

# **Ejercicios Tema 1:**

## **Introducción a los sistemas de Información**

### **1.2 Gestión Empresarial**

#### **a) Reflexiona sobre las diferencias entre empresa pública y privada.**

Las empresas públicas están controladas por el estado, todos los ciudadanos tienen participación sobre ella y las ganancias se canalizan o a la empresa o al gobierno.

Las empresas privadas son empresas de propiedad controlada por particulares, no hay participación del control o de la propiedad gubernamental y los beneficios se dispersan entre los propietarios o accionistas.

#### **b) ¿Deben las empresas públicas obtener beneficios? Razona la respuesta.**

Las empresas públicas deben cubrir costos y obtener un resultado económico positivo y las posibilidades de auto financiación dependerán en última instancia del nivel alcanzado de beneficios brutos.

#### **c) Estudia la diferencia entre objetivos y propósito.**

Los objetivos a diferencia de los propósitos, son específicos, medibles y alcanzables, y están enfocados en la conquista de beneficios para el emprendimiento. El propósito es diferente, siempre está enfocado en contribuir con los demás, son masivos e inclusivos, además de ser uno de los mayores elementos de diferenciación que puede tener un emprendimiento. Es un emprendimiento puesto al servicio del conjunto.

### **1.3 Sistema de Gestión**

#### **a) Existen también sistemas de información no empresariales. Busca al menos 3 y explica sus procesos, los datos que almacena y estudia el flujo de información que se produce.**

##### **1. Máquina expendedora de bebidas**

La máquina expendedora de bebidas reciben una cantidad de dinero y la máquina te responde con la bebida. Los datos que almacena una máquina expendedora de bebidas son las cantidades de tipos de bebidas que hay, la cantidad de bebidas que tiene y la cantidad que cuesta cada tipo de bebida. El sistema es desarrollado específicamente para que no necesite ningún otro servicio ni sistema.

## 2. Una conversación

Una conversación hay un emisor y un receptor donde se comunican por un canal, el receptor almacena la información y el emisor es el que saca la información y la manda por el canal. Esta información se almacena en el elemento que tenga el receptor para guardar esa información.

## 3. Automóvil.

Un automóvil es un medio de transporte con cuatro ruedas y puedes acelerar, frenar y girar hacia los lados. Los datos que puede almacenar un automóvil es los kilómetros que recorre, los litros de gasolina que tiene el depósito. Todos estos datos se guardan en la centralita.

### **b) Estudia en qué casos un software vertical puede ser la mejor solución de gestión para una empresa.**

Siempre que la actividad de tu empresa esté acotada a un sector complejo, desde el punto de vista de la gestión de procesos, el software vertical es la mejor opción. Por qué sus funcionalidades han sido diseñadas y parametrizadas siguiendo las dinámicas de trabajo de empresas como la tuya.

## **1.4 Historia y Evolución**

### **a) Averigua qué significado tiene las siglas JIT. Estudia dónde se creó y las consecuencias de su utilización en las cadenas de producción.**

El método justo a tiempo, conocido por las siglas JIT (del inglés just-in-time), es un sistema de organización de la producción para las fábricas, de origen japonés. Permite reducir costos, especialmente de inventario de materia prima, partes para el ensamblaje, y de los productos finales. La esencia de JIT es que los suministros llegan a la fábrica, o los productos al cliente, "justo a tiempo", eso siendo poco antes de que se usen y solo en las cantidades necesarias. Esto reduce o hasta elimina la necesidad de almacenar y trasladar la materia prima del almacén a la línea de producción.

Las consecuencias de su utilización en las cadenas de producción son los posibles retrasos y faltas de suministros, situación que afectará negativamente en forma de gatos. Limitación en la reducción de precios de compras, desencadenado por realizar compras en cantidades bajas. Aumento el coste al cambiar de proveedor.

## **1.5 Fidelización de clientes: CRM**

### **a) De los CRM vistos anteriormente, escoge 3 y realiza una comparativa entre ellos.**

#### **1. HubSpot**

HubSpot es el CRM gratuito más popular del mundo. Es totalmente personalizable e integra los módulos de marketing, ventas y servicios a la perfección.

**Ventajas:** Es una herramienta muy completa. Fácil de usar. Permite la personalización de los elementos y herramientas. Aporta buenos reportes. El diseño es intuitivo. Buen soporte del equipo técnico y comercial.

**Desventajas:** Las funcionalidades más complejas son de pago.

Pricing: HubSpot tiene una versión gratuita, pero hay planes más complejos que van desde los 41€ mensuales hasta los 2.944€.

## **2. Salesforce**

Salesforce también es uno de los CRM más utilizados, ya que es muy completo, aunque tiene una curva de aprendizaje bastante difícil.

Ventajas: Es una solución muy completa. Permite la gestión integral del proceso de ventas. Ofrece un excelente soporte. Tiene un buen sistema de informes y reportes.

Desventajas: puede resultar complejo de administrar y suele requerir formación para usuarios y contar con un administrador.

Pricing: prueba gratuita de 30 días y, después, desde 25€ a 300€ mensuales por usuario.

## **3. Zoho**

Este programa CRM en la nube es una de las soluciones más utilizadas por aquellas empresas que no pueden adquirir un CRM de pago.

Ventajas: Tiene muchas funcionalidades. Es gratuito para 3 usuarios.

Desventajas: No toda la plataforma está en español. La atención al cliente es algo mejorable. No está orientada a empresas grandes.

Pricing: gratis para 3 usuarios y ofrece planes desde 12€ hasta 55€ mensuales por usuario.