

<b>Ingeteam</b>	<b>ACTA DE REUNIÓN</b>	
<small>IPT_ACRM_ACT_150415_Costes_v3.doc</small>	<b>Proyecto CRM -Establecimiento de Costes</b>	<b>15/04/2015</b>

<b>EMPRESAS / ORGANISMOS</b>	Ingeteam (IPT – FV)
	Content-SORT

<b>ASISTENTES</b>	Jose Luis Gutiérrez	Ingeteam (IPT – FV)
	Julián Balda	Ingeteam (IPT – FV)
	Cristina Egurza	Ingeteam (IPT – FV)
	Ignacio Parres	Content SORT
	Arturo Albacete	Content SORT

<b>FECHA DE LA REUNIÓN</b>	15/04/2015	<b>Comienzo</b>	10:09
<b>LUGAR DE LA REUNIÓN</b>	Ingeteam (IPT – FV) – Sala 21	<b>Finalización</b>	12:00

<b>ASUNTOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión de costes de componentes</li> </ul>
----------------	--

## CONTENIDO DE LA REUNIÓN

En esta reunión se va a analizar el procedimiento que se sigue cuando un comercial no tiene el coste de un producto, por lo que necesita ayuda para la elaboración de una oferta.

Cuando el producto está ya definido, y Producción compra el producto, entonces Producción pone el coste.

Cuando es un nuevo producto I+D hace estimaciones de coste en función de los presupuestos de los proveedores. Pero no lo mete en SAP.

I+D no pone precios a productos terminado.

Para hacer una oferta puede faltar un componente (porque nunca se ha trabajado antes comercialmente y no está el precio en SAP o no está dado de alta). Hay que darlo de alta en SAP y ponerle el precio.

Ahora mismo comercial se sienta con Julián cuando es un equipo grande y se estima un precio.

Con el CRM lo que se debe hacer es pasar el C25 a Administración Comercial.

Cristina propone que se debe mejorar de alguna manera el configurador de códigos 25 ahora que se está haciendo algo relacionado. Hay muchos errores que se identifican a diario; y la hoja no la tiene todo el mundo actualizada.

<b>Ingeteam</b>	<b>ACTA DE REUNIÓN</b>	
IPT_ACRM_ACT_150415_Costes_v3.doc	<i>Proyecto CRM -Establecimiento de Costes</i>	15/04/2015

## **Establecimiento de costes de componentes para una Oferta**

Cuando se recibe una solicitud de oferta por parte de un Cliente hay una serie de pasos que hay que tomar para establecer los costes de los productos y servicios ofertados.

El comercial genera un código 25 que define al producto. El proceso de establecimiento de costes se inicia cuando este producto no tiene coste en SAP.

El comercial solicita el coste a Paneles en base a éste código 25.

- Si existe la lista de materiales, esto es, todos los componentes del producto han sido diseñados, entonces los materiales se dan de alta en SAP (Backoffice), y se le envía un email a Jorge Martínez para que calcule los costes. Los costes dependerán de si los materiales (del producto) han sido fabricados o no.
  - o Si han sido fabricados, Paneles introduce los costes en SAP (o APG para los PowerStation, SCADA o PlanController)
  - o Para los que no han sido fabricados Jorge Martínez se encarga de estimar los costes. Entonces Paneles los pone en SAP (CK11N).
- En caso de no existir algún material en la lista, I+D se encargará de diseñar los materiales que falten.

Una vez que se tienen los costes de paneles, que son los costes de producción (material + obra), Backoffice añade el margen de Paneles y el coste de provisión de garantía. Esto es el PCP-2 (precio de compra a Paneles). En base a una fórmula financiera se calcula un margen que dará el ICP-3. Este precio será el precio mínimo que el KAM podrá ofertar.

## **SCADA (Supervisión, Control y Adquisición de Datos)**

De momento la venta de los SCADA está hecha a medida. Se reúnen con el cliente y se analizan los requerimientos. En base a ellos se hace un desarrollo personalizado. Se comenta que sería interesante tener un Kit básico con diferentes opciones que permitan un nivel de personalización, pues el método actual requiere una gran inversión de recursos.

## **PEDIDO**

A día de hoy, para hacer un pedido, el comercial va a la persona concreta de backoffice en función del equipo.

Cristina Egurza atiende los pedidos de trifásicos grandes: da de alta un código 25 por petición comercial (que le facilita el C25) y solo cuando ya hay un pedido, aunque a veces se adelanta.

Si ya está dado de alta en SAP, backoffice hace un recálculo de costes: CK11N (coste de transacción) le suma la provisión de garantía y le aplica el margen de FV. Total: coste de compra a paneles.

Si no está en SAP, lo da de alta. Paneles calcula el precio cuando se fabrique, con provisión y margen incluidos.

Entonces ya puede proceder con el pedido.