

Sistemas de Gestión Empresarial	Ejercicios	1ª Evaluación
AE: Identificación de módulos ERP	GRUPO	DAMT2
Nombre y apellidos: Barrios Carmen, Díez Albano	Fecha	29/09/2023

Por parejas, realizar el siguiente ejercicio. Sólo un miembro de la pareja subirá el archivo, en el que se indicarán ambos nombres. Deberás guardarlo con el nombre apellido1\_nombre1\_apellido2\_nombre2\_ae1.pdf

### CASO PRÁCTICO: MÓDULOS DEL ERP

**A partir del siguiente caso práctico de una empresa que se dedica a la venta por internet de material informático y de portátiles a medida, busca las posibles referencias a la utilización de su sistema de gestión ERP, razonando a qué módulo del RP hacen referencia. Además, justifica, al menos, dos ventajas o beneficios de las que disfruta esta empresa por usar un sistema ERP.**

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.

<b>Sistemas de Gestión Empresarial</b>	<b>Ejercicios</b>	1ª Evaluación
<b>AE: Identificación de módulos ERP</b>	<b>GRUPO</b>	<b>DAMT2</b>
<b>Nombre y apellidos: Barrios Carmen, Díez Albano</b>	<b>Fecha</b>	29/09/2023

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-clasificación nos permite juntar varias órdenes 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.

## MODULOS ERP-CRM

Después de analizar las necesidades de la empresa (color naranja), hacemos una propuesta de las funciones que debe tener el sistema ERP-CRM.

- MÓDULO VENTAS:
  - RECEPCIÓN DE PEDIDOS (WEB)
  - COMUNICACIÓN CLIENTES (métodos pagos, tiempo de entrega).
- MÓDULO PROVEEDORES-COMPRAS:
  - ALMACEN DE FABRICACIÓN-INVENTARIO
  - PEDIDOS A PROVEEDORES
  - ALMACEN DE MATERIAS PRIMAS
- MÓDULO FABRICACIÓN O PRODUCCIÓN:
  - INSTRUCCIONES DE FABRICACIÓN.
  - TIEMPOS DE FABRICACIÓN.
  - GESTIÓN DE LA CADENA DE PRODUCCIÓN.
- MÓDULO GESTION PERSONAL(RRHH):
  - PLANIFICACIÓN HORARIA.
  - ALMACENAR DATOS DEL TRABAJADOR.
  - SOPORTE A LA CONTRATACIÓN.
  - ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA.
- LOGÍSTICA:
  - CONTROL DE PEDIDOS.
  - LLEGADA Y SUMINISTRO DE MATERÍA PRIMA.
  - SALIDA DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS.
- MÓDULO CONTABILIDAD/FINANCIERO:
  - CONTABILIDAD.
  - TESORERÍA.
  - COBROS.

<b>Sistemas de Gestión Empresarial</b>	<b>Ejercicios</b>	1ª Evaluación
<b>AE: Identificación de módulos ERP</b>	<b>GRUPO</b>	<b>DAMT2</b>
<b>Nombre y apellidos: Barrios Carmen, Díez Albano</b>	<b>Fecha</b>	29/09/2023

- NÓMINAS.
- FACTURACIÓN.
- INFORME Y ANALISIS:
  - CONTROL DE CALIDAD.
  - REPORTE DE LOS OPERARIOS.

Con nuestra propuesta todas las necesidades de la empresa quedan cubiertas en un sistema centralizado que permite de forma fácil la comunicación entre departamentos y evitar la duplicidad de datos, y mantener la integridad de estos.

Además, este sistema permite la ampliación de forma sencilla, según las necesidades futuras de la empresa y a los trabajadores no les va a costar mucho esfuerzo aprender los nuevos módulos.