

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 mas especializado

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

Microsoft, Oracle - Odoo

Preguntas Test

- 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.**
 - Tienen una gran capacidad de modularidad y de integración de la información con otros tipos de programas, pero no permiten su adaptación al entorno de la empresa.
 - Tienen un periodo corto de implantación en la empresa.
 - Son independientes de los procesos de negocio de la empresa, por lo que, si hay algún cambio en un proceso de negocio de la organización, no es necesario modifica el sistema ERP.
- Respecto a la evolución histórica de los sistemas ERP:
 - Los sistemas MRP surgieron en los años 70 y se basaban en el control de la producción.
 - Los sistemas MRP-II se extendieron a otras empresas no industriales como el sector financiero y usaban sistemas de ficheros tradicionales.
 - Los sistemas ERP aparecieron en los años 90, utilizaban computadores centrales denominados mainframes y su mercado creció rápidamente por el efecto 2000 y la introducción del euro.
 - **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.**
- Los sistemas ERP actuales...
 - Se denominan back-office cuando sus actividades y los procesos de negocio implicados en ellas interaccionan con el exterior de la empresa (con los clientes, los proveedores y los socios).
 - **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.**
 - Se desarrollan y se comercializan únicamente para empresas grandes, porque la implantación implica un coste apreciable tanto temporal como económico.
 - Se pueden ofertar como servicio (SaaS) a la empresa, de forma que el coste de su implantación se reduce y los datos de la empresa son privados y seguros.
- ¿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?
 - CRM.
 - PRM.
 - **SCM.**
 - BI.
- ¿Qué características deseables debe tener la arquitectura de los sistemas ERP?

- **Ser abierta, flexible y escalable.**
- Soportar múltiples plataformas de hardware.
- Necesitar un entorno cliente/servidor en tres capas: presentación, aplicación y base de datos.
- Todas las respuestas anteriores son correctas.
- Indica la afirmación incorrecta sobre las áreas funcionales de la empresa:
 - El departamento de contabilidad y finanzas se encarga de registrar todas las transacciones económicas de la empresa.
 - **El departamento de producción se encarga de contactar con los clientes, tomar pedidos y vender los productos o servicios.**
 - El departamento de recursos humanos es responsable de contratar, desarrollar y mantener al personal de la organización.
 - El departamento de marketing se encarga de identificar a los clientes, determinar qué necesitan y planificar y desarrollar productos y servicios.
- El módulo de compras...
 - **Identifica a los principales proveedores y gestiona la compra de las materias primas necesarias.**
 - Proporciona la funcionalidad financiera adecuada tanto para PYMES como para multinacionales y permite trabajar con varias divisas a la vez.
 - Gestiona la información del personal de la empresa.
 - Permite a los comerciales adquirir y desarrollar relaciones con los clientes a largo plazo.
- El módulo de ventas...
 - Tiene el objetivo de planificar la producción según las necesidades de los clientes.
 - Gestiona las cuentas de la empresa y los pagos de impuestos.
 - **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.**
 - Monitoriza el estado del inventario para mantenerlo en el nivel adecuado de existencias.
- Indica la afirmación correcta sobre el ciclo de vida de los sistemas ERP:
 - La primera fase por la que pasan los sistemas ERP es la de selección.
 - **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.**
 - La implantación modular o step by step minimiza la duración del tiempo de implantación del ERP en la empresa, pero dificulta el control del coste del proyecto.
 - En la fase de puesta en marcha, se evalúa el funcionamiento del sistema ERP implantado mediante una audi-toría para determinar si es necesario hacer un mantenimiento en infraestructuras y/o en actualizaciones.
- ¿Qué sistema ERP no es de tipo open source?
 - Odoo.
 - Openbravo.
 - ADempiere.
 - **Oracle.**
- ¿Qué área de la empresa no interviene en la gestión de proyectos?
 - **Área de recursos humanos.**
 - Área comercial.
 - Área financiera.
 - Área de dirección de la empresa.

- ¿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 seguimiento del proyecto y de la cartera de proyectos.
 - **Creación y estimación de un proyecto, planificación del proyecto, evolución transaccional del proyecto, y optimización de la cartera de proyectos y análisis.**
 - Configuración general, creación y estimación de un proyecto, planificación del proyecto, evolución transaccional del proyecto, y seguimiento del proyecto y de la cartera de proyectos.
 - Configuración general, creación y estimación de un proyecto, planificación del proyecto, evolución transaccional del proyecto, y optimización de la cartera de proyectos y análisis.
- La gestión de la cadena de suministro...
 - Es parte de la logística.
 - **Involucra a proveedores, fabricantes, distribuidores, vendedores y clientes.**
 - Hace referencia únicamente a las múltiples relaciones de negocio entre la red de empresas externas que interactúan con la organización.
 - Sigue una filosofía basada en la gestión departamental y orientada a procesos verticales.
- Indica la afirmación correcta sobre los procesos de la gestión de la cadena de suministro:
 - El proceso de control y estrategia permite analizar la información resultante de las acciones realizadas en la cadena de suministro y prever la demanda futura en base a la evolución del negocio.
 - El proceso de planificación incluye la planificación de inventario, la planificación de la producción y la planificación de rutas.
 - **Los procesos de suministro y de ejecución permiten gestionar el flujo de productos a través de centros de distribución y almacenes.**
 - El proceso de entrega permite establecer los niveles de inventario de las materias primas, los productos intermedios y los productos terminados.
- La gestión de las relaciones con los clientes...
 - Se desarrolla dentro de la empresa, fundamentalmente, en los departamentos de compras y de fabricación.
 - Es una estrategia de negocios orientada a corto y a medio plazo que requiere inversiones tecnológicas.
 - **Es una estrategia de negocios cuyo objetivo es conocer las necesidades y los comportamientos de los clientes para desarrollar relaciones rentables y duraderas.**
 - Todas las respuestas anteriores son correctas.
- ¿Qué actividad no está asociada con la gestión de las relaciones con los clientes?
 - Organizar y proporcionar información del mercado y de la competencia a los comerciales de ventas.
 - Construir y gestionar campañas de marketing.
 - Distribuir publicaciones y folletos.
 - **Generar previsiones de demanda de los productos y desarrollar planes de abastecimiento y de fabricación de dichos productos.**
- El negocio electrónico...
 - Se puede implantar en la empresa de forma sencilla debido a que las mejoras tecnológicas evolucionan a una velocidad menor que la velocidad a la que se puede realizar su implantación en la empresa.
 - No necesita medios digitales de comunicación entre la empresa y su entorno para realizar sus procesos empresariales.

- **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.**
- Se basa en el uso de sistemas informáticos que tienen elementos tecnológicos poco interactivos y que no permiten transacciones.
- 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.**
 - Utiliza herramientas de minería de datos para extraer conocimiento útil a partir de la información de las bases de datos de la empresa con el objetivo de descubrir patrones ocultos, tendencias y correlaciones.
 - Genera conocimiento sobre la situación real, el funcionamiento y el ámbito de la empresa, pero este conocimiento no es accesible en tiempo real para realizar análisis.
 - Utiliza herramientas OLAP para resolver rápidamente y sin esperas las solicitudes de los usuarios usando mecanismos de concurrencia que permiten procesar varias transacciones simultáneamente.
- 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.**
 - Tiene sólo un ámbito de actuación, desde el punto de vista del usuario final, que consulta los datos del repositorio de conocimiento para generar propuestas o que solicita más información.
 - No mejora la efectividad en la toma de decisiones.
 - Está orientada a problemas determinados y está dirigida a la integración y el análisis de información de áreas de negocio concretas.
- La gestión documental...
 - Surgió inicialmente para facilitar la automatización de las tareas de gestión administrativa.
 - **Permite generar una estructura de documentos que reside en un repositorio descentralizado pero accesible para todos los usuarios.**
 - No tiene ningún sistema de recuperación de la información y puede contener documentos duplicados.
 - Administra el flujo de documentos digitales de todo tipo en la empresa, determina el tiempo que los documentos deben almacenarse y asegura la conservación indefinida de los documentos más valiosos.
- ¿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 permisiva.
 - Licencia de código abierto robusta fuerte.
 - **Licencia de código abierto robusta débil.**
 - Licencia propietaria o privativa.
- ¿Qué tipo de instalación se utiliza con mayor frecuencia para implantar Odoo en una empresa?
 - Monopuesto.
 - Cliente de escritorio / Servidor.
 - **Cliente web / Servidor.**
 - Software as a Service (SaaS).

- ¿Qué entorno informático de la empresa está siempre en funcionamiento y es sensible a caídas y errores?
 - **Entorno de explotación.**
 - Entorno de desarrollo.
 - Entorno de pruebas.
 - Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.
- ¿Qué datos se utilizan en un entorno de pruebas de la empresa?
 - Datos ficticios inventados por los desarrolladores.
 - Datos reales actualizados obtenidos del servidor mediante un proceso de exportación.
 - **Datos reales desactualizados obtenidos del servidor mediante un proceso de exportación.**
 - No utiliza datos.
- En SugarCRM...
 - Se denomina account a una empresa que hace negocios tanto con clientes como con otras empresas.
 - Se denomina contact a una persona que puede estar vinculado a una empresa y con la que se hace negocios.
 - Se denomina lead a un cliente potencial con el que se desea hacer negocios pero con el que aún no se ha realizado ningún negocio.
 - **Todas las respuestas anteriores son correctas.**