

CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR

**DESARROLLO DE APLICACIONES
MULTIPLATAFORMA**

CURSO 2024/2025

MÓDULO: SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Práctica 7 : Unidad 1

Rafael Álvaro Palomares Linares



1. [0,5 puntos] Uno de los principales objetivos en la actividad de una empresa privada es:

- a) Poseer la última tecnología en redes informáticas.
- b) Realizar investigación y desarrollo.
- c) Gestionar sus recursos.

d) Satisfacer las necesidades del cliente.

2. [0,5 puntos] Los sistemas ERP suelen estar formados por una arquitectura modular donde cada módulo gestiona funciones empresariales diferentes.

a. Verdadero.

b. Falso.

3. [0,5 puntos] La modularidad de un sistema ERP consiste en:

- a. Integrar todos los procesos de la empresa para ahorrar tiempo y costes.
- b. Adaptar mediante una solución genérica la aplicación a las necesidades de la empresa.
- c. Integrar solo algunos procesos, solo los que nos hacen ahorrar tiempo.

d. Hacer corresponder cada área funcional de la empresa con un módulo ERP, utilizando cada uno de ellos un software específico.

4. [0,5 puntos] Una de las principales ventajas del uso de los ERP es que minimizan costes empresariales, en especial los relacionados con las tecnologías de la información.

a. Verdadero.

b. Falso.

5. [0,5 puntos] Los sistemas de CRM bajo demanda o software en línea se caracterizan por (varias respuestas pueden ser válidas):

a. Disminuir los costes en los clientes.

b. Aumentar la eficacia y eficiencia en la comunicación.

c. Mejora el soporte técnico y las tareas de mantenimiento.

d. Las aplicaciones software del cliente operan completamente dentro de un explorador de Internet.

6. [0,5 puntos] Gracias a que todos los sistemas que integran CRM tienen su propia base de datos independiente, el sistema puede tomar información de cada una de las áreas para su toma de decisiones.

a. Verdadero.

b. Falso.

7. [0,5 puntos] El análisis previo a la adquisición e implementación de un sistema ERP/CRM es sumamente importante para definir los objetivos que se quieren conseguir.

a. Verdadero.

b. Falso.

8. [0,5 puntos] El módulo de CRM de un Sistema ERP permite:

a. Realizar una gestión de recursos humanos.

b. Gestionar los procesos financieros y contables de una empresa.

c. Gestionar la manufactura, compras y gestión de inventario.

d. Averiguar a una empresa los servicios y productos que requieren sus clientes para poder proveerlos, optimizando y mejorando las estrategias en los canales de entrega.

9. [0,5 puntos] El PLM es una extensión al sistema ERP que intenta controlar la cadena de suministro de una empresa.

a. Verdadero.

b. Falso.

10. [0,5 puntos] La correcta integración de una base de datos nos permite distribuir de forma estandarizada la información introducida por todo el sistema.

a. Verdadero.

b. Falso.

11. [0,5 puntos] El SaaS consiste en proporcionar a los clientes el acceso al software adquirido a través de la red.

a. Verdadero.

b. Falso.

12. [0,5 puntos] Los sistemas de planificación de recursos empresariales son sistemas de gestión de información que integran y automatizan muchas de las prácticas de negocio asociadas con los aspectos operativos o productivos de una empresa.

a. Verdadero.

b. Falso.

13. [0,5 puntos] La extensión referente a un ERP consistente en gestión del Capital Humano controla eficientemente las operaciones de la cadena de suministro.

a. Verdadero.

b. Falso.

14. [0,5 puntos] El sistema operativo donde se instale el ERP debe ser una cuestión estratégica de la empresa, y dependerá del equipamiento elegido y del ya instalado.

a. Verdadero.

b. Falso.

15. [0,5 puntos] Entre las ventajas del uso de un sistema CRM están (varias respuestas pueden ser válidas):

a. Disminuir las tasas de retención de clientes.

b. Mejorar la información del cliente.

c. Disminuir la cuota de gasto de los clientes.

d. Incremento de ventas.

16. [0,5 puntos] En toda implantación ERP en primer lugar es necesario un análisis previo y en segundo lugar un proyecto propio de implantación.

a. Verdadero.

b. Falso.

17. [0,5 puntos] Los centros de atención telefónica (call centers) son unos de los típicos CRM actuales.

a. Verdadero.

b. Falso.

18. [0,5 puntos] Indica cuál de estas empresas no integra entre sus servicios el ERP (varias respuestas pueden ser válidas):

- a. Microsoft.
- b. SAP.
- c. Oracle.
- d. Ninguna de las anteriores es correcta.

19. [0,5 puntos] Entre las ventajas del uso de un sistema ERP están (varias respuestas pueden ser válidas):

- a. Aumenta la eficiencia operativa.
- b. Mejora las relaciones entre empresa y agentes con los que interactúan en el mercado.
- c. Dificulta el acceso a la información.
- d. Dificulta la configuración de los sistemas de la empresa.

20. [0,5 puntos] Los antecedentes de los ERP se remontan a la Primera Guerra Mundial.

- a. Verdadero.
- b. Falso.