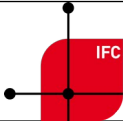
 cpifp Bajo Aragón	SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL	 IFC INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
	SGE01	
NOMBRE:		
FECHA DE ENTREGA: 01/12/2024	CURSO: 2º GS	

RA1. 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.

CE a) Se han reconocido los diferentes sistemas ERP-CRM que existen en el mercado.

CE b) Se han comparado sistemas ERP-CRM en función de sus características y requisitos.

CE c) Se ha identificado el sistema operativo adecuado a cada sistema ERP-CRM.

CE d) Se ha identificado el sistema gestor de datos adecuado a cada sistema ERP-CRM.

CE e) Se han verificado las configuraciones del sistema operativo y del gestor de datos para garantizar la funcionalidad del ERP-CRM.

Recursos necesarios para realizar la Tarea.

Buscador de Internet para acceder a los contenidos de esta unidad así como a páginas web sobre ERP y un procesador de textos para elaborar el documento.

Consejos y recomendaciones.



Cuando uses Internet para documentarte y elaborar la solución conviene siempre contrastar la información con al menos una o dos páginas con contenidos similares.

Indicaciones de entrega.

Una vez realizada la tarea elaborarás un único documento (**pdf**) donde figuren las respuestas correspondientes. El envío se realizará a través de la plataforma de la forma establecida para ello, y el archivo se nombrará siguiendo las siguientes pautas:

apellido1_apellido2_nombre_SIGxx_Tarea.pdf

Asegúrate que el nombre no contenga la letra ñ, tildes ni caracteres especiales extraños. Así por ejemplo la alumna Begoña Sánchez Mañas para la primera unidad del MP de SGE, debería nombrar esta tarea como...

 cpifp Bajo Aragón	Desarrollo web en entorno cliente ACTIVIDAD UD1-1	<div style="text-align: right;">E-75.E-17-</div>  IFC INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
NOMBRE:		

sanchez_manas_begona_SGE01_Tarea.pdf



Enunciado

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 resuelve todas y cada una de las preguntas.

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

 cpifp Bajo Aragón	Desarrollo web en entorno cliente ACTIVIDAD UD1-1	<div style="text-align: right;">E.7.5.E.17.</div>  IFC INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
NOMBRE:		



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.

Preguntas

 cpifp Bajo Aragón	Desarrollo web en entorno cliente ACTIVIDAD UD1-1	<div style="text-align: right;">E-75.E-17-</div>  IFC INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
NOMBRE: _____		

Pregunta 1. Busca dos sistemas ERP se ajusten a las necesidades y características de la empresa. Justifica la respuesta.

CE d) Se ha identificado el sistema gestor de datos adecuado a cada sistema ERP-CRM. (+1,5 puntos)

Responde aquí la pregunta

Pregunta 2. Busca todas las referencias de utilización del sistema ERP.

CE b) Se han comparado sistemas ERP-CRM en función de sus características y requisitos. (+ 1,5 puntos)

Responde aquí la pregunta

Pregunta 3. ¿Qué sistema operativo es adecuado para los ERP Odoo y Salesforce? Justifica la respuesta.

CE c) Se ha identificado el sistema operativo adecuado a cada sistema ERP-CRM. (+2 puntos) (+1 punto)

Responde aquí la pregunta

Pregunta 4. Busca dos sistemas ERP y dos sistemas CRM actuales.

CE a) Se han reconocido los diferentes sistemas ERP-CRM que existen en el mercado. (+2 puntos)

Responde aquí la pregunta

Pregunta 5. Compara los dos sistemas ERP de la Pregunta 1. Para ello, rellena la tabla

inferior. Introduce al menos 4 características, para realizar la comparación.

CE b) Se han comparado sistemas ERP-CRM en función de sus características y requisitos. (+0,5 puntos)

Características	ERP 1	ERP 2

Pregunta 6. ¿Qué sistema gestor de base de datos utiliza cada sistema ERP anteriormente comparados?

CE e) Se han verificado las configuraciones del sistema operativo y del gestor de datos para garantizar la funcionalidad del ERP-CRM. (+1,5 puntos)

Responde aquí la pregunta