigne automáticamente la estructura de precios correcta a los pedidos de servicio que coincidan con los criterios del grupo de precios. Asigne precios fijos, precios mínimos o precios máximos a grupos de precios y vea estadísticas sobre la rentabilidad.

Gestión de almacenes

Reduzca los costos operativos con operaciones de almacén eficientes que lo ayuden a enviar pedidos a tiempo y cumplir con los resultados prometidos a los clientes.

Niveles de gestión de almacenes

Configure los procesos de almacén según sea necesario para cada ubicación. Decida si desea utilizar ubicaciones o no, en caso de que el equipo de almacén trabaje con documentos separados o actualice las órdenes de compra y venta. La recogida y el envío deben ser pasos separados o se pueden realizar de una sola vez.

Bote

Organice su almacén asignando artículos a ubicaciones, la unidad más pequeña de la estructura lógica del almacén. Utilice los diarios de productos para asignar ubicaciones directamente en las líneas del documento. Las ubicaciones predeterminadas o fijas acelerarán el procesamiento de documentos.

Configuración de la bandeja

Configure y mantenga las ubicaciones definiendo tanto el diseño de su almacén como las dimensiones de sus estanterías, columnas y estantes. Proporcione información a la planificación definiendo características para ubicaciones.

Selección de inventario y ubicaciones de inventario

Cree listas de selección a partir de pedidos de ventas y almacene el trabajo de los pedidos de compra para asignar tareas al equipo de almacén, que puede completar la selección y ubicar el trabajo sin abrir pedidos de compra y ventas.

Recepción de almacén

Gestione los recibos desde una interfaz de usuario independiente en un entorno de varios pedidos. Cree un trabajo de ubicación directamente a partir de los recibos de almacén o utilice la hoja de cálculo de ubicación para crear varias tareas de ubicación.

Envío de almacén

Gestione los envíos de almacén desde una interfaz de usuario independiente en un entorno de varios pedidos. Cree listas de selección a partir de envíos o hojas de cálculo de selección.

Gestión de almacenes (continuación)

Recogidas y ubicaciones internas

Cree pedidos de selección y ubicación para fines internos, como la prueba de ubicación para la salida de producción, sin utilizar un documento de origen (como un pedido de compra o un pedido de ventas).

Recogida y ubicación dirigida

Reciba y guarde artículos en ubicaciones de acuerdo con las plantillas de ubicación, y elija artículos en función de las clasificaciones de zona y ubicación. Utilice la hoja de trabajo para mover artículos entre ubicaciones para optimizar el proceso de selección y el uso del espacio. Evite perder el tiempo utilizando el cross-docking. Tratar con diferentes unidades de medida para los mismos artículos.

Fabricación

Habilite de forma proactiva las operaciones de fabricación para mejorar el rendimiento, la calidad y el tiempo de actividad, al tiempo que reduce los costos y cumple con las expectativas de los clientes.

Gestión de montajes

Especifique una lista de los artículos, las materias primas, los sub-ensamblajes y los recursos que se pueden vender como una lista de materiales de ensamblado que componen un artículo terminado o un kit. Utilice pedidos de ensamblado para reabastecer los artículos de ensamblado. Capture los requisitos de los clientes para la lista de materiales del kit directamente a partir de cotizaciones de ventas, pedidos abiertos y líneas de pedido en los procesos de ensamblaje a pedido.

Hoja de cálculo de costo estándar

Proporcione a los controladores de la empresa una forma confiable y eficiente de mantener costos de inventario precisos. Trabaje con actualizaciones de costos estándar en Business Central de la misma manera que lo haría en una hoja de cálculo de Excel. Prepárese para las actualizaciones de costos sin cambiar los datos hasta que esté listo.

Lista de materiales del producto

Cree listas de materiales y calcule sus costos estándar. Realice un seguimiento de las diferentes versiones y sepa qué componentes eran válidos en un momento específico y para un lote de producción específico.

Planificación básica de la capacidad

Añadir capacidades (centros de trabajo) al proceso de fabricación. Configure rutas para órdenes de fabricación y planificación de necesidades de material. Vea las cargas y la lista de tareas de las capacidades.

Centros de máquinas

Agregue centros de máquinas como capacidades en el proceso de fabricación. Gestione la capacidad de cada máquina o recurso de producción a nivel detallado para los centros de mecanizado y a nivel consolidado para los centros de trabajo. Utilice los centros de máquinas para almacenar información predeterminada sobre los procesos de fabricación, como los tiempos de configuración, espera y movimiento, así como los porcentajes de desperdicio predeterminados.

Gestión de versiones

Cree versiones de listas de materiales y rutas de fabricación.

Órdenes de producción

Cree órdenes de producción y contabilice el consumo y la salida. Calcule las necesidades netas en función de las órdenes de producción. Utilice una herramienta de planificación de suministros manual como alternativa a la planificación automática. Obtenga visibilidad y

Fabricación (continuación)

herramientas para planificar manualmente la demanda de las líneas de ventas y crear pedidos de suministro.

Componentes automáticos y consumo de capacidad

Reduzca la entrada de datos y tenga información precisa sobre existencias y trabajos en curso al mismo tiempo. Utilice códigos de enrutamiento para vincular los componentes con una operación específica para minimizar el desperdicio mediante la implementación de principios justo a tiempo.

Subcontratación

Delegar la totalidad o parte de las operaciones a centros de trabajo externos. Utilice una ubicación separada y una orden de transferencia para realizar un seguimiento de las materias primas. Registre el trabajo realizado con órdenes de compra.

Carga finita

Administre la carga finita de recursos con restricciones de capacidad.

Tenga en cuenta las restricciones de capacidad de los períodos que se deben evitar sobrecarga de los centros de trabajo.

Chatarra

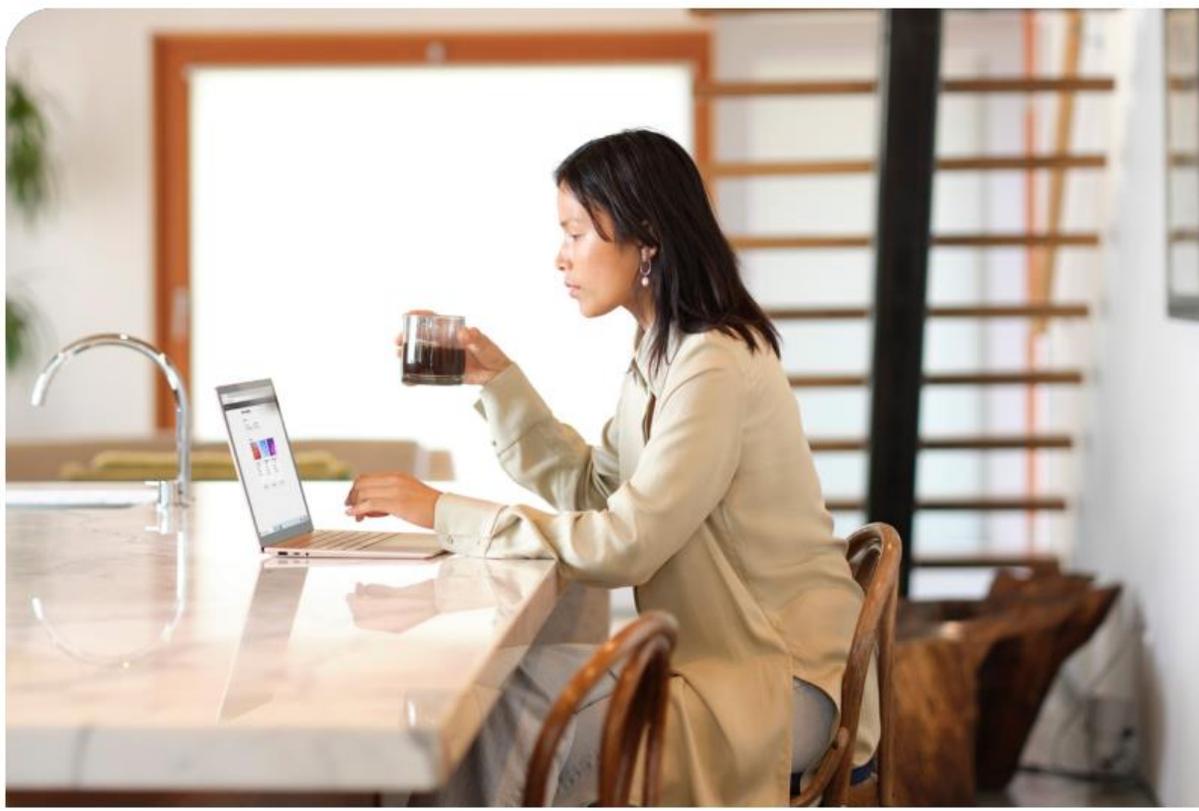
Los desechos pueden ser inevitables en el proceso de fabricación. Pero asegurarse de que se registre correctamente es esencial para una gestión adecuada del inventario y los costos.

eCommerce

Crea una mejor experiencia de compra conectándote fácilmente con el eCommerce y la experiencia del comerciante que se ofrece a través de la plataforma Shopify. Dynamics 365 Business Central ofrece un conector de Shopify para compartir fácilmente información entre las dos soluciones. El conector puede ayudarte a obtener la visibilidad necesaria para acelerar las respuestas a las consultas de los clientes, administrar devoluciones y reembolsos de manera más oportuna y garantizar un procesamiento preciso de los pedidos. Más datos conectados no solo agilizan sus operaciones, sino que también le ayudan a cambiar la experiencia de compra de sus clientes como la conoce. Puedes descargar e instalar la extensión [desde Microsoft AppSource](#) o desde la [tienda de aplicaciones de Shopify](#).

Productividad y colaboración

Dynamics 365 Business Central conecta sus datos, personas y procesos, lo que ofrece a sus equipos más formas de colaborar dentro del flujo de trabajo. Los usuarios de Microsoft 365 pueden acceder fácilmente a los datos de Business Central sin tener que cambiar de aplicación y sin tener una licencia de usuario específica de Dynamics 365. Los administradores pueden establecer permisos y reglas de acceso para garantizar que las personas tengan acceso seguro a la información desde Teams, Excel, Outlook y Word. Además, Business Central se puede integrar en Microsoft Teams para permitir que las personas colaboren en iniciativas y proyectos críticos directamente donde realizan las actividades comerciales diarias. Con Context IQ, su personal obtiene acceso a la información y los conocimientos correctos contextualmente, donde sea y como quiera que elijan trabajar. Con menos cambio de aplicación, su personal puede hacer más en menos tiempo, tomar decisiones más seguras y cuidar mejor a sus clientes.



Globalización y cumplimiento normativo

Business Central está disponible en más de 160 países y regiones para ayudarle a impulsar la estandarización global de procesos y respaldar las regulaciones de cumplimiento, como las Normas Internacionales de Información Financiera, la funcionalidad local, el RGPD y mucho más. La confianza en una solución de gestión empresarial es clave para dirigir un negocio eficiente. Con Business Central, las empresas están capacitadas para optimizar los procesos comerciales y, al mismo tiempo, cumplir de manera consistente y rentable con los crecientes requisitos regulatorios, fiscales y de informes.

Privacidad de datos

Business Central admite iniciativas de privacidad de datos, como el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).

Procesos y controles contables para ayudar al cumplimiento

Las empresas se enfrentan a crecientes desafíos de contabilidad financiera. Dependiendo de la industria, los mercados, la ubicación geográfica y las necesidades de financiamiento, una organización puede estar sujeto a los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP, por sus siglas en inglés) locales y a uno o más de:

La Ley Sarbanes-Oxley (SOX), una ley estadounidense aprobada en 2002 para proteger a los inversores mediante la mejora de la precisión y fiabilidad de las divulgaciones corporativas.

La sección de Normas Internacionales de Información Financiera de las Normas Internacionales de Contabilidad de la Unión Europea (NIC/NIIF), que entró en vigor en 2005 y establece normas internacionales de contabilidad para el reconocimiento, la medición, la consolidación y la presentación de informes.

El Nuevo Acuerdo de Basilea (Basilea II), promulgado en 2006 para abordar los problemas de riesgo de las instituciones financieras y promover una mayor estabilidad en el sistema financiero en general.

Gestione los estándares de cumplimiento

Proporcione información integrada, procesos alineados y herramientas fáciles de usar para ayudar a su personal a cumplir con las expectativas y los estándares de gestión financiera que son importantes para su negocio específico. [Obtenga más información](#) sobre la privacidad de los datos y el cumplimiento de las aplicaciones.

Globalización

Elimine las barreras lingüísticas con soporte para 47 idiomas, junto con localizaciones y cambios en la interfaz de usuario sin código. Además, las extensiones controladas por un propósito de Microsoft AppSource Marketplace le ayudarán a cumplir los requisitos locales.



¡Gracias!

Más información sobre Microsoft Dynamics 365 Business Central

Aproveche estos recursos adicionales para explorar más a fondo las ventajas de Dynamics 365 Business Central.

1

**Más información sobre
Central de negocios**

2

Haz una visita guiada

3

Solicita una demo

4

**Conéctese con un
Socio de Microsoft**



© Corporación Microsoft. Todos los derechos reservados. Este documento es solo para fines informativos. MICROSOFT NO OFRECE GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, EN ESTE RESUMEN. Este documento se proporciona tal cual. La información y las opiniones expresadas en este documento, incluidas las URL y otras referencias a sitios web de Internet, pueden cambiar sin previo aviso. Este documento no le proporciona ningún derecho legal sobre la propiedad intelectual de ningún producto de Microsoft. Puede copiar y utilizar este documento para fines internos de referencia.

www.microsoft.com