

# **Actividad 1 – Gestión Organizacional-ERP**

## **(Sistemas de Planificación de Recursos Empresariales)**

### **Tecnologías de Información para los Negocios**

### **Ingeniería en Desarrollo de Software**

**Tutor: Juan Miguel Martínez Maldonado**

**Alumno: José Manuel Ramos Vega**

**Fecha: 05 de octubre de 2023**

## Índice

Introducción.....	3
Descripción .....	4
Justificación.....	5
Desarrollo .....	6
Datos del negocio.....	6
Propuesta de implementación.....	7
Conclusión .....	13
Referencias.....	14


## 1- Introducción

La implantación de un ERP conlleva la eliminación de barreras inter departamentales, la información fluye por toda la empresa eliminando la improvisación por falta de información.

El ERP es un sistema integral de gestión empresarial que está diseñado para modelar y automatizar la mayoría de procesos en la empresa (área de finanzas, comercial, logística, producción, etc). Su misión es facilitar la planificación de todos los recursos de la empresa.

Lo más destacable de esto es que unifica y ordena toda la información de la empresa en un solo lugar, de este modo cualquier suceso queda a la vista de forma inmediata, posibilitando la toma de decisiones de forma más rápida y segura, acortando los ciclos productivos. Con un ERP tendremos la empresa bajo control y incrementaremos la calidad de nuestros servicios y productos.

Los ERP disponen de herramientas para efectuar la planificación de los trabajos en planta. Esta planificación se efectúa enfrentando los requerimientos de materiales y capacidad de los productos a fabricar contra las existencias y capacidades sin asignar.



## 2- Descripción

Seleccionar algún proceso de interés o conocido, por ejemplo: solicitud de crédito departamental o bancario, afiliación a la Afore, compras en departamentos de ropa y/o muebles, devoluciones y garantías, atención a clientes, filas en cajas o ventanilla bancaria, etc.

Realizar propuestas de mejora implementando sistemas de información y tecnologías, como la realidad virtual y/o la robótica. Dichas propuestas deben representar una mejora en el proceso seleccionado; a su vez, esto se debe traducir en una ventaja competitiva como parte de las tecnologías de la información del negocio respecto a la competencia.


Actividad: Realizar propuestas de mejora al proceso o negocio implementando sistemas como ERP, KMS o Sistemas de información que brinden apoyo a la mejora de la gestión organizacional. nObservaciones: se recomienda generar propuestas de sitios web, CRM, ERP, comercio electrónico, sistema de gestión del conocimiento (KMS), chatbot, realidad virtual, realidad aumentada, inteligencia artificial, etcétera. Y poder así tener una actividad exitosa.

### 3- Justificación

Creo rotundamente que utilizar un sistema de ERP, es la mejor opción a la hora de implementar un cambio dentro de una empresa y así poder empezar a haber cambios.

Considerando la percepción del concepto ERP como una herramienta de software, se suele pensar que este debe tener como propósito el automatizar tareas habituales del trabajo. Sin embargo, aunque un software de ERP ayuda a eliminar o agilizar ciertas tareas, en realidad un sistema de gestión de recursos bien implementado es una poderosa herramienta para elevar la productividad de las empresas y tomar decisiones más informadas.

En otras palabras, con los datos que se pueden extraer de un ERP podemos obtener información valiosa a la que, de otro modo, no podríamos acceder fácilmente. Una vez que los procesos de negocio existen y se ejecutan de manera eficiente, que los equipos de trabajo entienden su rol y están capacitados y que la información que procede de las operaciones cumple con ciertos estándares de calidad, es posible automatizar gradualmente ciertas tareas que son repetitivas o no agregan valor, sin embargo, se requiere de otro tipo de recursos tecnológicos y metodologías para implementar la automatización en una empresa.



## 4- Desarrollo

### **Datos del negocio:**

El proceso que elegí fue “compras en departamentos de ropa y/o muebles”.

La empresa que elegí para esta actividad es Coppel.

Propósito: Acompañarte en tus necesidades y deseos, acercándote un mundo de posibilidades para que mejores tu vida.

Visión: Ser la tienda omnicanal y de servicios financieros personales y digitales, favorita del mercado masivo, que ofrece una gran variedad de categorías de productos y servicios útiles, atractivos y accesibles, de marcas líderes, que atienden las necesidades, así como los deseos de sus clientes.

Valores

- Confianza.
- Responsabilidad.
- Atención y servicio.
- Eficiencia y sencillez.
- Innovación.

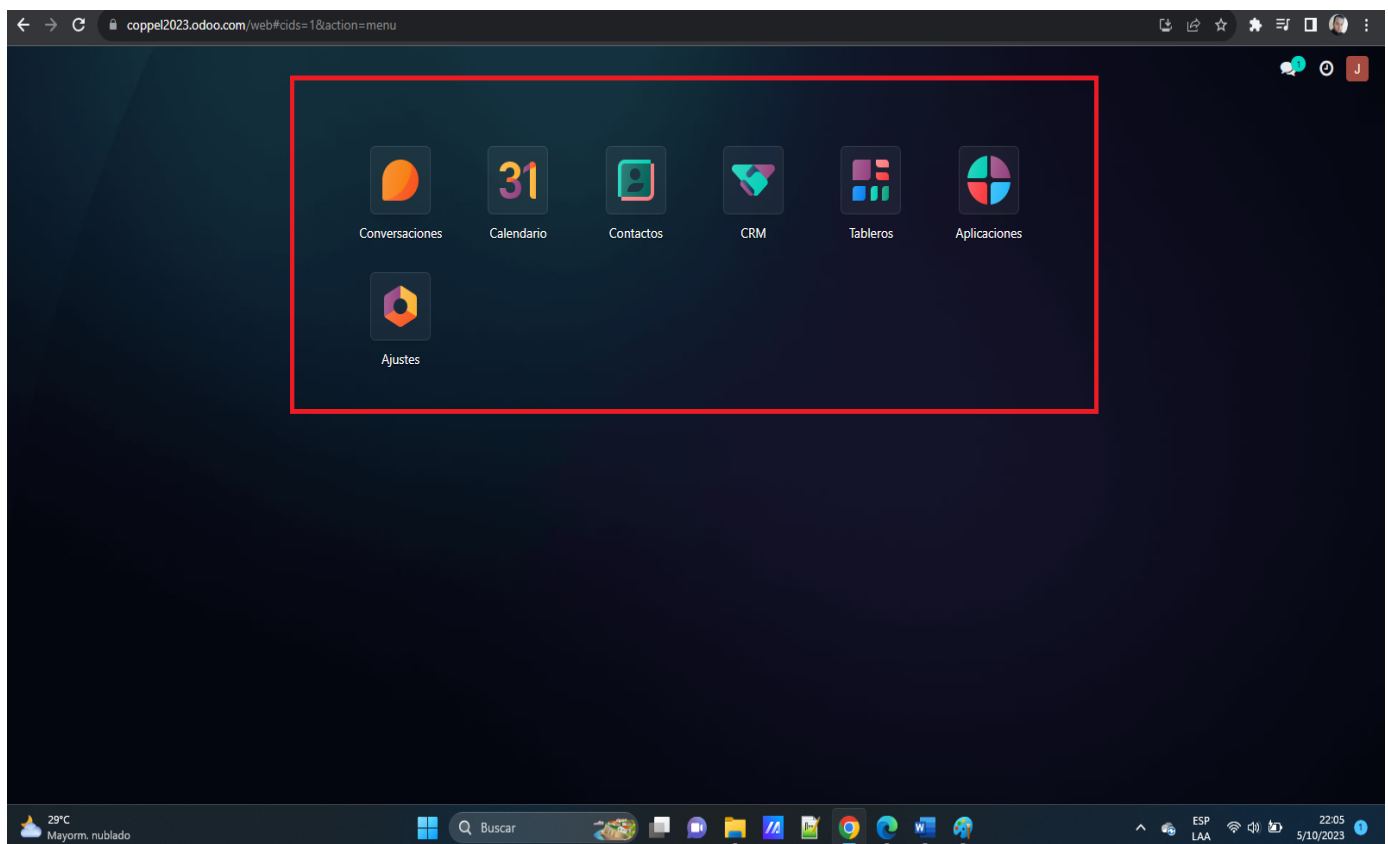
## Historia

El origen de Tiendas Coppel se remonta a 1941, cuando don Luis Coppel Rivas decidió, junto con su hijo Enrique Coppel Tamayo, trasladarse de Mazatlán a Culiacán, Sinaloa para establecer una tiendita que se llamó El Regalo, y que con el tiempo terminó vendiendo radios y relojes. El resto es una historia de trabajo y dedicación basada en principios sólidos, como la sencillez, la confianza y el diálogo con el cliente.

## Propuesta de implementación:

Mi elección fue Sistema de información (ERP)

-La plataforma que elegí fue Odoo



-Aquí presento la interfaz para comenzar labores.

The screenshot displays the Odoo CRM interface. At the top, the navigation bar includes 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. Below this, a secondary bar shows 'Nuevo', 'Generar Clientes Potenciales', and 'Pipeline'. A search bar on the right contains 'Mi flujo de ventas'. The main area features a pipeline with stages: 'Nuevo' (139k), 'Calificado' (240k), 'Propuesta' (210k), 'Ganado' (177k), and '+ Etapa'. A form for adding a new lead is open on the left, with fields for 'Organización / Contacto', 'Oportunidad' (with an example 'Precios de Productos'), 'Correo electrónico' (with an example 'email@address.com'), and 'Teléfono' (with an example '0123456789'). The 'Ingreso esperado' field shows '\$0.00' and three stars. At the bottom, there are 'Añadir', 'Editar', and a trash icon. The Windows taskbar at the very bottom shows the date '5/10/2023' and time '21:36'.



-Me encargue de la creación de 2 empresas a las cuales les vendere productos.

The screenshot displays the Odoo CRM interface in a Kanban view. The top navigation bar includes links for CRM, Ventas, Informes, and Configuración. Below this, a secondary bar shows 'Nuevo', 'Generar Clientes Potenciales', and 'Pipeline'. A search bar is present with the text 'Mi flujo de ventas'. The main area is a Kanban board with five stages: 'Nuevo', 'Calificado', 'Propuesta', 'Ganado', and 'Etapa'. The 'Nuevo' stage is highlighted with a red border and shows a total value of 35.000. It contains two items: 'Ropa de mayoreo' with a value of \$ 20.000,00 and 'Muebles fantasía' with a value of \$ 15.000,00. Each item has a star rating and a red 'J' icon. The bottom of the image shows a Windows taskbar with the date 5/10/2023 and time 21:42.

Stage	Count
Nuevo	35.000
Calificado	0
Propuesta	0
Ganado	0
Etapa	0

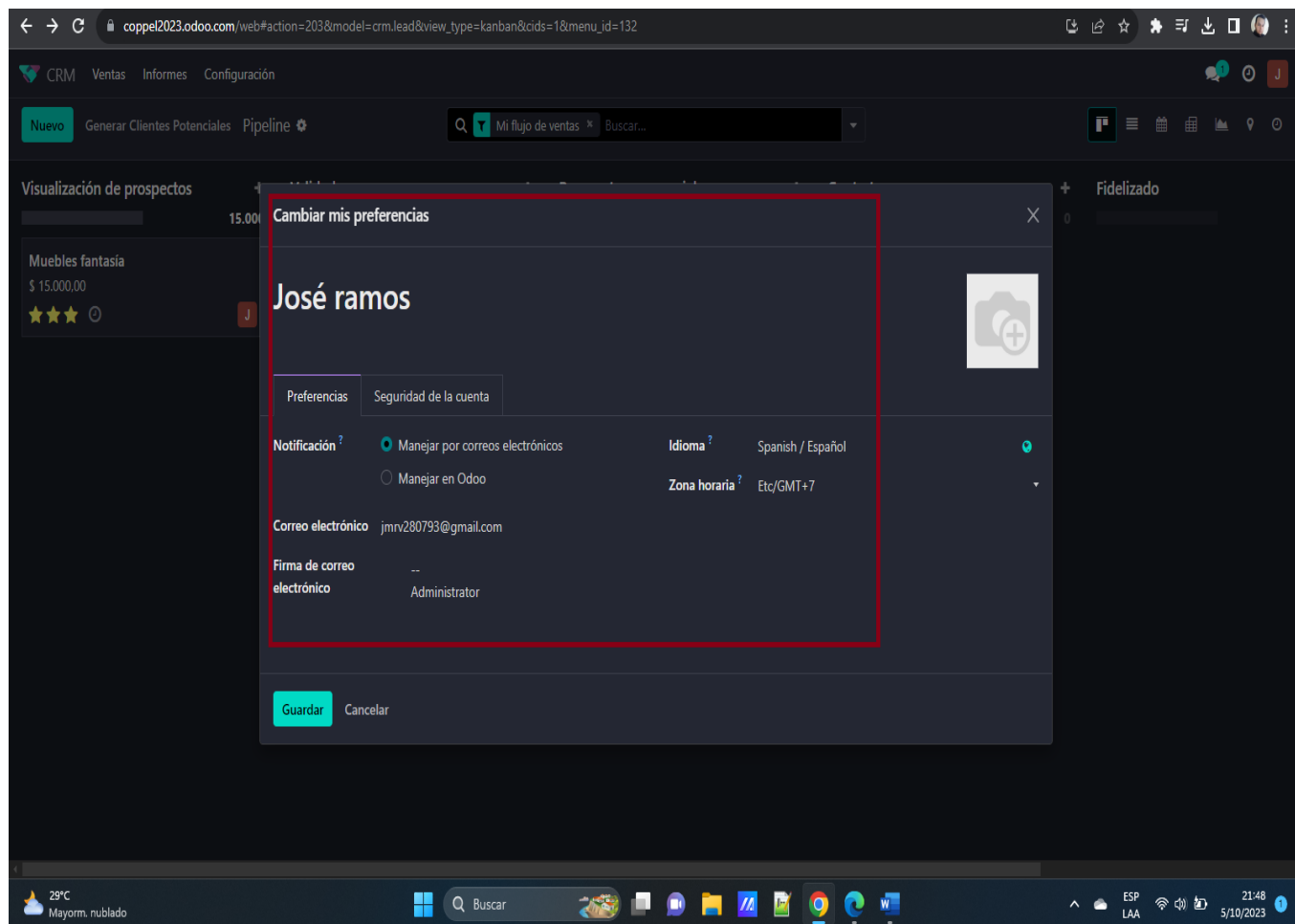
Items in 'Nuevo' stage:

- Ropa de mayoreo  
\$ 20.000,00  
Ropa de mayoreo  
★★☆ ⌚ J
- Muebles fantasía  
\$ 15.000,00  
★★★★ ⌚ J

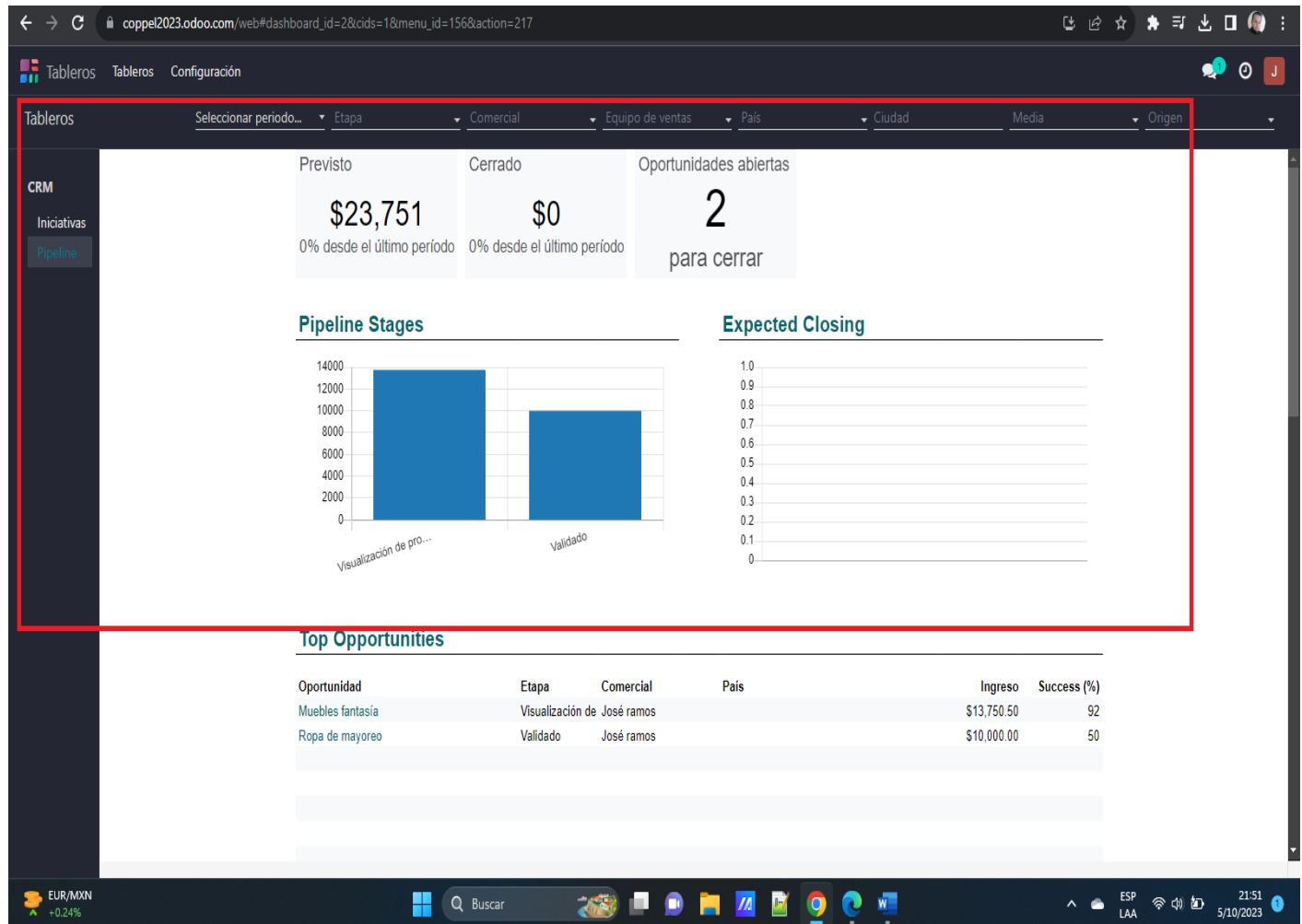
-Cambie los valores que estaban por default a algo mas comprensible de los que manejen el esta parta del software.

The screenshot displays the Odoo CRM interface in a web browser. The URL is `coppel2023.odoo.com/web#action=203&model=crm.lead&view_type=kanban&cids=1&menu_id=132`. The top navigation bar includes 'CRM', 'Ventas', 'Informes', and 'Configuración'. Below this, there's a 'Nuevo' button and a search bar with 'Mi flujo de ventas' selected. The main area shows a Kanban board with five stages: 'Visualización de prospectos', 'Validado', 'Propuesta empresarial', 'Contrato', and 'Fidelizado'. The first stage, 'Visualización de prospectos', contains two cards. The first card is for 'Muebles fantasia' with a value of '\$ 15.000,00' and a rating of three stars. The second card is for 'Ropa de mayoreo' with a value of '\$ 20.000,00' and a rating of two stars. The bottom of the image shows the Windows taskbar with the date '5/10/2023' and time '21:47'.

-Aquí muestro como esta configurado la parte de la información del Administrador.



-Aquí se puede vizualizar la parte funcional de como van nuestros clientes.



## 5- Conclusión

Podemos decir que lo demás será más fácil, más sencillo y que habrá problemas. Con un proveedor y un equipo de técnicos será más que suficiente para implementar este sistema que no es tan complejo si se hace de la manera correcta la instalación. Pues ese es el objetivo primordial del sistema ERP proporcionar información oportuna, que sea veraz y confiable para una planeación estratégica.

Vimos las cosas importantes que complementa aun sistema ERP, si queremos implementar bien un sistema ERP será costoso, pero esto ofrece a las organizaciones un sistema rentable en mediano y larga plazo. Pues al establecer nuestras estrategias, debemos ver lo que es rentable para nosotros como una organización, debemos ser cuidadosos al momento de implementar este sistema para evitar errores.

Como organización debemos ver y tomar las precauciones necesarias cuando se trata de elegir un sistema ERP correcto (depende del nivel y tamaño de la empresa) y que áreas se integran y se van a interrelacionar. Una vez que hemos elegido el tipo de ERP que queremos para nuestra empresa.

## **6- Referencias**

Iacub, P. (2015). Software ERP: El nuevo Gran Hermano de las organizaciones. Buenos Aires, Argentina: Autores de Argentina.

Martínez, A., y Cegarra, J. (2014). Gestión por procesos de negocio: Organización horizontal. Madrid, España: Ecobook: Editorial del economista.

Suarez, C. (2016). Guía práctica Software de gestión empresarial.