

Jornada “Competitividad Empresarial y Nuevas Tecnologías”

**Beneficios asociados a la implantación  
de una Gestión Integral de Empresa  
para la PYME**

**INFORMÁTICA**

*El Corte Inglés*

Zaragoza 5 de Julio de 2005

## Presentación Compañía – Informática El Corte Inglés, S.A.:

### INFORMÁTICA EL CORTE INGLÉS

**FACTURACIÓN 2003/2004  
526,89 Millones €**

Su oferta ha evolucionado desde la distribución de productos y soluciones informáticas, objeto inicial de su constitución, hasta la consultoría e integración de sistemas y soluciones de negocio electrónico, se sirve tanto de productos propios como de la integración de productos y soluciones de terceros para ofrecer las soluciones tecnológicas más competitivas del mercado.

### INVESTRÓNICA

**FACTURACIÓN 2003/2004  
380,90 Millones €**

Nace, como mayorista, para abordar el mercado informático con una completa oferta para sus distribuidores y es Fabricante de equipos informáticos con la marca Inves.

### TELECOR

**FACTURACIÓN 2003/2004  
249,26 Millones €**

Empresa orientada a la comercialización y prestación de Servicios de Telecomunicaciones: Telefonía Móvil, Telefonía Básica, Televisión Digital, Internet, Tele alarmas, Telecomunicaciones por Cable,...

**INFORMÁTICA**

*El Corte Inglés*

**INVESTRÓNICA**  
DISTRIBUCIÓN  
INFORMÁTICA

**T E L E C O R**

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■  
Servicios de Telecomunicaciones

## Objetivos de IECISA con la implantación de un S.G.I.:

La mejora continua en la implantación de Sistemas de Información ágiles y flexibles que estén alineados con la estrategia y la gestión empresarial de cada compañía, de tal modo que se minimicen los riesgos del proyecto y los plazos necesarios para la consecución de los objetivos planificados.

Ayudar a las empresas a posicionarse en el “mercado global”, frente a necesidades emergentes como la Exportación, Calidad, Trazabilidad, Entornos Colaborativos, .....

Cadena de suministro

Optimización interna

ERP

EXTENDED SGI

MRP

- Gestión de la demanda
- Producción bajo demanda
- Previsión de planificación de compras
- Baja integración con sistemas administrativos, económicos y financieros

- Integración con todas las áreas de negocio
- Visibilidad y trazabilidad
- Eficacia administrativa
- Capacidad contable y financiera
- Interacción con stocks, compras, ventas, etc.

- SCM (Supply Chain Management)
- CRM (Customer Relationship Management)
- ESS (Employee Self Service)
- KM (Knowledge Management)
- BIW (Business Information Warehouse)
- Portales
- B2BP (Business to Business Procurement)
- B2C (Business to Consumer)
- ASP + Soluciones Verticales

Cadena de valor añadido

Optimización externa

1980

1990

2000

## ERP

- Integración vertical
- Transacciones intra-compañía
- Productividad departamental
- Funcionalidad/Tecnología

## Extended SGI

- Integración multiempresa
- Modelo colaborativo
- Integración multicompañía
- Business partnership

- Optimización de procesos internos
- Foco en distribución, fabricación, ventas, .....
- Arquitectura cerrada
- Generada y utilizada internamente

**Cadena de suministro**

- Soluciones sectoriales y multi-empresas
- Conectado externamente
- Arquitectura abierta (basada en Internet)
- Publicada interna y externamente y suscrita por mas organizaciones

**Cadena de valor añadido**

## Visión de la PYME desde la perspectiva de las T.I.:

**El uso de las tecnologías de la comunicación por parte de las compañías españolas experimentó un crecimiento tan moderado en 2002 / 2003 que podría asegurarse que la implantación de la sociedad de la información casi se estancó en el sector empresarial durante el pasado ejercicio.**

*La gran asignatura pendiente y el reto de la modernidad se encuentra, por tanto, en las EMPRESAS MEDIAS, y especialmente en las microempresas, profesionales y autónomos.*

*Se trata, sobre todo, de un problema de percepción de valor y no de costes. Es decir, no se usan las tecnologías porque se cree que no son útiles, ya que el 80% de las empresas que no tienen ordenadores arguye como motivo principal la falta de beneficios que les aportaría su uso.*

**EXPANSIÓN DIRECTO, 30/04/2003**

**Las empresas españolas suspenden en tecnología de la información en 2002**

*Las empresas españolas volvieron a suspender el pasado año en el grado de implantación de tecnologías de la información (TI)*

**CINCO DÍAS, 03/05/2003**

## Visión de la PYME desde la perspectiva de las T.I.:

**Las principales dificultades que se presentan a la hora de penetrar en el segmento de la PYME, entre otras, son las siguientes:**

- El proceso de decisión y compra de una solución informática en el segmento de la PYME es equiparable al de cualquier empresa de mayor entidad, necesitando de una estructura organizativa en los fabricantes y distribuidores de TI que en muchas ocasiones no es rentable.
- El esfuerzo y costes de preventa, son habitualmente, muy similares a los necesarios para cerrar operaciones en empresas del segmento de la gran cuenta.
- Habitualmente la decisión de compra está en el propietario del negocio que además es quien impone su uso.
- Tradicionalmente la venta en este mercado se realiza a través de pequeños distribuidores de soluciones empaquetadas, con una gran dispersión geográfica. La clave suele ser la cercanía con el usuario final. No hay un líder claro.
- El ciclo de decisión se puede acortar si: Venta especializada, imagen de marca, implantación de la solución y soporte post-venta.....

## La apuesta por un Sistema de Gestión Integrada (ERP):

### “ERP” Enterprise Resource Planning (Planificación de los Recursos Empresariales)

*Término acuñado por la consultora Gartner Group para identificar a una nueva generación de sistemas de información sustitutivos del inicial sistema de Control de Fabricación MRP y MRP II.*

*Los ERP's están compuestos por un conjunto de elementos de software de gestión de empresa interrelacionados, que pretende integrar las funciones para ver las actividades empresariales como procesos completos. Se basan, normalmente, en arquitectura cliente/servidor y deben ser abiertos para ser portables a diferentes plataformas (procesadores, sistemas operativos y gestores BD).*

### Qué es un Sistema de Gestión Integrada – ERP ?

Un ERP es un software de aplicación multi-modular que facilita y mejora en las empresas la gestión de su negocio.

Un ERP ayuda a:

- |                                |                                     |
|--------------------------------|-------------------------------------|
| ✓ Planificar el Producto.      | ✓ Gestionar Suministros a Clientes. |
| ✓ Planificar la Producción.    | ✓ Gestionar Finanzas Empresariales. |
| ✓ Gestionar las Compras.       | ✓ Gestionar las Inversiones.        |
| ✓ Gestionar los Inventarios.   | ✓ Gestionar los Recursos Humanos.   |
| ✓ Interactuar con Proveedores. | ✓ Tomar Decisiones Estratégicas.    |





## La apuesta por un Sistema de Gestión Integrada :

### *Cómo trabaja un Sistema de Gestión Integrada – ERP ?*

- ✓ Proporciona un entorno óptimo para el flujo de información y gestión de la empresa.
- ✓ Facilita el intercambio de datos entre las diversas áreas funcionales de la empresa.
- ✓ Garantiza el dato único, asegurando la fiabilidad y estabilidad de la información.
- ✓ Une todas las grandes áreas de negocio en un conjunto de módulos.
- ✓ Los módulos se asientan en una arquitectura cliente/servidor mas robusta y fiable.
- ✓ Cada módulo trabaja por separado y tiene sus propias funciones específicas.

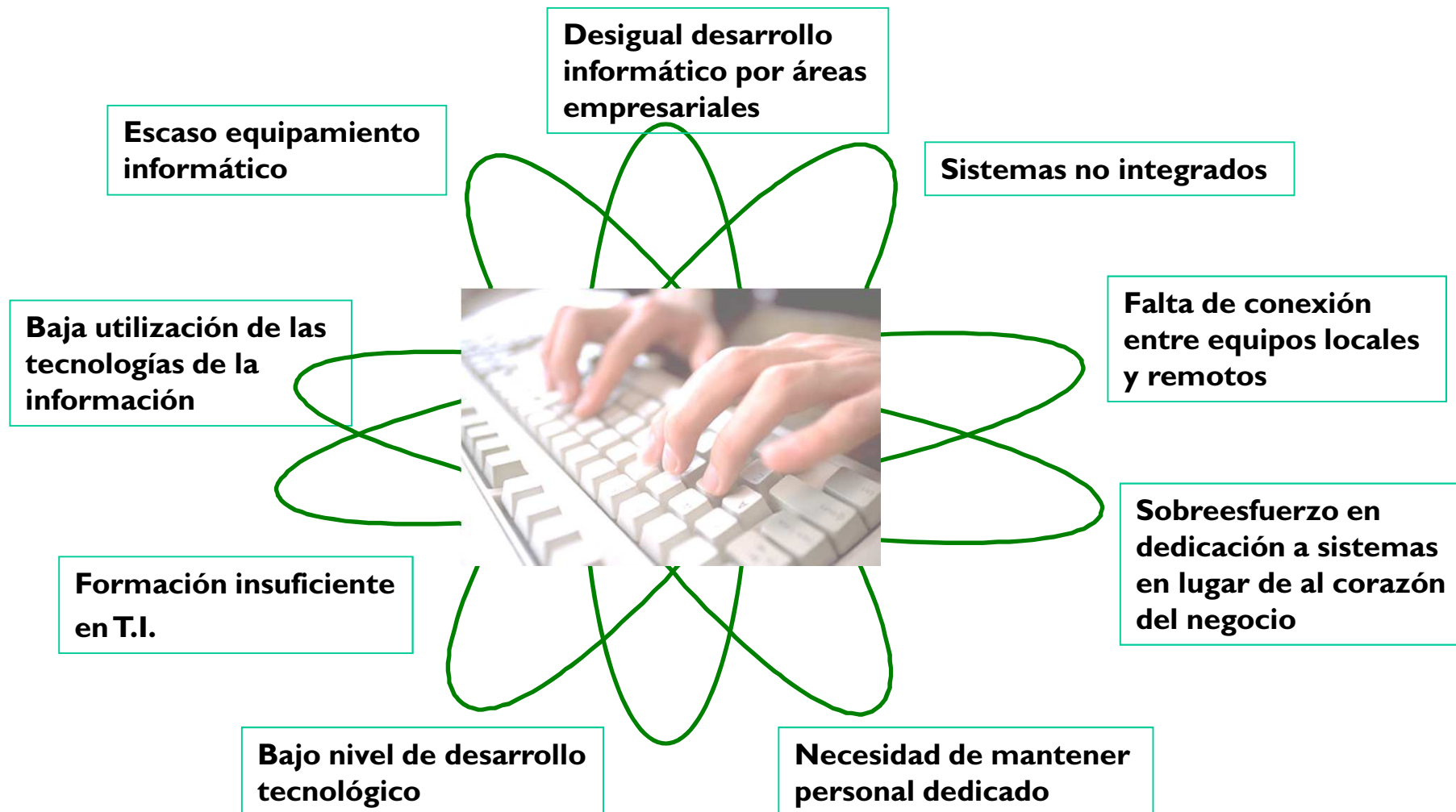
### *Que hay que buscar en un Sistema de Gestión Integrada - ERP ?*

Básicamente, los criterios que hemos de buscar en esta herramienta de gestión, y que hemos de garantizar en cualquier implantación son los siguientes:

- ✓ Amplia Cobertura Funcional
- ✓ Solución Estándar Fácilmente Parametrizable
- ✓ Solución Tecnológicamente Avanzada
- ✓ Solución Escalable, Modular y Flexible
- ✓ Posibilidad de Realizar Adaptaciones y Personalizaciones
- ✓ Proximidad al Usuario, Solución Intuitiva y Amigable

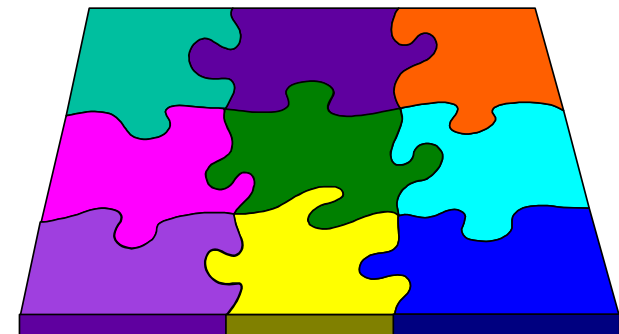


## Síntomas – Necesidades para la implantación de un S.G.I.:



## Razones para la implantación de un S.G.I.:

- Mejores Prácticas Empresariales*
- Evolución Funcional*
- Mejores Soluciones Tecnológicas*
- Evolución Tecnológica*
- Predicción del Proyecto*
- Calidad del Producto*
- Formación*
- Soporte y Evolución*
- Documentación*



## Selección del Software de Gestión Integrada a Implantar :

- Criterios de selección: Validación y Ponderación*

### Criterios Empresariales

- Posicionamiento de la Empresa Fabricante*
- Posicionamiento del Integrador de la Solución*
- Estrategia del Producto*
- Servicios y Recursos del Proveedor del S.G.I.*
- Servicios y Recursos del Integrador*
- Experiencias y Referencias*

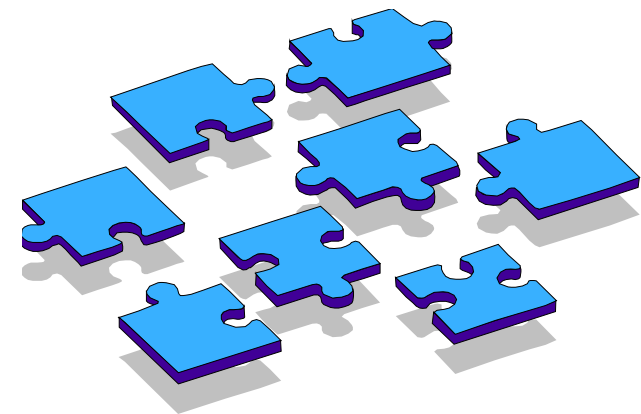


## Selección del Software de Gestión Integrada a Implantar :

- Criterios de selección: Validación y Ponderación*

### Criterios Funcionales

- Cobertura de Áreas Funcionales*
- Adaptaciones y Desarrollo Adicional*
- Evolución del Producto*
- Soporte a la toma de Decisiones*
- Facilidad de Uso*
- Gestión y Jerarquías de Seguridad*
- Metodología de Gestión e Implantación*

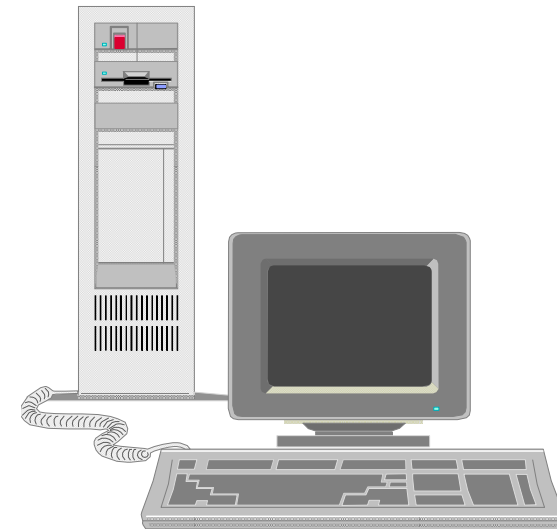


## Selección del Software de Gestión Integrada a Implantar :

- Criterios de selección: Validación y Ponderación*

### Criterios Tecnológicos

- Basado en Estándares*
- Arquitectura Abierta y Escalable*
- Independencia del software Base*
- Independencia de la Arquitectura Hardware*
- Integración con Entornos Distribuidos y Aplicaciones*



## Selección del Software de Gestión Integrada a Implantar :

- Criterios de selección: Validación y Ponderación*

### **Criterios Propios del CLIENTE**

- Estrategia*
- Orientación Empresarial*
- Presupuesto*
- Recursos e Infraestructuras*
- Cultura Informática*
- Otros.....*



## Modelo de Implantación Tradicional :

### Proceso metodológico en la implantación...





## Modelo de Implantación ASP – Qué es? :

- **ASP – Application Service Providers** o **Proveedores de Servicios de Aplicaciones** son compañías que ofrecen a las empresas la opción de alquilar aplicaciones que se ejecutan en el centro de datos del proveedor que proporciona el hospedaje, y son accesibles vía comunicaciones telefónicas (líneas dedicadas o Internet), mediante un navegador.
- Los servicios **ASP** que ofrecen estos proveedores tienen carácter contractual, y en ellos se incluyen las implantaciones, hospedaje gestión y arrendamiento de software, mediante la adquisición de aplicaciones que se ejecutan en el centro de datos del proveedor, soporte, mantenimiento y evolución tanto de la tecnología e infraestructuras como de aplicaciones.
- Los ANS (Acuerdos de Niveles de Servicio) deben garantizar disponibilidad, rendimiento y ampliaciones/actualizaciones.

## Modelo de Implantación ASP – Por qué un ASP? :

- Creciente aceptación en las empresas españolas, por motivos estratégicos, operativos, de orientación al negocio, etc.
- Madurez de Internet y del mercado. Apuesta de los fabricantes por la PYME.
- Eliminación de costes y dedicación al no necesitar mantener aplicaciones, hardware, infraestructuras, personal técnico dedicado, etc., así como la continua evolución de estos.
- Posibilidad de poner foco y dedicación en otras áreas tecnológicas y de negocio.
- Transformación del personal de administrativo y técnico dedicado al mantenimiento de los sistemas de información en gestores, lo que proporciona mayor dedicación al desempeño de sus capacidades y funciones, en lugar de la dedicación al mantenimiento y alimentación de los sistemas, lo cual nos posibilita disponer de mas tiempo y mas cantidad de información para dar soporte a la toma de decisiones optimizando la productividad y la calidad de los resultados a obtener.
- Reducción de costes. Eliminación de costes ocultos. Optimización del negocio.

## Modelo de Implantación ASP – Ventajas de un ASP :

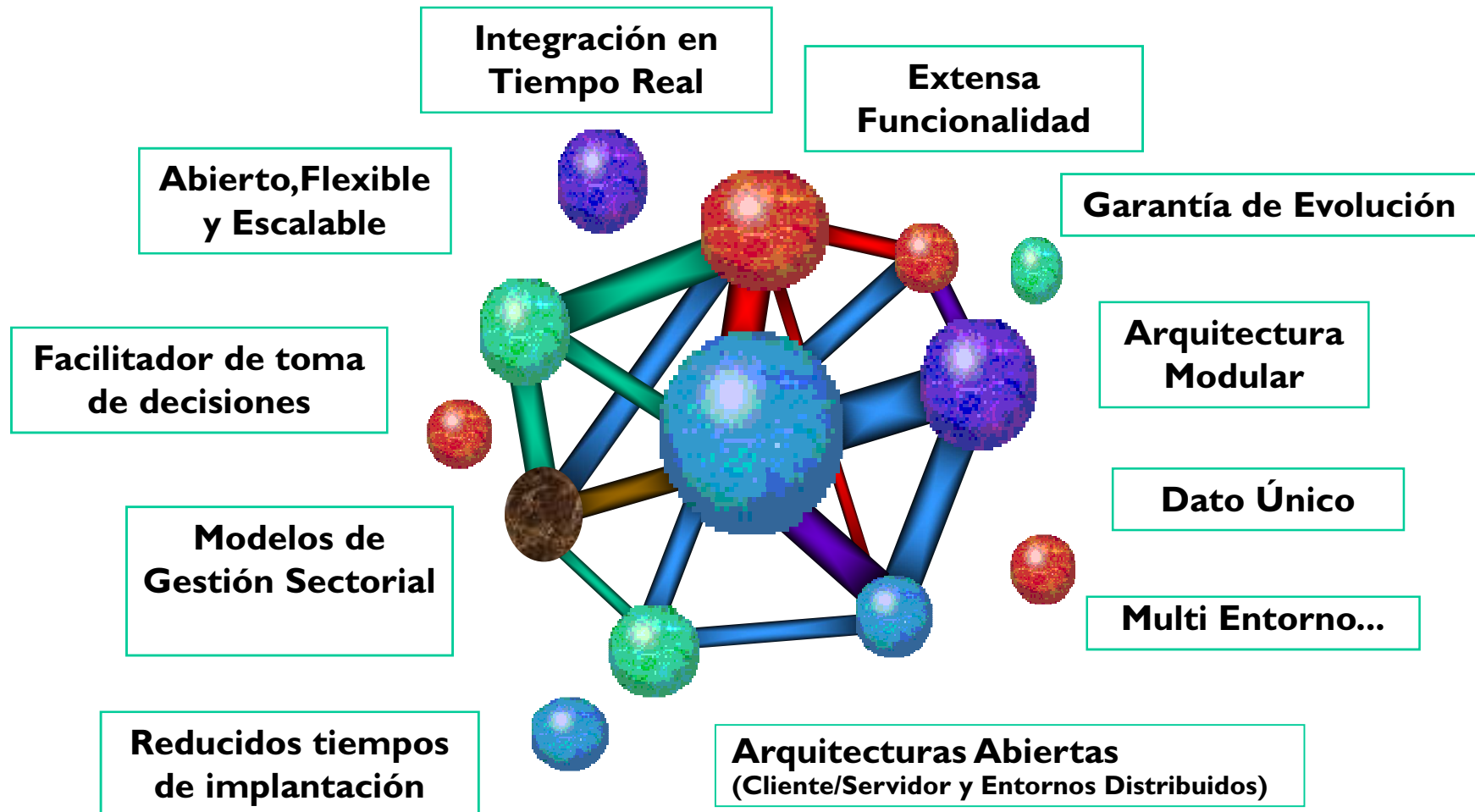
### ● Desde el punto de vista del servicio:

- ❖ Tecnología punta y en continua evolución
- ❖ Implementación y gestión de la operación
- ❖ Optimización de los procedimientos
- ❖ Rendimiento TI y soporte de calidad
- ❖ Soporte y actualización
- ❖ Disponibilidad y rendimiento
- ❖ Profesionales cualificados y permanentemente formados
- ❖ Niveles de servicio
- ❖ Satisfacción del usuario

### ● Desde el punto de vista del negocio:

- ❖ Control y reducción de costes
- ❖ Control de la inversión
- ❖ Control del negocio
- ❖ Ventajas de Alquilar frente a Comprar

## Ventajas de Implantar un S.G.I., frente a otras opciones :



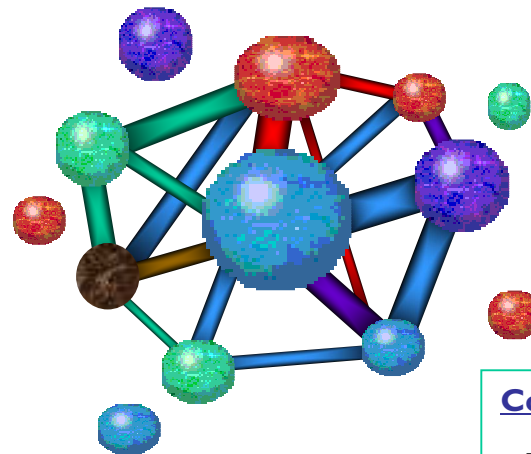
## Extensión Funcional de un S.G.I.:

### Área Económico-Financiera:

- Contabilidad Financiera
- Contabilidad de Costes
- Contabilidad Presupuestaria
- Tesorería
- Activos Fijos y Amortizaciones
- Cuentas a Pagar / Cobrar
- Facturación Clientes y Proveedores
- Controlling Corporativo
- Gestión de Inversiones
- Reporting Financiero

### Área de Recursos Humanos:

- Administración de Personal
- Gestión de los Recursos
- Planificación y Desarrollo de Personal



### Áreas Logísticas:

- Compras y Aprovisionamiento
- Gestión de la Cadena de Suministro
- Gestión Multi-Almacén
- Gestión de Stocks e Inventarios
- Ventas y Distribución
- Gestión y Seguimiento Comercial (CRM)
- Gestión de Materiales
- Mantenimiento de Planta
- Planificación de Producción
- Gestión de la Producción
- Gestión de Proyectos
- Gestión de Calidad

### Componentes Multisectoriales:

- Flujos de Negocio - Workflow
- Gestión de Archivos y Mensajería
- Auditoría
- Gestión Documental
- Business Información Warehouse
- Comercio Electrónico
- .....

## Beneficios Cuantitativos de la Implantación de un S.G.I.:

- Optimización de los procesos administrativos*
- Elevado volumen de tratamiento de la información*
- Seguridad y estabilidad de la información*
- Incremento de la productividad*
- Incremento de la satisfacción interna*
- Reducción de costes y esfuerzos*
- Reaprovechamiento del conocimiento*
- Liberación de recursos en labores administrativas*
- Mejora de la imagen corporativa*
- Mejor posicionamiento en el mercado, frente a clientes y a competencia*
- Rentabilización del negocio*

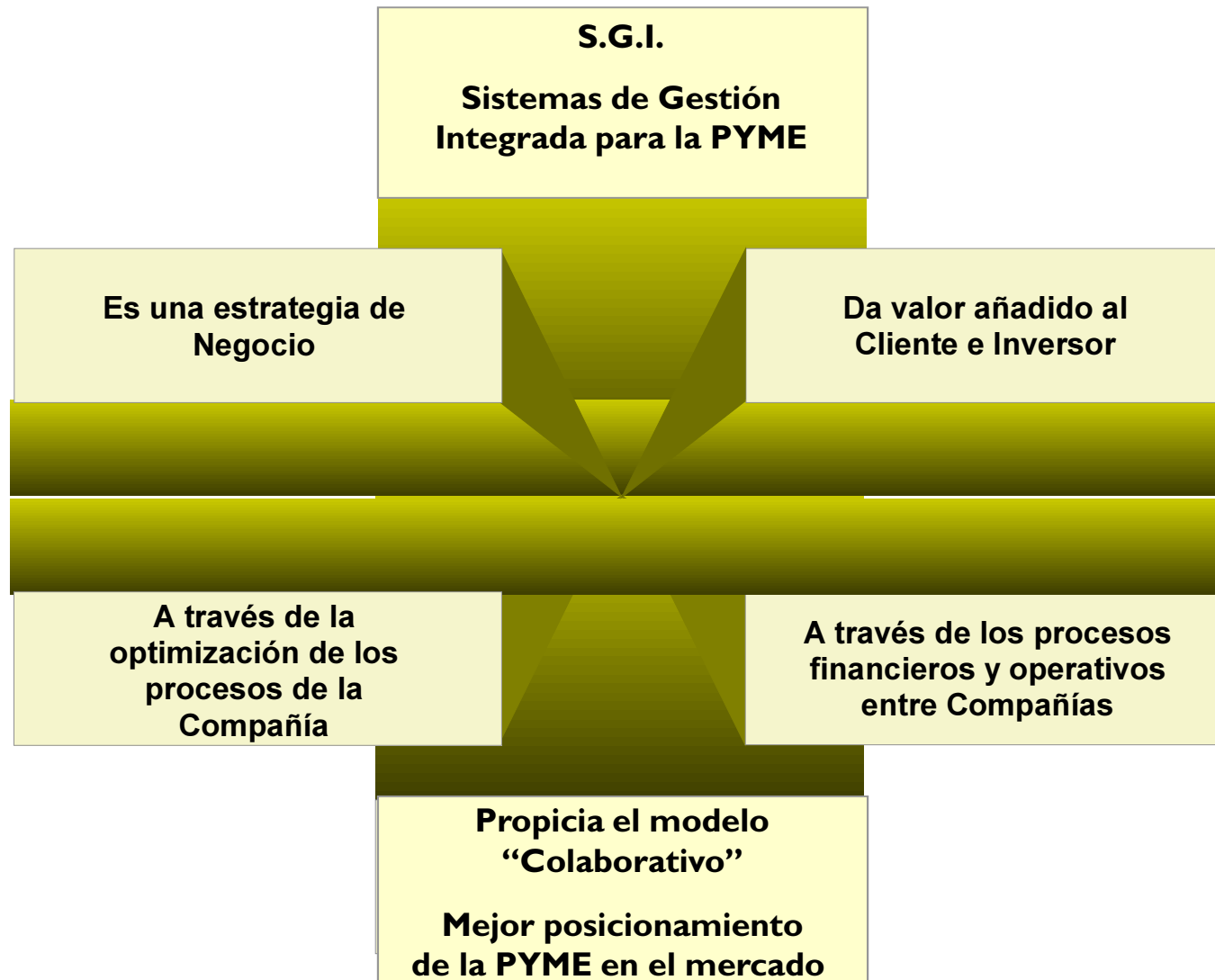
## Beneficios Cualitativos de la Implantación de un S.G.I.:

- ❑ **Visión global y centralizada** de la Organización por flujos de procesos. Integración e integridad de la información.
- ❑ **Normalización de la información.** Visibilidad y trazabilidad de la información y los procesos.
- ❑ **Flexibilidad y adaptabilidad** de la funcionalidad a las necesidades específicas de cada uno de los procesos.
- ❑ **Entrada única** del dato. Dato único. Eficacia administrativa. Eliminación de posibles errores de manipulación e informaciones redundantes e imprecisas.
- ❑ **Información en tiempo real** (visión de la información en el momento y lugar en el que se produce), para la toma de decisiones correcta. Capacidad de dirección y gestión.
- ❑ **Eficiencia**, mediante la mejor utilización de los recursos humanos y empresariales, al automatizar algunos procesos administrativos y productivos, centrando estos esfuerzos en el objetivo del negocio.
- ❑ Creación de **cultura de empresa**. A través del Trabajo en Equipo, al colaborar y compartir la misma herramienta de gestión, mediante los flujos de trabajo implementados en la misma herramienta.
- ❑ **“Reducción de costes”**. Trasformando al personal de administrativos a gestores, aumentando su productividad y rendimiento, dando soporte a la toma de decisiones y aumentando la calidad de los resultados a obtener.

## Beneficios Cualitativos de la Implantación de un S.G.I.:

- ❑ **“ROIT”** (Retorno de la Inversión en Tecnología). Medible mediante los argumentos aquí expuestos y en base a la experiencia adquirida por los integradores de soluciones S.G.I. a lo largo de multitud de proyectos similares, pudiendo de esta forma asegurar que tanto la inversión en términos económicos como en esfuerzo, realizada durante la implantación de un Sistema de Gestión Empresarial (SGE), está sujeta a una recuperación mucho más acelerada, en base a las ventajas aportadas en cuanto parámetros como la disponibilidad de información, visión puntual del negocio tanto global como por áreas o departamentos funcionales, la agilidad y eficacia en la gestión y en la toma de decisiones, optimización de procesos y recursos, posibilidad de crecimiento mediante la evolución y escalabilidad del producto, un mejor posicionamiento tanto en el mercado, como frente a la competencia, etc.







construimos el mañana...

Gracias por su atención

INFORMÁTICA

---

El Corte Inglés