



vivemu

Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla



EXCMO. AYUNTAMIENTO DE YECLA
CONCEJALÍA DE EMPLEO, INDUSTRIA Y MUJER
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo



Creemos con Europa



Región de Murcia
Comunidad de Seguridad y Política Social

Vivero de empresas para mujeres de Yecla

presentación de

Tecnologías del emprended@r



Autor Sergio Martínez

Web: <http://mundoerp.com>

email: mundoerp@mundoerp.com

sergio.martinez@daemon4.com

Tecnologías del emprended@r



Software de gestión empresarial a disposición de emprendedores





Autor Sergio Martínez

Perfil profesional 

Perfil profesional...



LLámanos: 968 718 241



Software

Nuestros ERP.



Expowin ERP
Software de gestión específico para tiendas de muebles, decoración y descanso.



d.production ERP
ERP específico para fabricantes de muebles, tapizados y descanso.



Multiplo ERP
Software de gestión para almacenes, empresas de distribución y ferreterías.

Desarrollo e implantación software de gestión empresarial en [Daemon4](#).

Empresa de base tecnológica especializada en desarrollo de software, consultoría y servicios a la empresa.



 **Mundo.erp | Tecnologías ERP | TIC, Open Source, W2.0... y running**

ERP
ERP, CRM, BI, ...

TIC
TIC

OPEN SOURCE
SFA, FOSS, ...

SOCIAL MEDIA
Miscelánea

RUNNING
Faunas runners

PRESENCIA

CONTACTO

Blog Mundo.erp Inicio > Blog Mundo.erp

¿Reporting o Business Intelligence?

Publicado por: [Sergio Martinez](#)



25
MAY

2

Suscripción

E-mail

 RSS  Currents

 Follow on Feedy

118 Lectores
BY FEEDFORUMS



[@Sergiolat](#)



<http://es.linkedin.com/in/smlat/>





Introducción

Las dificultades tecnológicas a las que ha de enfrentarse el emprendedor

Objetivo presentación

Visión general de las **herramientas tecnológicas** disponibles para los emprendedores para facilitar la **gestión de su negocio**.

No todas esas herramientas son adecuadas para cualquiera, nuestro negocio demandará unas u otras, y no debemos dejarnos llevar por modas o gustos personales, sino por aquellas que **generen valor** a nuestro negocio.



Pero ... ¿qué dice la RAE?

tecnología.

(Del gr. τεχνολογία, de τεχνολόγος, de τέχνη, arte, y λόγος, tratado).

1. f. Conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.
2. f. Tratado de los términos técnicos.
3. f. Lenguaje propio de una ciencia o de un arte.
4. f. Conjunto de los instrumentos y procedimientos industriales de un determinado sector o producto.

Conjunto de herramientas y/o procesos para la consecución de un producto, objetivo o fin.

Conjugar **emprender.**

(Del lat. *in*, *en*, y *prendĕre*, coger).

1. tr. Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.
2. tr. *coloq.* Acometer a alguien para importunarlo, reprenderlo, suplicarlo o reñir con él. *Juan la emprendió con Luis. El joven la emprendió a golpes.*
3. tr. *ant.* Prender fuego. *Era u. t. c. pml.*

~**la para** un sitio.

1. *loc. verb. coloq.* Tomar el camino con resolución de llegar a un punto. *Al amanecer la emprendimos para el monte.*

Emprender implica iniciar un proyecto, especialmente cuando supone una dificultad.

Conjunto de herramientas y/o procesos para la consecución de un producto, objetivo o fin.



Emprender implica iniciar un proyecto, especialmente cuando supone una dificultad.



Conjunto de **herramientas y/o procesos** que tiene disponibles el emprendedor para la realización de sus proyectos y facilitarle el trabajo, adquiriendo así una ventaja frente a la competencia. Esas herramientas no se limitan exclusivamente a **máquinas**, sino también al **software** que manejan esas máquinas y que es lo que dota de “vida” a éstas.

Herramientas tecnológicas disponibles
para las empresas

Múltiples herramientas tecnológicas



En régimen de autosuficiencia

Esfuerzo muy importante y pérdida del foco principal: “Vender”.



Reducción de los costes y/o inversión.

Ejemplo: Es tan fácil que me desarrollo mi comercio electrónico, mi web, mi blog,... Los mantengo introduciendo artículos, los posiciono, difundo a través de redes sociales, etc



Esfuerzo poco rentable, se requiere tiempo de formación y nunca se consigue la especialización, por lo que los resultados serán siempre muy mejorables.

Ejemplo: Ya tengo mi tienda online o web montada, hago un cambio y “crash”. He roto algo y no sé cómo solucionarlo, la tengo horas (o días) caída, lo que supone una pérdida económica directa ([Amazon en 2012](#) estuvo 40 minutos fuera de servicio, pérdidas de 5 M€), pero también en el futuro por pérdida de clientes, posicionamiento SEO, etc.

“Yo me lo guiso,
yo me lo como”

(Juan Palomo)



Con colaboraciones estratégicas

Para todo aquello que no alcanzo por aptitudes o conocimiento, busco especialistas en cada nicho y me rodeo de ellos. Evidentemente tiene un coste (mejor dicho, “inversión”), pero puedo focalizar mi esfuerzo en el *core* de mi negocio



La especialización. Un profesional del sector siempre lo hará mejor que alguien que puede ponerse a ratos y ha de atender otros muchos frentes. Está acostumbrado a lidiar con problemas, por lo que su efectividad es alta.



No es gratis, aunque tampoco tiene porqué ser caro.

Ejemplo: Un comercio online puede valer 50.000 €, pero también los hay muy profesionales desde 800 €.

“Yo hago lo que usted no puede,
y usted hace lo que yo no puedo.
Juntos podemos hacer grandes
cosas” (Madre Teresa Calcuta)



IDEAS CLAVE

- 1.- Las tecnologías de la información deben ser una herramienta para **ayudarnos a la venta** (directa), o al menos a la difusión de nuestro negocio o *expertise* (indirecta), pero no pueden ser una traba o un problema.
- 2.- Rodearnos de ellas debe tener por objetivo **centrarnos en nuestro foco principal** y aportar soluciones a esos problemas.
- 3.- **Externalizar** todo aquello que no aporte valor a mi negocio o bien difiera de éste.

PREGUNTA CLAVE

¿Qué herramientas tecnológicas necesita un emprendedor para gestionar su negocio?

Estas herramientas, son programas para gestionar negocios, y en el ámbito profesional, se denominan...

SOFTWARE DE GESTIÓN EMPRESARIAL

LAS CLAVES



Software de gestión empresarial

Herramientas tecnológicas disponibles en el mercado

El software de gestión empresarial



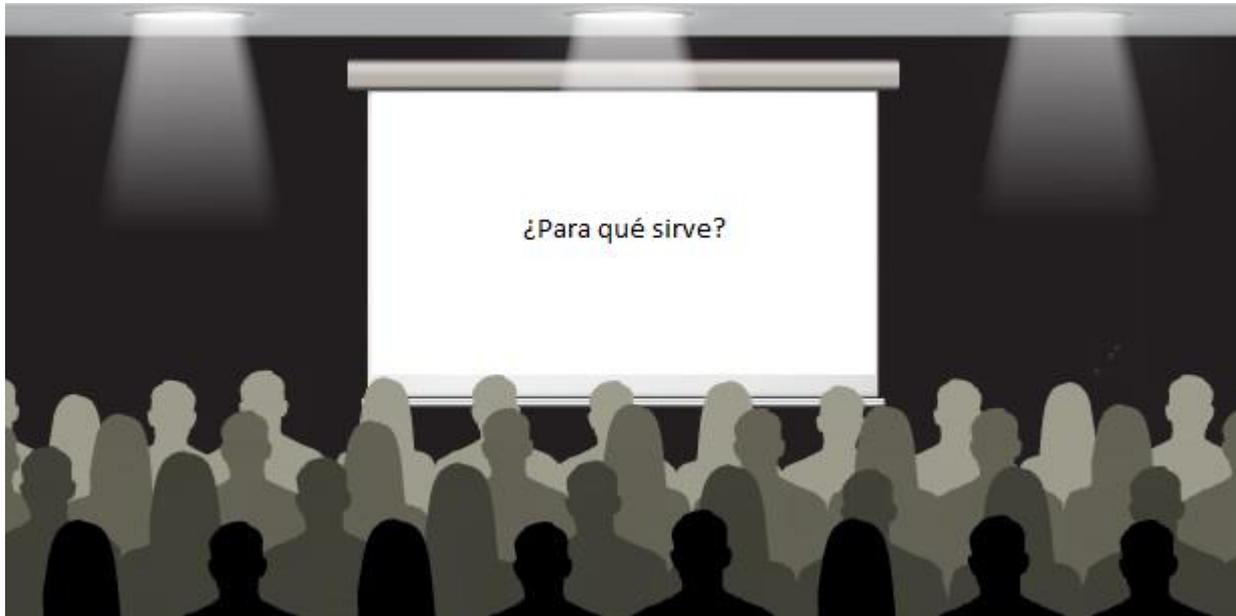
Una batería de preguntas y respuestas cuyo objetivo es definir y aclarar conceptos en el ámbito del software de gestión empresarial.

El software de gestión empresarial



Son **programas informáticos** orientados a realizar las tareas específicas de la gestión de una empresa.

El software de gestión empresarial



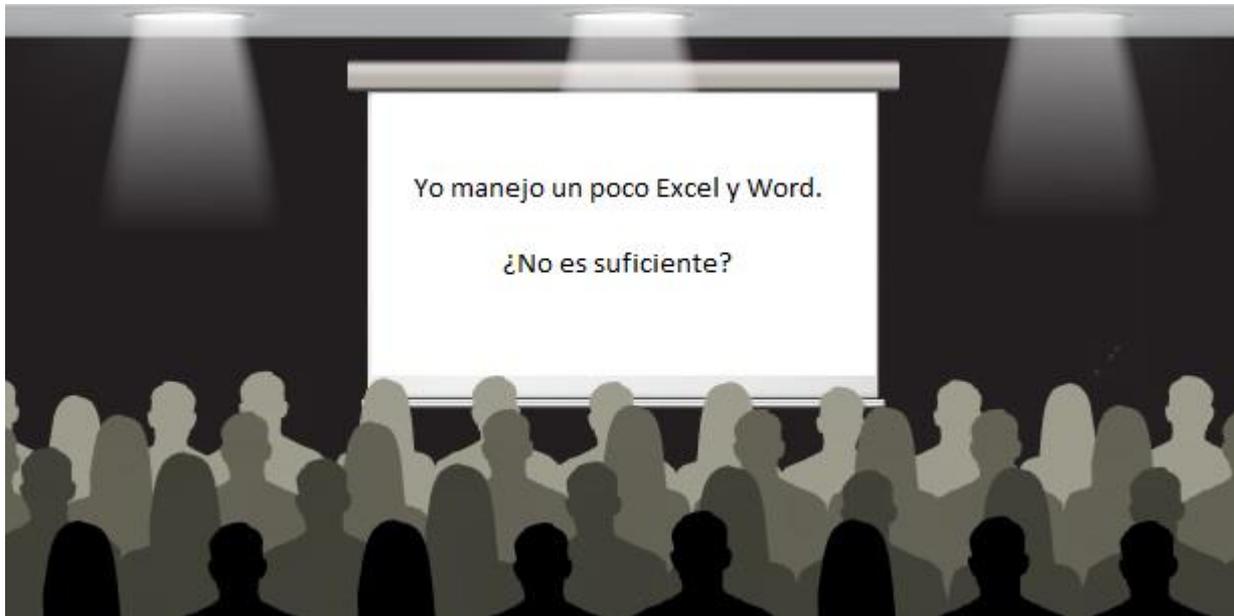
Para **facilitar las actividades** de la empresa y mejorar su productividad, y por tanto, su rentabilidad y competitividad.

El software de gestión empresarial



Cualquier negocio, ya sea de una multinacional, una *start-up* o un autónomo, requiere de un **control de las actividades** del propio negocio, pero también de sus compromisos fiscales y tributarios. Cualquier empresa, tenga el volumen que tenga, ha de cumplir unos mínimos.

El software de gestión empresarial



Las hojas de cálculo y procesadores de texto son herramientas muy útiles en el ámbito de la empresa, pero no es su naturaleza la gestión de un negocio. Para la gestión de un negocio hace falta un software que relacione todos los **datos** de una forma **coherente, segura, sin ambigüedades y sin duplicidades**.

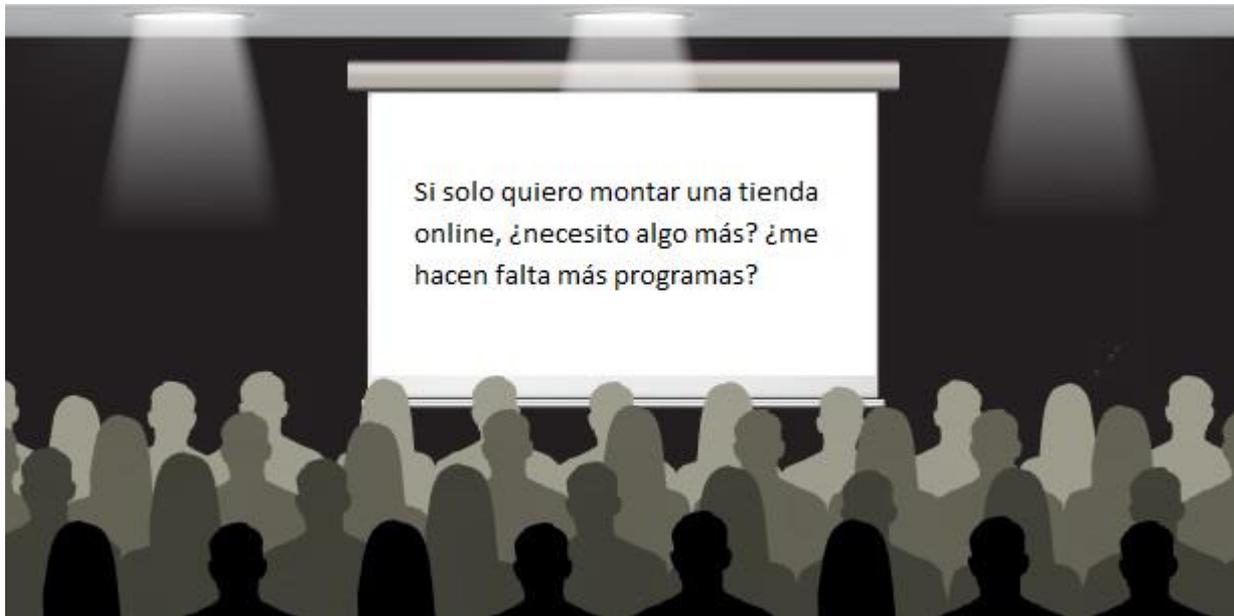
El software de gestión empresarial



Diseñar un impreso con Word o Excel y reutilizarlo para ir emitiendo facturas está al alcance de cualquiera con mínimos conocimientos, pero más pronto que tarde tendré que controlar el stock de mis productos (qué me queda en el almacén y qué tengo comprometido), las ventas realizadas a cada cliente, si existe un patrón de consumo o estacionalidades de producto, realizar los pedidos a los proveedores sin tener que hacerlo de forma manual, qué tengo pendiente de cobrar (o pagar) y de quién, etc.

Desde una hoja de cálculo o con un procesador de textos, **difícilmente puedo interrelacionar la información** (o es muy limitada ésta), se genera una **gran multiplicidad de la información**, y su **seguridad es bastante limitada**.

El software de gestión empresarial



Una tienda online es una plataforma cuyo alcance está **limitado** a la propia **venta del producto**, pero **no a la gestión de todo el ciclo** de éste. No es su naturaleza gestionar compras con proveedores, contabilizar facturas, realizar estadísticas, controlar cobros y pagos, etc.

El software de gestión empresarial



Lo aconsejable es disponer de un **software de gestión que dé soporte a la tienda online**, actualizando artículos, precios, stocks, etc. Y también en sentido contrario, las ventas realizadas en el e-commerce se integren y contabilicen en la gestión. Es decir, si existe una comunicación entre ambos sistemas siempre podremos disponer de la información real y actualizada.

El software de gestión empresarial

Bricoralia
Tu Ferrería Online

Buscar... **Buscar**
Acceda a su Cuenta | Entrar

Quiénes somos | Razones para comprar en Bricoralia | Envíos y Devoluciones | Formas de Pago | Contacto | Blog

COROS

La variedad y la calidad son las claves de Bricoralia, tu ferretería online. Desde productos de baño, ordenación, menaje de cocina, calefacción o ventilación hasta pequeños electrodomésticos y piscinas, pasando por mobiliario para jardín. Una gran diversidad de artículos a los precios más competitivos en tan solo un click. ¡Descúbrelos todos!

Más [+]

Productos destacados

Carrito
No hay productos

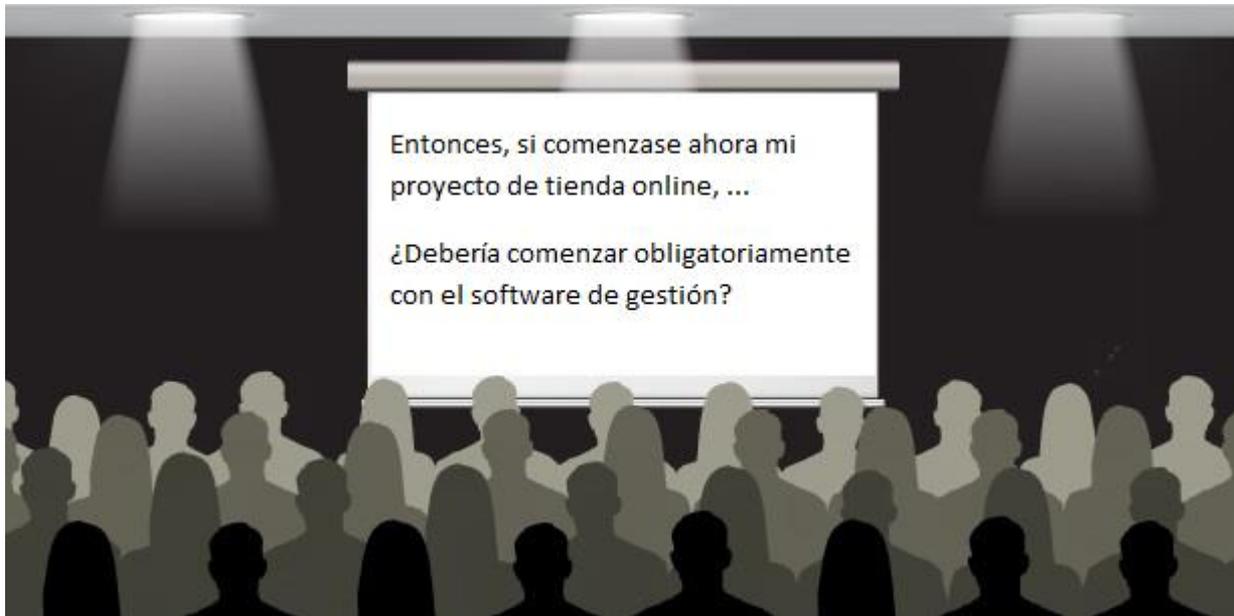
Transporte	0,00 €
Total	0,00 €

Confirmar

Desconectado - Dejar un MENSAJE

También es cierto que existen en el mercado soluciones orientadas a cubrir todos los aspectos de gestión de la empresa, incluida la tienda online, pero se encuentran en un estado muy inmaduro o bien son soluciones demasiado profesionales de precios muy elevados.

El software de gestión empresarial



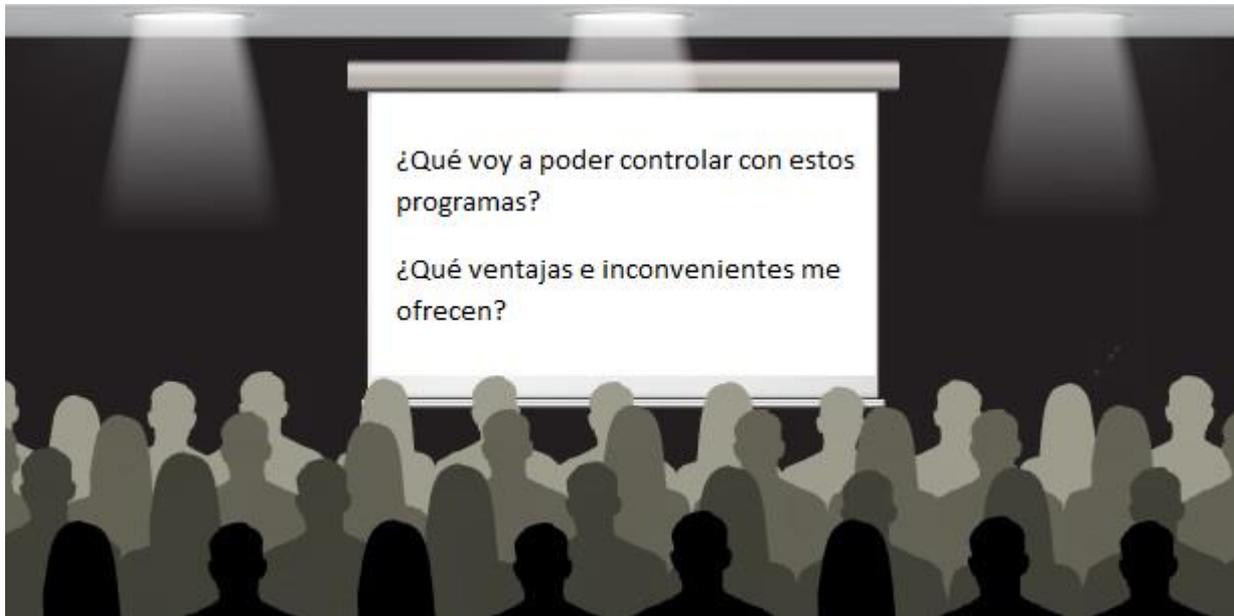
En cualquier caso, una tienda online no nos garantiza vender. Al igual que una tienda física requiere de una buena presencia (he de conseguir que mis clientes entren), un buen producto (retengan al cliente una vez dentro) y un buen precio, calidad y servicio (compre finalmente y a ser posible que repitan), una tienda online requiere de cualidades similares.

No. Sería lo ideal, pero si la capacidad económica es limitada, hay que priorizar. Hay que tratar de centrarse en vender, aunque nos cueste algo más la gestión diaria de las actividades en la empresa, y

en cuanto se pueda, invertir en las herramientas de gestión que nos faciliten y optimicen las tareas rutinarias y repetitivas.

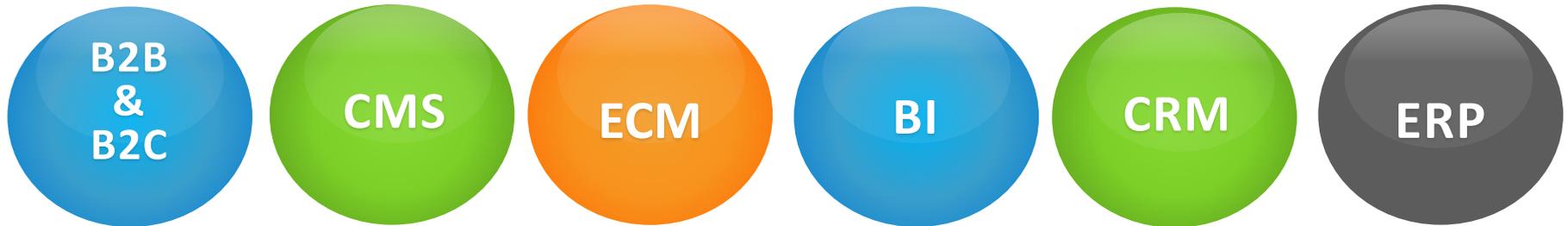
Son todas acciones, que aunque algunas las puede realizar el propio usuario (alimentar el blog, difusión en redes sociales, etc.), otras deberían confiarse en personal profesional y especializado.

El software de gestión empresarial



Dentro del **software de gestión empresarial**, existe multitud de siglas para identificar las distintas herramientas según su funcionalidad y la gestión que realizan...

El software de gestión empresarial



ERP (*Enterprise Resource Planning* – Planificación de Recursos Empresariales)

CRM (*Customer Relationship Management* – Administración Relación con clientes)

BI (Business Intelligence – Inteligencia de Negocio)

ECM (*Enterprise Content Management* – Gestión de contenido empresarial)

CMS (*Content Management System* – Sistema de gestión de contenidos)

B2B (*Business to Business* – Negocio a Negocio)

B2C (*Business to Consumer* – Negocio a Cliente o Consumidor)



ERP (*Enterprise Resource Planning* –
Planificación de Recursos
Empresariales)

Actividades principales de la empresa y que son el *core* del negocio. Son **sistemas integrales que facilitan y automatizan los procesos del negocio**, evitando procesos repetitivos y de escaso valor.

Módulos principales: Gestión de ventas, Sistema de Aprovisionamiento, Gestión de Almacén, Producción, Contabilidad, Gestión financiera, Gestión de Proyectos, ...

Productos de referencia en el mercado: SAP, Oracle, Navision, SAGE, Openbravo, OpenERP, ...



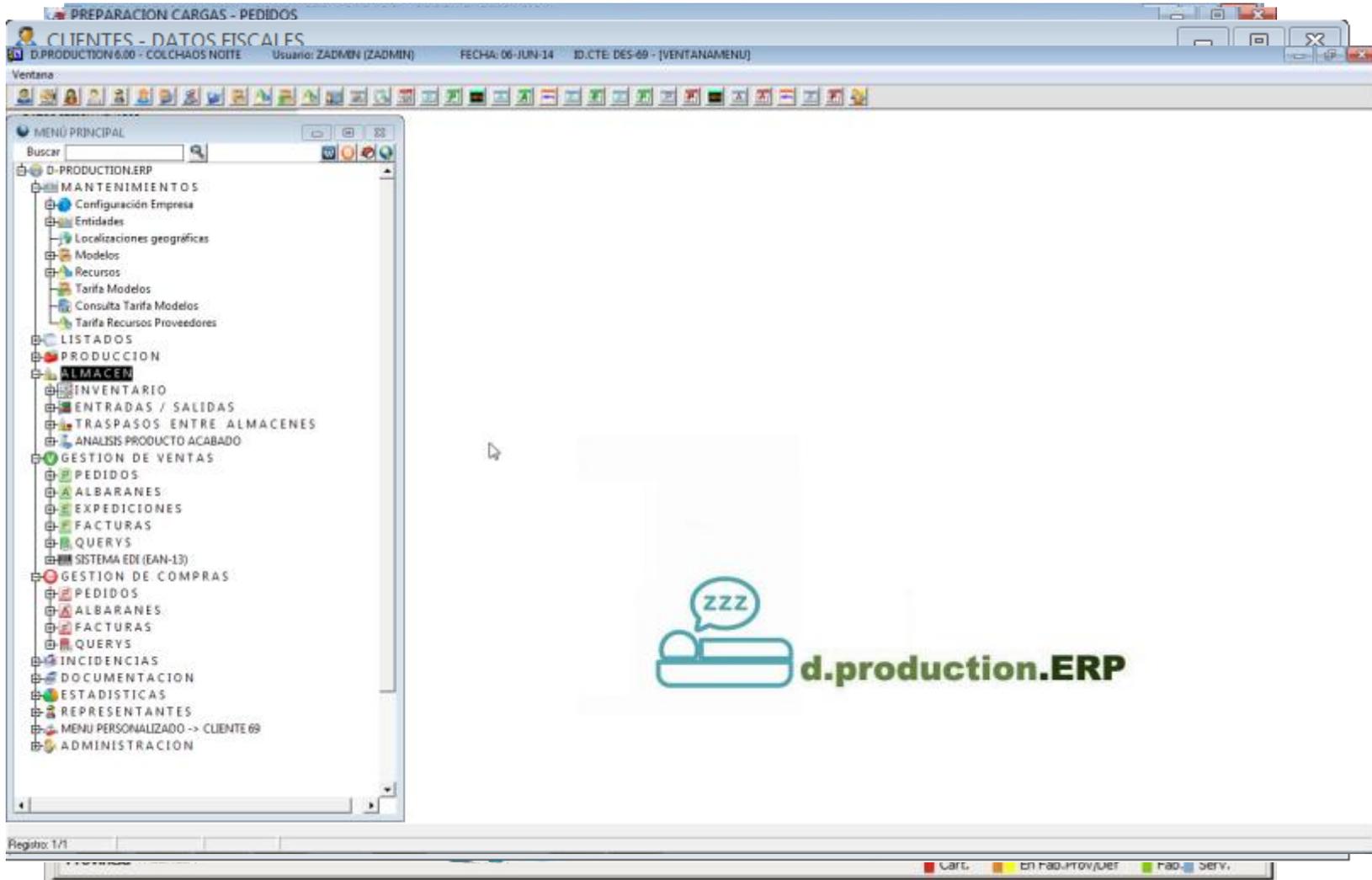
Daemon4





- **Integración entre todos los procesos de negocio** (pedido de mi cliente, genera pedido a proveedor, se recepciona del proveedor, se entrega al cliente, se contabiliza la compra y la venta, etc.)
 - **Eficiencia:** automatización de tareas administrativas
 - **Eliminación de redundancias:** evita errores por duplicidades (crear un pedido y luego su albarán y su factura)
 - **Control y trazabilidad:** facturas pendientes de cobro y pago, qué productos se venden y a qué clientes, productos en stock, etc.
 - **Reducción de costes:** el incremento de la eficiencia lleva parejo una reducción de procesos, errores e incidencias, y por tanto de los costes.
 - **Best practices** (mejores prácticas): implementan buenas prácticas y soluciones a determinados problemas recurrentes.
-
- **Inversión elevada.** Aunque cada día existe herramientas más especializadas con menor precio. Además hay diferentes modelos: en propiedad, por suscripción, software libre, ... Así que el espectro de precios es muy amplio.
 - **Formación importante.** Se requiere un nivel importante de entrenamiento.
 - **Alto impacto en la organización.** Suele afectar a muchas actividades habituales de la empresa, aunque normalmente, a mejor.
 - **Resistencia al cambio.** Algunos usuarios perciben el cambio como una amenaza a su status, o simplemente a su zona de confort.

ERP (Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales)





CRM (*Customer Relationship
Management* – Administración
Relación con clientes)

Gestión de las actividades de captación y **seguimiento de los clientes.**

Módulos principales: Control de la fuerza de ventas, campañas de marketing, atención y soporte al cliente, etc.

Productos de referencia en el mercado:
SugarCRM, vTiger, Zoho, MS Dynamics CRM,
Salesforce, Siebel, ...





- **Unificación datos clientes:** datos históricos, preferencias, contactos, ...
- **Gestión clientes potenciales.**
- **Seguimiento fuerza de ventas:** gestión de sus actividades, resultados, planificación, ...
- **Marketing:** gestión de acciones comerciales y campañas, así como rentabilidad.
- **Planificación comercial:** gestión llamadas, citas, tareas, calendario, ...
- **Trabajo en equipo:** información gestionada de forma colaborativa.
- **Soporte a clientes:** gestión de incidencias y seguimiento de éstas.



- **Inversión elevada.** Aunque cada día existe herramientas más especializadas con menor precio. Además hay diferentes modelos: en propiedad, por suscripción, software libre, ... Así que el espectro de precios es muy amplio. *(Igual que ERP)*
- **Resistencia al cambio.** Los principales afectados son la fuerza de ventas, normalmente poco acostumbrada al uso de herramientas de control.

CRM (Customer Relationship Management) – Administración Relación con clientes

Mozilla Firefox

File Edit View History Bookmarks Yahoo! Tools Help

Welcome, WM [Logout] My Account Employees Training About

SUGARCRM
COMMERCIAL OPEN SOURCE

Home Sales Marketing Support Activities Collaboration Tools Reports

Home Dashboard

Last Viewed: CUMBERLAND TRAI Call to schedule Review needs Milton Cerda A B Hamner Grou A B Hamner Grou Karl Vargundy Get More Inform.

Shortcuts

- Create Contact
- Enter Business Card
- Create Account
- Create Lead
- Create Opportunity
- Create Quote
- Create Case
- Report Bug
- Schedule Meeting
- Schedule Call
- Create Task

New Contact

First Name:

Last Name: *

Phone:

Email:

Save

My Sugar My Charts + Add Page

My Top Open Opportunities

Opportunity Name	Amount	Expected Close Date
White Cross Co 526796 - 1000 units	\$50,000.00	10/02/2007
MTM Investment Bank F S B 999464 - 1000 units	\$50,000.00	10/12/2007
Doggie Diner Co Ltd 810209 - 1000 units	\$25,000.00	10/22/2007
NWY Bridge Construction 994636 - 1000 units	\$50,000.00	11/02/2007
JAB Funds Ltd 494196 - 1000 units	\$10,000.00	11/12/2007

My Calls

Close	Subject	Duration	Start Date	Accept?
X	Bad time, will call back	0h30m	07/30/2008 15:00	Accepted
X	Bad time, will call back	0h30m	11/09/2007 08:00	Accepted
X	Bad time, will call back	0h30m	03/09/2008 16:15	Accepted
X	Get More information on the proposed deal	0h30m	12/18/2007 15:30	Accepted
X	Get More information on the proposed deal	0h30m	09/26/2007 16:30	Accepted

My Meetings

Close	Subject	Duration	Start Date	Accept?
X	Discuss pricing	0h30m	07/16/2008 08:00	Accepted
X	Demo	2h15m	04/18/2008 06:45	Accepted
X	Introduce all players	2h00m	07/01/2008 16:30	Accepted
X	Follow-up on proposal	2h30m	12/28/2007 08:00	Accepted
X	Review needs	0h15m	11/28/2007 19:00	Accepted

My Accounts

Account Name	Phone	Date Entered
Annmarie Plants	(265) 909-7031	08/15/2007 12:03
Adele Tweed	(761) 391-6458	08/15/2007 12:03
Nelson Eye	(430) 239-4824	08/15/2007 12:03

My Pipeline

A funnel chart showing the sales pipeline stages and their associated values:

- Needs Analysis: \$100K
- Qualification: \$75K
- Prospecting: \$135K
- Perception Analysis: \$25K
- Proposal/Review: \$25K

My Leads

Name	Office Phone	Date Created
Annmarie Plants	(265) 909-7031	08/15/2007 12:03
Adele Tweed	(761) 391-6458	08/15/2007 12:03
Nelson Eye	(430) 239-4824	08/15/2007 12:03



BI (*Business Intelligence* –
Inteligencia de Negocio)

Herramientas gerenciales **para la toma de decisiones**, cuadros de mando, gestión de la información, etc. Ser capaces de comprender, interpretar y proyectar datos en la época del *big data*.

Módulos principales: Información analítica retrospectiva, información prospectiva.

Productos de referencia en el mercado:
Pentaho, Qlikview, Tableau, Jaspersoft, ...

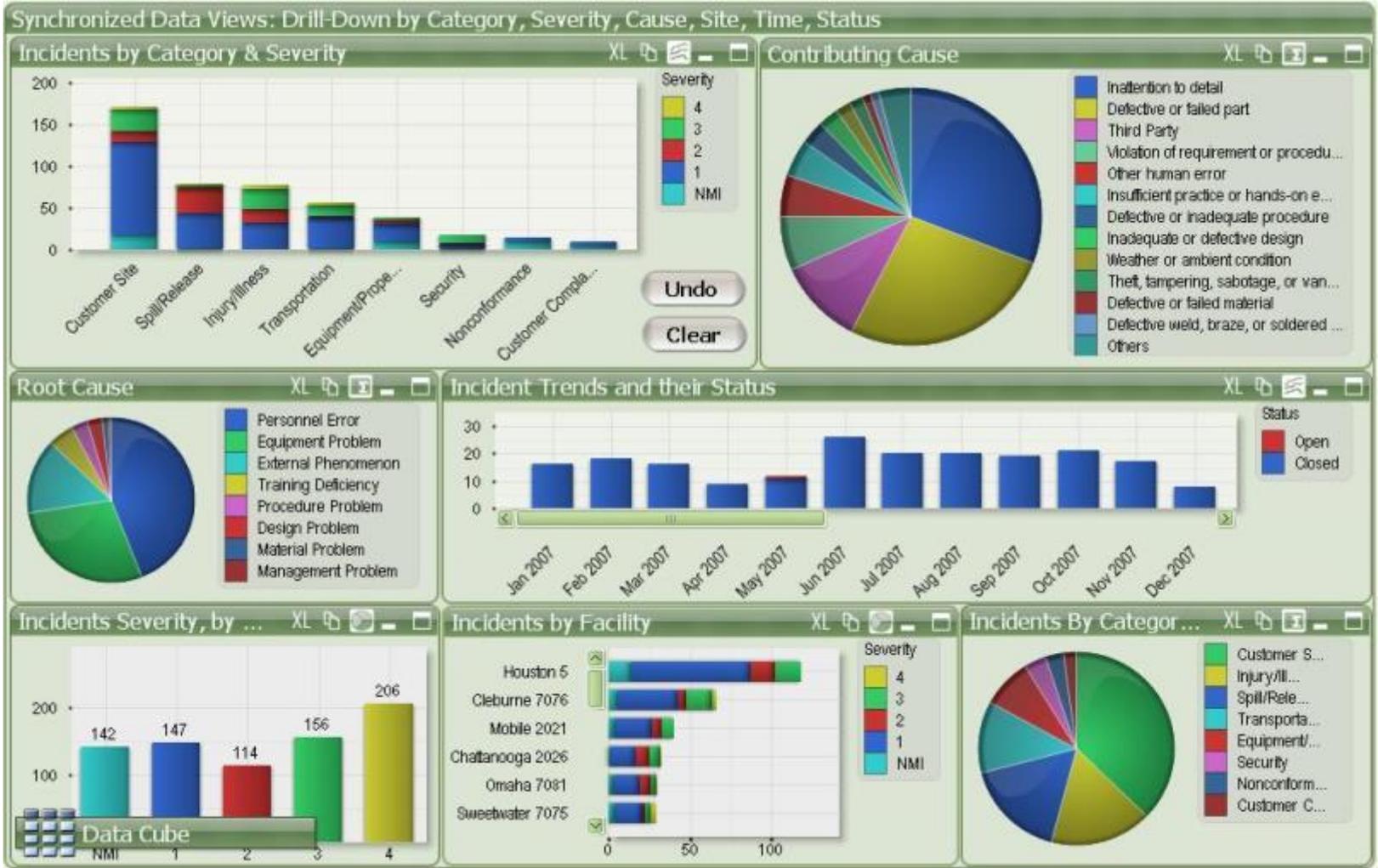




- **Análisis de la información.** El análisis de ésta se hace ágil e intuitivo.
- **Múltiples indicadores y métricas.** El análisis desde distintas perspectivas (productos más vendidos, clientes con menor margen, comerciales o zonas con mayor rentabilidad, etc.)
- **Cuadros de mando.** Pantallas con la situación general del negocio.
- **Sustitución del *reporting*.** Los informes han quedado obsoletos en favor de la interactividad y claridad.



- **Diversas fuentes de datos.** La información poco estructurada (en hojas de cálculo, procesadores de texto, etc.) son difícilmente integrables.
- **Datos de mala calidad.** La existencia de datos incorrectos conduce a la toma de decisiones incorrectas.
- **Resistencia al cambio.** Los directivos y gerencia suelen ser gente de cierta edad poco acostumbrada a la tecnología que supone el BI.





ECM (*Enterprise Content Management* – Gestión de contenido empresarial)

Herramientas que se usan para la **organización y almacenamiento de documentos**, incluyendo su captura y preservación en el tiempo.

Módulos principales: Base de datos documental, gestión de contenidos web, flujos de trabajo (workflow), ...

Productos de referencia en el mercado: Alfresco, **DocShare**, Magnolia, ezPublish, Docuware, ...





- **Archivado digital.** Reducción de la documentación en papel y por tanto del archivo.
- **Capacidades de búsqueda.** La búsqueda de la documentación ya no requiere de minutos (u horas) de localización en el archivo físico.
- **Creación de contenido colaborativo.** Posibilidad de crear y modificar documentos por distintos usuarios al tiempo.
- **Flujos de trabajo de documentos.** Tareas sobre los propios documentos (verificaciones, revisiones, aprobaciones, etc.)
- **Publicación documentación en web (CMS).** Amplia distribución a través de la web.



- **Coste elevado.**
- **Resistencia al cambio.** Son herramientas difíciles de manejar y altamente especializadas, aunque cada vez son más intuitivas.

(ABRIMOS PARÉNTESIS)

Pero, ¿qué es eso de la resistencia al cambio que todas las herramientas la provocan?



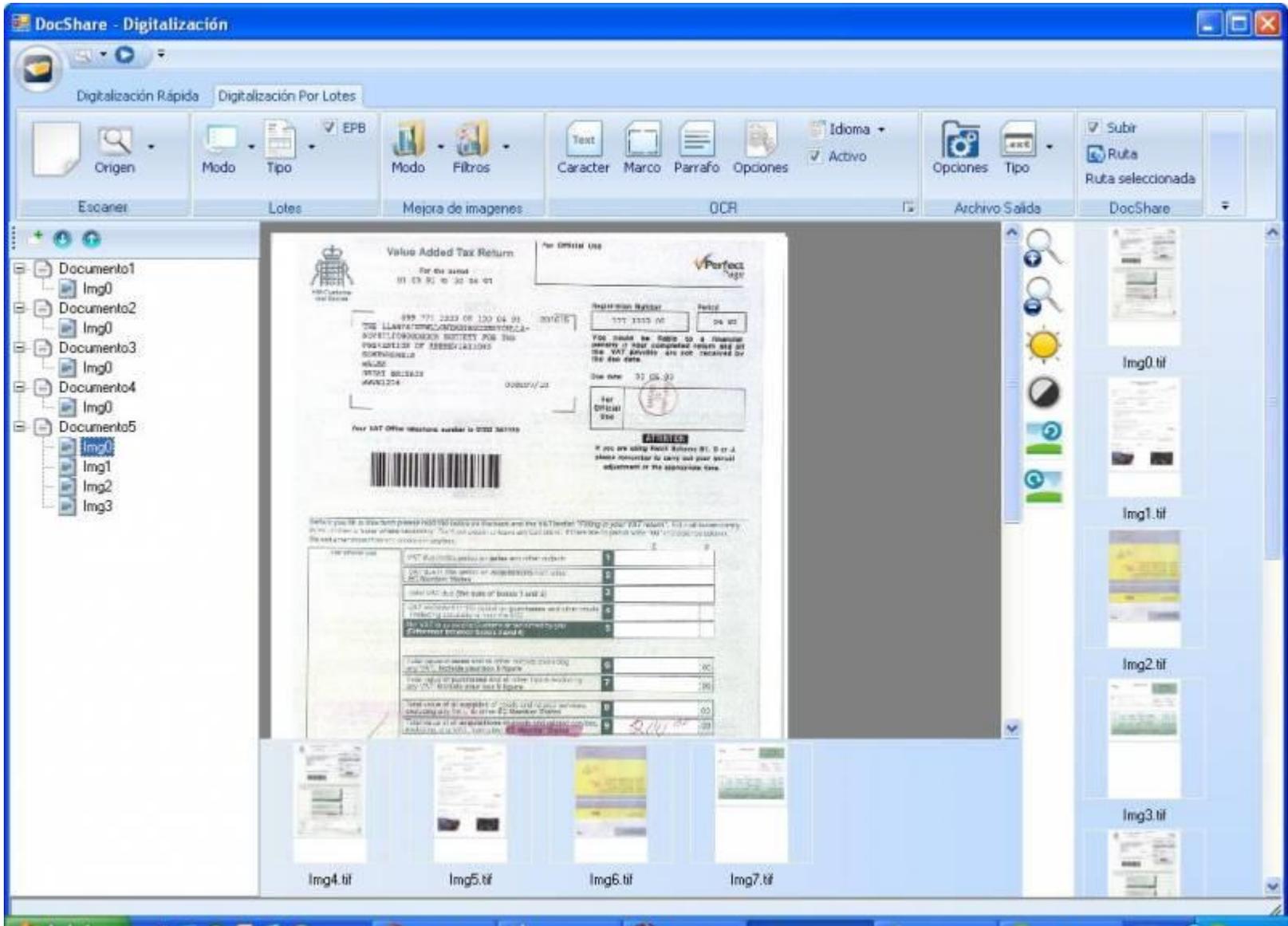
La resistencia al cambio en una frase:
“El temor a alejarse de la zona de confort”



Ver [video](#)

(Y CERRAMOS PARÉNTESIS)

ECM (Enterprise Content Management – Gestión de contenido empresarial)





CMS (*Content Management System* –
Sistema de gestión de contenidos)

Plataformas para la **creación y administración de contenidos web.**

Módulos principales: webs, blogs, wikis, foros ...

Productos de referencia en el mercado: **Wordpress**, Tumblr, Joomla, Blogger, ...





- **Gestión intuitiva.** No hace falta ser un experto para gestionar la capa de contenido ni de visualización.
- **Múltiples extensiones.** Existen múltiples módulos que mejoran las capacidades de estas soluciones.
- **Personalización.** Posibilidad de cambiar el diseño sin afectar al contenido.



- **Prestaciones limitadas.** Los ECM son soluciones más completas y cubren la mayor parte de la funcionalidad de los CMS.
- **No muy apto para gestión archivos.** La gestión de éstos es limitada.
- **Inseguros.** Vulnerables a ataques, sobre todo cuando se implementan plugins.



Concejalía de **Política Social**



Excmo. Ayuntamiento de Yecla

- Inicio
- Nosotros
- Programas
- Noticias
- Contacto
- Enlaces
- Asociaciones Locales
- Preguntas Frecuentes

NOTICIAS RECIENTES

Entrega carnet voluntariado juvenil

Noticias De La Concejalía De Política Social



BUZÓN DE SUGERENCIAS



Programa cualificación profesional de restauración

03-06-2014

Galería de imágenes del Programa de Cualificación Profesional Inicial de Restauración organizado por la Concejalía de ...

Leer más



Entrega carnet voluntariado juvenil

02-06-2014



Actividades en el Centro de Mayores Herratillas

12-05-2014



Ayudas a domicilio añadidas

09-05-2014



Los policías locales reciben formación específica sobre absentismo escolar

08-05-2014



Ayudas a domicilio añadidas

PRÓXIMOS EVENTOS



B2B (*Business to Business* – Negocio a Negocio)

B2C (*Business to Consumer* – Negocio a Cliente o Consumidor)

B2B: Plataformas de **comercios electrónicos web** entre empresas

B2C: Plataformas de **comercios electrónicos web** entre empresas y cliente..

Módulos principales: tienda, catálogo, seguimiento pedidos, descarga facturas, etc....

Productos de referencia en el mercado: Magento, Prestashop, osCommerce, OpenCart, ...



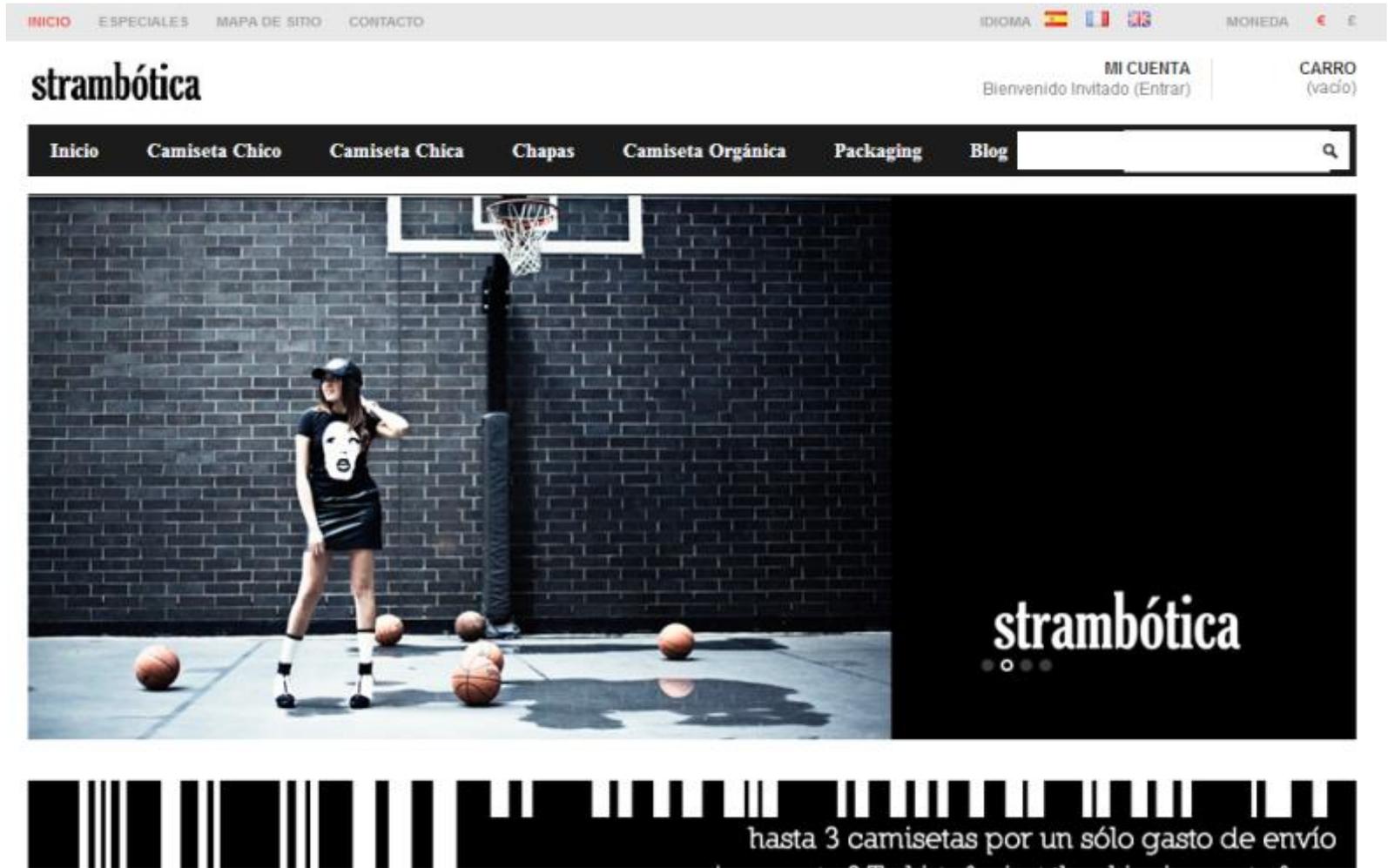


- **Reducción costes.** La infraestructura necesaria (por ejemplo instalaciones) es menor que en el comercio tradicional.
- **Rápida implantación.** Los tiempos de puesta en marcha son muy ágiles.
- **Múltiples extensiones.** Existen múltiples módulos que mejoran las capacidades de estas soluciones (como el CMS).
- **Personalización.** Posibilidad de cambiar el diseño sin afectar al contenido (como el CMS).



- **Comunicación pobre con el cliente.** No están pensados para una comunicación fluida con el cliente.
- **Difícil la venta.** No solo es necesario una buena calidad del producto, sino ofrecer buen servicio y buen posicionamiento (SEM, SEO, SMO) de la tienda.
- **Inseguros.** Vulnerables a ataques, sobre todo cuando se implementan plugins (como CMS).

B2B (Business to Business – Negocio a Negocio) y B2C (Business to Consumer – Negocio a Cliente o Consumidor)



[Strambótica: Camisetas de algodón orgánico de colores con tintas al agua.](#)

B2X



Casi todas: ERP, CRM, BI, ECM, CMS, B2B, B2C,...

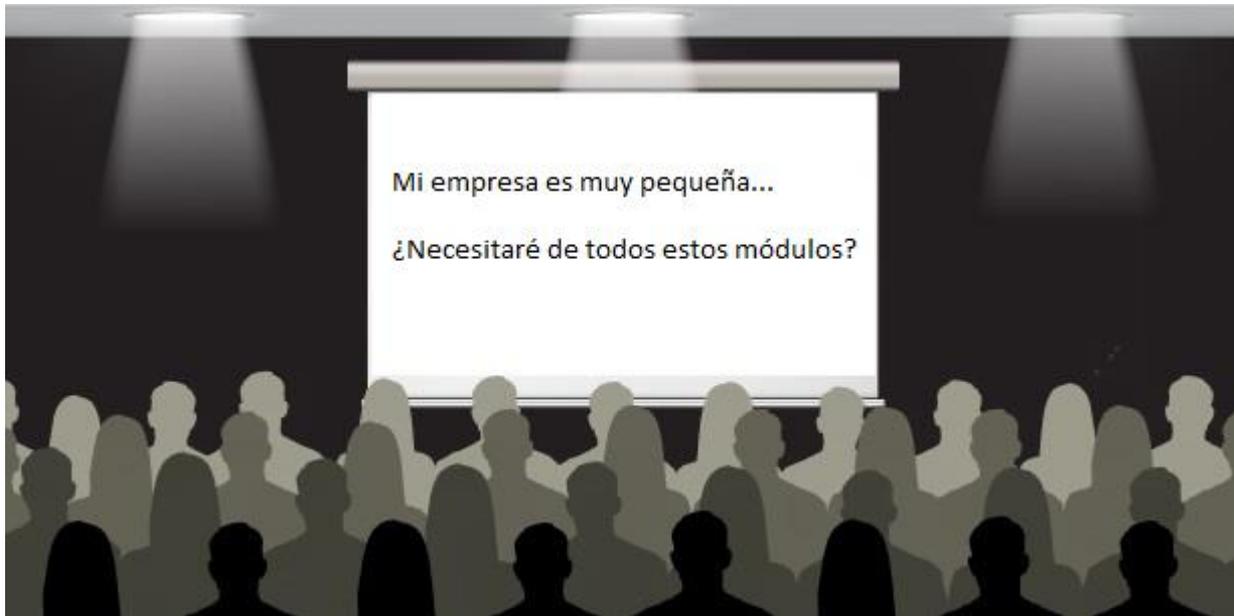
Pero aun hay más: SGA, SCM, HCM, BPM, ...
(para otra ocasión)

El software de gestión empresarial



Tranquil@s, unas preguntas más y finalizamos.

El software de gestión empresarial



Con el tiempo, una empresa requerirá la implantación paulatina de algunas de estas herramientas si desea cubrir la mayor parte de las áreas y actividades que se originan en ésta.

Ahora bien, no se puede, ni debe, tratar de abarcar tanto al inicio de la actividad. Podríamos decir que las imprescindibles, en este orden, el **B2X y luego ERP (o quizá el CRM)**. El comercio porque supone un gran escaparate para dar a conocer nuestro producto y el ERP porque supone el corazón de la empresa y es donde se producen la mayor parte de las transacciones de la empresa.

El software de gestión empresarial



No existe respuesta a esta pregunta. El mejor software no es el más caro ni el de mayor reputación, sino **aquel que se adapta mejor a los procesos de mi negocio.**

En este sentido, podemos encontrar [tres tipos de productos...](#)

El software de gestión empresarial

- ❖ **Programa a medida.** Una empresa desarrolla un programa ajustándose a nuestras necesidades.
 - Ventajas:
 - Hecho a medida, se ajusta como un guante (por lo menos al principio).
 - Es altamente productivo para el usuario por ajustarse a sus procesos de negocio.
 - Podemos intervenir en la evolución del producto a nuestra imagen y semejanza.
 - Inconvenientes:
 - Suele ser caro.
 - No hay evolución del producto si no es por petición propia. Consecuencia directa: obsolescencia prematura.
 - Hay que testear los desarrollos, y los programadores, se equivocan, os lo aseguro.
 - Alta dependencia no solo de la empresa desarrolladora, sino del personal que lo ha desarrollado.
 - Perfil de cliente:
 - Grandes corporaciones
 - Negocios críticos (seguridad, defensa, sanidad, ...)
 - Nicho de negocio muy pequeño y altamente especializado.
 - Ejemplos:
 - Bancos
 - AA.PP. (Ministerios, Ayuntamientos, Diputaciones, ...)
 - Multinacionales



El software de gestión empresarial

- ❖ **Software horizontal (o generalista).** Pensado para abarcar muchos nichos de mercado sin especialización concreta. “Igual vale para un roto que para un descosido”.
 - Ventajas:
 - Muy barato.
 - Prestaciones interesantes para nuestro negocio.
 - Soporte con operadores conocedores del producto (aunque no de nuestros procesos).
 - Mantenimiento muy barato también.
 - Inconvenientes:
 - Muchas prestaciones sin interés para nuestro negocio.
 - No podemos intervenir en la evolución del producto.
 - Perfil de cliente:
 - Recién iniciada la actividad.
 - Sin especialización alguna (pequeñas tiendas)
 - Ejemplos:
 - Retail (pequeño comercio)
 - Despachos profesionales



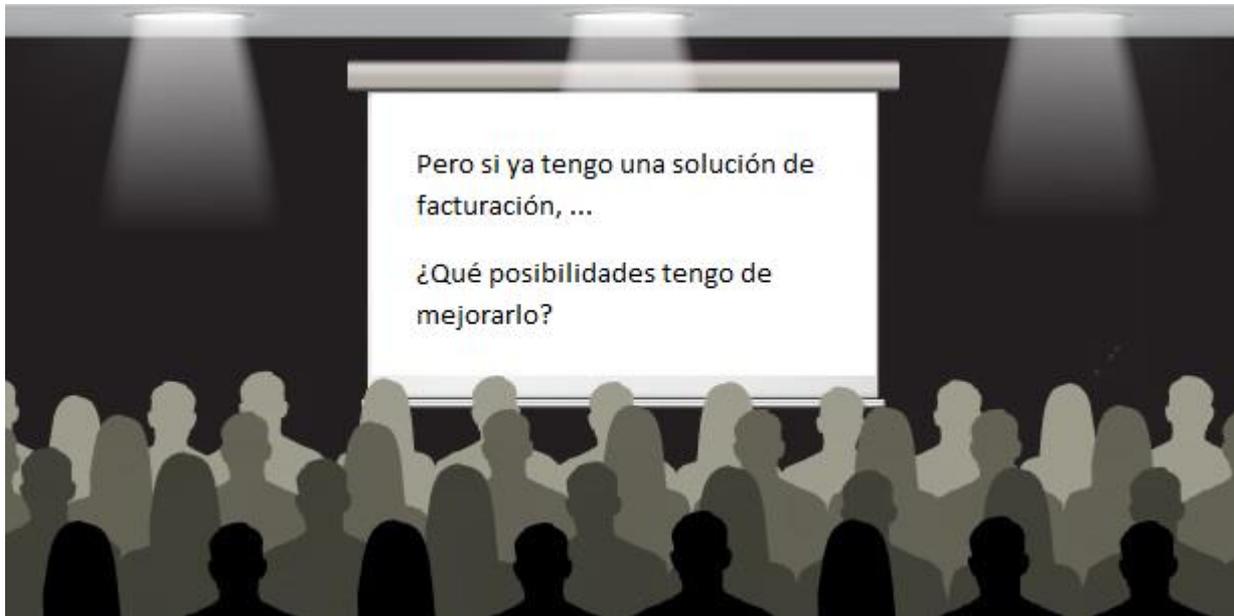
desmotivaciones.es
Nunca falta un roto
para un descosido

El software de gestión empresarial

- ❖ **Software vertical (o especializado o sectorial).** Estrictamente orientado a un nicho de mercado, garantizando flujos de trabajo, operativa y productividad en nuestro negocio.
 - Ventajas:
 - Precio medio entre los dos anteriores.
 - Altamente especializado en nuestro sector, nos asegura un porcentaje elevadísimo de coincidencia con los procesos del negocio.
 - Crece con aportaciones de usuarios del mismo negocio.
 - Formación y soporte muy especializados.
 - Inconvenientes:
 - Requiere consultoría, el producto es menos intuitivos.
 - Conlleva costes de mantenimiento.
 - Perfil de cliente:
 - Cliente recién iniciada la actividad.
 - Cliente proveniente de un software genérico.
 - Cliente proveniente de un programa propietario.
 - Ejemplos:
 - Sector manufacturero (fábricas)
 - Sector distribución (ferreterías,)
 - Tiendas con especialización (alimentos)



El software de gestión empresarial



La evolución de los sistemas de información puede seguir [varias estrategias](#)...

El software de gestión empresarial

- ✓ **Evolución sistema *legacy* (sistema heredado).** Ampliar y mejorar el sistema que ya tenemos, permitiendo así suplir las carencias existentes y anticipando nuevas necesidades.
- ✓ **Desarrollo a medida.** Todos los procesos del negocio se analizan y se desarrolla el software que se ajusta exactamente a esos procesos de negocio y funcionamiento desde cero.
- ✓ **Selección *best of breed* (“lo mejor de cada casa”).** Analizar los distintos departamentos y buscar las “mejores” soluciones para cada uno de ellos. Lo ideal es que entre esas soluciones exista interfaces de comunicación e integración, para evitar “islas de información”, o bien desarrollarlas. Ejemplo: elegir un software que me gestione la facturación y otro software distinto que me controle el almacén.
- ✓ **Selección *best of suite* (“el mejor de la clase”).** La mejor solución para cada usuario, cada departamento y la empresa en general. Es difícil encontrar una solución “perfecta” que satisfaga todas las necesidades y requerimientos. Ejemplo: software ERP que cubra todos los ámbitos de la empresa.

El software de gestión empresarial



La cuestión no es si es fácilmente instalable, sino fácilmente configurable y parametrizable. Normalmente requiere de un **proceso de implantación** que asegure una correcta puesta en marcha de la solución y que se ajuste a nuestras necesidades y negocio y nos permita obtener el máximo rendimiento. Es lo se llama consultoría y e implantación.

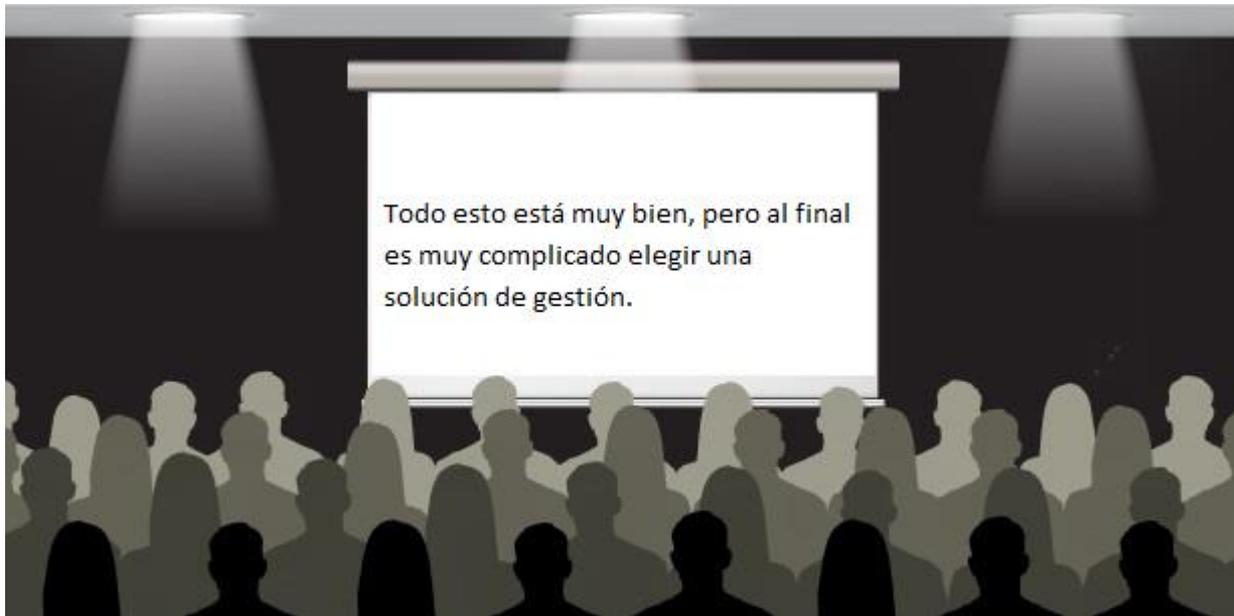
Algunos softwares, sobre todo los horizontales, son relativamente sencillos y permiten con un cierto esfuerzo de formación hacerlo uno mismo, pero a medida que nuestros procesos son más complejos, la cantidad de parámetros y configuraciones posibles crece exponencialmente, por lo que es necesario de un proveedor especializado en ese software para una puesta en marcha adecuada. Ese proveedor puede ser el propio fabricante del software, pero también puede ser un *partner* o distribuidor especializado en la solución.

El software de gestión empresarial



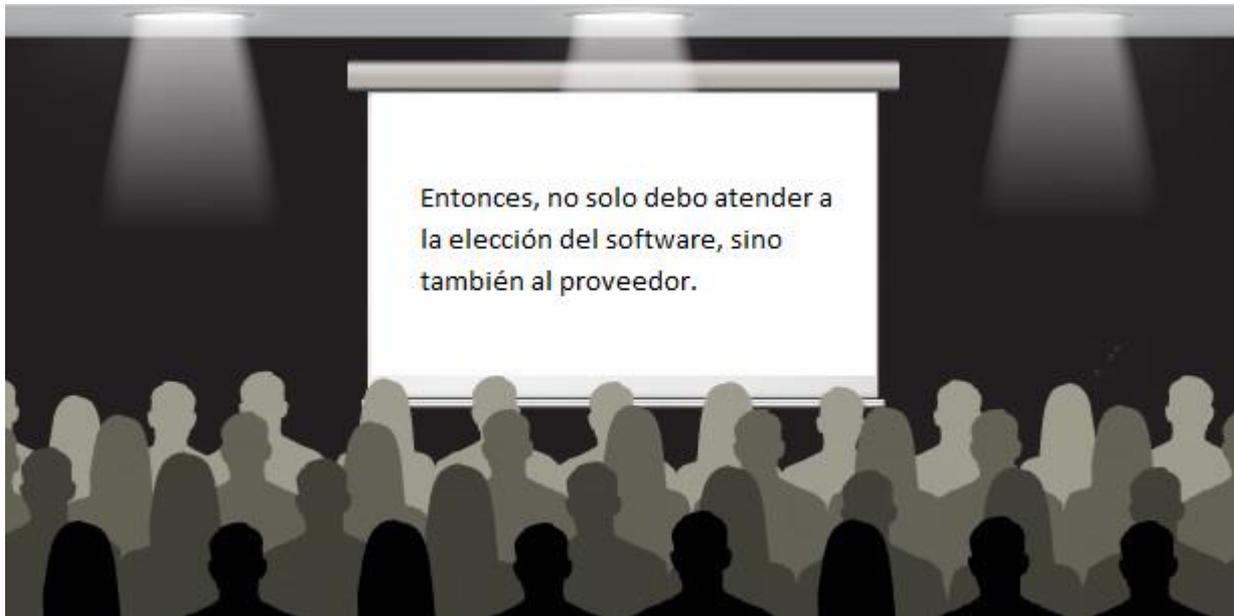
Suele existir la posibilidad de realizar **cursos de formación**, que también suelen estar bonificados y finalmente resultar ser gratuitos, que permitan conocer la herramienta a nivel de usuario y también a nivel avanzado, lo que redundará en una cierta independencia del proveedor.

El software de gestión empresarial



Los proveedores están dispuestos a realizar **presentaciones y demos** de sus productos. Lo principal es tener claro nuestros requerimientos y cómo funcionamos o queremos funcionar, y en base a ello, atender a estas presentaciones con el fin de **conocer las distintas soluciones en el mercado**. La **combinación de producto + servicio + precio** nos dirá cuál es la solución idónea para mi negocio.

El software de gestión empresarial



Un buen software con una inadecuada implantación por parte del proveedor estará más cerca del fracaso que un software regular con una buena implantación. El conocimiento de la herramienta, del sector y el negocio, la experiencia y el soporte posventa predispone a mayores garantías de éxito.

Si instalamos un software que es crítico para nuestro negocio (poder facturar, cobrar, enviar mercancía, controlar stocks, etc), una duda o problema no puede quedarse sin resolver en su tiempo por desconocimiento, inexperiencia o inadecuado servicio de ayuda del proveedor.

Es importante que el **proveedor disponga de especialización en la solución, en el negocio, con experiencia en proyectos similares y provea de un acuerdo de nivel de servicio acorde a nuestras necesidades.**

El software de gestión empresarial

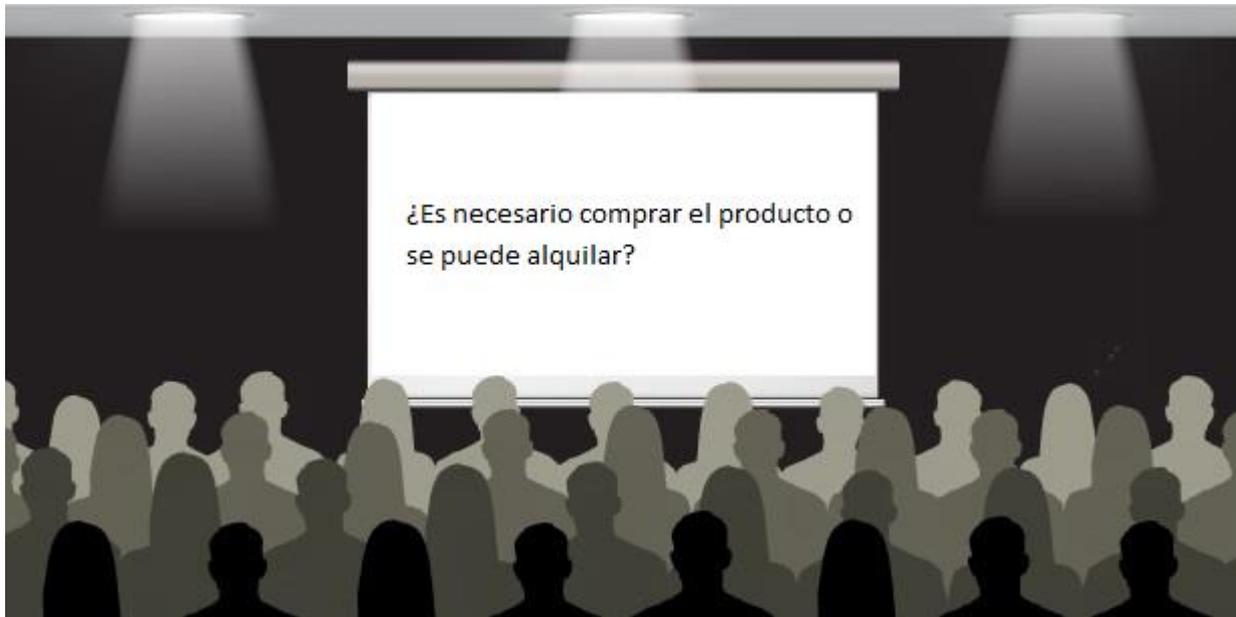


Depende de la solución, si es un ERP, un CRM, un e-commerce, etc. Y dentro de cada solución depende:

- Del nivel de los requerimientos
- Del grado de adaptación de la solución a esos requerimientos
- De la dedicación de los recursos necesarios (materiales, económicos y humanos) y su formación
- De la necesidad de alimentar o migrar datos
- De la disponibilidad de información con la que alimentar el nuevo sistema

De media, un e-commerce , entre 15-30 días; un CRM, entre 1-3 meses; un ERP, entre 3-12 meses; ...

El software de gestión empresarial



Existe al menos tres posibilidades, aunque hay multitud de variantes:

El software de gestión empresarial

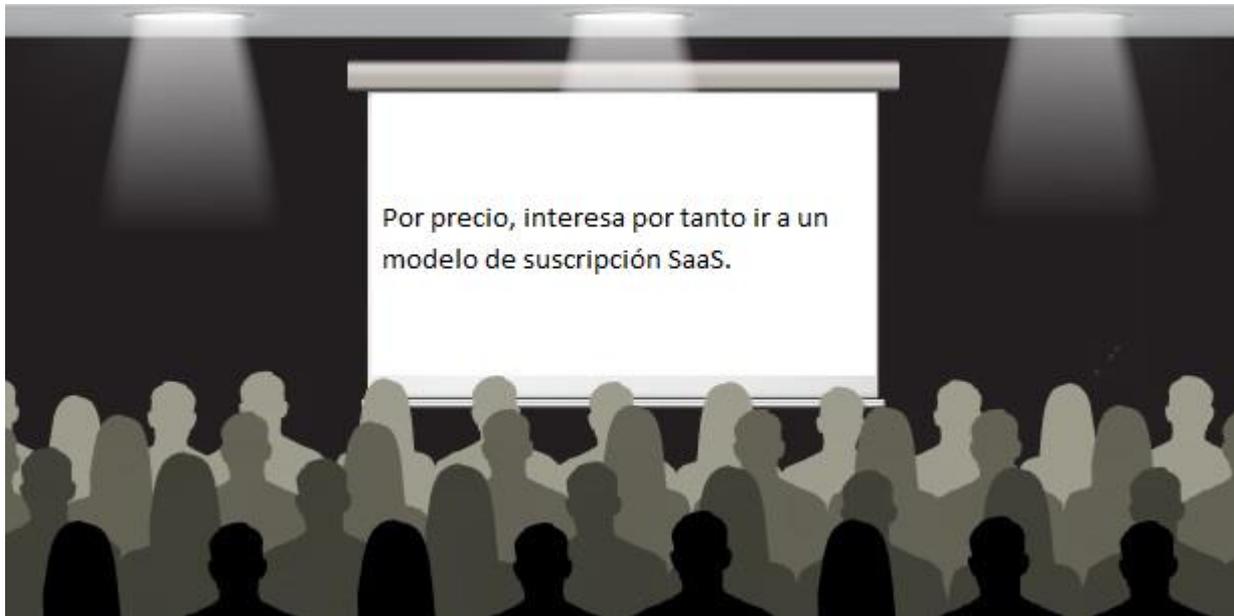
- ✓ **On-premise.** Servidor y licencias de software se encuentra en las instalaciones del cliente bajo modalidad de compra de todos los componentes.
- ✓ **Cloud.** Servidor y software se encuentra en un hosting (servidores internet) o en una instalación propia pero accesible por internet. En el caso del hosting nos permite el ahorro en infraestructura (servidores, copias de seguridad, etc) pero no en las licencias de software (si es que las hay).
- ✓ **SaaS (Software as Service).** Se paga normalmente en base a una suscripción mensual por el servicio (por usuarios, capacidad, uso, etc). Se ahorra en infraestructura y licencias software.

El acceso a la solución se suele hacer desde la propia instalación en el caso *on-premise*, mientras que el resto es más habitual el acceso desde cualquier punto y lugar.

El rango de precios por tanto es muy variable en función de la modalidad seleccionada.

Un ejemplo de *on-premise* sería la instalación de un paquete de ofimática en nuestro ordenador. Un ejemplo de SaaS sería Google Drive, donde disponemos de un servicio de ofimática desde cualquier punto y lugar (y sí, sí pagamos por ello, con nuestra información a Google).

El software de gestión empresarial



El modelo SaaS es idóneo para empresas que quieren **evitar los costes relacionados con la infraestructura** (ordenadores, redes, etc.), no tienen capacidad para soportar técnicamente ésta, o bien no disponen de instalaciones adecuadas para hacerlo.

En cuanto al precio, es evidente que la inversión es mucho más reducida, pero **conlleva costes mensuales** y a largo plazo puede resultar más caro. Sin embargo, una ventaja muy significativa es que **minimiza el riesgo de un error en la elección del software adecuado** (si no me gusta, dejo de pagar).

El software de gestión empresarial



En el ámbito del software hablamos de forma generalizada de dos tipos, según su licenciamiento:

- ✓ **Software tradicional, privativo o propietario.** Es aquél que dispone de una licencia muy restrictiva y que **solo permite la ejecución de éste**. Tienen un coste que en ocasiones es elevado.
- ✓ **Software libre y Open Source.** Es aquél que dispone una licencia poco restrictiva y que permite no solo la **ejecución** del software, sino también su **edición y modificación**. **Su coste es cero**.

Todos conocemos ejemplos de software propietario y libre: Microsoft Office vs OpenOffice, Internet Explorer vs Mozilla Firefox, Windows vs Linux, etc.

El software de gestión empresarial



Software libre no es sinónimo de gratuito. Implica que no se paga por las licencias, pero si requiero de una empresa que me proporcione formación, consultoría, modificación, etc, tendrá un coste, y ¡cuidado! Las soluciones libres no suelen estar lo suficientemente verticalizadas (por lo menos hasta ahora) como las propietarias, lo que implica que la adaptación a nuestro negocio conlleva unos costes de análisis, diseño y desarrollo que soluciones propietarias no requieren (o requieren menos).

Así que aquí aplica la misma precaución anterior sobre cuál es el mejor ERP: es aquél que se adapte mejor a nuestras necesidades y procesos de negocio al mejor precio.

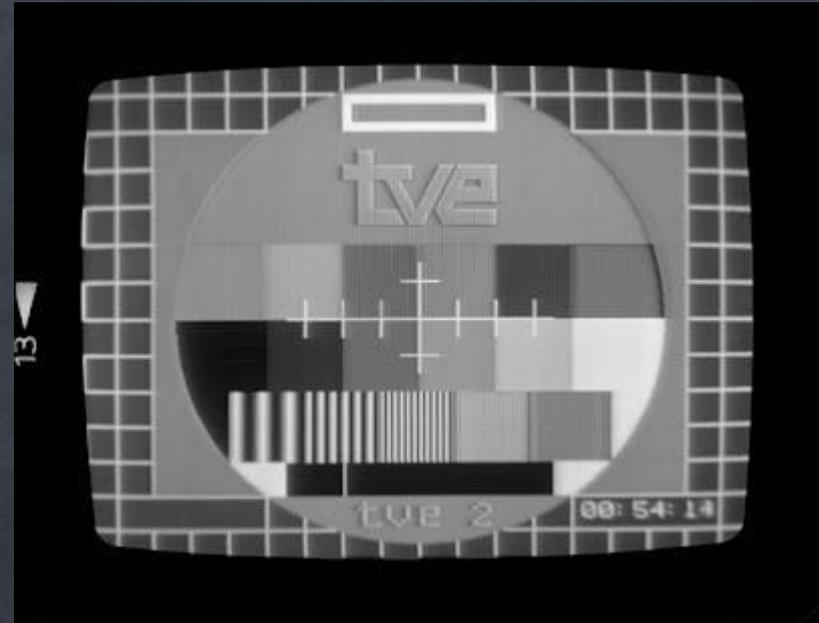


Cierre y despedida

Gracias a tod@s



¡Muchas **gracias!**



Glosario de términos

Siglas	Significado	Traducción
B2B	Business to Business	Negocio a negocio
B2C	Business to Consumer	Negocio a cliente
BA	Business Analytics	Analítica de negocio
BI	Business Intelligence	Inteligencia de negocio
BPM	Business Process Management	Gestión procesos negocio
CMS	Content Management System	Sistema de gestión de contenidos
CRM	Customer Relationship Management	Administración relación con clientes
ECM	Enterprise Content Management	Gestión de contenidos empresariales
ERP	Enterprise Resource Planning	Planificación recursos empresariales
HCM	Human Capital Management	Gestión de recursos humanos
SCM	Supply chain management	Gestión cadena suministro
WMS/ SGA	Warehouse Management System	Sistema de gestión de almacenes

Algunas siglas importantes en el software de gestión empresarial





vivemu

Vivero de Empresas para Mujeres de Yecla



EXCMO. AYUNTAMIENTO DE YECLA
CONCEJALÍA DE EMPLEO, INDUSTRIA Y MUJER
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo



Creemos con Europa



Región de Murcia
Comunidad de Sanidad y Política Social

Vivero de empresas para mujeres de Yecla

presentación de

Tecnologías del emprended@r



Autor Sergio Martínez

Web: <http://mundoerp.com>

email: mundoerp@mundoerp.com

sergio.martinez@daemon4.com