

Cuestionario Introducción SGE Curso 22-23

Iván Montiano González

Contesta todas las preguntas con entre 3 y 10 líneas cada una. Ayúdate de esquemas si lo crees conveniente.

1. ¿Qué características debe tener un SW de Gestión Empresarial para que sea considerado un ERP?

Un ERP (Enterprise Resource Planning) es un sistema de planificación de recursos empresariales que se hace cargo de diferentes operaciones internas de la empresa.

Para que un SW de Gestión Empresarial se considere un ERP necesita cumplir una serie de requisitos, entre estos, ha de aportar automatización de procesos, poder integrar otras herramientas, debe tener un mantenimiento sencillo, que sea compatible con la mayor cantidad de sistemas operativos posibles, además de ser eficiente y tener buena escalabilidad.

<https://www.ticportal.es/temas/enterprise-resource-planning/que-es-sistema-erp>

<https://www.cegid.com/ib/es/blog/caracteristicas-erp-gp/>

2. ¿Qué factores son los principales a tener en cuenta a la hora de elegir un ERP?

Para escoger un ERP los principales factores que hay que tener en cuenta que disponga de una buena automatización de tareas, integraciones con diferentes plataformas de pago y manejo de inventarios, que tenga un funcionamiento en tiempo real, una interfaz sencilla y fácil de entender y que disponga de módulos de gestión financiera y reportes y analíticas.

<https://www.holded.com/es/blog/caracteristicas-erp>

3. ¿Qué es un CRM? ¿cuáles son los módulos principales que suelen tener?

Un CRM (Customer Relationship Management) es una herramienta principalmente para ayudar a los equipos de ventas y marketing. Este se encarga de almacenar información de los clientes actuales y potenciales e identifica sus actividades con la empresa, es decir, las visitas de los clientes, las llamadas telefónicas realizadas, intercambios por correo electrónico... Los módulos esenciales de CRM son ventas, marketing, soporte, informes y actividades.

<https://softwarepara.net/modulos-crm/>

<https://www.pipedrive.com/es/blog/que-es-crm>

<https://www.salesforce.com/mx/crm/#que-hace-un-crm-scroll-tab>

4. ¿Qué significa llevar a cabo un despliegue On-premise? ¿Qué ventajas y qué inconvenientes observas?

Realizar un despliegue On-premise quiere decir que la empresa tiene sus servidores y hardware propios y, o compra la licencia del software o bien lo desarrolla la propia empresa.

Algunas de las ventajas que tiene, por ejemplo, sería que no depende de acceso a internet y puede ser accesible offline para sistemas que no disponen de internet. Sin embargo, suelen ser caras ya que se necesita mantenimiento, energía y otros gastos a largo plazo. Además, se suele tardar más tiempo en instalar e implementar y tiene dificultad para escalar por culpa del tiempo y recursos que son necesarios para configurar el hardware.

<https://blog.invgate.com/es/cloud-vs-on-premise>

5. Ventajas e inconvenientes de un despliegue On Cloud.

Un despliegue On Cloud tiene varias ventajas respecto al On-premise. Al estar en la nube, este no dispone de un método de instalación complejo ni es necesario comprar hardware o equipos, suele bastar con registrarse y realizar el pago. También, la mayoría de los proveedores ofrecen muchas actualizaciones durante el periodo de la licencia. También presenta algunas desventajas significativas, como por ejemplo que requiere una conexión estable a internet con una conexión de alta velocidad, además de existir la posibilidad de sufrir una pérdida de datos.

<https://ingenio.edu.pe/blog/desventajas-de-cloud-computing/>

<https://blog.invgate.com/es/cloud-vs-on-premise>

6. Define el concepto Business Intelligence.

Podríamos llamar Business Intelligence (BI) al conjunto de procesos y herramientas que se encargan de analizar los datos y convertirlos en información. Además, ayuda las organizaciones en la toma de decisiones con mejor fundamento.

<https://www.sap.com/spain/products/technology-platform/cloud-analytics/what-is-business-intelligence.html>

7. Pon ejemplos de herramientas de BI y descríbelas.

Power BI: es un servicio de análisis empresarial de Microsoft que su objetivo es ofrecer visualizaciones interactivas y capacidades de inteligencia empresarial con una interfaz muy sencilla para que los usuarios puedan crear sus propios informes.

Tableau: se trata de un sw de análisis e inteligencia de negocios. Que proporciona servicio para el desarrollo de productos de visualización de datos interactivos.

Oracle BI: es una plataforma de herramientas BI que simplifica las estrategias de analítica mediante una plataforma moderna e integrada. Sirve para tomar decisiones comerciales más rápidas, informadas y habilitadas para móviles.

<https://www.iebschool.com/blog/herramientas-business-intelligence-digital-business/>

8. ¿Qué es un data warehouse? Y un datamart?

Un data warehouse es un repositorio unificado para que los datos que recopilan los sistemas de una empresa. Este repositorio puede ser físico o lógico y recoge datos de varias fuentes para fines analíticos y de acceso. Se trata de una arquitectura de almacenamiento de datos que permite a los ejecutivos de negocios organizar, comprender y usar los datos para tomar decisiones. Mientras que un datamart es un sistema de almacenamiento de datos que tiene información concreta de la unidad de negocio de la empresa. Este recopila información sin procesar de varias fuentes distintas, como sw empresarial y redes sociales, y la procesa en datos estructurados que se almacenan en formato tabular.

<https://aws.amazon.com/es/what-is/data-mart/>

<https://www.powerdata.es/data-warehouse>

9. Análisis multidimensional, ¿qué significa en un contexto de BI?

El análisis multidimensional se trata del proceso de analizar datos usando diferentes combinaciones de dimensiones. Refiriéndonos a dimensiones como las categorías que se utilizan para clasificar datos como el tiempo, geografía o los departamentos de una empresa. El análisis multidimensional se suele utilizar en aplicaciones de almacenamiento de datos.

https://www-enterprisedb-com.translate.goog/docs/epas/latest/fundamentals/sql_fundamentals/03_advanced_concepts/06_multidimensional_analysis/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=rq

10. Describe el proceso ETL en un contexto de Business Intelligence, y por qué es Necesario.

El proceso ETL se trata de un proceso que se encarga de recopilar y preparar datos para usarlos más adelante en un entorno analítico. Se basa en tres pasos: extracción, transformación de datos y carga de datos. Suele ser necesario porque permite un mapeo de datos de alto nivel, análisis ETL de Big Data, procesamiento automático y rápido de lotes y una gestión de datos maestros.

<https://algoritmia8.com/2022/11/23/la-importancia-de-un-proceso-etl-en-el-business-intelligence/>

11. ¿Cuál es el origen de los datos de un sistema de Business Intelligence?

El origen de los datos de un sistema BI viene de la fase de extracción del proceso ETL, que extrae los datos desde los sistemas de origen, analiza los datos, los interpreta y los convierte a un formato preparado para iniciar el proceso de transformación.

<https://blog.powerdata.es/el-valor-de-la-gestion-de-datos/qu-son-los-procesos-etl>

12. ¿Qué es un partner, en el contexto de las empresas de desarrollo de Sistemas de Gestión Empresarial?

Un partner es la relación establecida entre dos empresas para que ambas obtengan beneficios. Suele haber una empresa que es la que provee y otra que es la que actúa comercializando los productos o los servicios que ofrece el proveedor.

<https://si-emprendemos.blogspot.com/2014/01/que-son-los-partners-y-como-nos-ayudan.html>

13. ¿Qué características tendrías en cuenta a la hora de elegir un partner para tu Empresa?

Para elegir un partner para nuestra empresa es esencial buscar partners competentes que dispongan experiencia en el sector, debe ser una relación con un enfoque a largo plazo en la que haya confianza, que busque la innovación y sea capaz de buscar soluciones prácticas adaptadas a las necesidades del cliente.

<https://falconelectronica.com/en/2020/10/15/la-importancia-de-tener-un-buen-partner-2/>

14. Enumera las principales fases de implantación de un CRM o un ERP.

- Organización
- Implantación
- Capacitación
- Análisis
- Puesta en marcha
- Liberación del proyecto

<https://www.albaibs.es/fases-implementacion-erp/>

15. Comenta los principales problemas a los que se enfrenta una empresa que decide implantar un Sistema de Gestión Empresarial.

Una empresa que decide implantar un sistema de gestión empresarial suele enfrentar problemas como la complejidad de estas herramientas y su dificultad para poder manejarlas, el costoso mantenimiento del que suelen requerir, los obsoletos ERP inflexibles que no están diseñados para realizar cambios específicos del sector.

<https://blog.aitana.es/2023/06/26/los-problemas-de-los-sistemas-de-gestion-empresarial-obsoletos/>

16. Explica brevemente el concepto de Social CRM.

El Social CRM hoy en día es una de las estrategias que más suelen usar las empresas para llamar la atención de nuevos clientes. El CRM Social está relacionado con las plataformas y redes sociales y la interacción que las empresas tienen, a través de ellas con sus clientes. En resumen, es una estrategia que busca interactuar con clientes a través de plataformas sociales.

<https://www.efficacy.com/es/que-es-el-social-crm/>