

¿Cómo implementar un software ERP?

Por Jorge Ricci Ávalos
Asesoría: Israel Barrera Montero,
especialista y consultor en
tecnología ERP

34

Estas plataformas de gestión, actualmente, le facilitan la vida a un gran número de empresas en Chile; derribando el mito de que a mayor automatización de procesos, menos personal. Su utilidad es tal, que puede definir el crecimiento de tu negocio.

1



¿PARA QUÉ SIRVE UN SOFTWARE ERP?

Los softwares ERP (Enterprise Resource Planning o Planificación de Recursos de la Empresa), representan un nuevo paradigma en la incorporación de las tecnologías de información en la gestión de las pymes y de la gran industria.

En general, apunta a consolidar de manera ágil y amigable, los distintos procesos de la entidad, dividiendo las funcionalidades por módulos, tales como finanzas, gestión, comercial, producción y recursos humanos.

2

PRIMEROS PASOS



Tomar la decisión

Debido al costo del empleo, sumado al de la preparación del personal, decidirse no es un paso fácil. Además, es necesario tener un hardware que acompañe al ERP y requerimientos básicos para iniciar el proceso, como un buen servidor, óptima conexión de red y equipos rápidos.

Levantamiento

Implica conocer todas las mejoras que se le deben hacer a la compañía, las que se detectan mediante check list. Aquí se determinan los módulos con los que contará la aplicación, los que ayudarán al ordenamiento de la organización, como: finanzas, plan de contabilidad, clientes, proveedores y gestión

3

MODELANDO EL PROGRAMA

Los ERP's se adaptan a las necesidades del cliente, a través de la programación de módulos, los que se transforman en opciones que permiten ejecutar las distintas operaciones que cada entidad requiere. Estas alternativas son las que ayudan a ahorrar tiempo a los trabajadores.



Finanzas: aquí se tiene que acomodar el esqueleto de la estructura del control de cuentas, que es donde se desglosan los activos, los pasivos y el patrimonio, además de los ingresos y egresos de la empresa. Estos planes muchas veces están predefinidos y en otros casos hay que establecer nuevos tipos. Sin embargo, su nivel de profundidad es importante, ya que deben ser diseñados para que la firma crezca.

Comercial: tiene que ver con el inventario, punto de ventas y los gestores de atención al cliente, como los CRM o tiendas. En inventario, por ejemplo, se le puede indicar cuál es la mejor forma de manejar el stock de productos que se tiene, es decir, por bodega o por codificación. Es de suma relevancia la especificación del tipo de codificación inteligente a usar para identificar los productos, puesto que es fundamental para sacarlos al mercado.

Producción: es la gestión del modo operacional y se relaciona con cómo se manejan los activos fijos. Por ejemplo, una entidad puede requerir de forma más expedita, el control de sus operaciones financieras.

Gestión de negocios: permite preparar informes para la gerencia y el director, como porcentajes e informes.

Personal: se crea un modelo de cálculo que deduce las remuneraciones del trabajador en base a su perfil, funcionando con fórmulas para este propósito.



4

INFORME DEL PROYECTO: aquí se comunica a la compañía cuáles son sus fallas, así como la metodología para solucionarlas. Se detallan las nuevas tecnologías que necesitarán para implementar el ERP, los tiempos de ejecución de la instalación, la puesta en marcha y la forma de capacitar al personal.



35



5

EN LA RECTA FINAL:

Implementación: en este período se empieza con la parametrización del software, concepto que es el alma de todo el proyecto, puesto que es la implantación mediante programaciones y configuraciones del ERP, para obtener los procesos y funcionalidades requeridas por el cliente. También es donde se aplica todo lo detectado en la primera fase y donde se define cómo va a funcionar la empresa.

En este punto se puede saber cuál va a ser el tipo de plan de control de cuentas de la organización (es el esqueleto contable que tiene la firma), la normativa que se ocupará en producción, cómo se va a manejar el personal y el área de negocios. En definitiva, es el diagrama de la institución, el cual se presenta a la gerencia para ponerlo a discusión

Set de prueba: consiste en verificar que el software quedó instalado como se prometió, poniendo a prueba los módulos creados durante implementación. Ejemplo, se ingresa primera mercadería, se determina qué parte de ella va a bodega, que se contabilice y tenga centralización de costos de consumo, y se establece el costo de mano de obra. En resumen, ya se tiene el inventario, producción, contabilidad y recursos humanos.

Capacitación: se empieza a hacer en cada departamento, ayudando al personal a comprender la nueva herramienta. La enseñanza del programa debe ser bien didáctica, puesto que el nivel computacional no es igual en todas las personas y un cambio de plataforma siempre es complicado.



Marcha blanca: es donde el cliente ya está ocupando la herramienta y descubriendo las posibilidades que ésta le brinda.