

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

Jueves 12 de mayo del 2022

A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo**, profesor de la asignatura de **Cadena de Suministro** de los estudiantes:

- Calderón Casillas Gabriela Montserrat
- Estrada Zazueta Alan Sebastián
- Félix Moreno Julián Bernardo
- Ibarra Salcido Ana Michelle
- Navarro Velázquez Trinidad

con códigos:

- 216579017
- 220330147
- 216474223
- 216679674
- 216538973

de la Licenciatura: **Ingeniería en Negocios**, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (**CUCEA**) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto: "**ASSA ABLOY**".

Dicho proyecto se llevó a cabo del **01 de marzo al 05 de mayo**, cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño e implementación APP
- Diseño e implementación de página web
- Diseño e implementación de e-commerce
- Implementación de un nuevo SRM (Supply Chain Management) o cadena de suministro.
- Implementación de un nuevo ERP (Enterprise Resource Planning) sistema de planeación de recursos de la empresa.

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra institución, fueron:

- Se nos entregó un **paquete tecnológico** que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual de operación y mantenimiento

- Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:

- Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **7%**
- La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **4%**
- La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un **15%**
- Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **7%**

Se extiende la presente para fines académicos a los interesados.

NOMBRE Diana Vazquez K
PUESTO Materials Manager
Tel./Cel. 3320569206 e-Mail _____
FIRMA [Signature] SELLO _____

Asa Abloy Occidente S.A. de C.V.
The global leader in door opening solutions
RFC _____
Diana Vazquez K
Materials Manager
Antilla Periférica Sur 7900, Ed. 2B
T 33 2056 9206 | d.vazquez@assaabloy.mx

Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 18 de Mayo de 2022

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: ASSA ABLOY

ASSA ABLOY es una empresa global dedicada a fabricar y comercializar, dispositivos de cierre y apertura cuenta con más de 100 marcas y opera a nivel mundial. Se ubica en Anillo Perif. Manuel Gómez Morín 7980, Santa María Tequepexpan, 45600 San Pedro Tlaquepaque, Jal. Además, requiere reforzar sus áreas de oportunidad aprovechando la época pospandémica de COVID-19 para elevar su competitividad. Así, el **problema a resolver** es el diseño de una App, una página web, e-commerce, un SRM (Supply Chain Management) y un ERP (Enterprise Resource Planning).

Por lo tanto, en el análisis y estudio de su situación, el grupo de trabajo considera que el proyecto es de **transferencia tecnológica relevante**, pues desarrolla la integración a **nivel teórico** de los conceptos que comprenden la mercadotecnia digital y los negocios electrónicos así como la cadena de suministro permitiendo a **nivel práctico**, diseñar y habilitar una App , página web, e-commerce, SCM (Supply Chain Mngement) y ERP (Enterprise Resource Planning)

Son utilizados los libros del propio líder del proyecto:

Mejía-Trejo, J. (2017). Mercadotecnia Digital: Una descripción de las herramientas que apoyan la planeación estratégica de toda innovación de campaña web. Editorial Patria: México.

Mejía-Trejo, J. (2019). Fundamentos de Negocios Electrónicos. Teoría y Práctica. BUK: México.

Mejía-Trejo, J. (2019). Cómo hacer una App sin saber programar. BUK: México

El proyecto se documenta y entrega al usuario a través de un **paquete tecnológico** que los describe y soporta, con un resultado de mejoras reconocidas por el usuario como **sustanciales** en distinción de marca y ventaja competitiva de un **7%**, imagen y posicionamiento de marca en un **4%**, interacción más rápida y eficiente con clientes y proveedores en un **15%** e incremento de pedidos y ventas de un **7%**.

Además, se forma recurso humano de **5** estudiantes de la Licenciatura de Ingeniería en Negocios, de la Universidad de Guadalajara.

Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital y negocios electrónicos, en el período del **01-Marzo al 05-Mayo-2022**

Líder del Proyecto Dr. Juan Mejía Trejo profesor investigador CUCEA UdeG



Celular: 33-12809887; e-mail: jmejia@ucea.udg.mx; juanmejiatejo@hotmail.com



Universidad de Guadalajara

CUCEA
El mejor lugar para el talento

Centro Universitario de Ciencias Económica Administrativas

Reporte de Desarrollo Tecnológico

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

Contenido

- Datos generales 3
 - Productos..... 3
- Políticas..... 4
- Resumen Ejecutivo 5
 - Diagnóstico de la situación actual de la empresa 5
 - Pronóstico de la situación futura 5
 - Propuesta de valor de la solución 5
- Situación actual de la empresa BMG 7
- Pronóstico de la situación futura de la empresa BMG..... 8
- Benchmarking de la Competencia..... 9
- Pronóstico Actual de las Apps Utilizadas 12
 - Gestión del Talento Humano 12
 - CRM 12
 - SYSPRO – ERP 12
- Propuestas de Mejora Apps 14
 - Gestión del Talento Humano 14
 - CRM - Relación con el cliente..... 14
 - ERP de ORACLE..... 15
- Beneficios de las propuestas de mejora..... 17
 - Gestión del Talento Humano 17
 - Pipedrive-CRM 17
 - ERP (ORACLE) 18
- Costos 20
 - Gestión del Talento Humano 20
 - Pipedrive-CRM 20
 - ERP (ORACLE) 20
- Referencias 24

Datos generales.

Razón Social: ASSA ABLOY OCCIDENTE SA de CV

Tamaño: Empresa grande.

Estructura: Cuenta con una matriz en la ciudad de México y una sucursal en San Pedro Tlaquepaque, Jalisco.

Giro: Assa Abloy es una empresa con giro comercial Mayorista.

Ubicación: Anillo Perif. Manuel Gómez Morín 7980, Santa María Tequepexpan, 45600 San Pedro Tlaquepaque, Jal.



Productos

ASSA ABLOY cuenta con más de 100 marcas y opera a nivel mundial.

Estas incluyen desde cerraduras, seguridad y soluciones de automatización de entrada, hasta cualquier solución de apertura de puertas, tal como las cerraduras mecánicas, electrónicas y digitales para puertas de seguridad, control de acceso, puertas industriales y llaves digitales.



Políticas

Las políticas y directrices importantes del Grupo incluyen el control financiero, los problemas de comunicación, los problemas de información privilegiada, las marcas del Grupo, los problemas de sostenibilidad, la ética empresarial, la protección de datos y el control de exportaciones. La política financiera y el manual de contabilidad de ASSA ABLOY proporcionan el marco para el control y seguimiento financieros.

La política de comunicación del Grupo tiene como objetivo asegurar que la información se proporcione en el momento adecuado y de conformidad con las normas y regulaciones aplicables. ASSA ABLOY ha adoptado una política de información privilegiada para complementar la legislación de información privilegiada aplicable. Esta política se aplica a las personas que ocupan puestos gerenciales en ASSA ABLOY AB (incluidas las subsidiarias), así como a otras categorías de empleados. Las pautas de marca tienen como objetivo proteger y desarrollar los principales activos que representan las marcas del Grupo.

Objetivos

- Nuestro objetivo es ser el más innovador, dirigidos siempre hacia la mejora continua.
- Ayudar a diario a muchas personas a sentirse seguras y experimentar un mundo más abierto.

Resumen Ejecutivo

Diagnóstico de la situación actual de la empresa

Para conocer y establecer con exactitud la situación actual por la que atraviesa la empresa, fue necesario aplicar el modelo canvas a la empresa en cuestión, ya que es una herramienta de gestión empresarial que nos permitió analizar el manejo y organización actual de forma más dinámica y visual. Además de esto, de igual manera nos mostró las áreas de oportunidad, donde claramente decidimos gestionar a lo largo de la consultoría.

Gracias a dicha información extraída de forma directa de la organización, pudimos obtener las siguientes deficiencias donde decidimos proponer un valor agregado;

- Falta de un mejor manejo de personal, incluyendo el desglose de sueldos y salarios.
- Implementación de una ERP más actualizado y con mejor interfaz que el actual.
- Ausencia de CRM, básicamente poseen un sistema propio, sin embargo, no es suficiente.

Pronóstico de la situación futura

Con la implementación del modelo BMG se logró observar que el posicionamiento de ASSA ABLOY continuará e incluso aumentará, ya que se distinguirá por ser pionera en cuestión de acaparamiento de clientes, debido a que su status actual tiene gran peso, además de ser una de las mejores empresas multinacionales en nuestro país.

Propuesta de valor de la solución

La principal propuesta que le estamos generando a ASSA ABLOY es el poder tener mayor presencia en el mercado y se siga posicionando como la principal marca para los productos que maneja, ya que su posición actual es de las favoritas del segmento de mercado en el que está enfocado, solo queremos seguir presenciando a la empresa y que más empresas y personas con las necesidades que ASSA ABLOY cubre, adquieran sus productos y servicios con certeza y se siga

recomendando para así ampliar sus clientes y seguir creando una relación servicio-cliente cubriendo las necesidades de ambas partes.

Situación actual de la empresa BMG

Business Model Canvas

Situación actual

Diseñado por:
Equipo 4

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

Socios claves

- Proveedores
- Asesores
- Distribuidores
- Agentes
- Representantes

Actividades claves

- Apoyo en diseño, instalación, y servicio técnico

Recursos claves

- Maquinaria
- Computadoras
- Recursos humanos

Propuesta de valor

- Assa Abloy satisface los más altos estándares de calidad, diseño y funcionalidad.
- Las soluciones mantienen a las personas seguras y protegidas.

Relaciones con el cliente

- Brindar seguridad y tranquilidad al cliente

Canales

- Página web
- Distribuidores

Segmentos de clientes

Hogares y empresas de alcance global por la amplia gama con la que se cuenta, cubre mercados en:

- Europa
- América del Norte
- Asia
- Pacífico

Mercados emergentes

- Centro y sur de América
- Medio Oriente

Estructura de costes

- Materia prima
- Mano de obra
- Costos industriales (equipos y herramientas)

Fuente de ingresos

- Venta de productos
- Mantenimiento y modificaciones en el producto

Pronóstico de la situación futura de la empresa BMG

Business Model Canvas

Pronostico de la situación futura

Diseñado por:
Equipo 4

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

Socios claves

- Proveedores
- Asesores
- Distribuidores
- Agentes
- Representantes
- Recursos humanos
- Sociedades con empresas no rivales

Actividades claves

- Instalación
- Servicio técnico
- Compromiso
- Diseño
- Comunicación con el cliente
- Modernización
- Comparación con la competencia.

Recursos claves

- Maquinaria.
- Softwares.
- Computadoras.
- Recursos humanos.

Propuesta de valor

- Diseño y funcionalidad.
- Confianza en la seguridad que proporcionan los productos.
- Certeza en su calidad.
- Garantías de sus productos servicios.
- Garantías por fallas de instalación o de fabrica por tiempo determinado.

Relaciones con el cliente

- Creación de perfil de cliente.
- Seguimiento de clientes frecuentes.
- Productos más demandantes.
- Seguridad al contratar y adquirir productos.

Canales

- Redes sociales.
- Medios de comunicación como teléfonos y correo electrónico.
- Páginas web.
- Distribuidores.

Segmentos de clientes

Hogares y empresas de alcance global por la amplia gama con la que se cuenta, cubre mercados en:

- Europa
- América del Norte
- Asia
- Pacífico

Mercados emergentes

- Centro y sur de América
- Medio Oriente

Estructura de costes

- Materia prima.
- Mano de obra.
- Membresías de softwares y programas.
- Nominas.
- Costos industriales (equipos y herramientas).

Fuente de ingresos

- Venta de productos.
- Mantenimiento y modificaciones en el producto.
- Contratación de extensión de garantías.

Benchmarking de la Competencia

Criterios	Business Trade Consulting	DIPROSEG	SALTO SYSTEMS	JOHNSON CONTROLS
Contacto				
Fácil de contactar	1	2	1	2
El tiempo de espera es mínimo	2	1	2	2
Precio				
El precio es justo	1	1	3	2
El precio corresponde a la calidad de servicio	1	1	2	2
El precio es competitivo	1	1	4	2
Ubicación				
Es fácil de encontrar	1	2	2	1
Cuenta con buena ubicación comercial	1	3	1	2
El lugar es agradable/cómodo para el cliente	1	2	1	2
Servicio				
Gran eficiencia al resolver la problemática	1	1	1	2

PUNTAJE :
 1-. EXCELENTE
 2-. BUENO
 3-. ACCEPTABLE
 4-. DEFICIENTE
 5-. MALO

Agilización en la entrega del proyecto	2	1	2	1
Buena atención al cliente	1	2	2	1
Genera beneficios en su negocio	2	1	1	2

Precio estimado del proyecto:

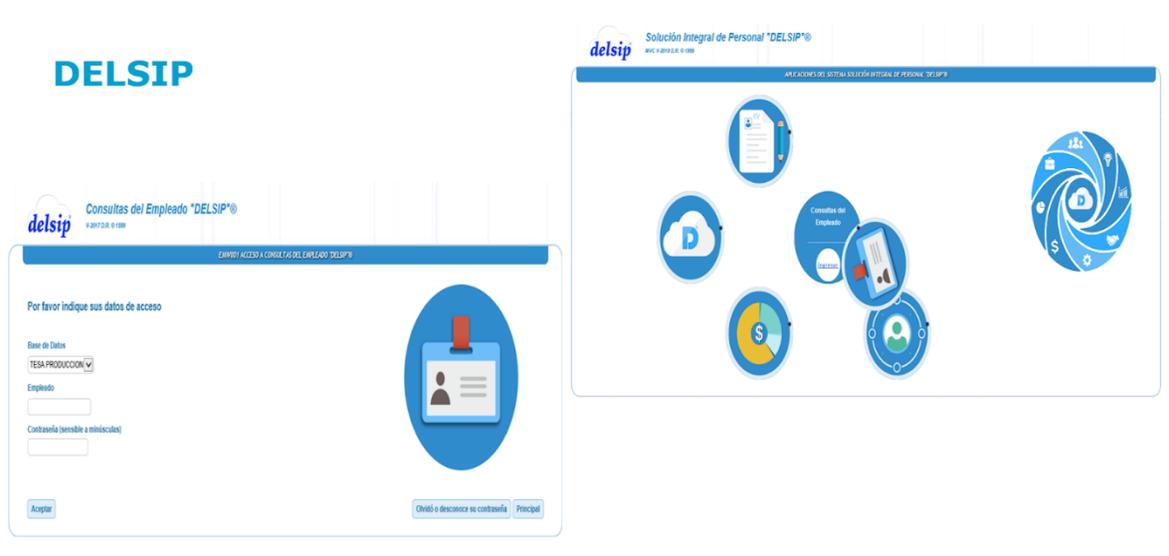
INVERSIÓN				
	Business Trade Consulting	DIPROSEG	SALTO SYSTEMS	JOHNSON CONTROLS
Misión y visión	\$ 1,500.00	\$ 1,300.00	\$ 3,000.00	\$ 2,000.00
CRM	\$ 1000.00	\$ 1,350.00	\$ 1,610.00	\$ 1,380.00
ERP	\$ 6,000.00	\$ 10,000.00	\$ 9,000.00	\$ 7,000.00
Página web	\$ 8,500.00	\$ 9,000.00	\$ 12,000.00	\$ 10,000.00
Logo	\$ 3,000.00	\$ 5,000.00	\$ 6,500.00	\$ 4,300.00
Slogan	\$ 1,200.00	\$ 1,500.00	\$ 2,800.00	\$ 1,600.00
Total	\$ 21,500.00 USD	\$ 28,150.00	\$ 34,910.00	\$ 26,280.00

Inversión Inicial	\$ 21,500.00 USD
RH	80 USD (1881.00 MX)
CRM	50 USD (1,050.00 MX)
ERP	70 USD (1,550.00 MX)
Total del pago	200 USD (4,400.00 MX)

Pronóstico Actual de las Apps Utilizadas

Gestión del Talento Humano

Delsip es la plataforma donde se lleva un control del talento humano, es un sistema enfocado a la administración de los recursos humanos, nóminas y control de asistencia de las empresas.



CRM

ASSA ABLOY utiliza un sistema propio de CRM, lo cual conlleva a un mejor control ya que conoce tal cual su organización, sin embargo, su soporte es poco fiable, por lo cual en las partes posteriores del documento se detalla la empresa que sería su mejor alternativa para continuar con su gestión de CRM y la cual lo benéfica tanto en costo como en utilidad.

SYSPRO – ERP

SYSPRO se utiliza para gestionar las actividades empresariales diarias, como la contabilidad, el aprovisionamiento, la gestión de riesgos, el cumplimiento y especialmente las operaciones de la cadena de suministro.

Sales Order Entry

File Function Edit Query Options Counter Sales

Customers: 0000001 | New Order | Add Lines | Order Header | Receive/Ship | Types: Order | Take Payment | Create Order | End Order | Order: 000008 | [4] [Prev] [Next] [Q]

Order Header

Sales order: 000008
 Document type: 0
 Customer purchase order: test123
 Order branch: 10
 Ship date: 29/06/2012
 To: J.P. Andy
 Part: List
 Salesperson: 100
 Order date: 29/06/2012
 AR Invoice terms: 2
 Ordered By: T

Order discount percentage:
 Tax:
 Area: N
 Ship via: Ro
 Order status: s: 12 - Open order

Customer Information

Customer Information | Order Totals

Customer: 000001
 Sold to address:
 Sold to name:
 Beyside Bliss
 P.O. Box 8
 Beyside North
 Beaside
 USA
 USA
 98111-
 N
 Currency: \$
 Exempt status:
 Customer branch: 10 - Beyside North
 Area: N - Northern Beach
 Customer class: A - A Class Customer

Order Line

Stocked | Non-stocked | Freight | Misc Charge | Service Charge | Refresh Lines | Damaps | Next | Comment

Add Stock Items 2D

Colour Size Grid

Colour/Size	Ten	Twenty	Thirty	Forty
Red				
Blue				
Black				

Insert Comment Lines

Stocked Line

Warehouse: FC
 Stock code: B100
 Description: Bicycle (AAL)
 Language Desc:
 Order Unit: EA
 Order quantity: 0.000
 Ship quantity: 0.000
 Stock order quantity: 0.000
 Quantity to ship: 0.000
 Original Order Qty: 0.000000
 Parent Line Number: 0.000000
 Pricing method: Costed
 Price code override: []
 Price override: []

Stocked Line Information

Customer stock code
 Tax information
 Links
 Bins
 Serials/Lots
 Free goods
 Dimensions
 Configure
 Customer price look-up
 Line notes
 Line values
 Net price: 4,905.000

Propuestas de Mejora Apps

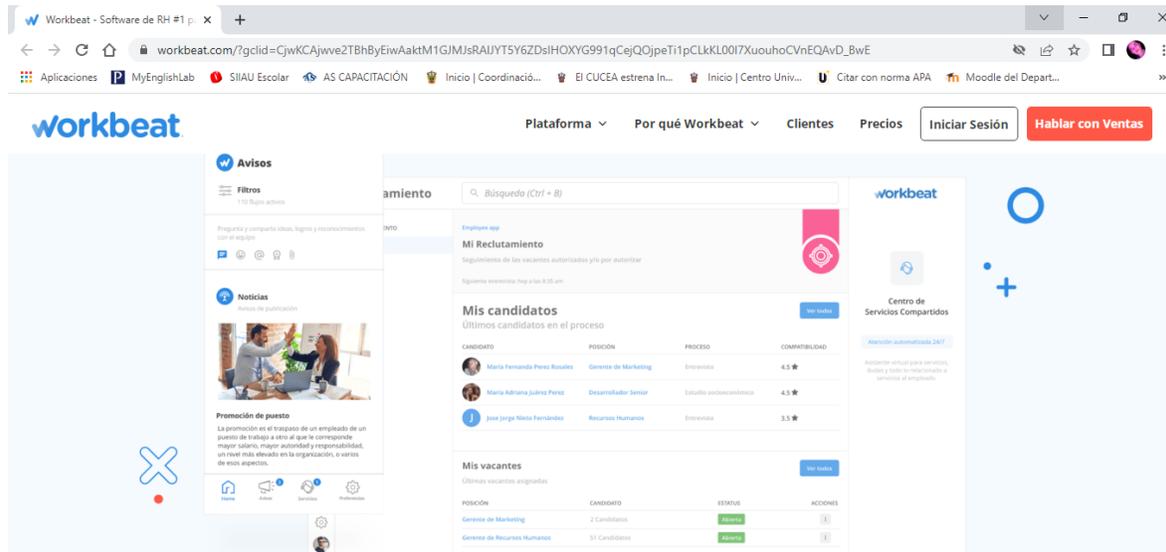
Gestión del Talento Humano

WORKBEAT PARA UN NUEVO MUNDO DE TRABAJO

Además de automatizar tus procesos de recursos humanos, Workbeat te ayuda a cubrir las necesidades de tus colaboradores e impulsar su productividad, donde quiera que estén.

Valor:

- Con todos los servicios y herramientas de trabajo que tus colaboradores necesitan desde la APP Móvil
- Automatiza RRHH y recupera el 50% de tu día.



CRM - Relación con el cliente

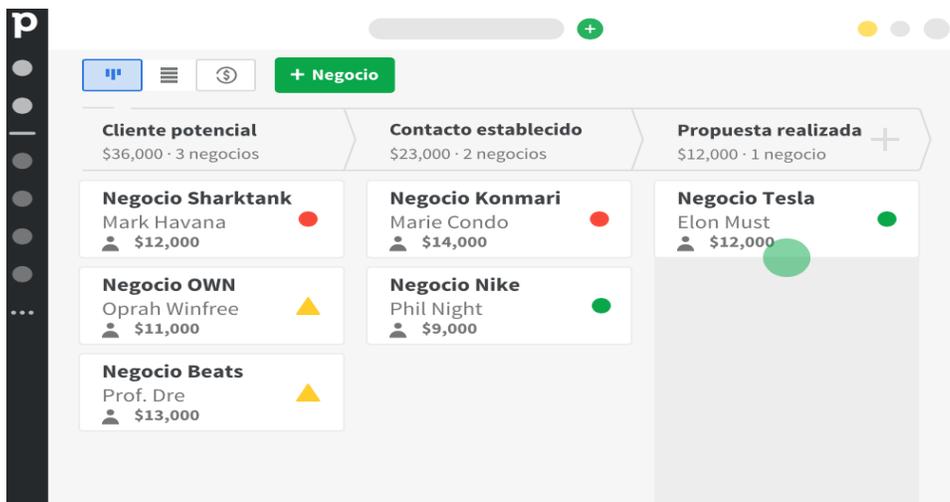
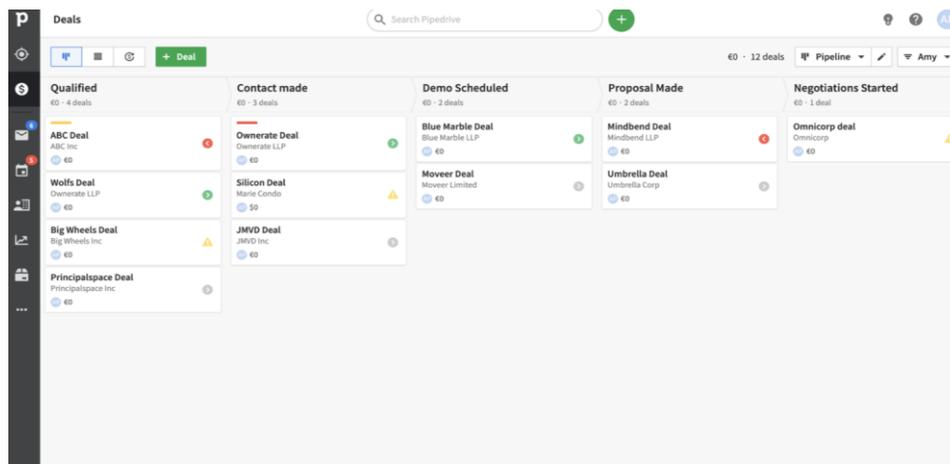
PIPEDRIVE

Assa Asabloy al contar con un software propio de la empresa se detectan fallas además de contar con procesos más lentos por falta de actualización de software.

Valor:

Herramienta de gestión de relaciones con el cliente (CRM) que organiza ventas y comunicaciones, aumenta ingresos de manera integral además visualizar procesos de venta.

- Gestiona prospectos y tratos
- Rastreo de comunicaciones
- Aplicaciones móviles e integraciones
- Avances e informes



ERP de ORACLE

La implementación de un nuevo ERP le permitirá a ASSA ABLOY ser más eficiente en sus procesos dentro de la cadena de suministros, la opción que nosotros recomendamos es el ERP de ORACLE o uno de los más populares el SAP.

Estos presentan una forma más rápida y sencilla de gestionar un proceso administrativo, así como la integración con otros softwares que utiliza la compañía.



vision

Assets US CORP - USD

Additions 63 Incomplete 0 Exceptions 0 Ready to Post	Adjustments 25 Incomplete	Transfers 6 Incomplete	Retirements 16 Incomplete 23 Exceptions 0 Ready to Post	Depreciation MAR-20
---	---	--	--	--------------------------------------

Actions View Detach Prepare All Merge Add to Asset Split

Description	Invoice Number	Cost	In Service Date	Category	PO Number	Units	Comments
⚠ Computer Hardware	AMCINov1604		2/28/18			1	
⚠ Computer Hardware	AMCINov1604		2/28/18			1	
⚠ Miscellaneous Ex...	LSFA01022014	3,602,465.53	1/31/18	COMPUTER-NETWORK		1	
⚠ Computer Hardware	AMCINov1604	425,000.00	2/28/18	EQUIPMENT-MANUFACTURING		1	
⚠ Computer Hardware	AMCINov1604	425,000.00	2/28/18	EQUIPMENT-MANUFACTURING		1	
⚠ Computer Hardware	AMCINov1604	425,000.00	2/28/18	EQUIPMENT-MANUFACTURING		1	

Beneficios de las propuestas de mejora

Gestión del Talento Humano

- Los beneficios al contratar Workbeat son inmediatos. El alto nivel de automatización de la plataforma permite incrementar instantáneamente la productividad de los equipos y liberar a RH de innumerables tareas repetitivas que absorben hasta el 50% de su día, habilitándolos para enfocarse en la atención del recurso más preciado de las organizaciones: su gente.
- Workbeat te ayudará a transformar tu operación de RH y hacerla más eficiente a través de un mayor nivel de automatización y servicios al empleado excepcionales.
- Hoy, el trabajo es dinámico y se puede encontrar en cualquier parte: en una oficina, en casa, en la carretera, en el campo o simplemente delante de una pantalla... el empleo ha cambiado para siempre y Workbeat permite a tus colaboradores, independientemente de su modalidad de trabajo, estar conectados a tu organización siempre que lo necesitan.
- Las herramientas y **API's** de Workbeat permiten la integración de la información de los colaboradores con otros procesos de negocio y/o sistemas de información como **ERP's, LMS's, BI's, CRM's**, etc. de una manera simple, ágil y flexible.

Pipedrive-CRM

Funciones del software de ventas

- Automatización

Elimina el trabajo tedioso con la automatización y asistente de ventas con inteligencia artificial.

- CRM

Elige el CRM correcto de acuerdo a las necesidades para mejorar el flujo.

- Personalización

Adecuar los procesos para mejorar el flujo de trabajo para mantener el equipo bien encaminado.

- Correo electrónico y comunicaciones

Funciones inteligentes para centralizar los esfuerzos de comunicaciones y conectarse con la audiencia.

Integraciones del Marketplace

- Contabilidad y facturación

Integraciones que automatizan procesos de gestión financiera.

- Chatbots

Integraciones que automatizan las comunicaciones con las personas que visitan el sitio.

- Marketing por correo electrónico

Integraciones para gestionar y segmentar listas de correos electrónicos de suscriptores y enviar correos dirigidos a grandes grupos.

- Generación de prospectos

Integraciones que permiten nuevas oportunidades de ventas desde varias fuentes como sitios web, redes sociales, eventos y más.

ERP (ORACLE)

- Procesos más rápidos e intuitivos

La implementación de nuevos softwares de ERP permitirá al usuario ser más intuitivo en el manejo del sistema, por lo que reducirá el tiempo en los procesos de capacitación y toma de decisiones.

- Integración con otros programas

Softwares como ORACLE o SAP permiten la compatibilidad con otros sistemas del mismo giro administrativo para el manejo sencillo de los diferentes datos que se manejan dentro de la organización.

- Información más accesible

Si bien SYSPRO es un buen ERP, en un principio su uso lleva algunas complicaciones para diferentes áreas, el implementar un software más moderno tendrá como resultado facilitar la búsqueda de algún dato, referencia, etc. y la descarga de información financiera que necesite el área contable.

Costos

Gestión del Talento Humano

The screenshot shows the Workbeat pricing page with three main plans:

- Workbeat Pay:** La forma inteligente de gestionar tu nómina y beneficios. Costo: \$ 2 USD / mes por empleado.
- Workbeat Pro:** Productividad para todas las modalidades de trabajo. Costo: \$ 4 USD / mes por empleado.
- Workbeat Care:** El cuidado del empleado en su máxima expresión. Costo: \$ 6 USD / mes por empleado.

Each plan includes features such as Organización y Personal, Comunicación Interna, Pagos y Beneficios, Gestión del tiempo, Productividad y Automatización para RH, and Talento y Bienestar. A note at the bottom states: "Planes disponibles desde 369 USD/mes".

Pipedrive-CRM

The screenshot shows the Pipedrive CRM pricing page with four main plans:

- Básico:** Organízate y configura procesos de ventas simples. Costo: US\$ 12.50.
- Avanzado:** Aumenta rápidamente tus ventas mediante el correo electrónico y la automatización de fácil uso. Costo: US\$ 24.90.
- Profesional:** Todo lo que necesitas para potenciar el rendimiento y los ingresos. Costo: US\$ 49.90. Marked as "RECOMENDADO".
- Corporativo:** Personaliza sin límites y accede a un servicio de asistencia inigualable. Costo: US\$ 74.90.

Each plan is priced "Por usuario, por mes, con pago anual". A "Pruébalo gratis" button is visible in the top right corner.

ERP (ORACLE)

Oracle ERP es un sistema de gestión de base de datos de clientes y planificación de recursos empresariales que destaca por adaptarse a cualquier tipo

de empresa. Posee diferentes módulos, puedes adquirirla desde \$3500 pesos al mes en el módulo financiero. Cabe resaltar, que funciona en la nube dotando al negocio de todas las ventajas del cloud, como el acceso desde cualquier lugar y horario a la aplicación, la garantía de disponibilidad y seguridad, y la agilidad que proporciona a la gestión empresarial.

Oracle ERP Cloud se presenta con tres planes diferentes, cada uno con precios diferentes. De este modo las empresas puedan seleccionar el que mejor se adapte a sus necesidades de gestión y a la inversión que quieran hacer:

- Módulo financiero: \$3000usuario/mes
- Módulo avanzado de finanzas: \$1600/usuario/mes
- Controles de acceso avanzados: \$3000/usuario/mes

ASSA ABLOY

The global leader in door opening solutions

Jueves 12 de mayo del 2022

A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo**, profesor de la asignatura de **Cadena de Suministro** de los estudiantes:

- Calderón Casillas Gabriela Montserrat
- Estrada Zazueta Alan Sebastián
- Félix Moreno Julián Bernardo
- Ibarra Salcido Ana Michelle
- Navarro Velázquez Trinidad

con códigos:

- 216579017
- 220330147
- 216474223
- 216679674
- 216538973

de la Licenciatura: **Ingeniería en Negocios**, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (**CUCEA**) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto: **“ASSA ABLOY”**.

Dicho proyecto se llevó a cabo del **01 de marzo al 05 de mayo**, cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño e implementación APP
- Diseño e implementación de página web
- Diseño e implementación de e-commerce
- Implementación de un nuevo SRM (Supply Chain Management) o cadena de suministro
- Implementación de un nuevo ERP (Enterprise Resource Planning) sistema de planeación de recursos de la empresa

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra institución, fueron:

- Se nos entregó un **paquete tecnológico** que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual de operación y mantenimiento
- Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:
 - Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **80%**
 - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **90%**
 - La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un **100%**
 - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **100%**

Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados.

NOMBRE-----

PUESTO-----

FIRMA-----

Tel./Cel.-----

e-Mail-----

RFC-----

SELLO-----

Referencias

Abloy, A. (s. f.). *Nuestros Productos*. assaabloy.com.mx. Recuperado 04 de mayo de 2022, de <https://www.assaabloy.com.mx/es/local/assaabloycommx/marcas-assa-abloy/>

Abloy, A. (s. f.-a). *Acerca del Grupo ASSA ABLOY*. ASSA ABLOY Global Solutions. Recuperado 04 de mayo de 2022, de <https://www.assaabloyglobalsolutions.com/es/empresa/assa-abloy-group-in-brief/>

Abloy, A. (s. f.-a). *Nuestra gente*. assaabloy.com.mx. Recuperado 04 de mayo de 2022, de <https://www.assaabloy.com.mx/es/local/assaabloycommx/nuestra-gente-assa-abloy/>

CANVA (2022). *BMG EQUIPO 4*. Recuperado el mes de mayo del 2022, de https://www.canva.com/design/DAFAbbm-8iY/PUoDadyQ5qivij5E4kz6lw/edit?utm_content=DAFAbbm8iY&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

OÜ, P. I. / P. (n.d.). *CRM de ventas y software de Administración de embudos de Ventas*. Pipedrive. Retrieved May 11, 2022, from <https://www.pipedrive.com/es>

Workbeat (2022). *RH*. Recuperado el 04 de mayo del 2022, de <https://workbeat.com/>