1. **Esta práctica consiste en estudiar las características generales de la solución ofrecida por proveedor de ERP del mercado español.**

**Se trata de elaborar un informe que incluya las especificaciones técnicas, plataformas, tipos de licencia, necesidades de infraestructura, opciones de instalación y soporte a la misma, módulos y características, modalidades de soporte técnico y todo cuanto se considere interesante tener en cuenta para que el informe se pudiera utilizar para tomar una decisión.**

**No se trata de utilizar los argumentos comerciales que los fabricantes publican en sus páginas web, sino elaborar un informe propio con un enfoque técnico acerca de la solución escogida. Algunos ejemplos podrían ser Odoo, Dolibarr, Oracle Netsuite o Microsoft Dynamics NAV.**

**Ejemplos de Soluciones ERP**

1. **Odoo**
   * **Especificaciones Técnicas**: Desarrollado en Python, utiliza PostgreSQL.
   * **Plataformas**: Compatible con Windows, Linux, macOS.
   * **Licencia**: Open Source y versiones de pago.
   * **Infraestructura**: Requiere servidores robustos para grandes implementaciones.
   * **Instalación**: Disponible en la nube y on-premise.
   * **Módulos**: Finanzas, ventas, inventario, recursos humanos, etc.
   * **Soporte**: Comunidad activa y opciones de soporte pagado.
2. **Dolibarr**
   * **Especificaciones Técnicas**: PHP, MySQL/MariaDB.
   * **Plataformas**: Windows, Linux, macOS.
   * **Licencia**: Open Source.
   * **Infraestructura**: Requisitos de hardware moderados.
   * **Instalación**: On-premise y en la nube.
   * **Módulos**: Contabilidad, CRM, gestión de proyectos, etc.
   * **Soporte**: Comunidad y soporte comercial disponible.
3. **Oracle Netsuite**
   * **Especificaciones Técnicas**: Basado en la nube, utiliza Oracle DB.
   * **Plataformas**: Accesible desde cualquier dispositivo con navegador web.
   * **Licencia**: Suscripción.
   * **Infraestructura**: Basado en la nube, sin necesidad de hardware local.
   * **Instalación**: Solo en la nube.
   * **Módulos**: Finanzas, CRM, e-commerce, etc.
   * **Soporte**: Soporte 24/7, consultoría.
4. **Microsoft Dynamics NAV (ahora Dynamics 365 Business Central)**
   * **Especificaciones Técnicas**: Desarrollado en AL, utiliza SQL Server.
   * **Plataformas**: Windows, accesible vía web.
   * **Licencia**: Suscripción.
   * **Infraestructura**: Requiere servidores para on-premise, también disponible en la nube.
   * **Instalación**: On-premise y en la nube.
   * **Módulos**: Finanzas, ventas, compras, inventario, etc.
   * **Soporte**: Soporte de Microsoft, partners certificados.

**Odoo**

1. **Código Abierto y Flexibilidad**:
   * **Personalización**: Odoo es altamente personalizable gracias a su naturaleza de código abierto. Puedes modificar y adaptar el software a las necesidades específicas de tu negocio.
   * **Modularidad**: Ofrece una amplia gama de módulos (CRM, facturación, comercio electrónico, contabilidad, etc.) que se pueden añadir según las necesidades de la empresa[1](https://es.dolimarketplace.com/blogs/dolibarr/dolibarr-vs-odoo-comparison-characteristics-differences-and-reviews).
2. **Interfaz de Usuario y Experiencia**:
   * **Facilidad de Uso**: Odoo tiene una interfaz intuitiva y moderna, lo que facilita su uso incluso para usuarios sin conocimientos técnicos avanzados.
3. **Coste y Escalabilidad**:
   * **Económico**: Comparado con otras soluciones, Odoo puede ser más económico, especialmente para pequeñas y medianas empresas.
   * **Escalable**: Puedes empezar con los módulos básicos y añadir más funcionalidades a medida que tu negocio crece.
4. **Aunque todas las empresas son diferentes, en general tienen en común que se gestionan por departamentos. En el caso de organizaciones muy pequeñas se reduce su número, incluso hasta desaparecer, agrupando las distintas funcionalidades necesarias para el desarrollo de negocio**
   1. **Considera una empresa de tamaño apropiado y elabora una relación de los departamentos más habituales (al menos ocho).**
   2. **Explica la función de cada uno de ellos.**
   3. **Relaciónalos con el/los módulo/s de un ERP (que se seleccione para este ejercicio), que sean apropiados para llevar su gestión de forma automatizada.**

**Departamentos en una Empresa de Logística y su Relación con Módulos de ERP**

**1. Ventas**

* **Función**: Gestiona las actividades de venta de servicios logísticos, incluyendo la prospección de clientes, negociación y cierre de contratos.
* **Módulo ERP**: **CRM (Customer Relationship Management)** y **Ventas**. Estos módulos ayudan a gestionar las relaciones con los clientes, seguimiento de oportunidades y automatización del proceso de ventas.

**2. Marketing**

* **Función**: Desarrolla estrategias para promocionar los servicios logísticos y atraer clientes.
* **Módulo ERP**: **Marketing** y **Marketing Social**. Estos módulos permiten planificar y ejecutar campañas de marketing, gestionar redes sociales y analizar el rendimiento de las campañas.

**3. Finanzas y Contabilidad**

* **Función**: Gestiona las finanzas de la empresa, incluyendo la contabilidad, presupuestos, y reportes financieros.
* **Módulo ERP**: **Contabilidad** y **Facturación**. Estos módulos automatizan la contabilidad, gestión de facturas, pagos y reportes financieros.

**4. Recursos Humanos**

* **Función**: Gestiona el personal de la empresa, incluyendo contratación, formación, y administración de nóminas.
* **Módulo ERP**: **Empleados**. Este módulo ayuda a gestionar la información de los empleados, procesos de contratación, formación y nóminas.

**5. Operaciones**

* **Función**: Supervisa la logística y entrega de paquetes, asegurando la eficiencia operativa y cumplimiento de plazos.
* **Módulo ERP**: **Inventario** y **Flota**. Estos módulos gestionan el inventario de productos, logística y mantenimiento de vehículos de la empresa.

**6. Atención al Cliente**

* **Función**: Proporciona soporte y asistencia a los clientes, resolviendo problemas y respondiendo a consultas sobre envíos y entregas.
* **Módulo ERP**: **Chat en Vivo**. Este módulo facilita la comunicación en tiempo real con los clientes para resolver sus problemas rápidamente.

**7. Compras**

* **Función**: Gestiona la adquisición de bienes y servicios necesarios para la operación de la empresa, como vehículos y equipos.
* **Módulo ERP**: **Inventario**. Este módulo ayuda a gestionar las órdenes de compra, seguimiento de proveedores y control de inventarios.

**8. Tecnología de la Información (TI)**

* **Función**: Mantiene y mejora la infraestructura tecnológica de la empresa, asegurando la seguridad y eficiencia de los sistemas.
* **Módulo ERP**: Aunque no hay un módulo específico de TI en los ERP seleccionados, la **integración de todos los módulos** asegura que el departamento de TI pueda supervisar y mantener la infraestructura tecnológica de manera eficiente.

1. **Utilizando recursos online, escribe un informe de una empresa que haya tenido una experiencia positiva en la implantación de un ERP, y otro informe de otra empresa que haya sufrido una mala experiencia.**

Mission Produce empaca, madura y distribuye aguacates en todo el mundo, y se enorgullece de su capacidad para entregar aguacates en su punto justo de maduración durante todo el año. En noviembre de 2021, implementó un nuevo sistema ERP destinado a apoyar el crecimiento internacional con una mejor visibilidad operativa y capacidades de reporte financiero.

Tras esto, de repente Mission ya no sabía con certeza cuántos aguacates tenía en stock, ni cuán maduros estaban, con muchos de ellos terminando no aptos para la venta. Tuvo que comprar fruta de otros proveedores para cumplir con sus compromisos de entrega, lo que afectó sus márgenes. Además, hubo retrasos en la facturación automatizada a los clientes.

“A pesar de las incontables horas que pasamos planificando y preparándonos para esta conversión, experimentamos desafíos significativos con la implementación”, dijo el CEO Stephen Barnard a los inversores con un eufemismo encantador. “Aunque no éramos ingenuos respecto al riesgo de interrupción del negocio, la magnitud y el alcance fueron mayores de lo que anticipamos”.

La empresa se vio obligada a desarrollar nuevos procesos para mantener el flujo de información en el negocio y contratar a un consultor externo para solucionar el sistema ERP a un costo de $3.8 millones durante los siguientes nueve meses.

Sin embargo, eso no es nada comparado con el impacto que sufrió Mission en sus ganancias. Atribuir un costo exacto al fallo del ERP es difícil, ya que la empresa también enfrentó desafíos adicionales debido a una mala cosecha de aguacates en México en la misma época. Sin embargo, dijo que la caída de $22.2 millones en la ganancia bruta interanual para el trimestre posterior a la puesta en marcha se debió principalmente al problema del ERP.