

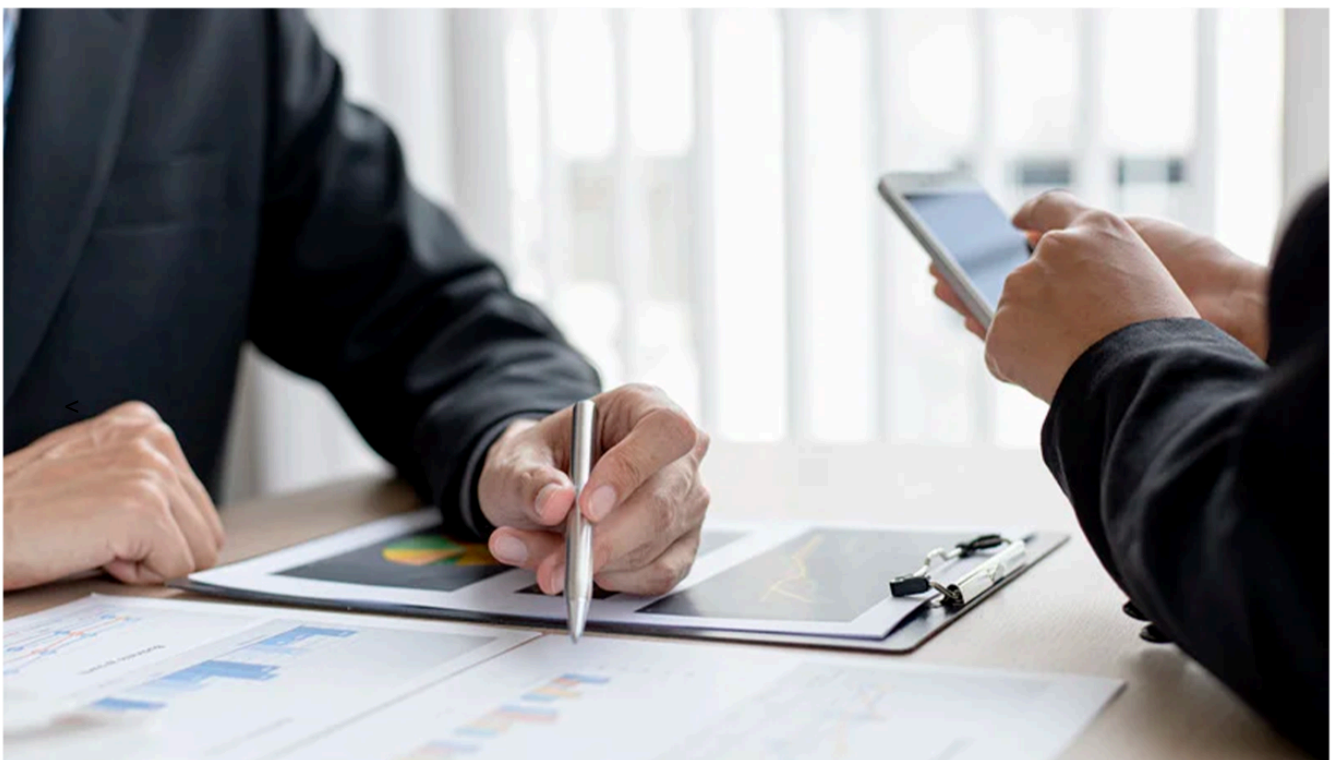
SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL



CUESTIONES BASICAS II

EMILIO FERNÁNDEZ GALLARDO
2º DAM

UD2



Índice

1. ¿Cuál es la principal función de un ERP dentro de una empresa? ¿Cuáles son los principales objetivos de un ERP?.....	2
2. ¿Cuál es la gran ventaja con la que parte una gran empresa que usa ERP sobre otra que no lo usa?.....	2
3. Indica los pasos que podría seguir el componente de un ordenador portátil (p.e., disco duro) desde que se contacta con el proveedor hasta que finalmente se vende dicho equipo. Detalla el posible personal con su dpto y su función dentro de la cadena de negocio de la empresa.....	2
4. Los ERPs, ¿son de uso exclusivo para las grandes o medianas empresas? ¿Por qué? 2	
5. Define las siguientes características haciendo referencia a los ERP: modularidad, integración, universalidad, estandarización y escalabilidad.....	3
6. ¿En qué categorías se pueden clasificar los módulos de un ERP? Enumera, define y clasifica los principales módulos que podemos encontrar en la mayoría de los ERP.....	3
7. ¿En qué arquitectura se basan los ERP?.....	3
8. Diferencias entre On-Premise y Cloud. ¿En qué consiste el modo SaaS? ¿Qué ventajas ves entre un sistema y otro?.....	4
9. El fabricante Odoo permite el uso de sus ERP en modo SaaS. En la prueba gratuita de su web (https://www.odoo.com/es_ES/education/odoo-online) se pueden activar hasta 10 módulos de la solución. Explica detalladamente en un informe: en qué consiste esta modalidad de uso, que módulos ofrece, opciones de contratación posibles, número de usuarios incluidos, duración, precios,... Tenéis que crearla como Profesor.....	4

1. ¿Cuál es la principal función de un ERP dentro de una empresa? ¿Cuáles son los principales objetivos de un ERP?

Los principales objetivos de un ERP son:

- Permitir el acceso a la información de la empresa de forma inmediata, confiable, precisa y mediante un protocolo de seguridad según los privilegios concedidos por el administrador.
- La optimización de todos los procesos que se puedan dar en la empresa eliminando las operaciones innecesarias.
- La compartición de la información entre los distintos departamentos.

2. ¿Cuál es la gran ventaja con la que parte una gran empresa que usa ERP sobre otra que no lo usa?

Hay una gran ventaja sobre otra que no lo utiliza en cuanto a la consistencia y precisión de la información.

El ERP registra los datos en una base de datos común, lo que permite que los datos se registren una única vez y que cada departamento de la empresa pueda acceder a los mismos.

De esta manera se puede:

- Reducir la posibilidad de errores y duplicidades en la información
- Mejorar la coordinación interdepartamental y la toma de decisiones basadas en datos precisos
- Aumentar la transparencia y el control sobre los procesos empresariales
- Facilitar la integración de diferentes sistemas y aplicaciones

En contraste, una empresa que no utiliza un ERP puede tener información dispersa y desactualizada en diferentes sistemas y departamentos, lo que puede llevar a errores, retrasos y decisiones mal informadas.

3. Indica los pasos que podría seguir el componente de un ordenador portátil (p.e., disco duro) desde que se contacta con el proveedor hasta que finalmente se vende dicho equipo. Detalla el posible personal con su dpto y su función dentro de la cadena de negocio de la empresa.

- Comercial: un comercial le envía presupuesto que el cliente acepta.
- Contabilidad: Comprueba la solvencia del cliente y acepta las condiciones.
- Dpto. Técnico: Asigna un técnico para configurar el material adquirido.
- Almacén logística: Comprueba el stock y lo pide si no hay. Envía al cliente final.
- Facturación: Envía la factura y hace gestiones de cobro.

4. Los ERPs, ¿son de uso exclusivo para las grandes o medianas empresas? ¿Por qué?

No, los ERPs no son de uso exclusivo para las grandes o medianas empresas.

Los sistemas ERP están disponibles para empresas de todos los tamaños, incluyendo pequeñas y medianas empresas (PYMES). La tecnología de la nube ha facilitado el acceso a estos sistemas para empresas de cualquier tamaño.

5. Define las siguientes características haciendo referencia a los ERP: modularidad, integración, universalidad, estandarización y escalabilidad.

- Modularidad: cada uno de los módulos que lo componen intentan abarcar la gestión de un área funcional de la empresa.
- Integración: los datos se introducen una sola vez en una base de datos centralizada accesible desde todos los módulos, lo que facilita el flujo de la información entre ellos.
- Universalidad: suelen permitir el acceso desde plataformas y localizaciones. distintos dispositivos,
- Estandarización: se basan en el funcionamiento más básico de cualquier empresa aunque proporcionan particularidades de cada empresa. herramientas para adaptarse a las
- Escalabilidad: crecer en función de necesidades (módulos, usuarios, bbdd, ...)

6. ¿En qué categorías se pueden clasificar los módulos de un ERP? Enumera, define y clasifica los principales módulos que podemos encontrar en la mayoría de los ERP.

Los módulos suelen estar englobados en dos grandes grupos:

- Back-Office: serán los módulos que gestionan los procesos internos de la empresa (RRHH, almacén, contabilidad, producción, ...)
- Front-Office: aquí encontraremos los módulos que mantienen la relación con el exterior (clientes y proveedores). Por ejemplo, el CRM, el SCM (suministros), e-business, ...

Dentro de los principales módulos de la mayoría de los ERP, podemos encontrar:

- Contabilidad y finanzas: automatiza las operaciones contables alimentándose principalmente de los módulos de ventas a clientes y compras a proveedores. Gestionan impuestos y cuentas en base al plan contable local.
- Comercial y marketing: elaboración de presupuestos, gestión de la agenda comercial, registro de ventas, facturación, listas de precios, descuentos, ...
- RRHH: todo lo referente a la gestión de personal (selección, contratación, reenumeraciones, primas, nóminas, control de permisos/vacaciones, costes de personal por departamento, ...)
- CRM: relación con los clientes (pedidos, presupuestos, ...) o asistencia, Compras y proveedores: compras, listas de precios, estrategias de reposición, negociaciones, seguimiento de pedidos, ...
- Almacén y logística: control de entrega, existencias, rotación de inventario, trasposos entre almacenes, rutas de reparto, ...

7. ¿En qué arquitectura se basan los ERP?

Actualmente, los ERPs se basan en una estructura C-S sobre bases de datos relacionales y construida por tres componentes

8. Diferencias entre On-Premise y Cloud. ¿En qué consiste el modo SaaS? ¿Qué ventajas ves entre un sistema y otro?

On-Premise: servidores propios/alquilados (físicos o virtuales) en la propia empresa o en un proveedor de hosting.

Cloud: infraestructura del proveedor del ERP donde se crea una instancia del ERP para uso exclusivo de la empresa a través de lo que se conoce como software como servicio (SaaS - Software as a service).

9. El fabricante Odoo permite el uso de sus ERP en modo SaaS. En la prueba gratuita de su web (https://www.odoo.com/es_ES/education/odoo-online) se pueden activar hasta 10 módulos de la solución. Explica detalladamente en un informe: en qué consiste esta modalidad de uso, que módulos ofrece, opciones de contratación posibles, número de usuarios incluidos, duración, precios,... Tenéis que crearla como Profesor

Sitio Web: Permite a las empresas crear y gestionar su página web muy fácilmente.

E-Commerce: Facilita la creación de una tienda en línea integrada con el sistema de inventarios, ventas y facturación.

E-Learning: está diseñado para impartir cursos en línea, permitiendo a las empresas ofrecer formación interna o a clientes.

Chat en Vivo: Proporciona una herramienta de comunicación en tiempo real en el sitio web o la tienda online. Permite interactuar con clientes y visitantes en línea, mejorar el servicio al cliente y realizar un seguimiento de las consultas para una mejor gestión.

CRM: gestiona el ciclo de vida del cliente, ofrece herramientas para gestionar oportunidades, contactos, ventas y seguimiento de actividades comerciales.

Ventas: permite gestionar el proceso de ventas, desde la creación de presupuestos y órdenes de venta hasta el seguimiento de los pagos. Está completamente integrado con el inventario, la facturación y el CRM.

Facturación: Facilita la generación y gestión de facturas, control de pagos y cobros, y la automatización de procesos contables.

Restaurante: tiene funcionalidades como la toma de pedidos, gestión de mesas, integración con dispositivos móviles para camareros y control de cocina.

Suscripciones: Permite gestionar productos o servicios basados en suscripción.

Información: abarca una gestión general de la información de la empresa y los empleados. Puede incluir reportes clave de diversas áreas como ventas, finanzas y rendimiento.

Bibliografía

<https://www.wolterskluwer.com/es-es/expert-insights/que-es-un-software-erp-tipos-y-ejemplos>
<https://www.velneo.com/blog/erp>
<https://www.oracle.com/cl/erp/erp-modules/#:~:text=Entre%20los%2010%20principales%20módulos.de%20la%20cadena%20de%20suministro.>
<https://www.odoo.com>