



Análisis sobre Sistemas de Gestión Empresarial



Análisis sobre Sistemas de Gestión Empresarial

1. Frente a una subvención del 80% para la digitalización de la empresa, donde se incluya la inversión en los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP),

- ¿Qué repercusión presupones que podría tener en la actividad de un fabricante de software que dispone de Canal de Distribución?

Un fabricante de software de recursos empresariales debe de estar muy pendiente de este tipo de subvenciones, son fundamentales ya que les permite realizar las ventas sin que el cliente tenga que realizar un gran desembolso monetario.

Por ello debe de mover lo mas rápido posible a su canal de distribución para que sea consciente de la situación para que así pueda reaccionar e avisar a todos los clientes. Como todos sabemos que el coste de digitalizar la empresa se reduzca un 85% es un buen aliciente para convertir a algunos de los clientes que no lo tenían del todo claro o subir el presupuesto de los clientes ya implantados.

- ¿Y en un partner de su red de distribución donde la subvención ofrezca 18.000 euros anuales a proyectos de digitalización que empiecen a partir del 1 de enero de 2022?

El partner en cuestión debe de “poner las pilas” a su departamento de ventas para que adapten su forma de vender a la nueva subvención, adaptando la forma de trabajo estándar a los requisitos demandados por la subvención, adaptando las necesidades del cliente para que puedan recibir la misma y aprovecharla. Además de eso también mantendrán a lo largo de los años el mantenimiento post-implantación.

- ¿Y para ti, estudiante de último año del CFGS de DAM?

El auge de la digitalización de la empresa ha hecho que en el sector haya mucha demanda, gracias a estas subvenciones tanto la desarrolladora del software como su canal de distribución puede aumentar su rendimiento/nº clientes y a causa de esto necesitar mas personal para suplir la carga de trabajo. Esto permite a un estudiante de ultimo año de CFGS de DAM a que pueda entrar en el mercado laboral mucho mas rápido por la alta demanda en el sector. Por lo que seria interesante realizar una curso/especialización en la planificación de recursos empresariales.

2. ¿Cuáles son las diferencias fundamentales entre un ERP On-Premise y uno SaaS?

Cuando hablamos de un ERP (Enterprise Resource Planning) hablamos de un software creado por y para empresas que permite la gestión integral o parcial de las áreas de negocio como: producción, logística, distribución, inventario, envíos, facturas y contabilidad de la compañía de forma modular.

Cuando hablamos del ámbito de instalación podemos destacar tres categorías: On-Premise, On-Demand y SaaS.

ERP On-Premise → Clasificamos a un ERP como On-Premise cuando realizamos la instalación en un servidor propio de la empresa el cual se suele situar en la central de operaciones de la empresa ya que la empresa que desarrolla el software le proporciona una copia del programa para que el cliente pueda utilizarlo. Esto conlleva unas ventajas y unas desventajas añadidas. Como ventaja podemos destacar que al tener los servidores “inhouse” tendremos una latencia mínima y un control de los datos integral sin que ningún tercero



tenga acceso a ellos. Como desventaja principal es el coste de los servidores y el mantenimiento de los mismos.

ERP SaaS → Consideramos que un ERP es un SaaS cuando no requiere ningún tipo de instalación e implantación. Ya que la empresa que desarrolla el software no vende una copia de su programa, sino que alquila el acceso al mismo. La ventaja en este aspecto es que suele ser software muy intuitivo y basado en el auto-aprendizaje. No suelen disponer de canales de distribución ya que tampoco es un proceso que sea complejo sino que simplemente el cliente entra en una web y realice el pago del mismo. Una vez realizado el pago se le envían al cliente las credenciales de acceso.

La gran diferencia entre un On-Premise y un SaaS es que en el primero estas comprando un software el cual instalas en tu empresa con la ayuda de un partner y en el segundo simplemente estas alquilando el acceso a un software por un tiempo limitado.

3. Un fabricante de software cuyo proceso de captación de Partners sigue abierto se encuentra con la posibilidad de cerrar un nuevo distribuidor en Madrid. Por su política de Canal sólo puede cerrar el acuerdo con uno de ellos. ¿Por cuál te decantarías? ¿Por qué? ¿Qué servicios crees que cómo fabricante tendrás que activar con el elegido?
- Considero que es mucha mejor opción la primera ya que hay muchísimas empresas que subcontratan los servicios TI a un tercero así que si la misma empresa que les gestiona y mantiene el ERP puede absorber los servicios de reparación de equipos y impresión, o cualquier otro servicio informático que sea requerido por el cliente. Además tiene un parque de clientes mas grande y al cual puede recomendar la implantación de un ERP, la segunda opción ya trabaja con varios de los ERPs mas conocidos y sus clientes ya han sido implantados por lo que sera mas difícil hacer que migren a nuestra empresa.
 - A el partner elegido deberás de limitarlo en distintos aspectos ya que considero que alguno de los ámbitos de los que cubre son muy dispersos y no tienen una visión clara de negocio. Una vez centrado en lo que tiene que trabajar se debe de instruir al equipo para que pueda realizar las implantaciones y personalizaciones necesarias. Además se le proporciona todo el branding y material de marketing de la empresa para que puedan presentar el ERP de la mejor forma posible.