

30 DE SEPTIEMBRE DE 2025



Nombre: Daniel García Méndez

Curso: 2ºDAM

Módulo: Sistemas de gestión empresarial.

Unidad: Tema 1

Índice

Actividad propuesta 1.....	3
Macroentorno (factores globales, fuera de vuestro control):	3
1.Demográfico	3
2.Económico	4
3.Socioculturales.....	4
Microentorno (factores cercanos, más directos):.....	5
Proveedores.....	5
Competidores cercanos	5
Webgrafía	6
Actividad propuesta 2.....	7
1. Accede a la lista de ERP y CRM.....	7
2. Selecciona tres ERP y dos CRM que cumplan las condiciones anteriores.	7
3. Para cada uno, elabora una ficha con:	8
4. Completa la siguiente tabla con la información de cada uno:.....	8
5. Elige cuál implantarías en tu empresa ficticia y redacta una conclusión (5–7 líneas) justificando tu elección.	8
6. Reflexiona brevemente (3–4 líneas): ¿qué impacto tendría en tu puesto de trabajo usar ese software? Piensa en tus conocimientos técnicos y en cómo tendrías que aprender a usarlo.....	9
Actividad propuesta 3.....	10
a) Tu empresa ficticia va a implantar Odoo y quiere entender cómo funciona su arquitectura modular y el patrón MVC en distintos módulos.	10
Ventas.....	10
Inventario	11
Compras	12
Facturación	13
Conclusión final:	13
b) Investiga en Internet las diferencias entre Odoo Community y Odoo Enterprise relacionadas con la arquitectura y los módulos.	14
Webgrafía consultada (mínimo 2 fuentes fiables).	14

Actividad propuesta 1

Creando una empresa

Vais a abrir una **cafetería** cerca de tu casa. Antes de lanzarte, tienes que pensar qué factores externos pueden afectar a tu negocio.

Trabajo en parejas.

- **Análisis conjunto**
 - Identificad al menos:
 - 3 factores del **macroentorno**.
 - 2 factores del **microentorno**.

Preguntas para reflexionar:

Macroentorno (factores globales, fuera de vuestro control):

1. Demográfico

La composición demográfica de la zona en la que se ubique la cafetería influye directamente en el tipo de clientela potencial, los productos más demandados y la viabilidad del negocio. Por ello, es fundamental realizar un estudio previo de la población que rodea la ubicación o ubicaciones candidatas antes de abrir el establecimiento.

Uno de los principales factores a analizar es el tamaño y crecimiento de la población. Una zona con un número alto de habitantes y un crecimiento sostenido ofrece mayores oportunidades de captar clientes, especialmente si se trata de un área con tránsito constante en horarios clave como las mañanas, las tardes de merienda o los fines de semana.

También es relevante conocer la estructura por edades. La edad media de la población, así como la proporción de jóvenes, adultos y personas mayores, puede orientar la oferta de productos y el estilo del local. Por ejemplo, en zonas con mayoría de jóvenes o estudiantes, puede ser más efectivo ofrecer precios accesibles y conexión Wi-Fi gratuita entre otras cosas.

En cambio, si la población es mayor, puede resultar más adecuado un entorno tranquilo, con productos tradicionales y un servicio más personalizado.

La existencia de núcleos de interés cercanos, como oficinas, centros educativos, gimnasios o zonas turísticas, también impacta directamente en la demanda. Este tipo

de entornos atrae distintos perfiles de consumidores a lo largo del día y permite adaptar los horarios, promociones y productos según el público predominante.

2. Económico

La situación económica de la población donde se ubique la cafetería afecta directamente al nivel de consumo. En zonas con una renta per cápita baja o en riesgo de pobreza, el gasto en productos como el café, postres o bebidas especiales puede verse reducido, ya que estos no se consideran bienes de primera necesidad. En estos casos, las personas priorizan cubrir necesidades básicas como alimentación, vivienda y transporte.

Por tanto, es fundamental realizar un estudio socioeconómico del área donde se pretende establecer la cafetería. Analizar datos como el nivel de ingresos, tasa de empleo, gasto medio en ocio y hábitos de consumo permitirá determinar si la ubicación es adecuada y si el negocio puede resultar rentable.

Además, es importante tener en cuenta el impacto de factores económicos más amplios como la inflación, que afecta al poder adquisitivo de los consumidores y también a los costos de operación del negocio. Un aumento en los precios de materias primas como el café, la leche o el azúcar, puede obligar a subir los precios al cliente final, lo cual podría reducir la demanda si no se gestiona adecuadamente, de hecho, el precio del desayuno básico o tradicional (café, leche, azúcar y tostada con aceite) se ha encarecido en el último año un 8% por el café.

La situación del empleo también es un indicador clave a observar. En un contexto económico favorable, con empleo estable y crecimiento en el poder adquisitivo, la cafetería tendría un mejor desempeño.

3. Socioculturales

Los valores, creencias y tendencias sociales tienen un papel fundamental en el comportamiento de los consumidores, y por tanto, en el diseño de la oferta de una cafetería. En los últimos años, se ha producido un cambio significativo en el estilo de vida de las personas, cada vez más orientado hacia el bienestar, la salud y la sostenibilidad.

Este cambio se refleja en una creciente demanda de productos saludables, menos procesados y con bajo contenido en azúcares, grasas saturadas o aditivos artificiales. Por ello, es importante que las cafeterías se adapten a estas nuevas preferencias, incorporando opciones como zumos naturales, café orgánico, leche vegetal (soja,

avena, almendra), repostería sin azúcar o con ingredientes integrales, así como snacks bajos en calorías.

Microentorno (factores cercanos, más directos):

Proveedores

- **Proveedores de alimentos para restaurantes:** Los proveedores de una cafetería son esenciales. Desde los ingredientes de las elaboraciones, hasta el pan, pasando por los productos para servir como aperitivos.
- **Proveedor de café:** para elegir el café, tendremos en cuenta el origen de los granos de café, miraremos su frescura y opciones de tueste.
- **Proveedores de bebidas para restaurantes:** Para tener todo tipo de bebidas, como diferentes zumos, agua, lácteos, refrescos y bebidas alcohólicas.
- **Proveedores de equipamiento:** para los diferentes **utensilios**, como tazas de café, cuchillos, sartenes, bandejas, etc.
- **Proveedores de electrodomésticos:** para suministrar todo tipo de electrodomésticos esenciales para una cafetería como el lavavajillas, hornos, frigorífico, freidora, microondas, cafeteras, etc.
- **Proveedores de agua, luz y gas:** tendríamos proveedores de agua como Aquaservice para las máquinas de agua, otro para la luz como Endesa y para el gas naturgy.
- **Proveedor de fibra óptica:** es importante tener un proveedor de internet para atraer a más clientes.

Competidores cercanos

Los posibles competidores serán las cafeterías cercanas, para diferenciarnos de nuestros posibles competidores tendremos en cuenta los siguientes factores:

1. Ofrecer productos de calidad
 - a. Por ejemplo, servir productos artesanales.
2. Precios
 - a. Determinar precio según la competencia, no hay que ponerlos ni muy bajo ni muy altos.
3. Ofrecer servicios de conexión a internet
4. Cuidar el ambiente
5. Ofrecer un servicio de calidad

Reparto de roles

Persona A → analiza el **macroentorno**. → Hecho por Cristina Sandoval Laborde, Darío Bonilla Perea.

Persona B → analiza el **microentorno**. → Hecho por Daniel García Méndez.

Luego contrastad las ideas y unidlas en un único documento.

- **Justificación escrita**

- Elaborad una **respuesta conjunta** en la que:
- Defináis cada factor identificado.
- **Justifiquéis en 2–3 frases por qué influye** en la cafetería.

Webgrafía

<https://lamafia.es/blog/que-proveedores-necesita-un-restaurant/>

<https://www.battever.com/hosteleria/10-ideas-para-atraer-clientes-a-una-cafeteria/>

<https://www.heraldo.es/noticias/economia/2025/04/01/espanoles-reducen-visitas-bares-inflacion-estudio-1812295.html>

https://www.abc.es/economia/desayunar-carro-alza-precio-cafe-chocolate-huevos-20250919121544-nt.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.abc.es%2Feconomia%2Fdesayunar-carro-alza-precio-cafe-chocolate-huevos-20250919121544-nt.html%3Futm_source%3Dchatgpt.com&utm

<https://elpais.com/extra/grandes-empresas/2025-09-21/del-capricho-a-lo-sano-asi-estan-cambiando-los-habitos-de-compra.html>

Actividad propuesta 2

Imagina que trabajas en una empresa de desarrollo de software que necesita implantar un sistema de gestión empresarial. El equipo tiene conocimientos en PHP y Python, y el presupuesto solo permite usar software libre (licencias GPL o AGPL).

1. Accede a la [lista de ERP y CRM](#).
2. Selecciona tres ERP y dos CRM que cumplan las condiciones anteriores.

Software	Lenguaje y BD	Licencia	Tamaño de empresa	Punto fuerte	Desventaja	Ejemplo de uso real
ERPNext	Python y MariaDB	GPL3	Para todo tipo de empresas	Tiene módulos específicos de dominio	Mantenimiento escaso, infraestructura compleja y alto precio.	ERPNext en una tienda
Dolibar	JavaScript, PHP, MySQL, o PostgreSQL	GPLv3	Para todo tipo de empresas	Es muy intuitiva y está pensada para usuarios sin experiencia.	Necesita conexión a internet para funcionar correctamente.	Agencia Tributaria
LedgerSMB	Perl, PostgreSQL	GPL	Para empresas pequeñas y medianas.	Admite múltiples monedas, múltiples tasas de impuestos de ventas o IVA y la configuración de idioma y de localización (doblaje de número)	Curva de aprendizaje alta, no es muy famosa.	No encontrado.
Compiere	Java	GPL/Comercial	Para empresas pequeñas	Abarca funcionalidades de un ERP.	Tiene una edición de pago con más funcionalidades.	No encontrado.

			y medianas.			
SplendidCRM	C#, Microsoft SQL	GNU AGPL	Para empresas medianas y pequeñas.	Amplia compatibilidad que se	Requiere una curva de aprendizaje alta.	No encontrado.

ERP

- ERPNext
- Dolibar
- LedgerSMB

CRM

- Compiere
- Odoo

3. Para cada uno, elabora una ficha con:

- Nombre del software.
- Lenguaje y base de datos que utiliza.
- Tipo de licencia.
- Para qué tamaño de empresa está pensado.
- Un punto fuerte y una posible desventaja.
- Ejemplo de empresa real que lo utilice (si lo encuentras).

4. Completa la siguiente tabla con la información de cada uno:

5. Elige cuál implantarías en tu empresa ficticia y redacta una conclusión (5–7 líneas) justificando tu elección.

Implementaría Dolibar, ya que es usado por multitud de empresas y tiene foros de comunidad muy útiles. También tiene funcionalidades de un ERP y CRM lo que me permitirá usarlo con muchas más utilidades. Me permitiría hacer multitud de cosas como gestión de ventas, compras, cuentas bancarias, gestión de existencias, etc.

6. Reflexiona brevemente (3–4 líneas): ¿qué impacto tendría en tu puesto de trabajo usar ese software? Piensa en tus conocimientos técnicos y en cómo tendrías que aprender a usarlo.

Usar Dolibar en mi trabajo me ayudaría a organizar mejores cosas como las ventas, los clientes y la contabilidad. No lo conozco mucho, así que tendría que aprender a usarlo poco a poco, viendo tutoriales o con ayuda de alguien. Al principio sería un reto, pero luego me facilitaría muchas tareas.

Actividad propuesta 3

a) Tu empresa ficticia va a implantar Odoo y quiere entender cómo funciona su arquitectura modular y el patrón MVC en distintos módulos.

Debes analizar **4 módulos distintos**:

- Ventas
- Inventario
- Compras
- Facturación

Para cada módulo, responde de forma clara y concreta:

Ventas

Modelo

- Se guardarán el id de cada venta, el nombre del producto, la cantidad del producto vendido además del id del producto y su precio.

Vista

- Habrá un formulario donde el vendedor podrá identificar las ventas por su id en un campo del formulario y un campo para identificar el producto vendido.

Controlador

- No permitiremos cantidad de producto negativas, el id de cada venta y el de producto serán únicos, no permitiremos hacer una venta si no hay stock del producto a comprar.

Inventario

Modelo

- Se guardarán el id de cada producto, la cantidad restante del producto y el nombre de cada producto junto con su categoría.

Vista

- Tendremos una tabla con cada producto disponible en HTML, el usuario podrá ver todos los productos mediante imágenes y tendrán un enlace directo para comprar cada producto y si el producto no está disponible, habrá un enlace a otra página web para que el usuario sea avisado cuando haya más stock del producto deseado.

Controlador

- No permitiremos la cantidad del stock negativa, los id no pueden ser iguales, cada producto tendrá su categoría y podremos filtrar por categoría y no permitiremos vender un producto a un cliente que tenga muchas deudas.

Compras

Modelo

- Almacenaremos en una tabla el id de compra, nombre del producto, id del usuario que ha comprado el producto, la cantidad del producto a comprar junto a su precio y fecha de compra.

Vista

- El usuario verá una página web con cada producto disponible junto a su precio y cantidad de producto. Cuando el usuario quiera comprar algún producto se agregarán al carrito de la compra a la espera del método de pago preferido del usuario.

Controlador

- No puede haber id de compra iguales, el usuario no podrá comprar un producto si no hay cantidad disponible y no permitiremos una compra de un producto si el usuario no dispone de fondos suficientes para comprar el producto.

Facturación

Modelo

- Se almacenarán una tabla de facturas con id de factura, el id del producto a comprar, la fecha de factura, el id del cliente que ha comprado el producto, la cantidad del producto que ha comprado.

Vista

- El vendedor verá un informe donde podrá seleccionar el nombre del producto, la cantidad, el precio, la fecha de venta y la cantidad que el usuario ha pedido. El cliente verá el resultado de este informe en un ticket de facturación.

Controlador

- La fecha de venta no podrá ser futura, ni muy pasada. Por ejemplo, no podremos hacer una factura del año 2100 o del año 1800, y el precio de cada producto no podrá ser negativo y tendrá que estar disponible.

Conclusión final:

Redacta un texto de **5–6 líneas** donde resumas:

- **Cómo el patrón MVC ayuda a mantener y personalizar los módulos.**
El patrón MVC ayuda a personalizar los módulos, ya que cada módulo tengo su arquitectura MVC, esto hará más fácil la realización de pruebas, mantenimiento o actualización. También tendremos mayor velocidad para desarrollo, asignaremos a cada desarrollador cada tarea de manera sencilla siguiendo un patrón.
- **Qué ventaja supone que todos compartan una base de datos central.**
La principal ventaja de esto es la centralización de la información, podremos acceder a la información de manera sencilla y toda esta información estará relacionada con los diferentes módulos de venta, compra, factura e inventario.

b) Investiga en Internet las diferencias entre Odoo Community y Odoo Enterprise relacionadas con la arquitectura y los módulos.

Redacta un informe breve (6–8 líneas) que incluya:

- **Qué diferencias has encontrado.**

Investigando un poco sobre esto, he descubierto que Odoo Enterprise ofrece servicios de Contabilidad, interfaz de usuario en móvil, soporte funcional, IA, nómina, digitalización de los gastos, reembolso en el recibo de la nómina, control de calidad, servicios de marketing social y su automatización, servicios de productividad como aprobaciones y el uso de tecnologías IoT.

En resumen, creo que como empresa grande elegiría Odoo Enterprise ya que contiene muchas más funcionalidades que Odoo Community, pero si eres una empresa pequeña y quieres familiarizarte un poco con Odoo, elegiría la Community.

- Por qué puede ser relevante para una pyme al tomar decisiones.

Puede ser relevante para:

- **Planificación:** Consiste en diseñar estrategias con objetivos realistas teniendo en cuenta la realidad del negocio.
- **Gestión empresarial:** Combinación de recursos para alcanzar objetivos y maximizar resultados.
- **Toma de decisiones:** Ayuda a la toma de decisiones teniendo en cuenta el mercado evaluando los factores de riesgo y las posibles oportunidades para el crecimiento empresarial.
- **Mejor gestión de los clientes** proporcionándoles una experiencia personalizada.
- **Comunicación fluida en todas las áreas.**

Webgrafía consultada (mínimo 2 fuentes fiables).

<https://www.clavei.es/blog/que-aporta-mvc-al-desarrollo-de-aplicaciones-web/>

<https://www.campusmvp.es/recursos/post/que-es-el-patron-mvc-en-programacion-y-por-que-es-util.aspx?srltid=AfmBOopudGsz03XSQQ-WMedAVg1YQh6Ta6MoGK7KSfYwWlilEaHSsIOW>

https://www.odoo.com/es_ES/page/editions

<https://www.thomsonreuters.com.ar/es/soluciones-fiscales-contables-gestion/blog-empresas/decisiones-basadas-en-datos-para-el-crecimiento-de-las-pymes.html>