

PRÁCTICA SGE01

IDENTIFICACIÓN DE SISTEMA ERP-CRM

29/09/2022

CÉSAR BOUZAS SOTO

Contenido

1	A partir de un caso práctico de una empresa que se dedica a la venta por internet de material informático y de portátiles a medida:	2
1.0	Busca al menos siete referencias a la utilización de su sistema de gestión ERP	2
1.1	Razona, al menos, dos ventajas o beneficios de las que disfruta la empresa por usar un sistema ERP.....	3

1 A partir de un caso práctico de una empresa que se dedica a la venta por internet de material informático y de portátiles a medida:

1.0 Busca al menos siete referencias a la utilización de su sistema de gestión ERP.

Las he subrayado en Amarillo.

El proceso de venta de la empresa empieza con la recepción de un pedido desde la Web. Si al introducir los datos, **el sistema nos informa de que se ha rebasado el crédito**, se le informa al cliente y se acuerda que este pedido se servirá contra-reembolso. Lo reflejamos en el pedido.

Si el primer artículo **está en existencias**, lo asignamos a este pedido al momento, pero si el segundo corresponde a un "artículo configurado", entonces este tipo de artículo **genera las instrucciones de fabricación según las características que quiere el cliente (tamaño, color, prestaciones, etc) sin necesidad de dar un nuevo código cada vez**. Por último, el tercer artículo es un artículo de compra-venta y no tenemos existencias. **El sistema nos propone generar un pedido de compra**, pero nosotros declinamos esta propuesta para poder realizar un pedido conjunto al proveedor a final de semana. El pedido queda listo para ser servido cuando todo el material esté disponible.

Debido a este pedido, es posible que los niveles de existencias hayan generado alguna **propuesta de compra de materia prima o fabricación de productos semi-elaborados**. Descubrimos que existe una **propuesta de fabricación** de 50 unidades. Comprobamos desde allí mismo la disponibilidad de todos los materiales para la fecha requerida, así **como disponibilidad de capacidad en horas por grupo de planificación**. El sistema nos informa de que existe una **situación de saturación** a 2 semanas vista. Nos surge la duda de atrasar el pedido o gestionar con producción un turno especial para el pedido de este producto. Finalmente optamos por retrasar una semana la fabricación. **Convertimos automáticamente la propuesta en orden de fabricación**. En el Departamento Comercial podrán mandar la **confirmación del pedido** con la nueva fecha de entrega.

En las propuestas de compra **convertimos varias propuestas de un proveedor en un solo pedido**. **Los precios y condiciones se recuperan automáticamente** y el sistema nos avisa de que debemos renovar un acuerdo de un artículo con el proveedor. Si existen errores estos son indicados. Si algún artículo requiere de control de calidad, puede indicarse.

Las instrucciones de fabricación salen con toda la información necesaria para evitar errores. **Los operarios reportan**, gracias al **código de barras** de los boletines de trabajo, el inicio, el final y la **cantidad producida en cada operación**. Esta información se convierte en coste, coste que es comparado con el estándar y nos alerta de desviaciones. Esta información es la base para abonar una prima de producción a los operarios. **En los planes de trabajo vemos en todo momento la situación real de la producción**. Un rápido vistazo a la pantalla nos permite conocer aquellas operaciones que están listas para ser efectuadas. La unidad de co-clasificación nos permite juntar varias ordenes de fabricación para evitar cambios innecesarios de útiles, cambios de materias primas, etc.

Las **facturas** que recibimos se coordinan **con las entregas de los proveedores y** en función del tipo de producto, o clase, etc., **el sistema nos propone la cuenta contable a la que se cargará la compra.** El sistema nos permite establecer la política de seguimiento de cobros a realizar para cada cliente.

1.1 Razona, al menos, dos ventajas o beneficios de las que disfruta la empresa por usar un sistema ERP

En este caso la empresa sabe desde el primer momento que el cliente ha sobrepasado el crédito que tiene en los pedidos por ello se lo comunica al cliente , el método de pago es contra reembolso ya el momento inicial sin esperar a fases más tardías el proceso de compra.

- a) En este caso el ERP **facilita el acceso a la información** , al histórico de compras y coste.
- b) **Mejora la relación con el cliente** pues este conoce las condiciones antes de realizar el pedido pudiendo aceptar o no.

La empresa gestiona el pedido de 3 productos sabiendo si los tiene en stock los debe comprar o debe producirlos por medios propios controlando en este caso los tiempos , materiales y procesos necesarios.

- a) **Reducción de costes empresariales**, especialmente los relacionados con las operaciones de las tecnologías de información y comunicación en la empresa pues en todo momento sabemos que es necesario para completar el pedido , accediendo a los precios de material y pudiendo englobar las necesidades de este pedido en un conjunto de compras necesarias para otros pedidos iguales o similares.
- b) **Mejoran el entorno de integración de todas sus acciones.** La empresa controla y toma decisiones en función de este pedido y de otros simultáneos (compras, aumento de turnos y subcontratas).

Durante el proceso de fabricación con el uso de códigos de barras, las instrucciones de fabricación salen con toda la información necesaria para evitar errores se consigue:

- a) **Una mejora en las herramientas para el tratamiento de la información.**
- b) **Reducción de costes** al evitar errores .
- c) **Mejora la relación con o entre los agentes involucrados** en el proceso, en este caso el departamento de compras con el de producción.

