1. ¿Qué permitió a la empresa las exportaciones al extranjero?

- La gran demanda de sus productos.

2. ¿Qué razones tuvieron los directivos de la empresa en crear una filial en Italia?

- La centralización del mercado.

3. ¿Cuál es el principal objetivo de la empresa?

- Venta de productos internacionales.

4. ¿Qué pide la empresa DICSA al ERP que quiere implantar?

- Facilidad de comunicación con el cliente.

5. ¿Cuál es la estrategia de la empresa DICSA para ser competitiva en el mercado?

- Tener la última tecnología haciendo énfasis en la comunicación con el cliente.

6. ¿Qué departamentos de la empresa están implicados en el ERP instalado?

- Aprovisonamiento, compras y producción.

7. ¿Qué entiende el directivo por el término “antes de”?

- Anticiparte a la situación. Tener toda la información en un sitio para poder marcar previsiones.

8. ¿Qué problema tenían con el software a medida?

- Las actualizaciones requerían parones en la empresa.

9. ¿Los procesos de trabajo o procedimientos son comunes en toda la empresa?

- Sí, tanto Italia como España utilizan los mismos procedimientos de trabajo.

10. ¿En qué consiste el “almacén por ubicaciones”?

- Todos los movimientos que se hacían sobre el producto queda reflejado en tiempo real gracias a un código de barras.

11. ¿Qué beneficios tiene la empresa con la trazabilidad?

- Puede seguir el producto desde el comienzo de su preparación hasta la llegada al establecimiento.

12. Qué ha permitido a la empresa DICSA la implantación del “Business to Business B2B”

- Saber los productos que todavía no están DICSA y cuando podrían estar.