

05/10/2025

Portfolio

Tema 1

Nombre y Apellidos: Cristina Sandoval Laborde

Curso: 2º CFGS DAM

Asignatura: Sistemas de gestión empresarial

Índice

Actividad propuesta 1	1
Macroentorno (Darío Bonilla y Cristina Sandoval)	1
1.Demográfico	1
2.Económico	1
3.Socioculturales	2
Microentorno (Daniel García)	2
1.Proveedores	2
2.Competidores cercanos	3
Webgrafía	3
Actividad propuesta 2	4
1.Accede a la lista de ERP y CRM.	4
2.Selecciona tres ERP y dos CRM que cumplan las condiciones anteriores.	4
3.Para cada uno, elabora una ficha y completa la siguiente tabla con la información de cada uno:.....	4
5.Elige cuál implantarías en tu empresa ficticia y redacta una conclusión (5–7 líneas) justificando tu elección.....	5
6.Reflexiona brevemente (3–4 líneas): ¿qué impacto tendría en tu puesto de trabajo usar ese software? Piensa en tus conocimientos técnicos y en cómo tendrías que aprender a usarlo.....	5
Webgrafía	6
Actividad propuesta 3	7
a)Tu empresa ficticia va a implantar Odoo y quiere entender cómo funciona su arquitectura modular y el patrón MVC en distintos módulos.	7
1.Modelo	7
2.Vista	7
3.Controlador	8
Conclusión final:	9
b) Investiga en Internet las diferencias entre Odoo Community y Odoo Enterprise relacionadas con la arquitectura y los módulos.....	9
Webgrafía consultada (mínimo 2 fuentes fiables).....	9

Actividad propuesta 1

Creando una empresa

Vais a abrir una cafetería cerca de tu casa. Antes de lanzarte, tienes que pensar qué factores externos pueden afectar a tu negocio.

Macroentorno (Darío Bonilla y Cristina Sandoval)

1. Demográfico

La composición demográfica de la zona en la que se ubique la cafetería influye directamente en el tipo de clientela potencial, los productos más demandados y la viabilidad del negocio. Por ello, es fundamental realizar un estudio previo de la población que rodea la ubicación o ubicaciones candidatas antes de abrir el establecimiento.

Uno de los principales factores a analizar es el tamaño y crecimiento de la población. Una zona con un número alto de habitantes y un crecimiento sostenido ofrece mayores oportunidades de captar clientes, especialmente si se trata de un área con tránsito constante en horarios clave como las mañanas, las tardes de merienda o los fines de semana.

También es relevante conocer la estructura por edades. La edad media de la población, así como la proporción de jóvenes, adultos y personas mayores, puede orientar la oferta de productos y el estilo del local. Por ejemplo, en zonas con mayoría de jóvenes o estudiantes, puede ser más efectivo ofrecer precios accesibles y conexión Wifi gratuita entre otras cosas.

En cambio, si la población es mayor, puede resultar más adecuado un entorno tranquilo, con productos tradicionales y un servicio más personalizado.

La existencia de núcleos de interés cercanos, como oficinas, centros educativos, gimnasios o zonas turísticas, también impacta directamente en la demanda. Este tipo de entornos atrae distintos perfiles de consumidores a lo largo del día y permite adaptar los horarios, promociones y productos según el público predominante.

2. Económico

La situación económica de la población donde se ubique la cafetería afecta directamente al nivel de consumo. En zonas con una renta per cápita baja o en riesgo de pobreza, el gasto en productos como el café, postres o bebidas especiales puede verse reducido, ya que estos no se consideran bienes de primera necesidad. En estos casos, las personas priorizan cubrir necesidades básicas como alimentación, vivienda y transporte.

Por tanto, es fundamental realizar un estudio socioeconómico del área donde se pretende establecer la cafetería. Analizar datos como el nivel de ingresos, tasa de empleo, gasto

medio en ocio y hábitos de consumo permitirá determinar si la ubicación es adecuada y si el negocio puede resultar rentable.

Además, es importante tener en cuenta el impacto de factores económicos más amplios como la inflación, que afecta al poder adquisitivo de los consumidores y también a los costos de operación del negocio. Un aumento en los precios de materias primas como el café, la leche o el azúcar, puede obligar a subir los precios al cliente final, lo cual podría reducir la demanda si no se gestiona adecuadamente, de hecho, el precio del desayuno básico o tradicional (café, leche, azúcar y tostada con aceite) se ha encarecido en el último año un 8% por el café.

La situación del empleo también es un indicador clave a observar. En un contexto económico favorable, con empleo estable y crecimiento en el poder adquisitivo, la cafetería tendría un mejor desempeño.

3.Socioculturales

Los valores, creencias y tendencias sociales tienen un papel fundamental en el comportamiento de los consumidores, y, por tanto, en el diseño de la oferta de una cafetería. En los últimos años, se ha producido un cambio significativo en el estilo de vida de las personas, cada vez más orientado hacia el bienestar, la salud y la sostenibilidad.

Este cambio se refleja en una creciente demanda de productos saludables, menos procesados y con bajo contenido en azúcares, grasas saturadas o aditivos artificiales. Por ello, es importante que las cafeterías se adapten a estas nuevas preferencias, incorporando opciones como zumos naturales, café orgánico, leche vegetal (soja, avena, almendra), repostería sin azúcar o con ingredientes integrales, así como snacks bajos en calorías.

Microentorno (Daniel García)

1.Proveedores

- **Proveedores de alimentos para restaurantes:** Los proveedores de una cafetería son esenciales. Desde los ingredientes de las elaboraciones, hasta el pan, pasando por los productos para servir como aperitivos.
- **Proveedor de café:** para elegir el café, tendremos en cuenta el origen de los granos de café, miraremos su frescura y opciones de tueste.
- **Proveedores de bebidas para restaurantes:** Para tener todo tipo de bebidas, como diferentes zumos, agua, lácteos, refrescos y bebidas alcohólicas.
- **Proveedores de equipamiento:** para los diferentes **utensilios**, como tazas de café, cuchillos, sartenes, bandejas, etc.

- **Proveedores de electrodomésticos:** para suministrar todo tipo de electrodomésticos esenciales para una cafetería como el lavavajillas, hornos, frigorífico, freidora, microondas, cafeteras, etc.
- **Proveedores de agua, luz y gas:** tendríamos proveedores de agua como Aquaservice para las máquinas de agua, otro para la luz como Endesa y para el gas naturgy.
- **Proveedor de fibra óptica:** es importante tener un proveedor de internet para atraer a más clientes.

2.Competidores cercanos

Los posibles competidores serán las cafeterías cercanas, para diferenciarnos de nuestros posibles competidores tendremos en cuenta los siguientes factores:

1. Ofrecer productos de calidad
 - a. Por ejemplo, servir productos artesanales.
2. Precios
 - a. Determinar precio según la competencia, no hay que ponerlos ni muy bajo ni muy altos.
3. Ofrecer servicios de conexión a internet
4. Cuidar el ambiente
5. Ofrecer un servicio de calidad

Webgrafía

<https://www.heraldo.es/noticias/economia/2025/04/01/espanoles-reducen-visita-bares-inflacion-estudio-1812295.html>

https://www.abc.es/economia/desayunar-carro-alza-precio-cafe-chocolate-huevos-20250919121544-nt.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.abc.es%2Feconomia%2Fdesayunar-carro-alza-precio-cafe-chocolate-huevos-20250919121544-nt.html%3Futm_source%3Dchatgpt.com&utm

<https://elpais.com/extra/grandes-empresas/2025-09-21/del-capricho-a-lo-sano-asi-estan-cambiando-los-habitos-de-compra.html>

Actividad propuesta 2

Imagina que trabajas en una empresa de desarrollo de software que necesita implantar un sistema de gestión empresarial. El equipo tiene conocimientos en PHP y Python, y el presupuesto solo permite usar software libre (licencias GPL o AGPL).

1. Accede a la lista de ERP y CRM.

2. Selecciona tres ERP y dos CRM que cumplan las condiciones anteriores.

3. Para cada uno, elabora una ficha y completa la siguiente tabla con la información de cada uno:

ERP

Software	Lenguaje y BD	Licencia	Tamaño de empresa	Punto fuerte	Desventaja	Ejemplo de uso real
Dolibarr	JavaScript, PHP, MySQL o PostgreSQL	Licencia GPL versión 3	Para empresas de todos tamaños	Modularidad excepcional, tiene módulos integrados y personalizables	Escalabilidad limitada: No está diseñado para manejar operaciones complejas	Agencia Tributaria
Odoo	JavaScript, Python, PostgreSQL	LGPLv3	Pequeñas empresas, start-ups y scale-ups	Es escalable. Odoo permite crecer al ritmo de la empresa	Con Odoo realizar una implantación tiene sus grados de dificultad	Toyota
Tryton	Python, PostgreSQL, GTK+, JavaScript	Licencia GPL versión 3	Empresas de todos los tamaños	Flexibilidad: la arquitectura modular permite adaptar el sistema a las necesidades específicas	Dificultad de aprendizaje por falta de documentación	Amida4

CRM

Software	Lenguaje y BD	Licencia	Tamaño de empresa	Punto fuerte	Desventaja	Ejemplo de uso real
Zurmo	JavaScript, PHP, MySQL, MariaDB, PostgreSQL	AGPLv3	Pequeñas y medianas empresas	Gran flexibilidad	Integraciones limitadas de terceros	
Pineboo	Python, PostgreSQL, SQLite y en MySQL	GNU GPL	Pequeña y mediana empresa	Ofrece una arquitectura por capas que permite una fácil personalización y adaptación a las necesidades específicas de cada empresa.	Requiere conocimientos técnicos	

5.Elige cuál implantarías en tu empresa ficticia y redacta una conclusión (5–7 líneas) justificando tu elección.

Para mi empresa ficticia elegiría Odoo porque está hecho en Python, un lenguaje que conozco, y usa PostgreSQL como base de datos, que también sé manejar. Además, Odoo es escalable, por lo que puede crecer junto con la empresa. Aunque realizar la implantación puede ser un poco difícil al principio, tiene muchos módulos que se pueden adaptar a lo que la empresa necesita.

6.Reflexiona brevemente (3–4 líneas): ¿qué impacto tendría en tu puesto de trabajo usar ese software? Piensa en tus conocimientos técnicos y en cómo tendrías que aprender a usarlo.

Usar Odoo en mi puesto de trabajo me ayudaría a aplicar y mejorar mis conocimientos de Python y bases de datos PostgreSQL. Aunque tendría que aprender a manejar Odoo, así como su instalación y funcionamiento que parece lo más tedioso y complicado, creo que sería una buena oportunidad para ganar experiencia con un software real usado en empresas.

Webgrafía

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_ERP_software_packages

<https://datascientest.com/es/todo-sobre-dolibarr>

<https://www.dolibarr.es/index.php/erp-dolibarr/casos-de-exito-dolibarr>

<https://kaizenstep.com/categoria-erp/ventajas-y-desventajas-de-odoo/>

<https://nanobytes.es/blog/empresas-que-utilizan-odoo-14#content-index-que-empresas-usan-odoo>

<https://nanobytes.es/blog/odoo-vs-tryton-24#content-index-por-que-elegir-tryton>

<https://www.kopen.es/descubre-como-tryton-ha-centralizado-toda-la-gestion-de-amida4/>

<https://www.espocrm.com/open-source/zurmo/>

<https://www.arsys.es/blog/zurmo-crm-cloud>

<https://en.doel.web.id/zurmo-crm>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Pineboo>

Actividad propuesta 3

a) Tu empresa ficticia va a implantar Odoo y quiere entender cómo funciona su arquitectura modular y el patrón MVC en distintos módulos.

Debes analizar 4 módulos distintos:

- Ventas
- Inventario
- Compras
- Facturación

Para cada módulo, responde de forma clara y concreta:

1. Modelo

- Ventas: Productos (nombre, precio, cantidad), pedidos (número de pedido, cliente asociado, fecha) y clientes (nombre, dirección, teléfono).
- Inventario: Productos (código identificativo, nombre, stock actual), categoría (nombre, descripción, tipo producto) y almacén (nombre, dirección, responsable)
- Compras: Producto (código identificativo, nombre, precio), pedido (número de pedido, proveedor, fecha) y proveedor (CIF, nombre, dirección).
- Facturación: Facturas (número de factura, importe, cliente), pagos (fecha, estado, método de pago) e impuestos (tipo, porcentaje).

2. Vista

Ventas

- Formulario de pedido de venta: se puede ver toda la información de un pedido, como los productos, las cantidades, la información de los clientes.
- Utilidad: El usuario puede consultar de forma detallada toda la información de su pedido.
- Listado de pedidos: El usuario puede ver fácilmente todos los pedidos que ha realizado y buscar productos específicos.
- Utilidad: Control y seguimiento de todos los pedidos.

Inventario

- Lista de productos: Una lista de todos los productos con sus cantidades de stock disponibles y donde se encuentran, en que almacén o la ubicación concreta como el pasillo.
- Utilidad: es una rápida gestión del inventario.
- Informe de stock: muestra los movimientos de los productos y el número de stock de cada producto.
- Utilidad: Es muy útil para poder tener el control de las unidades de cada producto.

Compras

-Lista de productos para compra: Todos los productos de los que hay stock disponible

Utilidad: saber rápidamente los productos de los cuales hay stock

-Lista de proveedores: Información de todos los proveedores con sus datos.

Utilidad: permite tener la información de todos los proveedores fácilmente.

Facturación

-Lista de facturas: tabla con la información de todas las facturas

Utilidad: fácil seguimiento y control del estado de las facturas.

-Registro de pagos: ver toda la información de los pagos, el método utilizado así como la fecha.

Utilidad: Fácil acceso a la información.

3.Controlador

Ventas

-No permitir validar un pedido si no se ha indicado una dirección de entrega → Garantiza que los envíos se realicen correctamente y evita errores en la entrega al faltar información.

-No permitir crear pedidos con cantidades superiores al stock disponible → Evita vender más unidades de las que hay en inventario, para no tener problemas con el cliente con la confusión.

Inventario

-No permitir que el stock de un producto sea negativo → Evita errores de inventario al asegurarse que el cliente no pueda comprar productos que no estén disponibles en el almacén.

-Registrar automáticamente el historial de movimientos de stock por producto → Llevar un control detallado de entradas, salidas...

Compras

-No permitir que el cliente pueda comprar productos de los que no hay stock → Evita errores de compras e inventario, al no permitir que los clientes puedan seleccionar y comprar productos de los que no hay stock.

Facturación

-No permitir registrar una factura si no tiene fecha → Evita errores contables y garantiza que todas las facturas tengan fecha para poder llevar un control

-No permitir validar una factura si faltan los datos del cliente → Evita errores administrativos y asegura que todas las facturas sean legales.

Conclusión final:

El patrón MVC en Odoo permite una estructura clara y organizada al separar los datos, la interfaz y la lógica de negocio. Esto facilita la personalización y el mantenimiento de cada módulo sin afectar a los demás.

Además, al compartir una base de datos central, todos los módulos trabajan con la misma información, evitando errores y redundancias, mejorando así la eficiencia y la coordinación entre departamentos.

b) Investiga en Internet las diferencias entre Odoo Community y Odoo Enterprise relacionadas con la arquitectura y los módulos.

Odoo Community es una versión gratuita y de código abierto que permite a las pymes instalar y personalizar el sistema sin costes de licencia. Sin embargo, Odoo Enterprise, aunque tiene un coste mensual (entre 20 y 40 USD por usuario), incluye funciones avanzadas como soporte técnico oficial, actualizaciones automáticas, app móvil oficial y módulos especializados (contabilidad, firma digital, gestión de documentos, entre otros). En cuanto a arquitectura, Enterprise integra herramientas exclusivas en el backend y mayor compatibilidad con servicios en la nube.

Para una pyme, la elección depende del presupuesto y de sus necesidades: Community es ideal para empezar con bajo costo, pero Enterprise ofrece mayor escalabilidad y soporte profesional. Según Odoo Expertos, el 78% de las empresas migran de Community a Enterprise en los primeros 12–18 meses por estas razones.

Tabla comparativa rápida

CARACTERÍSTICA	COMMUNITY + ON-PREMISE	ENTERPRISE + ODOO.SH	ENTERPRISE + ONLINE
Coste de licencia	Gratis	De pago	De pago
Control total	Sí	Parcial	No
Personalización	Sin límites	Alta	Limitada
Facilidad de uso	Requiere instalación	Intermedio	Máxima
Soporte oficial	No	Sí	Sí
Ideal para...	Técnicos / makers	Equipos en expansión	Probar rápido

Webgrafía consultada (mínimo 2 fuentes fiables).

https://www.odoo.com/es_ES/page/editions

<https://www.odoo-expertos.com/odoo/odoo-community-enterprise-diferencias-2025>

<https://sendadeoro.com/que-version-de-odoo-te-conviene>

<https://ia-consultoria.com/cuanto-cuesta-implementar-odoo>