

Cuestionario sobre Sistemas de Gestión Empresarial (SGE)

1. Definición de un Sistema de Gestión Empresarial (SGE)

- Un Sistema de Gestión Empresarial es un conjunto de herramientas que permite el control, planificación, organización y, en cierta medida, automatización de las operaciones de una empresa.

2. Características Principales de un SGE

- Las características clave de un SGE incluyen:
 - Modularidad
 - Integración
 - Adaptabilidad

3. Beneficios y Riesgos de un SGE

Beneficios:

- Control eficiente sobre las actividades de los departamentos.
- Mejora de los procesos empresariales.
- Reducción de inventario.
- Facilitación de las bases para el comercio en línea.
- Documentación y explicitación del conocimiento.
- Reducción del tiempo de ciclo.

Riesgos:

- Inflexibilidad en la adaptación a cambios.
- Periodos prolongados de implementación.
- Desafíos para lograr beneficios estratégicos.
- Posible rigidez en la estructura jerárquica.
- Costos indirectos asociados.

4. Circunstancias Históricas que Impulsaron la Implementación de SGE

- Una base de datos centralizada (Antes se usaban ficheros)
- Una arquitectura cliente-servidor (Antes mainframe)

5. Significado de las Siglas

- ERP: Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales)
- CRM: Customer Relationship Management (Gestión de Relaciones con el Cliente)
- SCM: Supply Chain Management (Gestión de la Cadena de Suministro)
- PRM: Partner Relationship Management (Gestión de Relaciones con Socios)
- DSS: Decision Support System (Sistema de Apoyo a la Toma de Decisiones)
- KM : Knowledge management

- BI: Business Intelligence (Inteligencia de Negocios)

6. Áreas Funcionales de un SGE

- **Área de Contabilidad y Finanzas:**
 - Registra todas las transacciones económicas que ocurren en la empresa, desde el pedido del cliente hasta el pago de la compra de materias primas.
- **Área Funcional de Manufactura y Producción:**
 - Responsable de producir los bienes y servicios de la organización.
- **Área de Recursos Humanos:**
 - Responsable de contratar, desarrollar y mantener al personal de la organización.
- **Área Funcional de Ventas y Marketing:**
 - Encargado de vender los productos o servicios de la organización, identificar clientes y determinar sus necesidades.

7. Módulos Funcionales de un SGE

- Finanzas
- Producción
- Compras
- Recursos Humanos
- Ventas y Distribución
- Gestión de Materiales
- Mantenimiento de Planta
- Marketing
- Calidad

8. Fases de Vida de un SGE

- Adopción
- Selección
- Implantación
- Puesta en marcha

9. Qué significan los conceptos horizontal y vertical en el ámbito de los SGE?

- Horizontal puede ser usado por varios sectores y Vertical es cuando es más especializado

10. Enumera todos los proveedores de SGE que conozcas e indica si se trata de software libre o propietario.

- Microsoft (Propietario)
- Oracle (Propietario)
- Odoo (Software Libre)

Preguntas Test

1. Los sistemas ERP...

- Son conjuntos de aplicaciones relacionadas con los procesos de negocio de una empresa y permiten lograr los objetivos establecidos por la dirección de la empresa.

2. Respecto a la evolución histórica de los sistemas ERP:

- Los sistemas ERP-II englobaron toda la cadena de negocio, incluyendo a clientes y proveedores, y optimizando el funcionamiento interno de la empresa y de las relaciones existentes entre empresas.

3. Los sistemas ERP actuales...

- Incorporan una arquitectura basada en internet, en la mayoría de los casos, debido a la importancia del comercio electrónico y a la globalización de los negocios.

4. ¿Qué módulo de un sistema ERP se encarga de la previsión de la producción y demanda de materias primas, de la reposición de inventarios y del transporte al consumidor final?

- SCM.

5. ¿Qué características deseables debe tener la arquitectura de los sistemas ERP?

- Ser abierta, flexible y escalable.

6. Indica la afirmación incorrecta sobre las áreas funcionales de la empresa:

- El departamento de producción se encarga de contactar con los clientes, tomar pedidos y vender los productos o servicios.

7. El módulo de compras...

- Identifica a los principales proveedores y gestiona la compra de las materias primas necesarias.

8. El módulo de ventas...

- Gestiona la distribución de los productos o servicios ofertados y tiene como objetivo mejorar los márgenes de beneficio y el servicio de atención al cliente.

9. Indica la afirmación correcta sobre el ciclo de vida de los sistemas ERP:

- La fase de selección consiste en evaluar, seleccionar y adquirir el sistema ERP que mejor se ajuste al funcionamiento de la empresa y que minimice las necesidades de adaptación y personalización.

10. ¿Qué sistema ERP no es de tipo open source?

- Oracle.

11. ¿Qué área de la empresa no interviene en la gestión de proyectos?

- Área de recursos humanos.

12. ¿Cuáles son las fases del ciclo de vida de la gestión de proyectos?

- **Creación y estimación de un proyecto, planificación del proyecto, evolución transaccional del proyecto, y optimización de la cartera de proyectos y análisis.**

13. La gestión de la cadena de suministro...

- Involucra a proveedores, fabricantes, distribuidores, vendedores y clientes.

14. Indica la afirmación correcta sobre los procesos de la gestión de la cadena de suministro:

- Los procesos de suministro y de ejecución permiten gestionar el flujo de productos a través de centros de distribución y almacenes.

15. La gestión de las relaciones con los clientes...

- Es una estrategia de negocios cuyo objetivo es conocer las necesidades y los comportamientos de los clientes para desarrollar relaciones rentables y duraderas.

16. ¿Qué actividad no está asociada con la gestión de las relaciones con los clientes?

- Generar previsiones de demanda de los productos y desarrollar planes de abastecimiento y de fabricación de dichos productos.

17. El negocio electrónico...

- Es un modelo de negocio que integra los sistemas de información de la empresa con los sistemas que relacionan la empresa con el mundo exterior, aprovechando las plataformas tecnológicas como internet.

18. La inteligencia del negocio...

- Es el conjunto de estrategias, procesos y herramientas tecnológicas orientadas a la creación de información como base para la toma de decisiones en una empresa.

19. La gestión del conocimiento...

- Es una estrategia integral donde la tecnología es realmente una herramienta supeditada a la estrategia y en la que se exige la colaboración de personas y la integración de distintas fuentes de información.

20. La gestión documental...

- Permite generar una estructura de documentos que reside en un repositorio descentralizado pero accesible para todos los usuarios.

21. ¿Qué licencia de software permite el uso de un software pero obliga a que cualquier software derivado de éste se tenga que distribuir con la misma licencia que la del software original?

- Licencia de código abierto robusta débil.

22. ¿Qué tipo de instalación se utiliza con mayor frecuencia para implantar Odoo en una empresa?

- Cliente web / Servidor.

23. ¿Qué entorno informático de la empresa está siempre en funcionamiento y es sensible a caídas y errores?

- Entorno de explotación.

24. ¿Qué datos se utilizan en un entorno de pruebas de la empresa?

- Datos reales desactualizados obtenidos del servidor mediante un proceso de exportación.

25. En SugarCRM...

- Todas las respuestas anteriores son correctas.