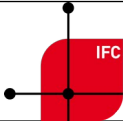
 <b>cpifp</b> <b>Bajo Aragón</b>	<b>SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL</b>	 <b>IFC</b> <b>INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES</b>
	<b>SGE01</b>	
<b>NOMBRE:</b> Kevin Zamora Amela		
<b>FECHA DE ENTREGA:</b> 01/12/2024	<b>CURSO:</b> 2º GS	

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...

 <b>cpifp</b> <b>Bajo Aragón</b>	<b>Desarrollo web en entorno cliente</b>	 <b>IFC</b> <b>INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES</b>
	<b>ACTIVIDAD UD1-1</b>	
NOMBRE: Kevin Zamora Amela		

**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

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



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

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

**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)

En base a las demandas funcionales de la empresa propuesta, se presentan dos sistemas ERP, que podrían ajustarse a la empresa y su ámbito de aplicación (venta de material informático y portátiles a medida), estos son **SAP ERP** y **Microsoft Dynamics 365**.

**SAP ERP** es una de las soluciones más robustas y completas del mercado. Ofrece una amplia gama de módulos que pueden gestionar todo el ciclo de vida de un pedido, desde la recepción del pedido hasta la fabricación y el control de inventarios. Sus módulos de gestión de producción y su capacidad de integración con distintos sistemas lo hacen ideal para la gestión de "artículos configurados". A continuación se destacan sus características principales, en relación con uno de sus productos ofertados:



**SAP Business One:**

- Módulos completos para ventas, finanzas, análisis, gestión de inventario, ERP y CRM.
- Informes, paneles de control, alertas y seguimiento de indicadores.
- Personalización por industria.
- Implementación en la nube o en las instalaciones.
- Business intelligence integrada.
- Implementación fácil y escalable.

**Microsoft Dynamics 365**, es conocido por otro lado por su flexibilidad y fácil integración con otros productos de Microsoft. Es una solución que permite una gestión eficiente de inventarios y pedidos, y a su vez, también ofrece herramientas avanzadas de análisis y reporting. Por si fuera poco, su interfaz resulta bastante sencilla, versátil e intuitiva, permitiendo adaptarse a las necesidades específicas de la presente empresa.

Este podría ser una buena síntesis de sus características/enfoques principales:

- Automatización de procesos.
- Inteligencia empresarial.
- Integración con otras aplicaciones.
- Personalización y extensibilidad.
- Accesibilidad y movilidad.
- Usabilidad y adaptabilidad.

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

**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)

Para encontrar referencias de utilización de ambos sistemas ERP, hemos consultado estudios de caso, testimonios/valoraciones de clientes y cierto análisis de mercado, los cuales están disponibles en internet.

- **SAP ERP** se utiliza en algunas grandes empresas, como: Coca-Cola, Airbus y Pfizer.

- **Microsoft Dynamics 365** también es utilizado por otras grandes empresas, como: HP, IKEA y Toyota.



Como se puede apreciar, la utilización de estas aplicaciones por aplicaciones de tal calibre, demuestran contundentemente la gran versatilidad de estos y también, la posible aplicación de estos sistemas, a la hora de optimizar el funcionamiento de industrias bastante distintas y variadas.

**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)

Por un lado, **Odoo** es un sistema ERP de código abierto, el cual es compatible con una gran variedad de sistemas operativos, como: Windows, macOS y Linux. Esto lo hace muy flexible y accesible, permitiendo poderse aplicar en empresas con diferentes infraestructuras tecnológicas y organizativas.



Y por otro lado está **Salesforce**, como otra opción a considerar, aunque sea. Este no resulta un ERP estrictamente, aunque es una plataforma CRM muy poderosa, que se ejecuta principalmente en la nube y por ende, puede ser ejecutado con indiferencia del sistema operativo de aplicación. Puede accederse a este desde cualquier dispositivo con conexión a internet; ese resulta su principal requisito.

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

<b>Pregunta 4.</b> 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)	
<b>Sistemas ERP:</b> - SAP ERP - Microsoft Dynamics 365	<b>Sistemas CRM:</b> - Salesforce - HubSpot CRM

<b>Pregunta 5.</b> 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	SAP ERP	Microsoft Dynamics 360
<b>Modularidad</b>	Es alta, gracias a muchos módulos disponibles.	Es alta, con integración con aplicaciones de Microsoft y de terceros.
<b>Facilidad de uso</b>	Resulta complejo y requiere formación para usarlo.	Muy intuitivo, resultando familiar para usuarios de productos de Microsoft.
<b>Escalabilidad</b>	Es muy escalable, siendo una buena opción para grandes empresas.	Es escalable, resultando así adecuado para pequeñas y grandes empresas.
<b>Coste</b>	Tiene un coste alto debido a su complejidad y también a sus características.	Con coste variable y en base al plan seleccionado en cada caso.

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

**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)

Primeramente, **SAP ERP** utiliza su propio sistema de gestión de bases de datos, llamado SAP HANA. Este está optimizado para el análisis de datos en tiempo real y también para la ejecución de aplicaciones empresariales de alto rendimiento.

Y por otro lado, **Microsoft Dynamics 365** utiliza generalmente Microsoft SQL Server como su sistema gestor de bases de datos, aunque también puede ser compatible con otros sistemas de bases de datos, según las necesidades específicas de cada cliente.