**UD1 - CASO PRÁCTICO 1:** NUESTRO PRIMER ERP.

**1. REDACCIÓN DEL CASO PRÁCTICO.**

**2. CONSIDERACIONES.**

**1. REDACCIÓN DEL CASO PRÁCTICO.**

**Lo que se sabe de MADERAS CILPE, S.L. en cuanto a:**

Organigrama:

1. **Órgano ejecutivo** compuesto por tres socios: Economista, Graduado Social y Producción.
2. **Gerente:** Supervisa y Gestiona áreas y funciones de la empresa. No tiene poder en la toma de decisiones estratégicas.
3. **Delegado de Protección de Datos:** Colateral a Gerencia (Servicio externalizado).
4. **Funciones/Áreas:**
5. Área Administración: 1. Función Contabilidad; 2. Función compras; 3. Fuerza de Ventas: (Subáreas: Comerciales, servicio post venta, Marketing Digital); 4) Recursos Humanos;
6. Área de producción: (Recepción materias primas, Corte, ensamblado, Reparto)

Valores Económicos[[1]](#footnote-1):

1. **Patrimonio neto:** 1.986.692€
2. **Ventas:** 2.280.322€
3. **Compras:** 1.925.939€

RRHH:

1. **Trabajadores:** 35

IT:

1. Servidor (Administración): 1
2. Servidor (Fuerza de ventas): 1
3. Administración: 6
4. Taller: 2
5. Fuerzas de ventas: 4

Plataformas:

1. **Arquitecturas:** predomina X86 – 64 bits
2. **Sistemas Operativos:** Windows© Server 2016®; Android; Windows© 10
3. **Impresoras:** Matriciales (180 col.); Laser (Color y B&N).

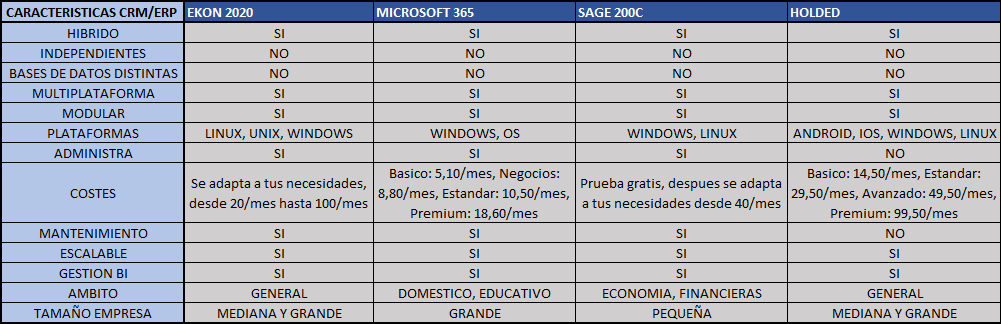
Competencias de los RRHH:

1. Se sigue los estándares de capacitaciones profesionales en España.

**Lo que se pide por parte de MADERAS CILPE, S.L. en cuanto a:**

1. Selección del mejor CRM/ERP (unidos o independientes)[[2]](#footnote-2).
   1. Coteje antes, durante y después las siguientes características:

* Comparativa (como columnas) de las siguientes características:



1. Sobre el CRM y/o ERP seleccionado[[3]](#footnote-3):
2. documente las operaciones realizadas.

* Una vez descargado el programa de la pagina web oficial, ejecutamos el archivo correcpondiente



* Se abrirá el asistente de instalación. Solo tienes que pulsa el botón siguiente cuando sea requerido para realizar la instalación.



* Para finalizar la instalación, tendrás que seleccionar si desea trabajar con los datos ubicados localmente o en la nube.



* Y ya estaría la instalación, el último paso sería iniciar sesión con tu cuenta de Factusol.



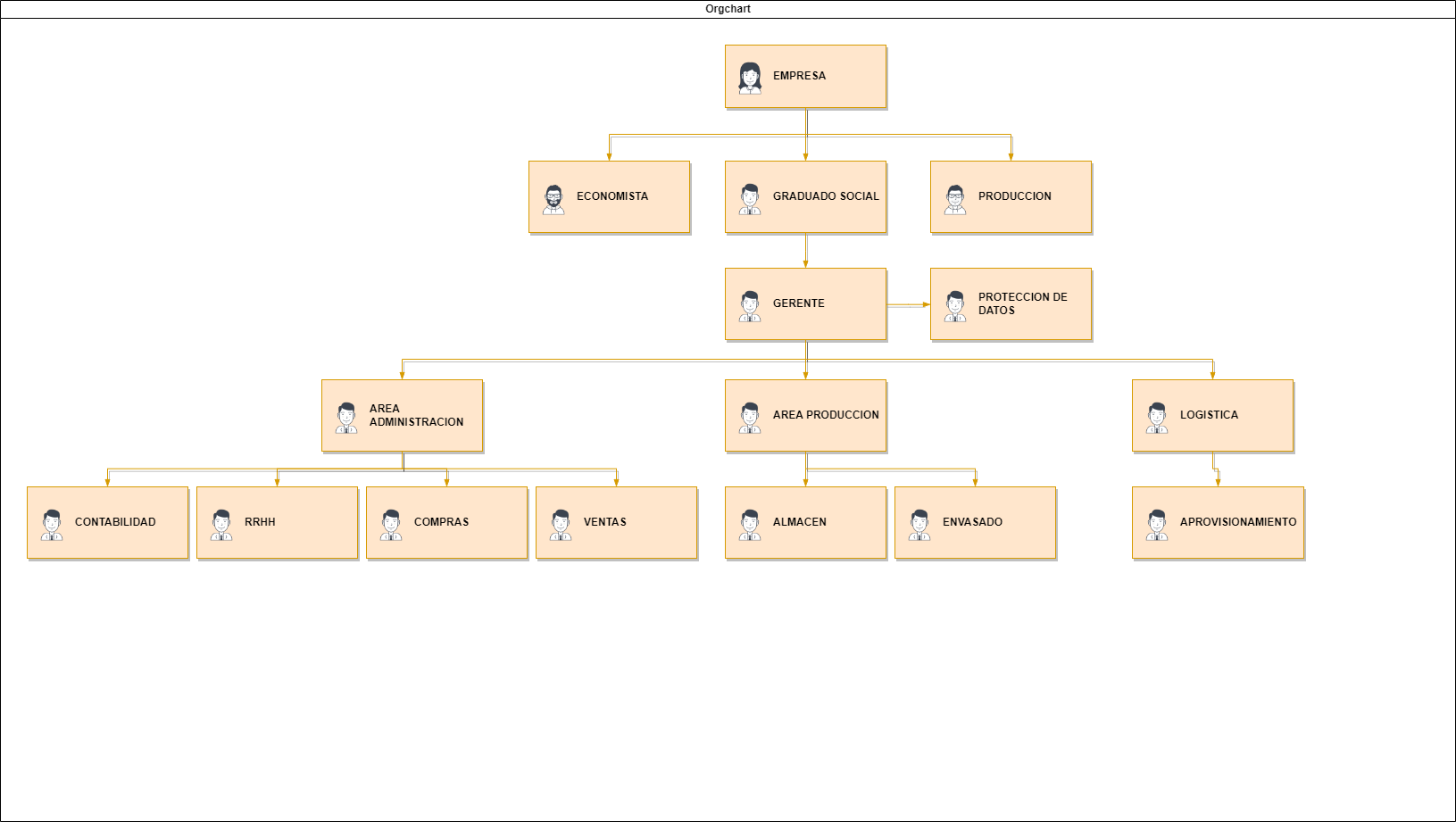
1. documente las incidencias producidas durante el proceso.

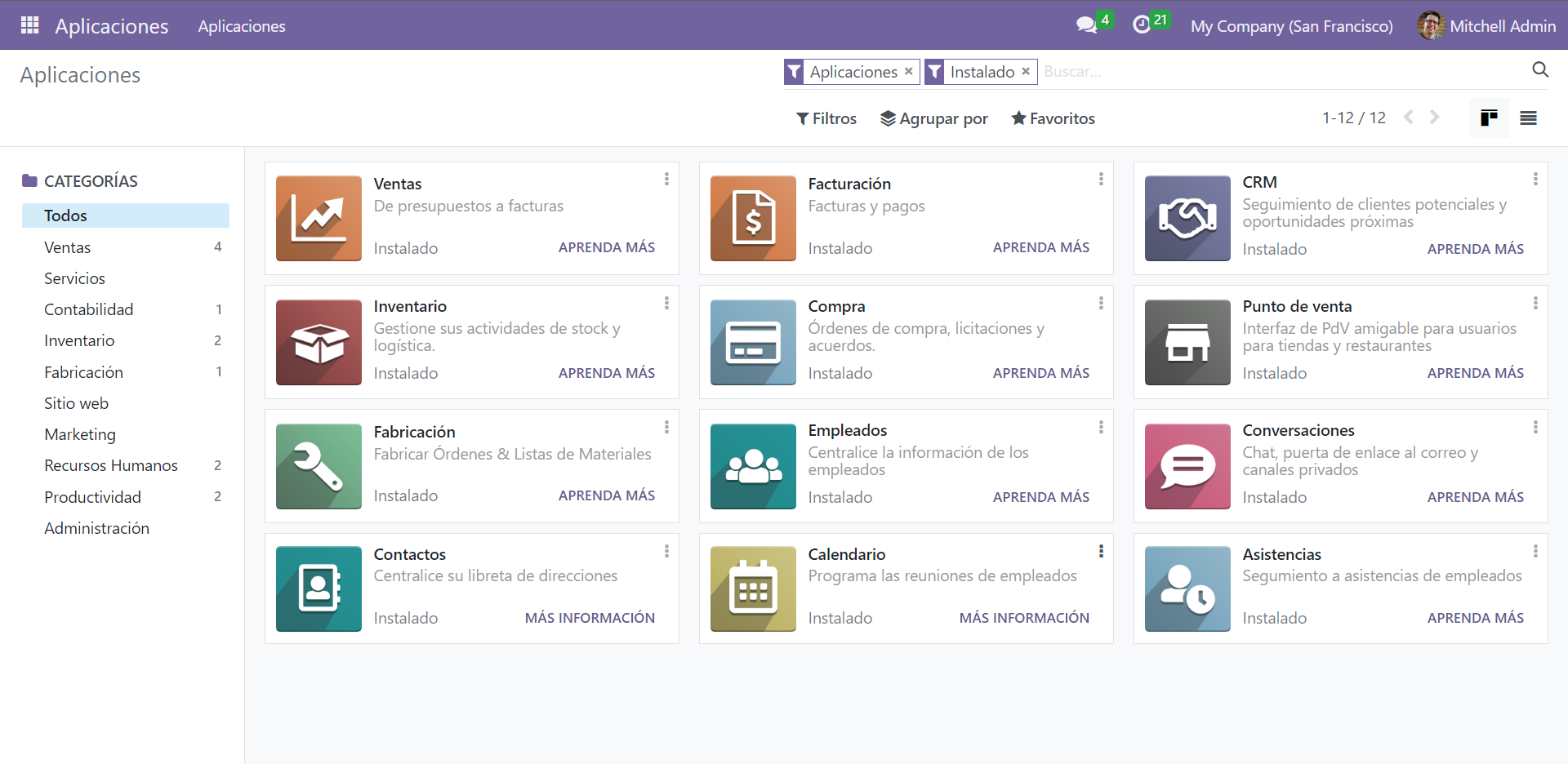
* Un poco de dificultad a la hora de encontrar información en internet sobre los ERP y CRM.

1. Conocido el organigrama de la empresa, e instalado Odoo en máquina Server, compare el organigrama (Departamentos y funciones) con los módulos disponibles hasta ahora. Se necesita saber si algún departamento/función queda desatendida (usuarios sin conexión con el sistema).

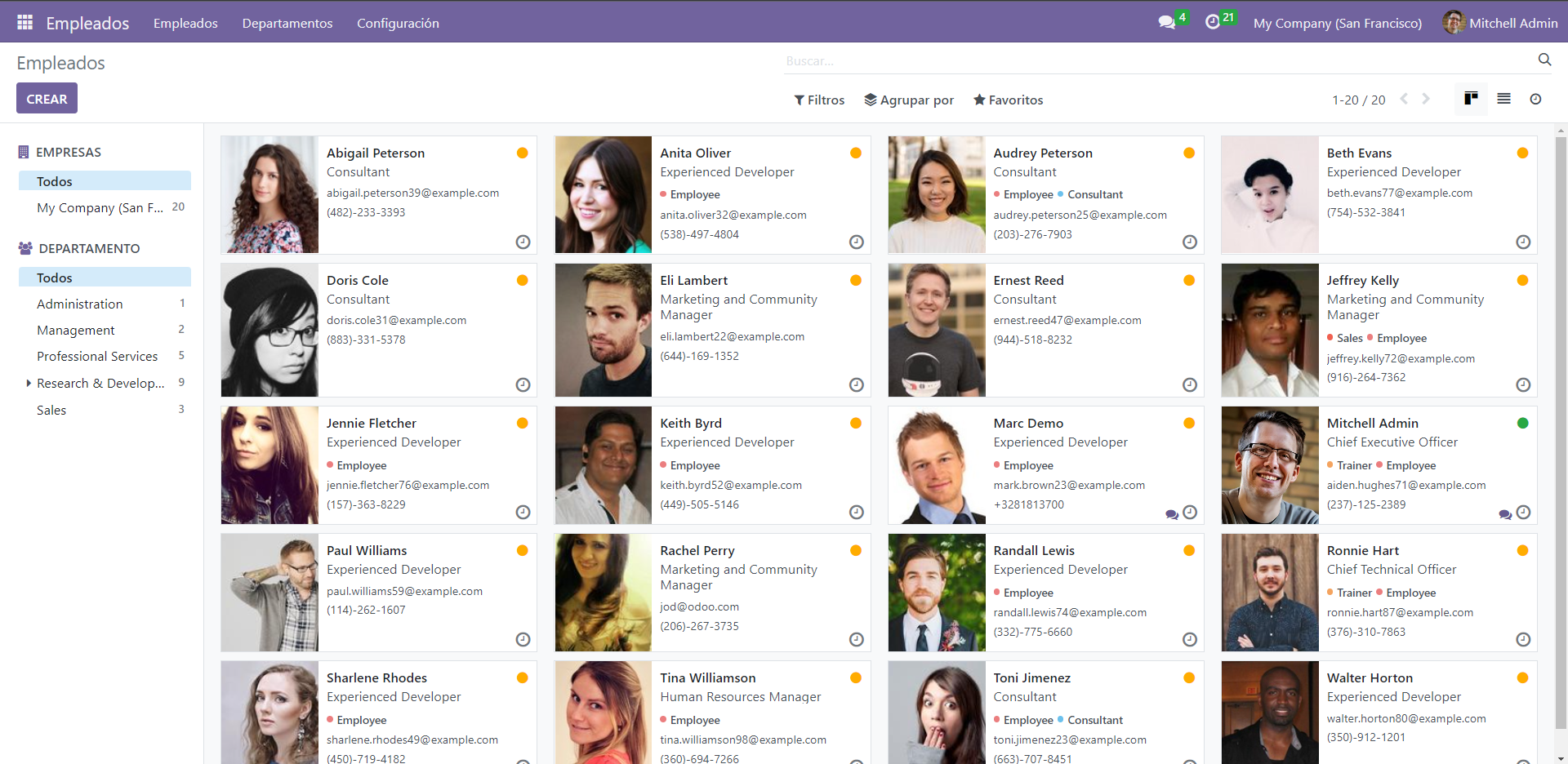
Revise el proyecto, obtenga y haga lo siguiente:

1. Están todas las funciones y departamentos integrados en el Sistema Odoo.
2. En caso contrario, qué módulos son necesario (por activación y/o compra) adquirir. Cuantifique la inversión (si procede: precio licencia cíclica).





1. Siguiendo la nomenclatura del organigrama, genere todos los usuarios necesarios en el sistema (tenga en cuenta los roles o permisos: solo los jefes de departamentos o áreas tienen roles de administradores).



**2. CONSIDERACIONES.**

**a. ¿Quién es MADERAS CILPE S.L.?**

Empresa andaluza afincada en la localidad sevillana de Marchena, creada en 1.999, especializada en el suministro de productos para la carpintería.

**b. Cultura y Clima Empresarial**

Empresa dinámica, moderna y eficaz, implicada al máximo con sus clientes, ofreciendo mucho más que una distribución convencional.

**Misión, Visión y Valores**

Desde su fundación, MADERAS CILPE S.L. ha experimentado un continuo desarrollo industrial y comercial, gracias al estrecho COMPROMISO con nuestros clientes y proveedores.

30.000m2 de instalaciones, reparto a domicilio, moderno taller industrial, y un equipo de más de 30 personas jóvenes, a la par experimentadas; todo ello es para MADERAS CILPE S.L. la garantía del buen servicio de hoy y el éxito de mañana.

En sus instalaciones disponen de una extensa gama de productos y servicios. Más de 5.000 referencias en stock, maquinaria de alta tecnología para el mecanizado de tableros, puertas y madera; todo ello manejado por personal cualificado.

**Notas:**

1. Este ejercicio no tiene vínculo alguno con la empresa mencionada.

2. Por parte del docente, respecto a los contenidos: No existe ningún interés mercantil (como estudio de caso real), ni tampoco el propio de propiedad intelectual.

3. La empresa en cuestión ya tiene un ERP-CRM instalado y consolidado (SAGE-MURANO), desde hace años. Por tanto, no cabe pensar en ningún cambio de software.

4. El presente ejercicio plantea una situación inicial (como hipótesis) al comienzo de la actividad empresarial, antes de que hubiera una toma de decisión para la adquisición del Software actual (bajo licenciamiento privativo).

4. En cuanto a Resultados de Aprendizaje y Criterios de Evaluación:

Resultado de Aprendizaje 1: *Identifica sistemas de planificación* de recursos empresariales y de gestión de relaciones con clientes (ERP-CRM) *reconociendo sus características y verificando la configuración del sistema* informático.

Criterios de Evaluación:

1. Se han reconocido los diferentes sistemas ERP-CRM que existen en el mercado.
2. Se han comparado sistemas ERP-CRM en función de sus características y requisitos.
3. Se ha identificado el sistema operativo adecuado a cada sistema ERP-CRM.
4. Se ha identificado el sistema gestor de datos adecuado a cada sistema ERP-CRM.
5. Se han verificado las configuraciones del sistema operativo y del gestor de datos para garantizar la funcionalidad del ERP-CRM.
6. Se han documentado las operaciones realizadas.
7. Se han documentado las incidencias producidas durante el proceso.

1. Cierre de año contable: 2020; fuente bibliográfica: economia3.com [↑](#footnote-ref-1)
2. Al menos cuatro aplicaciones de cada tipo. [↑](#footnote-ref-2)
3. Breve informe. [↑](#footnote-ref-3)