

Unidad 1-1 IDENTIFICACIÓN DE SISTEMAS ERP-CRM

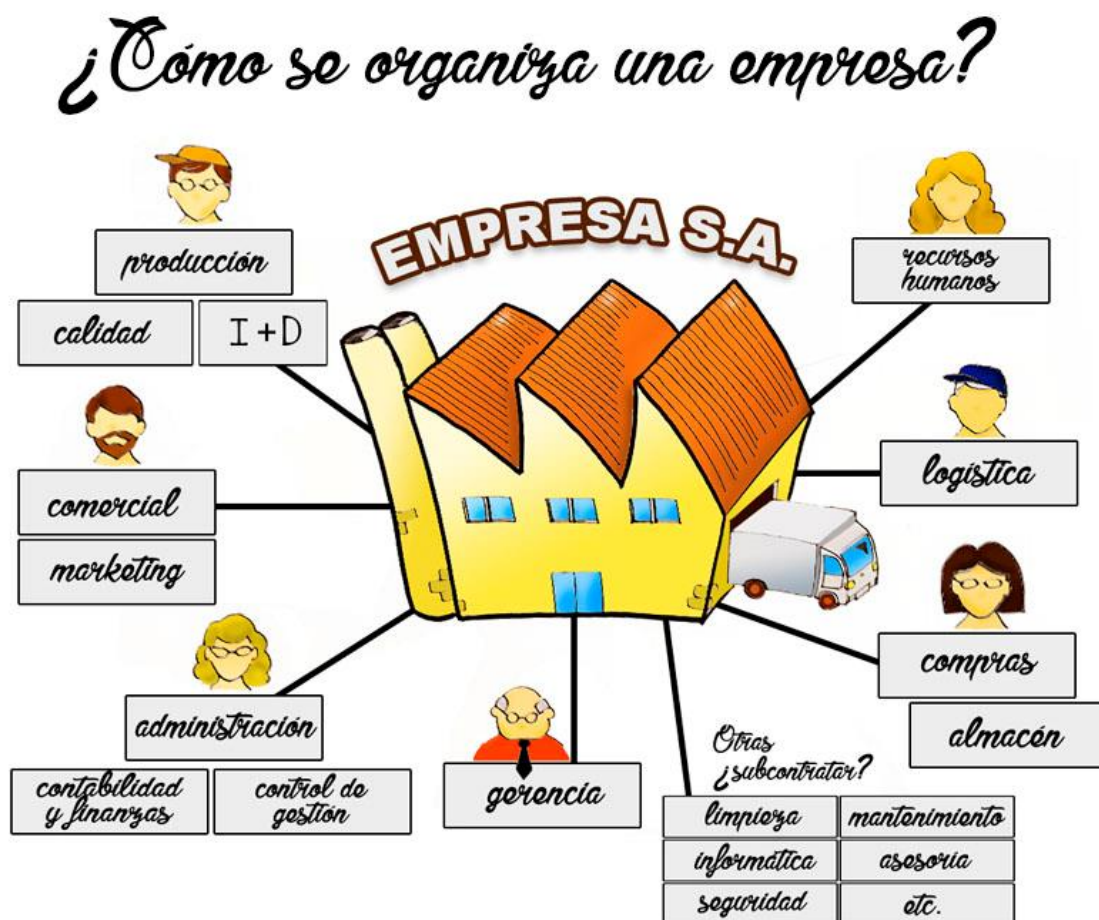
Tema 1 Los preliminares básicos

INTRODUCCIÓN AL MÓDULO

El módulo de **Sistemas de Gestión Empresarial (SGE)** trata sobre los sistemas de información para la Planificación de Recursos en la Empresa (*Enterprise Resource Planning*, ERP), sobre cómo funciona una empresa, y cómo los Sistemas de Información (SI) se acomodan a las distintas operaciones de negocio.

Trata asimismo de enfocar los procesos que constituyen una empresa, y ver cómo el software ERP puede mejorar el rendimiento de esos procesos.

CONCEPTOS FUNDAMENTALES



Una **empresa** es una entidad económica de carácter **pública** o **privada**, que está integrada por recursos humanos, financieros, materiales y técnico-administrativos, se dedica a la producción de bienes y/o servicios para satisfacción de necesidades humanas, y puede buscar o no lucro.



¿Cuál es la finalidad principal de una empresa?

- Satisfacer a los clientes
- Obtener la máxima rentabilidad
- Obtener resultados a corto plazo
- Beneficiar a la comunidad
- Dar servicio a los clientes
- Beneficiar a los empleados

Toda empresa o negocio existe si obtiene beneficios. Sin beneficios la empresa pierde su capacidad de crecer y desarrollarse. Como organización debe competir con otras que realizan idénticos productos o servicios. Una empresa que no obtenga beneficios, a pesar de la buena voluntad de sus gestores, tiene que gestionar perfectamente sus recursos, tanto disponibles como obtenibles para alcanzar aquellos, tratando por todos los medios de conseguir un óptimo equilibrio entre los mismos.

Para más información: <https://concepto.de/empresa/>

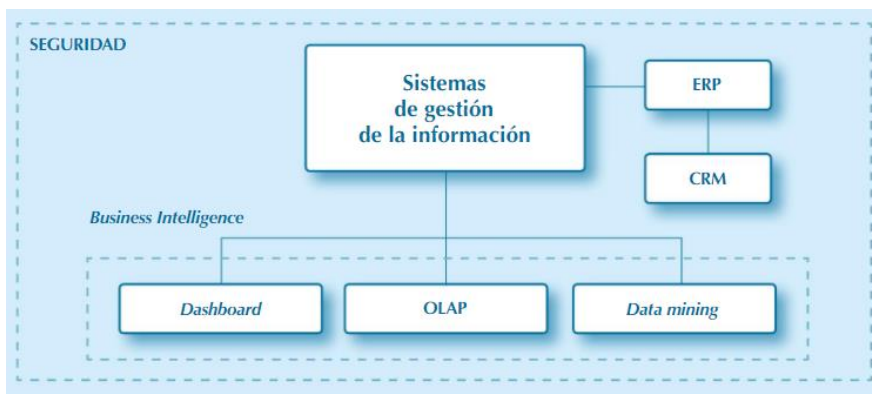
SISTEMA DE INFORMACIÓN.

Un sistema de información (**SI**) es un conjunto de elementos que interactúan entre sí con el fin de apoyar las actividades de una empresa o negocio.

Un **SI** comprende los ordenadores, las personas, los procedimientos, y el software que almacena, organiza, y gestiona la información.

ERP (*Enterprise Resource Planning*) es un tipo de software usado por las empresas para coordinar la información en cada área de negocio. Permiten ayudar a gestionar procesos de negocio que cubren toda la empresa, usando una base de datos común y herramientas compartidas que generan informes de gestión. Ello evita la estructura organizativa con varios **espacios de almacenamiento** de información, donde cada parte mantiene sus datos sin posibilidad de compartirlos con el resto, y con la probabilidad de tener datos duplicados.

Proceso de negocio (*business process*) es una colección de actividades que toma uno o más tipos de entradas y crea una salida, como un informe o una previsión, el cual tiene valor para el cliente.





GESTIÓN EMPRESARIAL

La gestión empresarial es aquella actividad empresarial que, a través de diferentes individuos especializados, como ser: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, y de acciones, buscará mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Un sistema de gestión empresarial busca asociar la información en beneficio de la empresa mediante la explotación, desarrollo y optimización de los recursos de información que contempla todas las funciones sistémicas, principalmente: marketing, finanzas, operaciones, calidad, recursos humanos, investigación, desarrollo y dirección.

Independientemente del tipo de empresa, el empresario debe tener en cuenta una serie de elementos como son:

¿Cómo se tienen que aplicar los sistemas de gestión empresarial?

Los SGE deben trabajar de una manera unificada, creando una conexión entre sistemas y trabajadores que aportarán una mayor efectividad al negocio.

- Cada división, cada elemento a supervisar y cada proceso es un pequeño eslabón de una gran cadena en la cual todo tiene que estar conectado de forma sinérgica. El sistema se ocupará de que todo actúe como tiene que actuar y que así podamos llevar a cabo el trabajo de la empresa con mejores resultados.
- Por supuesto, esto requiere de un software creado para la ocasión y que dispone de funciones específicas. Todo se concentra en la órbita de la efectividad del negocio y en la naturaleza del propio programa. Este se ocupará de desarrollar la planificación, de impulsar la toma de decisiones rápida y eficaz, así como de gestionar procedimientos que puedan dar con la clave que requiere cada empresa para alcanzar siempre sus mejores resultados.
- Además, toda la información se aplica con rapidez y control sin dejar de lado ninguna de las piezas del esquema corporativo, desde los clientes hasta la producción o los propios empleados.
- Para aplicar estos sistemas nos tendremos que asegurar de que la información a la que tenemos acceso siempre cumple una serie de reglas muy claras. Una de ellas es que la información tiene que alcanzar los mejores niveles de calidad, por lo cual tiene que estar basada en datos reales que no dejen margen ninguno al error.
- El motivo de ello es que la información suele ser cuantiosa y debe responder a las necesidades que tengan todos los miembros que trabajen alrededor del sistema de gestión empresarial.. Y esos datos tienen que estar tan controlados que no haya margen a que entre ellos existan no solo errores, sino información irrelevante que pueda llevar a una mala decisión.
- Por último, la información debe estar siempre disponible en el momento justo en el que sea necesaria. Esto determinará si un sistema es realmente útil y eficiente, porque siempre estará disponible en el momento adecuado. El acceso a la información cumpliendo estos puntos asegurará que la aplicación del sistema de gestión empresarial cumpla sobradamente con las necesidades diarias de cualquier tipo de negocio, ya sea una gran empresa o una pequeña pyme que acabe de comenzar.

Cualquier empresa deberá gestionar la información de manera:

- *Rápida.* Toda la información tiene que ser recogida y puesta a disposición de los miembros o departamentos de la empresa que la necesiten. Mejor en tiempo real.
- *Global.* Hay que recoger toda la información posible. Aunque no se procese en ese mismo momento, en un futuro podrá hacerse.
- *Puesta a disposición de manera selectiva o piramidal.* Los datos más importantes deberán estar a disposición de los mandos o gestores de la empresa. Estos datos servirán para poder planificar y tomar decisiones, así como para poder definir políticas de empresa.

El objetivo de un sistema de gestión empresarial es el desarrollo de la compañía a todos los niveles mejorando no solo la cadena de producción, sino la toma de decisiones. En futuros apartados, se estudiará el concepto *business intelligence* o inteligencia de negocios, el cual es una pieza fundamental de un SGE.

COMPONENTES BÁSICOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL

ESTRATEGIA



El tener bien definidos los conceptos de **Misión, Visión y Valores**, hace que las Empresas organicen y optimicen sus acciones de comunicación y marketing y puedan actuar con diligencia ante los imprevistos y problemas de su actividad diaria.

1.- MISIÓN: Es la actividad principal de la empresa, su papel en el mercado. Es la definición del negocio al que se dedica y las necesidades que cubre. Se completa esta definición con la ventaja competitiva, y el público al que va dirigido.

¿Para qué existe la empresa? – ¿Quién es nuestro público objetivo? – ¿En qué ámbito actuamos?

2.- VISIÓN Define la situación de la empresa en el futuro. Los objetivos que se quieren alcanzar. Estos objetivos, deben ser realistas, ya que esta definición tiene un gran valor motivador para el trabajador.

¿Hacia dónde voy? – ¿cuáles son mis metas?

3.- VALORES: Son nuestras pautas de actuación, nuestros principios. Las bases de la cultura empresarial que se convierten en el centro neurálgico de la personalidad de nuestra Compañía. Es la definición de las creencias de la empresa, la ética, a grandes rasgos.

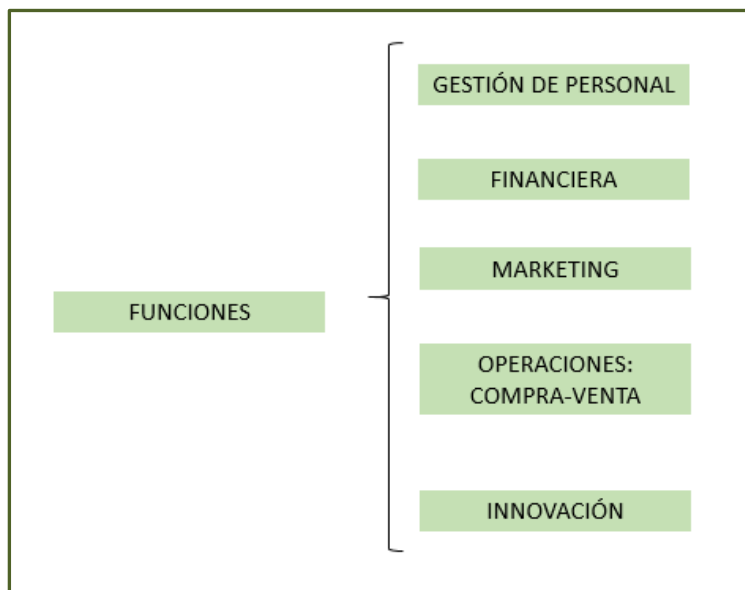
¿Cómo somos? – ¿En qué creemos?

Los **valores**, son principios éticos sobre los que se asienta la cultura empresarial



Muchas empresas con una facturación desbordante y un éxito comercial arrollador han terminado por desaparecer del mapa por el simple hecho de no tener definidos estos tres conceptos de una forma clara. Porque ni sus clientes de toda la vida, ni sus empleados más antiguos han sabido nunca definir la misión ni la visión ni los valores, y a la hora de afrontar un cambio de estrategia no se ha sabido encaminar sus pasos hacia una meta común con una uniformidad de criterios.

FUNCIONES



Gestión de personal: La gestión de los recursos humanos se encarga de obtener y coordinar a las personas de una organización, de forma que consigan las metas establecidas.

Financiera: La función financiera de una empresa es aquella que define cómo se empleará el dinero de la empresa. Su objetivo principal es obtener el mayor rendimiento posible de los bienes monetarios que posee la institución.

El flujo de dinero de una empresa

se divide en dos partes: **Una corriente de salida**, la cual se debe a la adquisición de bienes para producción y servicios necesarios para la empresa; **una corriente de entrada**, la cual proviene de las aportaciones de los inversionistas, así como de préstamos que pueda solicitar la empresa, y principalmente las ventas de producto que realice.

Cercano a la función financiera, se encuentra la **función contable** la cual se encarga de llevar un análisis sobre los balances financieros de la empresa y para poder presentarlos a entidades fiscales e inversionistas.

Marketing: En términos generales, el marketing (también conocido como mercadotecnia o mercadeo) es el conjunto de actividades que le permiten a una empresa encontrar un mercado al cual dirigirse y atenderlo de la mejor manera posible.

Algunos ejemplos de estas actividades son la búsqueda de oportunidades de negocios, el análisis de los consumidores, el análisis de la competencia, el diseño de productos, la promoción de productos y la distribución de productos.

Operaciones Compra-Venta: Cuando hablamos del proceso de compraventa de una empresa nos referimos a todo el proceso comprendido desde que un cliente solicita una determinada mercancía a la empresa hasta que es servida, entregada y pagada, incluyendo, así mismo, la contabilización, registro y archivo de la documentación originada.

Innovación: La **innovación**, como **proceso** por el que se transforma una idea en un producto o servicio novedoso en el mercado, o por el que se incorpora un novedoso **proceso** de fabricación o nuevos métodos de organización o de comercialización en la **empresa**.





TRABAJO ALUMNO

EJERCICIO 1

EJERCICIO 1

Realiza una presentación de 6 diapositivas en Power Point o CANVA sobre los sistemas de gestión empresarial:

- * Dolibarr
- * Odoo
- * SAP Business ByDesign
- * Tryton
- * WorkPLAN
- * WebERP

Selecciona 3 de ellos y realiza una comparativa

Se realizará una presentación ante la clase de la actividad realizada con una duración máxima de 10 minutos y mínima de 5 minutos

Fecha de entrega de tarea : Lunes 21 de septiembre

BIBLIOGRAFIA

INSTITUTO EUROPEO DE GESTION EMPRESARIAL

<https://www.definicionabc.com/economia/gestion-empresarial.php>

<http://www.emol.com/economia/>

<http://economiaes.com/finanzas>