

Cómo elegir un ERP



Cómo elegir un ERP

Bienvenidos a 'Cómo elegir un ERP'. La selección del mejor ERP para su organización es una de las decisiones de negocios de mayor importancia que usted deba enfrentar. Hemos creado esta guía para proporcionarle la información esencial que usted necesita para tomar la mejor decisión posible.

Usted puede estar preguntándose: '¿Por qué Sage Software distribuiría un folleto que no promocioe sus propios productos?' Sabemos qué importante es la información real para tomar las grandes decisiones. Además, tenemos confianza en que cuanto más conozca la gente acerca del software contable, más probable será que considere seriamente –y finalmente elija– las soluciones de software contable y de comercio electrónico (e-business) de Sage Software. En otras palabras, nuestras soluciones de software soportan los criterios de selección más exigentes.

Esperamos ayudarle a tener éxito en la elección de la mejor solución de software contable y de comercio electrónico (e-business) para su organización.

¿Por qué cambiar?

¿Por qué se debería considerar la elección de un nuevo ERP? ¿Algunas de estas afirmaciones sirven para describir a usted y su organización?

- Usted desea la libertad de elegir entre varios sistemas operativos, bases de datos y aplicaciones a medida que su negocio se amplíe o cambie.
- Su compañía está creciendo rápidamente y necesita un sistema que pueda crecer con ella.
- Usted tiene requisitos internacionales que no están cumpliéndose correctamente.
- Su sistema actual ha quedado pequeño para su compañía.
- Sus procesos han cambiado el modo en que usted hace negocios.
- Usted desea una solución de comercio electrónico (e-business) con un programa de respaldo financiero integrado.
- Usted está utilizando software DOS.
- Usted está utilizando una planilla de cálculo (por ejemplo, Lotus o Microsoft Excel) o un sistema desarrollado localmente.

- Usted tiene un sistema heredado – algún 'hierro viejo' hecho a medida para su organización – que puede no gustar necesariamente a la gente, pero que comprenden y pueden utilizar sin mucho esfuerzo.

Muchas organizaciones permanecen demasiado tiempo con sus sistemas contables existentes. Es cómodo utilizar algo que es conocido y comprendido. Normalmente existe temor (o al menos una fuerte aprensión) en relación con el cambio por algo nuevo y desconocido. Además, existen cuestiones significativas de tiempo y de recursos, que incluyen el costo del cambio y el tiempo necesario para aprender el sistema nuevo.

Pero lo cómodo no siempre es lo mejor, especialmente cuando se trata de la salud financiera y el éxito de largo plazo de su negocio.

Para que un sistema satisfaga las necesidades de su negocio, debe concordar con sus procedimientos de negocios existentes y adaptarse a las innovaciones tecnológicas. Idealmente, usted desea un software que sea simple e intuitivo, y se adapte fielmente al modo en que usted ha venido haciendo negocios. Asegúrese de que el sistema pueda:

Adoptar rápida y fácilmente la tecnología estándar de la industria.

Personalizarse fácilmente, para adaptarse a las necesidades especiales de su negocio.

Contar con flexibilidad para la implementación de nuevos paradigmas de tecnología informática (IT), como alojamiento de aplicaciones (application hosting).

Adaptar su escala al tamaño cambiante de su negocio.

Qué produce un buen sistema

El sistema correctamente instalado puede contribuir con muchas ventajas para su organización, las que incluyen:

• Mejor capacidad para la toma de decisiones

Un sistema sólido puede proporcionar tanto una visión instantánea de su organización como informes detallados y otros datos necesarios para el planeamiento estratégico de largo plazo.

• Flujo de caja mejorado

La administración de caja es esencial para todos los negocios. Las funciones integradas de facturación, inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar le permiten manejar ese valioso dinero en efectivo en forma más fácil y eficiente. La mejor administración de caja le brinda a su organización



Cinco errores que la gente comete cuando selecciona un ERP

Error 1: no prepararse lo suficiente

El análisis, y luego la selección, del software contable toma tiempo y esfuerzo. La información es fundamental para seleccionar el sistema más apropiado para su organización. Usted, por estar leyendo este folleto, ya está un paso adelante de la mayoría.

Error 2: no comprender las ventajas de la automatización

La automatización de la contabilidad y las funciones relacionadas pueden hacer ahorrar a su organización considerable tiempo y esfuerzo. Sin embargo, las computadoras no podrán nunca reemplazar la inteligencia, el criterio o el trabajo intenso del ser humano.

Error 3: ignorar las ventajas difíciles de cuantificar

Es difícil calcular las ganancias futuras posibles en términos de aumento de la productividad, mejor toma de decisiones y otros factores, después de haber implementado exitosamente un sistema nuevo. Los resultados que siguen a la selección y la implementación, que tanto tiempo insumen, de la mejor solución contable, pueden aumentar dramáticamente su resultado económico.

Error 4: pasar la pelota

En el proceso de selección e implementación debe involucrarse la alta gerencia y otras personas fundamentales de la organización. Nunca se base exclusivamente en las recomendaciones o informaciones del consultor.

Error 5: pensar que el ERP es sólo para contadores

El ERP producirá resultados en la forma de información fundamental que es estrictamente necesaria para todos los gerentes de la compañía. No seleccione un sistema que no proporcione informes detallados y otras informaciones de toda la compañía.

más opciones para campañas de generación de ingresos y crecimiento de largo plazo.

• Información más exacta

Con un sistema completamente integrado, usted no sólo tiene más información en sus manos, sino que también cuenta con información más exacta. A diferencia de un sistema contable manual, en el que se dedica mucho tiempo a verificar cifras registradas en diferentes libros mayores (y donde el potencial de errores aumenta dramáticamente), en un ERP la información se hace ingresar una sola vez y se usa en todo el sistema.

• Más control

El ERP integrado proporciona un acceso en tiempo real a la información financiera fundamental de su organización. Esto le permite tener un mayor control y la capacidad de administrar en forma más eficiente los componentes de su negocio.

• Una base para el crecimiento

El ERP adecuado puede ayudarle a medida que su organización crece: ampliándose cuando se amplía su negocio, aceptando usuarios adicionales, y ofreciendo los tipos necesarios de informes y otros datos de inteligencia empresarial.

Haga más ya mismo

Son muchos los desafíos que presenta elegir, instalar e implementar en forma exitosa un ERP nuevo. Pero las oportunidades son comparables: lograr mayor control de los asuntos financieros de su organización, tomar mejores decisiones y mejorar el flujo de caja, entre otras.

El resto de esta guía describe los seis pasos necesarios para seleccionar un software contable en forma exitosa:

1. Haga participar a las personas necesarias.
2. Defina el desafío.
3. Elija un consultor.
4. Evalúe el desempeño de la aplicación.
5. Elija un proveedor de software.
6. Implemente el sistema.

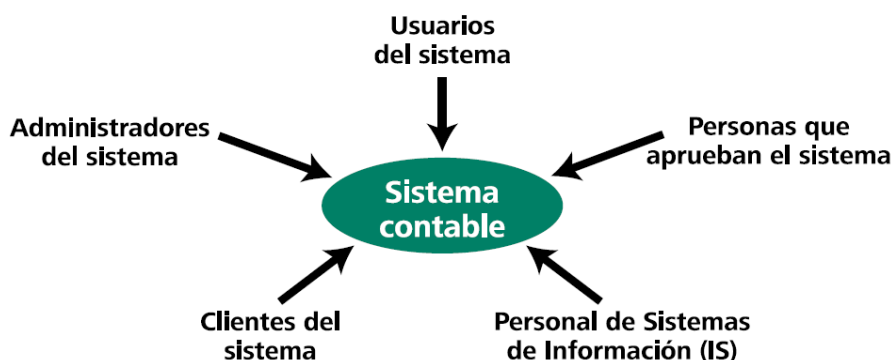
1. Haga participar a las personas necesarias.

Su software contable genera información que se utiliza en la mayor parte de su organización. Esta es la razón por la que la elección de un ERP no debe delegarse en un solo departamento o gerente. La participación a través de grupos funcionales le ayudará a seleccionar, implementar y utilizar la mejor solución posible de software financiero.

Existen en general cinco grupos de personas que deben involucrarse en el proceso de selección.

Usuarios del sistema

Son las personas que utilizarán el software diariamente. Necesitan que el software sea fácil de usar, lógico y eficiente.



Existen diversos grupos que deben tener ingreso al proceso de selección del software.

Fijación de prioridades para su automatización

La mayoría de las organizaciones automatizan su negocio en el siguiente orden:

1. Procesamiento de palabra.
2. Facturación, cuentas por cobrar
3. Cuentas por pagar
4. Control de inventario
5. Libro Mayor general
6. Ingreso de órdenes de venta
7. Nómina
8. Órdenes de compra
9. Edición electrónica
10. Planillas de cálculo, provisiones
11. Informes personalizados de gerencia

Se pidió a compañías que implementaron la automatización, que cinco años después clasificaran las aplicaciones, de la más beneficiosa a la menos beneficiosa. Esto es lo que informaron:

1. Información para la toma de decisiones por parte de la gerencia (planillas de cálculo, informes personalizados)
2. Información para la planeación/previsión del flujo de caja (órdenes de venta, órdenes de compra)
3. Facturación y cuentas por cobrar
4. Control de inventario
5. Libro Mayor general
6. Nómina
7. Procesamiento de palabra

Tenga en cuenta que lo que la mayoría de la gente considera contabilidad básica (Libro Mayor general) está bastante abajo en la lista de los beneficios deseados. Por otra parte, la información para la gerencia está en el primer lugar de la lista de beneficios.

Otras preguntas que debe hacer

¿Qué datos necesito para tomar decisiones estratégicas?

Esto podría incluir resultados provenientes de la confección de presupuestos y de la modelación de su negocio. Podría incluir también la ganancia bruta actual por producto, por cliente o por vendedor. Probablemente desee predecir cuáles son los clientes y productos que están creciendo y

cuáles los que están declinando. Usted puede necesitar del uso de coeficientes financieros para medir el desempeño de su compañía frente al de sus competidores. Su Libro Mayor general puede mostrar el desempeño fundamental de ganancias y centros de costos en relación con el presupuesto, para ayudarle a evaluar la efectividad de cada grupo.

¿Qué necesito para prever y controlar mi flujo de caja?

Dado que la caja es el alma de un negocio, la previsión del flujo de caja debe ser un elemento fundamental de su sistema contable. El seguimiento de las órdenes de venta y las órdenes de compra será también invaluable, porque proporcionan información anticipada acerca de la entrada y salida futuras de dinero en efectivo. Otros elementos que afectan la caja y que deben monitorearse en forma exacta comprenden el volumen de trabajo de fabricación, transporte, recepción de cargas de trabajo y movimiento de materiales.

¿Qué información necesito para administrar mis activos?


Las cuentas por cobrar y las existencias son a menudo los principales activos financieros de un negocio. La mayor parte del dinero en efectivo de su compañía está inmovilizado en estos activos, por lo que pequeñas fluctuaciones en las cantidades de alguno de los dos pueden tener un impacto enorme en su flujo de caja. La recuperación que usted obtiene por ejercer mayor control sobre sus activos es fácilmente visible, e inmediatamente evidente.

¿Qué debo automatizar para crecer?

Muchas empresas se automatizan por razones equivocadas, o computarizan funciones que ofrecen poca recuperación. En primer término, aplique sus recursos a las áreas que presenten el mayor beneficio para su resultado económico. Usted puede determinar estas áreas mediante un cuidadoso estudio y análisis de su sistema contable.

¿Qué flexibles podemos ser?

Es sensato considerar un ERP que haya sido creado específicamente para el tamaño general de su negocio. Aun siguiendo esta pauta general, sin embargo, tenga en cuenta que pocas organizaciones usan un software contable 'tal como está'. La mayoría de las empresas personalizan uno o más aspectos de su ERP. Estas organizaciones, que son las más adaptables e intentan integrar la mayor personalización y flexibilidad, obtendrán el máximo provecho de su solución.



Cálculo de los costos de consultoría

Los honorarios de consultoría varían considerablemente en función de las necesidades de la compañía, los conocimientos y experiencia del consultor y una gran cantidad de otros factores. Si bien es imposible estimar con exactitud cuándo deberá usted gastar en un consultor durante las fases de análisis, implementación y capacitación, la lista que sigue proporciona algunos rangos comunes para tener en cuenta:

Análisis de las necesidades del cliente	4-20 horas
Instalación de la red y las aplicaciones	5-20 horas
Modificación de procedimientos para el nuevo sistema	2-5 horas por módulo
Diseño del cuadro de cuentas, archivos de clientes, archivos de proveedores	10-20 horas
Modificación de informes del sistema	10-25 horas
Capacitación del personal administrativo	10-20 horas
Capacitación del administrador del sistema	10-25 horas
Modificaciones de documentos	5-10 horas por módulo

Usted puede tener costos adicionales—y algunos ahorros—si su sistema ya está automatizado; la conversión de datos podría costar más, pero el análisis y la capacitación podrían costar menos.

Usted no debería tener que cambiar el modo en que hace negocios para adaptarse al ERP. Asegúrese de que la solución que elija sea suficientemente flexible para ajustarse a los requisitos de su empresa.

3. Elija un consultor

Es posible que su organización tenga el personal interno necesario para implementar exitosamente su nuevo sistema contable. Sin embargo, es más probable que usted no cuente con los recursos de personal o de tiempo, o los conocimientos y experiencia, necesarios para dedicarse a analizar, comprar, instalar y mantener un sistema.

Un consultor de software puede brindar una ayuda considerable. Los consultores tienen conocimientos y experiencia especiales: han pasado ya muchas veces por el proceso de compra e implementación. Y si bien cobran honorarios, pueden ayudar a su organización en tres formas significativas:

1. Evaluación y selección del mejor sistema contable para su organización.
2. Ahorro de tiempo y dinero durante la instalación del sistema y la capacitación subsiguiente.
3. Obtención del mayor provecho de su nuevo sistema en base a las capacidades del mismo y los requisitos de su organización.

Algunos de los mejores consultores son revendedores de software contable. La mayoría de los ERP's se compran a través de distribuidores.

Por lo tanto, pueden enfocar su atención completa para ayudarlo a automatizar sistemas para empresas. Los revendedores de software tienen una participación legítima en el éxito de su organización, ya que desean continuar prestando servicio a su compañía en el futuro.

Localización de un consultor

Existen muchas formas de encontrar consultores calificados. Aquí le damos algunas ideas probadas.

- Pida recomendaciones a su departamento de Sistemas de Información (SI).
- Pida sugerencias a sus colegas.

- Asista a una exposición comercial o seminario de la industria.
- Consulte las especialidades.
- Hable con sus asociados de negocios, particularmente los de su misma industria.

El consultor ideal

El consultor ideal con quien trabajar es alguien que ha estudiado e instalado ERP's en negocios similares al suyo en tamaño y especialidad. Para enterarse de qué tipo son las organizaciones a las que un consultor ha asistido previamente, sólo debe preguntárselo. Estas son algunas preguntas que debe hacer a un eventual consultor o revendedor.

¿Puede el revendedor suministrar referencias?

Pida nombres y números telefónicos para contacto, y luego llame para aprender tanto como sea posible acerca de la relación de trabajo de los clientes con el revendedor.

¿Puede el consultor suministrar un paquete de servicio completo?

Los elementos fundamentales de toda implementación de software son la capacitación sobre el producto, la asistencia técnica, y el mantenimiento y actualizaciones en el futuro. Busque un revendedor que desee asistirle no sólo con la venta e instalación inmediatas, sino también con capacitación y servicio de largo plazo.

¿El distribuidor escucha de manera efectiva?

Esta pregunta separa al verdadero consultor de la persona que va de puerta en puerta vendiendo un producto. Para hacer las mejores recomendaciones posibles para su organización, un distribuidor debe primero aprender sobre su organización, con inclusión de sus capacidades actuales y de aquellos elementos o funciones faltantes, pero necesarios. ¿El distribuidor ha intentado aprender tanto como sea posible sobre su organización? ¿El distribuidor ha hablado con más de una persona dentro de su compañía?

¿El distribuidor se comunica claramente?

No se fíe de los distribuidores que dedican todo su tiempo a discutir características, es decir lo que un programa hace. En lugar de ello, usted debe enfocar las discusiones con un revendedor directamente hacia los beneficios que el ERP puede traer a su organización.

¿Piensa que puede trabajar con el distribuidor?

Si bien la compra de software contable es una transacción de negocios, usted estará trabajando estrechamente con el distribuidor por un período de días, semanas y tal vez incluso meses. Por eso, es importante encontrar un consultor con quien usted disfrute trabajar, que se adapte bien a la filosofía y cultura de su empresa y de quien usted sienta que le proporcionará los conocimientos, experiencia y consultas necesarias en una forma profesional.

4. Evalúe el desempeño de la aplicación

Una vez que haya seleccionado un distribuidor o consultor con quien trabajar, tómese tiempo para estudiar aplicaciones de software específicas.

Aquí va un secreto que la mayoría de las compañías de software contable no le confiarán: la gran mayoría de los ERP's realizan básicamente las mismas funciones. Naturalmente, la forma en que ejecutan sus tareas específicas varía considerablemente.

¿Significa esto que usted no puede equivocarse cuando se trata de elegir un ERP? No realmente. Existen diferencias sustanciales entre los programas, los tipos de información que entregan, y las compañías que crean ERP's.

Aquí están varios de los elementos fundamentales a considerar cuando estudie diversas soluciones de ERP.

La compañía

¿Está familiarizado con la compañía que hace el software?

¿Es un nombre respetado en la industria?

¿Cuánto tiempo hace que están en el negocio? ¿Cuál es su visión del futuro, en términos de sus propios productos y la industria en conjunto?

Estas son sólo unas pocas de las muchas preguntas que usted debería intentar contestar en relación con el fabricante de cada programa contable en consideración. Obviamente, usted no quiere una organización del tipo 'hoy aquí, mañana me voy'.

Escalabilidad como producto

'Escalabilidad' es una palabra extravagante para un concepto simple: ¿puede ampliarse su software cuando su negocio crece?

Existen dos elementos que integran la escalabilidad de un producto. El primero es el escalado hacia arriba: ¿el fabricante del software tiene una familia de productos que su organización pueda llegar a adoptar para actualizarse con el tiempo en una forma lógica, fácil y económica? Al considerar actualizaciones futuras, haga estas preguntas:

- ¿Con qué facilidad y rapidez los datos existentes se convierten a la nueva versión?
- ¿La interfaz de los diferentes productos de software permanece siendo la misma? (La continuidad de la misma interfaz reduce en forma significativa la cantidad de capacitación necesaria).
- ¿Cuáles son los incentivos de precio, si los hay, para los clientes actuales que deseen una actualización?
- ¿Funcionarán los informes personalizados y otras características personalizadas cuando se instale el nuevo software, o se perderán?

El otro elemento a considerar es si la familia de software permite la escalabilidad hacia afuera: ¿puede usted añadir elementos para mejorar el software existente?

Las mejores soluciones de software permiten la escalabilidad hacia afuera, gracias a que ofrecen:

- Numerosos módulos opcionales, además de los módulos fundamentales.
- Productos de terceros.
- Disponibilidad para personalizar funciones, informes, etc.
- Capacidades e integración de tienda Web y/o comercio electrónico (e-business).

Velocidad de instalación

La instalación de un ERP contable es una empresa importante. Un asunto fundamental que debe comprenderse es con qué rapidez y eficiencia puede instalarse el nuevo software. En general, cuanto más tiempo lleve instalar el software más costoso resultará el proceso de instalación y mayor será la posibilidad de errores u otras interrupciones en su negocio principal.

Pregunte a su consultor o proveedor de software cuánto tiempo lleva una instalación estándar y qué factores pueden hacer aumentar o disminuir el tiempo necesario.



Negocios en Internet

Prácticamente todo negocio requiere alguna interacción con Internet. El ritmo actual de adopción de tecnología se ha acelerado dramáticamente. Mientras se necesitaron más de 70 años para que el teléfono llegara a 50 millones de usuarios, Internet alcanzó la misma cantidad en sólo cinco años. Los expertos predicen que en diez años más, las tecnologías de Internet utilizadas para ampliar el alcance de su negocio se considerarán una herramienta empresarial tan común como el teléfono.

¿Qué relación tiene Internet con la selección de un ERP?

El comercio electrónico (e-business) engloba la gama completa de actividades que una empresa realiza utilizando Internet. Esto incluye no sólo comprar y vender, sino también prestar servicio a los clientes, colaborar con asociados comerciales y realizar transacciones electrónicas dentro de una organización. Las organizaciones más exitosas tendrán su software de comercio electrónico (e-business) estrechamente integrado con su software contable.

Además de la integración perfecta de las transacciones y los procesos de la empresa, el software para la Web debe tener también las características siguientes:

- Adaptabilidad a los procesos existentes de la empresa y las expectativas de los clientes.
- Implementación flexible, para facilidad de instalación y escalabilidad.
- Soluciones de precio accesible para cada iniciativa de comercio electrónico (e-business).

Estudie con su consultor y/o compañía de software el alcance de los productos y servicios de comercio electrónico (e-business) que ofrecen, y en qué medida coinciden con los puntos indicados.

Facilidad de uso

Los negocios en general, y la contabilidad en particular, pueden ser complejos; usted necesita una solución que sea simple, lógica y fácil de usar. Considere estas preguntas durante su proceso de estudio:

- ¿Cuán simple y fácil de usar es la interfaz del software, es decir las pantallas principales en las que se ingresan y/o manejan los datos?
- ¿Con qué facilidad tiene lugar la navegación entre los distintos módulos del software?
- ¿Qué tipo de documentación y de capacitación se suministrará con el software?
- ¿Cuán sólidos son los departamentos de asistencia técnica y satisfacción del cliente de la compañía de software?

¿Qué hay debajo del iceberg?

La mayoría de las soluciones de software comprenden componentes básicos. Estudie cuidadosamente qué es lo que un programa no tiene como parte de sus módulos fundamentales; las opciones disponibles, si bien es bueno tenerlas, pueden también hacerse enseguida muy costosas.

Intente descubrir qué es lo que cada programa tiene 'bajo el agua'. ¿Están incluidas en el programa fundamental opciones como conversiones multidivisa, capacidad de confección de informes o funciones de facturación -para nombrar sólo unas pocas- o sólo están disponibles en forma de costosas funciones adicionales? Pida ayuda aquí a su revendedor; desarrolle una comprensión completa de qué es lo que contiene cada programa y cuánto costará cada función opcional.

Considere el alojamiento de aplicaciones (application hosting)

Uno de los desafíos de la implementación de un sistema integrado de gestión empresarial consiste en que requiere una inversión bastante grande en equipos (hardware), software y asistencia técnica. Otra opción es utilizar un Proveedor de Servicios de Aplicación (ASP). Esta innovación le permite reducir sus costos iniciales mediante el 'arrendamiento' efectivo de equipos y software, que residen fuera del sitio. Una opción de Proveedor de Servicios de Aplicación (ASP) puede traer significativos ahorros, tanto en la inversión inicial como en los costos de mantenimiento y actualización continuos. No pase por alto la opción de 'arrendamiento o compra', si estuviera disponible.

El uso de un servicio de alojamiento cuenta con una amplia gama de ventajas financieras, que incluye:

- Mínima inversión por adelantado.
- Menor costo total de propiedad.
- Programa de implementación más rápido.
- Modelo de costo predecible.

Otras ventajas son: tiempo de funcionamiento garantizado, mantenimiento y respaldos de datos periódicos, actualizaciones del software y servicio al cliente. El modelo de alojamiento es particularmente ventajoso para empresas que necesiten preservar su capital, o ponerse en funcionamiento rápidamente. Sin embargo, tenga en cuenta que no todos los servicios de alojamiento son iguales. Antes de comprometerse con un proveedor, conozca cuáles son los servicios por los que está pagando. Por la misma tarifa, algunos proveedores pueden ofrecer sólo los módulos tradicionales de automatización de la fuerza de ventas, mientras que otros pueden suministrar un sistema más completo, que se adapte mejor a las necesidades de su organización.

Si bien el uso de un servicio de alojamiento le permite probar el sistema y determinar si satisface o no sus necesidades antes de hacer un compromiso importante de capital, no todos los proveedores de servicio ofrecen sus sistemas alojados como sistemas completos. Asimismo, no todos los sistemas completos se ofrecen en versiones alojadas. Si acude al mercado en busca de un sistema alojado, asegúrese de comprender la senda de migración para el caso en que decida con el tiempo comprar e implementar el sistema dentro de su organización. Comprenda el cuadro de tarifas y el modo en que sus datos serán afectados o no por la migración.

Capacidad para el comercio electrónico (e-business)

Dentro de los próximos diez años prácticamente todas las empresas harán negocios en la Web, de una u otra forma. Teniendo en cuenta esto, es importante que su software sea suficientemente robusto y versátil para:

- Ofrecer capacidad para el comercio electrónico (e-business).
- Integrarse en forma estrecha con el software de tienda Web.

En particular, la construcción y puesta en funcionamiento de una tienda Web es un enorme desafío. También lo es mantener un sitio que funcione las 24 horas del día,

los siete días de la semana, y los 365 días del año. Las mejores soluciones de software contable son aquellas que se relacionan estrechamente con el software de tienda Web y otros softwares para Internet. Estas soluciones permiten a su organización operar en forma más eficiente y realizar mayores economías de escala.

Sobre este tema pida también asesoramiento a su consultor. Este pensamiento de largo plazo es fundamental para elegir la mejor solución.

Globalización

Con el surgimiento de la Web casi todas las compañías se transformarán en globales, ya que comprarán y/o venderán productos en países de todo el mundo. Aquí hay preguntas fundamentales para considerar en relación a cuán globales son la compañía y el software:

- ¿Existe respaldo para opciones multidivisa?
- ¿La compañía vende y brinda respaldo a productos en los países en los que usted hace negocios?
- ¿Está disponible el software en idiomas distintos del inglés?
- ¿Puede el software manejar los diversos requisitos de tributación y de confección de informes de estos países?

Otros factores

Otros elementos fundamentales para considerar al estudiar las soluciones de software contable son los siguientes:

• Capacidad

Esto se refiere a las características limitantes del software. ¿Cuál es la cantidad máxima de clientes, proveedores o artículos de existencias que puede manejar? ¿Cuántos artículos de línea pueden incluirse en cada factura, orden de venta u orden de compra?

• Capacidades de confección de informes

¿Tiene ya el software la capacidad de producir los informes que su organización necesita? Si no fuera así ¿pueden crearse informes personalizados con un mínimo de tiempo y esfuerzo agregado?

• Facilidad de entrada

Usted necesita un sistema en el que la información pueda introducirse en forma rápida y eficiente: edición con pantalla completa, sistemas de ayuda incrustados, mensajes de

borrado, etc. Usted necesita también un sistema que no requiera un uso excesivo del mouse, que hace más lento el ingreso de información al forzar continuamente al usuario a pasar del teclado al mouse y viceversa.

• Validación de datos

¿Cuán bueno es el software para impedir que los errores ingresen al sistema? El programa debe comprobar si hay errores, como clientes y proveedores duplicados, números de artículo incorrectos y cantidades o fechas irrazonables. Un buen sistema notifica además al operador sobre cantidades o precios unitarios inusualmente altos para determinados tipos de artículos y ofrece opciones válidas junto con el mensaje de notificación.

• Manejo de errores

Averigüe la habilidad con que cada programa evita que haya transacciones no balanceadas, y cómo detiene a los usuarios para que no eliminen o pierdan datos importantes que estaban previamente en el sistema. Algunos sistemas proporcionan pistas detalladas de auditoría para errores, para rastrear quién está haciendo cada cambio.

• Seguridad

La medida en que las funciones e informes sensibles puedan protegerse mediante contraseñas afectará el concepto que merezca el programa en cuanto a la seguridad. Idealmente, usted debería poder especificar cuáles son las operaciones que cada usuario puede ejecutar en un momento determinado. Por ejemplo, un sistema con una seguridad sólida le permitiría especificar que su empleado de cuentas a pagar podría imprimir cheques únicamente los jueves por la tarde desde el 1o de junio hasta el 30 de agosto. Algunos sistemas suministran además un informe para verificar cuándo se realizó el proceso de los cheques y a cargo de quién estuvo.

5. Elija un proveedor de software

Ahora que ya ha estudiado las diversas posibilidades de ERP's, es el momento de elegir. Es importante comprender que usted no está seleccionando sólo un sistema contable: usted está eligiendo también una compañía.

Anteriormente mencionamos qué se debe buscar en una compañía de software. Aquí le presentamos una visión más profunda de los factores a considerar cuando se elige un proveedor de software para adoptar.

No se amarre a una tecnología

La mayoría de los proveedores principales que acostumbraban a ofrecer sólo software contable, suministran ahora también aplicaciones completas, grupos de programas (suites) y sistemas creados para grandes industrias verticales. El mercado tecnológico subyacente está cambiando también. Por ejemplo, Linux está desafiando a Microsoft Windows por la supremacía del mercado de sistemas operativos. De hecho, Linux cuenta ahora con más del 13 por ciento de participación en el mercado de sistemas operativos de servidores, y sus envíos de unidades están creciendo más del 50 por ciento por año.*

Cuando esté estudiando aplicaciones de software, debe asegurarse de que su selección no le deje en una situación que esté atada a una solución o proveedor en particular. Hacerlo puede ser riesgoso e incierto, y usted puede estar gastando una cantidad considerable de dinero en naderías que de verdad no necesita y nunca usará. Peor aún, puede terminar con una tecnología obsoleta, que le generará costos cuando sea el momento de reemplazarla.

Escoger un proveedor que le ofrezca la libertad de elegir entre diversos productos como Linux y Windows, diversas bases de datos y diversos sistemas operativos, es fundamental para evitar amarrarse a una tecnología.

Una gran base instalada

¿Cuántas organizaciones de su región están utilizando actualmente el software de la compañía? ¿Cuántas organizaciones están utilizando su software en el mundo? ¿Cuántos revendedores tienen?

Si la compañía que usted está considerando tiene una gran base instalada de usuarios actuales, es un indicio evidente de que probablemente esté haciendo algo bien. La gente y las organizaciones votan con sus chequeras; un producto popular es un buen indicio de que una compañía es estable y amigable con sus clientes.

Una gran base instalada tiene además una segunda ventaja: que será más probable que otros fabricantes de software ofrezcan software adicional, utilidades valiosas, capacitación de producto y otras ventajas que usted puede utilizar una vez que instale el software.

Actualizaciones frecuentes

Los buenos proveedores de software actualizan frecuentemente sus productos. También proporcionan correcciones de errores, que se ponen rápida y fácilmente a disposición de los revendedores y clientes. Antes de hacer una compra, averigüe si la compañía de software tiene en funcionamiento un programa de mantenimiento que le brinde acceso a las actualizaciones cuando estén disponibles.

Una senda de actualización

Esto es similar a la escalabilidad mencionada antes. Una buena compañía de software invierte fuertemente en ingeniería y desarrolla periódicamente nuevas características y mejoras de sus productos. Se mantiene al día con las nuevas tecnologías y asegura que sus clientes también lo hagan, particularmente aquellos cuyo negocio crece con rapidez.

Una actualización de software —en la que usted cambia por un producto similar pero más poderoso— puede brindar flexibilidad a su compañía cuando crece. Las actualizaciones de software son también deseables porque a menudo cuestan mucho menos que el precio minorista del programa completo. Imagine que compró un auto nuevo el año anterior y luego ve el modelo del año actual y quiere tener algunas de las nuevas características. Usted no puede tener esas nuevas características a menos que compre el modelo nuevo. Una buena compañía de software, sin embargo, suministrará actualizaciones de producto a precios razonables o como parte de un convenio anual de servicio.

Un buen equipo de asistencia técnica

Su consultor será un buen recurso en relación con las preguntas técnicas o otras cuestiones que aparezcan. Pero, con todo, usted casi seguramente contará también con el respaldo del equipo de asistencia técnica del proveedor.

Algunas de las preguntas que debe hacer en relación con el equipo de asistencia técnica del proveedor, son las siguientes:

- ¿Cuántas personas trabajan en asistencia técnica?
- ¿Con qué rapidez toman las llamadas de los clientes?
- ¿Cuál es su horario de trabajo?
- ¿Qué opciones están disponibles para preguntas o inquietudes que se presentan después de hora?
- ¿Cuáles son los cargos o planes de servicio asociados?

6. Implemente el sistema

Una vez que haya elegido el proveedor y el producto, y comprado el software, es el momento de instalar la solución. Si se ha preparado debidamente, esta es una parte estimulante del proceso. Tenga en cuenta, sin embargo, que puede resultar asimismo un período de frustración. La instalación adecuada y segura del nuevo software, sin dañar o invalidar de algún modo su sistema existente, tomará tiempo. Inevitablemente, habrá también algunos problemas para solucionar.

¿Cuál es el mejor modo de hacer que el proceso de implementación sea exitoso y sin complicaciones? Siga estas pautas:

Postergue las modificaciones

Uno de los errores más comunes que cometen las compañías es requerir cambios exhaustivos en programas empaquetados antes de instalarlos y utilizarlos. En lugar de intentar que un sistema nuevo funcione a la manera anterior, aguarde hasta comprender cómo funciona el sistema nuevo antes de intentar cambiarlo o personalizarlo.

Proporcione una buena capacitación

Aun el mejor software puede ser una pesadilla para la organización, si la gente no está correctamente capacitada para utilizarlo. La gente es fundamental para el éxito de cualquier programa de software ERP. Una buena capacitación del personal es esencial y proporciona la información, la práctica y el compromiso que se necesitan para sacar el máximo provecho del software.

Tenga en cuenta que diferentes personas de su organización tendrán diferentes destrezas y niveles de experiencia con computadoras; una clase de capacitación probablemente no será la adecuada para todos los usuarios del sistema. Solicite a su consultor o proveedor de software un plan de capacitación que lleve rápidamente a que todos se pongan al tanto, cada cual en su nivel.

Mantenga informada a la gente

Las reuniones de revisión frecuentes durante la fase de implementación ayudarán también a la gente a familiarizarse con el nuevo sistema. No sorprenda a los usuarios: hágalos saber cuándo se producirán los cambios. Además, mantenga involucrado a su equipo gerencial durante el proceso de implementación mediante reuniones, asistencia a las clases de capacitación, etc.

No vaya demasiado rápido

Apurar la implementación puede provocar errores y tensión innecesaria. Sincronice su instalación e implementación del software nuevo tan cerca como sea posible de la época del año de menor movimiento de su organización. Cuando esté en condiciones de hacer la conversión al sistema nuevo, intente hacerlo durante un fin de semana, para minimizar las interrupciones de la empresa. Puede incluso considerar la conversión al nuevo sistema módulo por módulo o hacerlo funcionar en paralelo con su sistema existente para fines de verificación.

Altere los nombres de los puestos de trabajo para reflejar el aumento de las responsabilidades

El proceso de implementación presentará, casi con seguridad, a uno o más empleados con probabilidades de desempeñarse en forma excepcional o de superar lo que fue su papel en el pasado. Puede ser necesario también trabajo extra (anocheceer y fines de semana). Recompense estos esfuerzos con una recompensa extra y/o una promoción.

Planee la revisión y evaluación continua

Planee la revisión y evaluación frecuente del sistema en base a los criterios deseados, como por ejemplo un mes, tres meses, seis meses, etc., después de la implementación. Informe de inmediato a su consultor y a su proveedor sobre cualquier desafío o pregunta. Documente todos los cambios y personalizaciones que se realicen.



Acerca de Sage Software

Sage Software ofrece software y servicios líderes de gestión empresarial que respaldan las necesidades, los desafíos y los sueños de más de .4 millones de clientes de negocios en Norteamérica. Su compañía matriz, The Sage Group plc (Londres: SGE.L), respalda a 4.5 millones de clientes en todo el mundo.

Durante más de 5 años, Sage Software ha producido software fácil de usar, escalable y personalizable para contabilidad, administración de relaciones con los clientes, recursos humanos y seguimiento temporal, así como para las necesidades especializadas de los procedimientos contables y las industrias de la construcción, distribución, fabricación, entidades sin fines de lucro y propiedades.

Para obtener más información sírvase visitar nuestro sitio Web www.omniamex.com o el del fabricante www.sagesoftware.com/moreinfo.



OS Soluciones S.A. de C.V. una empresa del Grupo OMNIA Ejército Nacional 1112 Of. 501 Col. Los Morales Polanco México D.F. CP. 11510 Tel. +52 (55) 1085 1200

México:

Perú:

OS Soluciones Perú S.A. una empresa del Grupo OMNIA. Residencial San Felipe Edificio Los Cedros Of. 405 Jesús María – Lima Perú Teléfono: +51 (1) 460-1421

info@omniamex.com

www.omniamex.com



Sage Accpac International, Inc. 6700 Koll Center Parkway Third Floor Pleasanton, CA 94566
925-461-2625, 800-873-7282
www.sagesoftware.com



©2007 Sage Accpac International, Inc. Reservados todos los derechos. Sage Software, los logotipos de Sage Software y todos los nombres de productos y servicios de Sage Accpac Internacional son marcas registradas o marcas comerciales de Sage Accpac Internacional, Inc., o de sus filiales. Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños.
MKT2007-03711 07/07 CO00DM1U0904