

PFM01. Idea inicial. Planificación

Sistemas de Gestión Empresarial

2º Curso // CFGS DAM // Informática y Comunicaciones

Alfredo Oltra

**Cicles
Formatius**

ÍNDEX

1	Introducción	4
2	Objetivo	4
3	Mapas Conceptuales	5
4	Enunciado	6
4.1	Contexto	6
4.2	Empresa	6
4.2.1	Requisitos	7
5	Consejos	8
6	Entrega	8

Versión: 230914.2238

Licencia



Reconocimiento – NoComercial – CompartirIgual (by-nc-sa). No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.

Nomenclatura

A lo largo de este tema se utilizarán distintos símbolos para distinguir elementos importantes dentro del contenido. Estos símbolos son:

☑ Atención.

📖 Interesante.

PFM01. IDEA INICIAL. PLANIFICACIÓN

1 INTRODUCCIÓN

Todo Sistema de Gestión Empresarial necesita de una empresa que le de sentido, por lo tanto nuestro primer paso debe ser conocer esa empresa de la mejor manera posible. Por ello, la primera fase va consistir en realizar una descripción de la misma y una planificación del trabajo a hacer lo más acertada posible que nos permita definir correctamente hacia donde nos dirigimos. La finalidad es, entender el problema que plantea el cliente, saber qué quiere y cómo lo quiere.

Una buena planificación, además de una parte conceptual, debería incluir también una planificación técnica y otra temporal. Por razones académicas, las dos van a ser descartadas. La primera porque las tecnologías serán elegidas según las vayamos viendo a lo largo del curso y la segunda porque los plazos de entrega vienen dados por las fechas de evaluaciones.

Una planificación no debe ser algo cerrado, pero tampoco tan abierto que de la idea inicial a la final no quede nada. Eso implicaría que se ha partido de una mala planificación, realizada sin pensar y que, con casi total seguridad, el tiempo invertido en el desarrollo habrá sido mayor del esperado. Tiene que ser entendida como una fuente de información más para alcanzar el objetivo final, pero no como algo cerrado que hay que seguir a “pies juntillas”.

2 OBJETIVO

El objetivo de la fase es definir, de la manera más completa posible, la organización sobre la que vamos a implantar el ERP, para lo cual vamos a adoptar un rol mixto de cliente/consultor. De esta fase debería salir un documento o un conjunto de documentos que especifiquen toda la información inicial que puede que pudiera ser necesaria para realizar una valoración inicial del coste temporal y económico de la implantación, así como conseguir que esta se realice de la manera más correcta.

3 MAPAS CONCEPTUALES

Conocer el funcionamiento de una empresa implica el conocimiento de un modelo de negocio que en muchos casos es complicado de asimilar, sobre todo teniendo en cuenta que en muchas ocasiones el consultor/programador no es experto en ese tema. Es por ello que es necesario utilizar alguna herramienta, los modelos conceptuales, que simplifique esa tarea.

Un modelo conceptual es un diagrama de formas conectadas con líneas (lo que se denomina un *grafo dirigido*). Cada una de esas formas representa un concepto, mientras que las líneas representan las relaciones entre ellos. Cada concepto, cada forma, es un sustantivo, mientras que cada relación es un verbo.

Entre otras cosas, a través de ellos, se consigue:

- Enlazar diferente contenido.
- Saber los tipos interacciones que es posible realizar con diferentes tipos de información.
- Los conceptos que son centrales, sobre los que girará el sitio web.
- Tener un visión global del problema.

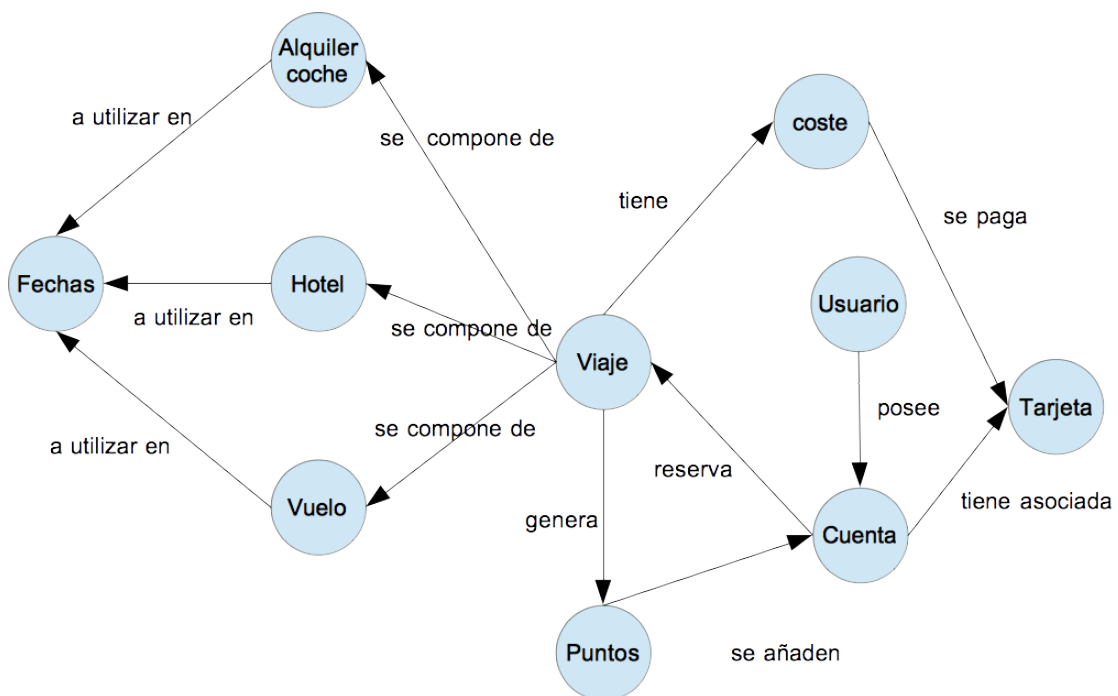


Figura 1. Mapa conceptual simplificado de la web de la agencia de viajes

El mapa mostrado en la figura 1 es muy sencillo y muy homogéneo. En mapas más complejos, es recomendable utilizar diferentes tamaños y colores para mostrar más rápidamente los elementos más importantes.

4 ENUNCIADO

4.1 Contexto

La empresa Mutiny¹ Systems quiere impulsar su departamento de Gestión Empresarial con la posibilidad de realizar implantaciones de un nuevo ERP libre, Odoo. Para ello necesitan personal que pueda realizar las siguientes tareas:

- Conocer las necesidades del cliente.
- Determinar la planificación de la implantación.
- Implantar el sistema con las codificaciones necesarias.
- Realizar la puesta en producción

Ante estas necesidades y viendo tu excepcional currículum, ha decidido contratarte. ¡Enhorabuena! Ya eres *Mutinier*...

4.2 Empresa

La primera parte de la fase consiste en definir la empresa de la mejor manera posible. Para ello adoptaremos el rol de cliente y proporcionaremos un documento en el que incluyamos toda aquella información que consideremos importante para que la empresa *Mutiny* pueda empezar a trabajar:

- Nombre. Nombre de la empresa
- Sector. Existen diferentes maneras de poder clasificar el sector en el que se ubica una empresa: desde la más general (sector primario a quinario) a la más específica que permite definir categoría y subcategoría.
- Actividad. Descripción detallada de la actividad o actividades que se realizan. Por ejemplo:
“La actividad principal consiste en el procesado de frutos secos, como son almendras, avellanas, nueces y pistachos, aunque está en estudio el tratamiento de derivados del maíz (maíz tostados y maíz inflado). Los procesos que se realizan son selección, descascarillado, tostado, fritura y envasado en bolsa, paquete o bote”.
- Número de empleados. Número de empleados en nómina de la empresa.
- Cargos y organigrama. Definición de cargos e interrelación entre ellos: *gerentes, CEO, CTO, directores de departamentos, jefes de proyecto, responsable de grupos, secretariado, oficial, junior, medio, senior... ¿Quién depende de quién? ¿Cómo se agrupan?*
- Necesidades a cubrir por departamento. Cada departamento tiene unas necesidades específicas. Es conveniente indicar a grandes rasgos cuales son. Por ejemplo:
 - *“El departamento de calidad necesita que en cada puesto de trabajo se muestren de manera digital y sencilla los procedimientos asociados a ese puesto”*

1 En honor a *Halt and Catch Fire* y, en concreto, a *Cameron Howe*.



Posiblemente este sea uno de los apartados claves a la hora de valorar el trabajo de programación posterior. Es aquí donde conviene entrar más en detalle y describir y analizar esos requerimientos incluyendo:

- enumeración y funcionalidad de posibles pantallas
- informes a realizar
- conexiones con otros módulos/aplicaciones de terceros
- ...

- Centros de trabajos. Son los diferentes lugares donde se desarrolla la actividad de la empresa. Puede ser interesante saber de cuantos dispone, qué tarea realiza cada uno, cómo se comunican, qué datos comparten, idiomas con los que trabajan..
- Infraestructura. *¿Qué capacidad hardware posee la empresa? ¿Qué sistema de backups? ¿Trabaja en la nube?*
- Clientes. Tipos de clientes: *mayoristas, minoristas, habituales ocasionales, de un tipo de producto... en general tipos de perfiles*. Por ejemplo un centro educativo como el CEED tendría como clientes alumnos de ciclos, de Bachillerato, de FPA, de idiomas..
- Proveedores. Listado de proveedores: *¿Qué servicio o producto ofrecen? ¿Necesitan acceso al centro de trabajo?*
- Acceso a ERP. *Necesitan los clientes o los proveedores acceder al ERP? ¿B2C? ¿B2B?*
- Sistemas de gestión actual. Si la empresa tienen un sistema de gestión implantado es interesante saber sus posibilidades técnicas: base de datos, posibilidades de exportación de datos, permisos de acceso, lenguaje de programación...

Por supuesto, esto son solamente ideas de partida sobre datos que pueden ser necesarios. Eres libre de incluir cualquier tipo de información que pueda ser interesante para implantación final.

4.2.1 Requisitos

Es posible definir una empresa de cualquier sector, pero es obligatorio que sea de una mediana o gran empresa. La implantación en una empresa pequeña no permite sacarle el juego necesario al ERP y por tanto al PFM.



Como recomendación, las empresas del sector productivo suelen ser muy interesantes cómo modelo a seguir, ya que plantean gran cantidad de necesidades que cubren los ERP's.

5 CONSEJOS

Por lo que respecta a la entrega:

- La definición de la empresa se podría considerar como las notas de la reunión inicial o un informe preparado por el cliente para nosotros. Eso implica que, aunque las ideas generales se han tenido en cuenta, pueden quedar (por no decir que seguro que quedan) muchos flecos por cubrir. A lo largo de todo el proyecto iremos matizando y ampliando esa información.
- Para cualquier duda sobre el enunciado o sobre posible información a incluir en la empresa puedes utilizar el foro *PFM-F1. Dudas planificación*.

Algunos consejos de carácter general que deberías tener en cuenta:

- No pongas excusas con tu desconocimiento sobre el mundo empresarial. Bucea por internet, pregunta a amigos y familiares, propón ideas de empresas en las que hayas trabajado. Se parte activa curioseando y analizando las soluciones de otros e irás encontrando inspiración.
- No te preocupes por el desconocimiento de las tecnologías a aplicar. Vale la pena proponer varias ideas y, en caso de que después algunas de ellas sean difíciles de implementar, descartarlas.
- **No corras y lee.** Tómate tiempo en plantearte qué quieres conseguir y en descartar opciones. Seguramente estés pensando que esta fase no te gusta nada e incluso que no le ves el sentido o es una pérdida de tiempo (“¡pero si yo no sé nada de empresas!”). Sin embargo es lo contrario, cuanto más tiempo le dediques y más claro tengas adonde quieres llegar, menos tiempo perderás después divagando.
- Sé ambicioso. Cuanto más lo seas, mejor te lo vas a pasar y más vas a aprender... eso si más tiempo vas a dedicar.

6 ENTREGA

La entrega de esta fase consistirá en la elaboración de un documento pdf que incluya los siguientes apartados.

- Descripción de la empresa.
- Organigrama empresarial.
- Mapa conceptual de la actividad principal o al menos de una de ella



La entrega se realizará en la tarea *PFM-F1. Entrega*, dentro de la plataforma *Aules*. La fecha aconsejada de entrega será el 30 de octubre de 2024 a las 23:55.