



5 puntos para seleccionar con éxito su ERP

Adopte otra perspectiva sobre lo que necesita y a quién debería comprarlo.

Por qué necesita un nuevo ERP:

Identificar los agentes impulsores de su negocio

En estos tiempos, disponer de un ERP es una necesidad, no un lujo. Usted precisa de un sistema que le ayude en las operaciones y gestión de su negocio, pero ¿qué más necesita que haga?

Uno de los más veteranos analistas de Gartner, Lee Wylie, presentó los sistemas de Planificación de Recursos Empresariales (ERP por sus siglas en inglés) en el año 1990. En estos 21 años de historia, los ERP han acusado cambios significativos. Mientras que los primeros sistemas se adquirían y empleaban para aplicaciones financieras, la gestión de pedidos, compras o procesos de fabricación, los ERP actuales han sido concebidos para un uso extensivo en todas las secciones de su empresa.



Los sistemas más recientes incluyen aplicaciones para la gestión de la cadena de suministro, gestión de relaciones con los clientes, gestión de los recursos humanos, gestión del ciclo de vida de los productos, gestión de activos empresariales y gestión de gastos.

Si su sistema se remonta al siglo pasado, seguramente ha tenido que pagar grandes sumas de dinero para su personalización e integración con otras aplicaciones, razón por la que ha podido verse limitado frente a las nuevas actualizaciones. Y, si ése es el caso, entonces se ha perdido una década cargada de desarrollos en funcionalidades.

Asimismo, su sector ha experimentado cambios desde la última vez que vio una demostración de un ERP. Sin duda, sus procesos de negocio han evolucionado y ahora está más cercano que nunca antes a sus clientes, proveedores y otros socios comerciales.

En cualquier caso, han pasado muchas cosas en el mundo de la informática y del almacenamiento de datos en términos de precio y rendimiento desde la última vez que buscó en el mercado un nuevo sistema de gestión empresarial.

El primer paso para determinar los que necesita es identificar los retos que debe afrontar y las necesidades de su negocio para funcionar mejor.

El panorama económico actual supone ya un reto per se para su empresa, en el caso de encontrarse en condiciones semejantes a la mayor parte de los fabricantes. De hecho, tal como se esboza

en un estudio reciente del Aberdeen Group, empresas de todos los tamaños apuntan a la coyuntura económica como el desafío principal que deben encarar.

A efectos de este estudio, el Aberdeen Group estableció que las pequeñas empresas serían aquellas con unos ingresos anuales por debajo de los 50 millones de dólares, mientras que las empresas medianas tendrías una renta anual comprendida entre los 50 y los 1000 millones, mientras que las grandes empresas superarían los mil millones en ingresos anuales.

¿Cómo se traduce todo esto a efectos de los agentes impulsores de negocio? Para muchas empresas, esto se materializa en la posición adoptada por la empresa para poder crecer, y en la disponibilidad de sistemas escalables que puedan seguir este ritmo de crecimiento. Para otros se trata de los costes o de mejorar la experiencia de cliente en general, de forma que propicie el hacer negocios.

Según este estudio de Aberdeen Group “Las grandes y medianas empresas conciben sus sistemas ERP como un medio para la gestión y corrección de costes, además de servir de base para el crecimiento. Por su parte, las pequeñas empresas ven los ERP como una herramienta de gestión, pero dándole una mayor importancia a la experiencia de cliente”.

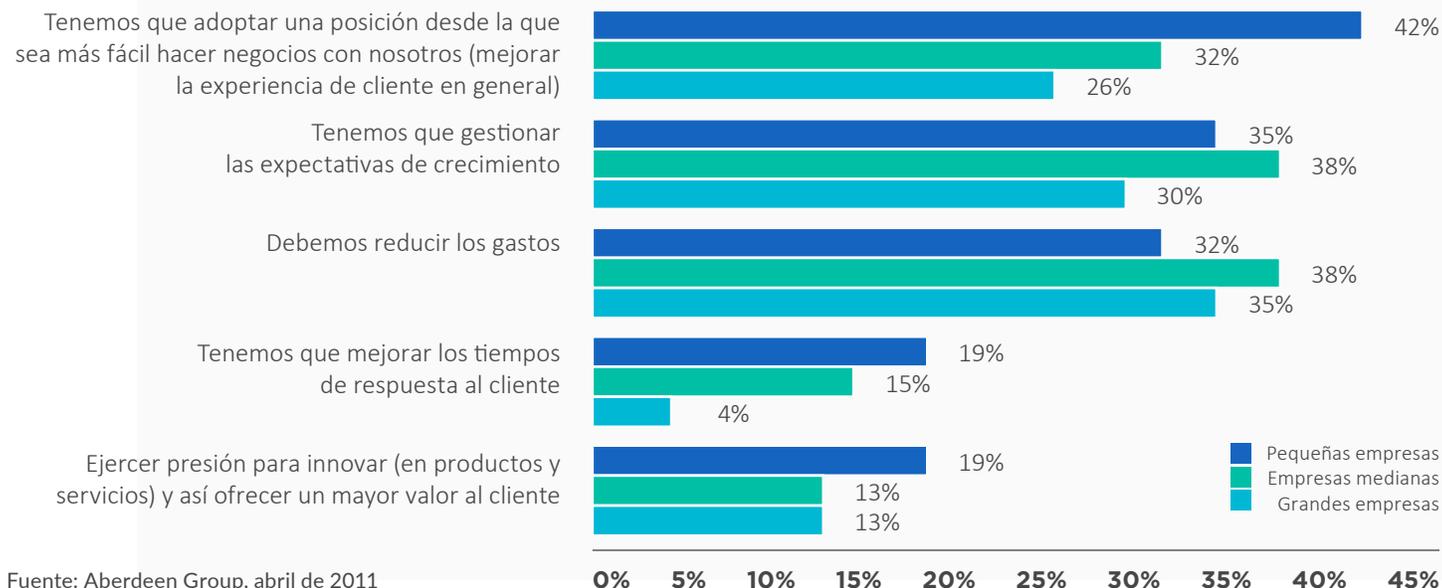


Desafíos en el año 2011 (escala de 1 a 5, donde 1 es el indicador más bajo)

Desafíos de negocio	Pequeñas empresas	Empresas medianas	Grandes empresas
La coyuntura económica	3.2	3.1	3.2
El aumento de la competencia	3.0	3.0	3.1
La capacidad de ejecutar estrategias	2.9	3.1	3.1
El volumen de mercado	2.9	2.9	3.0
La falta de valor o notoriedad de la marca	3.2	2.4	2.2
La subida de los costes operacionales	2.6	2.9	3.0

Fuente: Aberdeen Group, abril de 2011

Los “dos principales” agentes impulsores de negocio que inciden sobre las estrategias ERP



Estos son otros agentes impulsores de negocio a tener en cuenta:

- **La velocidad a la que se desarrolla su negocio:** ¿pueden sus sistemas actuales seguir el ritmo de los cambios que se producen en su sector? ¿Son sus procesos de negocio suficientemente flexibles para adaptarse al crecimiento y cambios en su negocio?
- **Toma de decisiones:** ¿es capaz de conseguir la información correcta en el momento preciso, de forma que pueda tomar decisiones con mayor agilidad?
- **Acceso a datos:** ¿puede acceder a todos sus datos, independientemente de dónde estén éstos almacenados?
- **Una mayor flexibilidad:** ¿puede actualizar la versión de su software o agregar nuevos programas siempre que lo necesita? ¿Puede crecer su software para adaptarse a las crecientes necesidades de su empresa?
- **Una mayor productividad:** ¿resulta su software sencillo de utilizar o pasan sus empleados más tiempo peleándose con los sistemas informáticos que concentrándose en las funciones fundamentales que les han sido encomendadas?
- **Complejidad:** ¿necesita gestionar productos complejos, cadenas de suministro y canales comerciales al mismo tiempo que hace frente a la volatilidad de la demanda de los clientes? De acuerdo con el resultado de la investigación Manufacturing

Insights realizada por IDC, muchas áreas de negocio tienden a volverse más complejas y el hecho de alcanzar el éxito o no, dependerá de la capacidad para gestionar dichas complejidades mejor que la competencia, procurando la satisfacción de los requisitos del cliente.

Independientemente de los aspectos que más le preocupen, si cuenta con el ERP adecuado, éste le ayudará a:

- Perfeccionar, acelerar y estandarizar los procesos de negocio
- Conseguir una mejor visibilidad e inteligencia de negocio en todas las secciones de su empresa y en toda la cadena de valores
- Proporcionar un mejor acceso a los datos y de forma unificada
- Mejorar el flujo de los procesos de negocio

Qué quiere conseguir:

Establecer su estrategia ERP

Una vez que haya identificado los principales agentes impulsores de su negocio, tiene que determinar lo que desea conseguir.

¿Cuáles serán sus principales iniciativas y qué necesita de su ERP para poder trabajar de cara a la consecución de sus objetivos de negocio?

Son muchas las empresas que se equivocan intentando solucionar problemas empresariales por medio de software. El software no entra en juego aún en este paso, por lo que le recomendamos que elabore una lista de las cosas que ansía conseguir su empresa, y no de las prestaciones que esperan del software. En otras palabras, no confeccione una lista con aspectos como la necesidad de enviar las órdenes de trabajo a los proveedores, o de generación de informes que recojan las personas que no ficharon en tal fecha.

Concéntrese en lo que realmente desea conseguir y responda a la pregunta: ¿cuáles son sus objetivos? Elaborar una lista de los mismos tendrá un mayor efecto y conseguirá implicar a los empleados responsables de los procesos de formación, así como el perfeccionamiento de los procesos de negocio con los que transformar la política empresarial y obtener una mayor rentabilidad.

Después de recoger los objetivos en una lista, haga lo mismo con sus iniciativas. ¿Qué piensa hacer para alcanzar dichos objetivos? IDC ofrece una lista de iniciativas identificadas a través de su encuesta de 2011. En dicha encuesta, el 53% de los encuestados colocaba las mejoras en la planificación y previsiones de la demanda entre las tres prioridades principales, mientras que un 42% apostaba por una mejor coordinación entre procesos de negocio y sistemas informáticos.

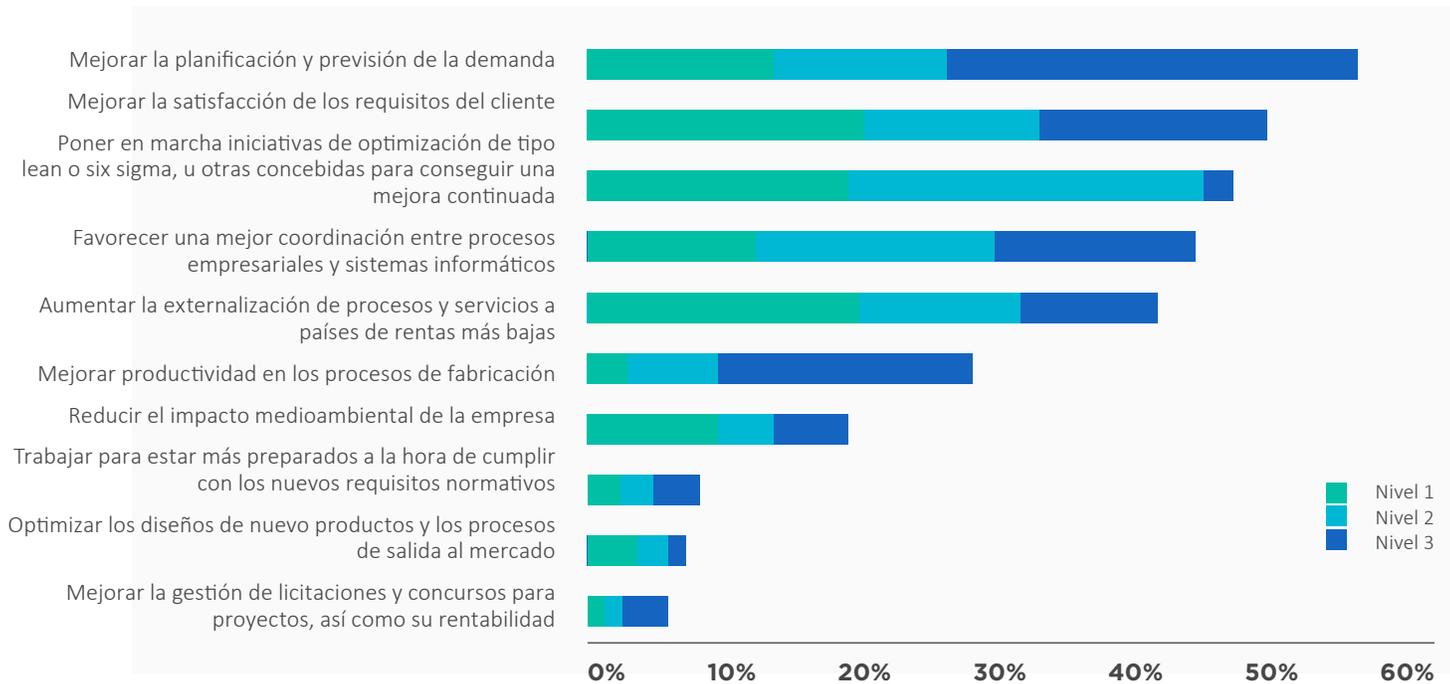
Principales iniciativas empresariales

Resulta interesante que del estudio realizado por IDC se desprenda que, siendo el crecimiento el principal agente impulsor o estrategia, las iniciativas de las empresas se centraban en invertir en innovación de productos y en ofrecer servicios con valor añadido a sus clientes. En aquellos casos donde se concentraban en los costes, dicha aproximación se traducía en recortes en la cadena de suministro y en la reducción del número de proveedores.

En comparación con un estudio reciente del MPI Group, éste señalaba que los objetivos más importantes para los fabricantes en cuanto a las operaciones eran la contención/reducción de costes de producción (con un 59% de los encuestados que seleccionaban este punto como “muy importante”) y la contención/reducción de los costes de adquisición (seleccionado por el 51% de los encuestados). La mayor parte de los fabricantes (un 76%) señalaba que el hecho de aumentar la productividad de los empleados era un factor “muy importante” o bastante importante.

En lo relativo a la cadena de suministro, el estudio del MPI Group señalaba que los objetivos más importantes para los fabricantes eran “acortar el tiempo de los ciclos de conversión del efectivo” (con un 24% de los encuestados que seleccionaban este punto como “muy importante”) y la mejora de las previsiones (seleccionado por otro 23% de los encuestados).



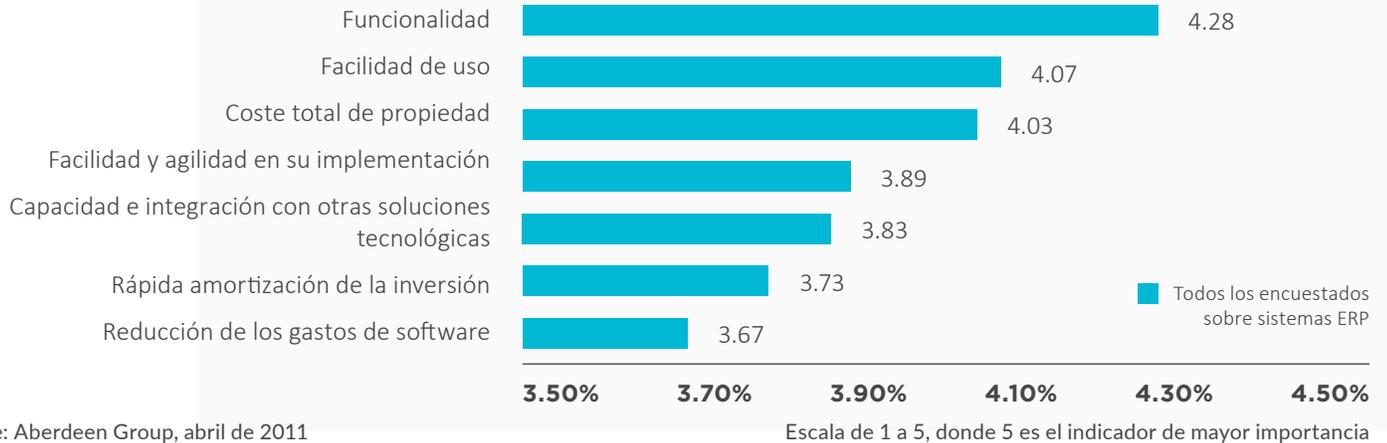


Una vez que haya establecido las metas que desea conseguir, es el momento de asignarles un orden de prioridad. Seleccione las 3 o 5 metas principales que se propone alcanzar su empresa. Es posible que tenga que establecer una escala de valores para dichas iniciativas, de forma que disponga de una visión más nítida de las mismas.

Dichas metas no deben incluir aún mejoras de software, sino que le servirán para disponer de una visión más clara de su empresa y de la posición que ocupa.

Una vez hecho esto, pregúntese si los gestores de su empresa, es decir, las personas que tienen el poder de decisión en última instancia, están de acuerdo con su visión. Si no estuvieran de acuerdo con usted, intente convencerles de lo acertado de su lista o bien cámbiela. Resulta fundamental contar con el consenso de los responsables empresariales ya que la tarea de elegir un ERP es al fin y al cabo una decisión empresarial, y no sólo una elección informática. Recuerde que dicha lista debe recoger sus objetivos, y gracias a ellos podrá evaluar qué paquetes de software podrán ayudarle mejor a la consecución de los mismos.

Al conseguir una visión nítida de su empresa, ha conseguido algo que la mayor parte de los equipos de investigación no tiene: disponer de objetivos. Aunque parezca imposible dicho así, suele ser verdad. Por lo general las empresas (o los consultores que contratan) elaboran largas listas de elementos que deben ejecutar los programas de software. Dichos elementos se suelen agrupar por funciones (introducción de pedidos, envíos, etc.) y después se clasifican por nivel de importancia (necesario, recomendable, etc.). Estas listas están muy bien pero no pueden reemplazar algo fundamental como la necesidad de establecer una serie de objetivos, y pueden incluso llegar a crear más confusión, en lugar de aportar claridad.



Fuente: Aberdeen Group, abril de 2011

3 Qué le pide a su software: Determinar sus prioridades

Seleccionar e implementar un ERP es un proyecto arduo y caro. Mientras que las necesidades de su negocio deberían guiar su selección, también debe tener en cuenta las prestaciones que le ofrece cada solución tecnológica. No importa cuánto cuidado haya puesto esbozando su estrategia y definiendo sus procesos si el software que utiliza no es capaz de proporcionarle los resultados que necesita. Si se equivoca en su elección, éste no será más que otro obstáculo en la consecución de sus objetivos. Por ejemplo, la investigación reciente llevada a cabo por IDC demuestra que el 34% de los fabricantes encuestados señalaban que los sistemas informáticos ineficaces o inadecuados eran el principal obstáculo para conseguir una excelencia operacional.

Los ERP modernos ofrecen funcionalidades que expanden las funciones de negocio, como las operaciones de fabricación, finanzas, gestión de relaciones con los clientes, gestión del capital humano, gestión de la cadena de suministro y otras. Teniendo esto presente, debe centrarse en los agentes impulsores de su negocio y analizar las prestaciones que diferencian a los diversos ERP del mercado. Algunas de las prestaciones que debe tener en cuenta son: su funcionalidad, facilidad de uso, adecuación a su tipo de negocio, capacidad de integración con sus sistemas existentes y sus opciones de implantación.

De acuerdo con un estudio del Aberdeen Group, la funcionalidad y facilidad de uso son dos de los criterios de selección más importantes para los fabricantes a la hora de seleccionar un ERP.⁸

Funcionalidad: los ERP clásicos solían estar concebidos en base a un concepto transaccional y se centraban en la gestión financiera, como libros de cuentas generales, cuentas a cobrar, etc. Sin embargo, hoy en día los fabricantes tienen toda una nueva serie de requisitos, y por ello precisan que los ERP sean más operativos y estén mejor equipados para servir a la empresa en su conjunto.

Su ERP debe favorecer un ambiente de toma de decisiones y ser suficientemente flexible para adecuarse a sus procesos de negocio, y no forzar un cambio en sus procesos para que se ajusten a la forma en que trabaja su sistema. Y además tiene que ser capaz de ayudar al conjunto de su empresa adecuadamente, de forma que pueda crecer y evolucionar al ritmo de su negocio.

La personalización pesa mucho en el ámbito de la funcionalidad, y por eso debe preguntarse si su sistema es capaz de hacer lo que usted necesita nada más instalarlo o bien resulta necesario que su proveedor (o sus consultores) lo personalicen para ser tan funcional como usted precisa. Si necesita modificar el código fuente del sistema para que se adapte a sus necesidades, entonces estará delante de una mayor inversión de dinero, tiempo y servicios de asistencia. Y además la personalización puede repercutir en la capacidad de su sistema para actualizarse en un futuro.

Pregúntese: *¿Puede este ERP abarcar todos los procesos de negocio que necesitamos perfeccionar? ¿Tiene el tamaño y forma adecuada para nuestro negocio? ¿Podrá crecer al ritmo de nuestro negocio? ¿Es capaz de hacer todo lo que necesitamos nada más instalarlo o es necesario personalizarlo?*

Facilidad de uso: su ERP puede ser el más potente del mundo, pero si los usuarios no son capaces de entender cómo funciona o cómo hacer su trabajo, no vale de nada. Su ERP necesita adecuarse a la forma en que usted lleva sus negocios, de forma que disponibilice la información de todos los sistemas con los que opera su negocio y la ponga al alcance de sus usuarios. La información debe presentarse de una forma que tenga sentido para el usuario, sin obligarle a saltar entre ventanas, iniciar sesión en sistemas diferentes o a perder el tiempo rebuscando lo que realmente necesita.

Pregúntese: *¿Este sistema ERP trabaja de una forma coherente para mi empresa? ¿Presenta la información y sus funcionalidades de una forma clara y concisa, donde y cuando la necesitamos para poder tomar decisiones más acertadas y con mayor agilidad?*

Adecuación al negocio: su ERP tiene que adecuarse a su negocio, no puede ser de otra manera. La fabricación discreta presenta necesidades y procesos diferenciados de los de la fabricación en continuo. Su ERP tiene que ayudarle con su tipo de fabricación, de forma que si usted desarrolla proyectos de ingeniería bajo pedido (ETO, por sus siglas en inglés), querrá disponer de un sistema con unas sólidas funcionalidades de gestión de proyectos, de forma que pueda gestionar el proceso de contratación sin incidencias hasta la fabricación del producto final, y que además le permita controlar los costes en todo momento. Asimismo, en caso de haber implantado principios de optimización de los procesos de fabricación (lean), necesitará disponer de un sistema que envíe alertas en tiempo real y con el que poner en marcha otros procesos en términos de puntualidad (JIT por sus siglas en inglés).

Pregúntese: *¿Se adecúa este sistema ERP a la forma en que trabaja mi empresa? ¿Se adecúa a nuestros procesos e intereses en términos de fabricación?*

Adecuado al sector: un fabricante farmacéutico no tiene mucho que ver con uno del sector automovilístico. Sus ventas, procesos de producción, cadena de suministro y requisitos contables son diametralmente diferentes, y por ello sus ERP deben reflejar, encajar y ajustar dichas diferencias.

Pregúntese: *¿Me ofrece este ERP funcionalidades específicas para este sector con las que llevar a cabo las mejores prácticas y cumplir con las normativas del sector?*

Integración: su ERP debe conectarse con otros sistemas y aplicaciones especializadas que necesita para desarrollar sus procesos de negocio diferenciados. Tanto si dichos sistemas críticos de negocio se alojan dentro de las paredes de su planta de producción, en una ubicación remota o en las instalaciones de su proveedor principal en otro continente, necesita poder conectarse y comunicarse sin incidencias para que el flujo de datos no se interrumpa.

Pregúntese: ¿Puede este ERP comunicarse con fuentes de datos diseminadas a lo largo de mi dilatada cadena de suministro? ¿Opera desde una plataforma compatible con la que estamos utilizando actualmente?

Opciones de implantación: implantar un ERP ya no tiene porqué implicar ejecutar el software directamente en sus instalaciones. Los sistemas ERP modernos le ofrecen más opciones de implantación que nunca antes. Si dispone de un sólido departamento informático que pueda hacerse cargo de las actualizaciones de versión y la seguridad de datos, puede que prefiera decantarse por un modelo alojado en sus instalaciones. Si pretende recortar sus gastos iniciales, de forma que pueda poner en marcha y ejecutar el sistema más rápidamente, puede que le interese considerar una opción por pedido/SaaS, o bien alojado en la nube. En dicho modelo, usted consigue una licencia de software por parte del proveedor por una tarifa plana por usuario. El proveedor se encarga de la gestión del centro de datos, del hardware, las actualizaciones de versión y de toda la asistencia.

Mientras que la mayor parte de los clientes ERP no están listos para mover su información crítica de procesos a la nube, Infor™ ve como aumenta la demanda de 3 tipos de clientes:

Empresas muy pequeñas: por ejemplo, una de las primeras empresas que implantaron nuestro ERP es una pequeña compañía de biotecnología. Ésta, en lugar de invertir en servidores, infraestructura y especialistas informáticos, decidió suscribirse a nuestra solución de software por una módica tarifa mensual. El dinero que se están ahorrando pueden invertirlo en la contratación de más científicos.

Otras empresas de mayor envergadura procuran implantar soluciones no muy costosas y que sean capaces de operar en ubicaciones remotas o con nuevas adquisiciones empresariales: un director de servicios informáticos de un conocido fabricante estadounidense está implantando un producto de una empresa de la competencia en toda la compañía. Su compañía acaba de adquirir una nueva empresa con plantas relativamente pequeñas en seis países, y él había pensado implantar el sistema existente en los nuevos centros, aunque no le gusta los gastos que ello implica o la necesidad de tener que poner en marcha costosos centros de datos o contratar a un mayor número de personal informático para hacerlo. Por este motivo, decidió decantarse por una solución más rentable de Infor y alojada en la nube.

Verdaderos creyentes: aunque se trate de un grupo pequeño hoy en día, estamos trabajando con algunos fabricantes que ven en la nube el futuro y sólo quieren esa solución para alojar sus aplicaciones.



Si está decidido a ejecutar su sistema ERP alojado en la nube, entonces va a tener que hacer los deberes. Aunque el software opere de manera centralizada desde la ubicación de un tercero, necesita contar con un proveedor con presencia local allí donde tenga empleados que utilicen dicho software. Algunos clientes potenciales descubrieron por las malas que el pequeño proveedor de soluciones alojadas en la nube que habían elegido no ofrecía asistencia en América Latina, Europa oriental o en la región de Asia y el Pacífico.

Si elige a un socio como Infor, tiene garantizado el servicio de asistencia en todo el mundo, tanto si el ERP opera desde su centro de datos o si trabaja con nosotros a través de un modelo de suscripción alojado. También podemos perfeccionar una solución híbrida que combine las prestaciones que desee.

Pregúntese:

¿Cómo se puede implantar este ERP?

¿Es lo suficientemente flexible para moverse a la nube, si necesitásemos conferirle más capacidades rápidamente?

¿Se parecen y funcionan de la misma forma la versión para instalar in situ a otras bajo demanda o alojadas en la nube?

¿Pueden comunicarse entre ellas?

¿Tiene presencia mi proveedor informático allí donde tengo empleados trabajando con el software?

Cuánto le va a costar, a fin de cuentas:

4 Calcular el coste total de propiedad

Por mucho que nos guste pensar que el dinero no es un factor determinante en nuestras elecciones empresariales, la realidad es que los costes pesan, y mucho.

Teniendo esto en cuenta, la verdadera pregunta es: ¿qué cuesta un ERP? La verdadera respuesta es “depende”.

Hay dos tipos de costes a tener en cuenta, el primero es el precio de compra inicial. Éste incluye todo el software, hardware, mantenimiento, formación y servicios de asistencia. El precio real del mismo se calculará en base a la magnitud de su proyecto, tamaño de la implementación, cobertura geográfica y otros factores relacionados.

Otro tipo de gasto a tener en cuenta es: ¿qué gastos tendrá durante el ciclo de vida de su software? ¿Cuál es el coste total de propiedad de su software? De acuerdo con el resultado de la investigación Manufacturing Insights realizada por IDC, las empresas productoras suelen conservar su sistema ERP durante 10 o 15 años de media, por lo que necesitará que éste crezca al ritmo de su negocio.

Aberdeen Group define el coste total de propiedad como una combinación de los esfuerzos para la implementación y de costes, como los costes de integración, de mantenimiento y de

asistencia. El coste total de propiedad también incluye la inversión en términos de recursos humanos para las labores de implementación, integración, mantenimiento y asistencia.

Para reducir el coste total de propiedad es preciso reducir el coste de compra inicial en primer lugar. Se trata de buscar formas de reducir el tiempo y gastos de la implementación, formación de los usuarios, servicio de asistencia y actualizaciones de versión.

Pero se trata de algo más que de gastos, es una cuestión de valor. Desde Infor, enfocamos cada proyecto de software aplicando la misma serie de objetivos:

- ¿Cómo podemos hacer que sus empleados sean más productivos?
- ¿Cómo podemos ayudarle a ahorrar dinero?
- ¿Cómo podemos mejorar la posición competitiva de su empresa?

Estos son los factores que le ayudarán a calcular el coste total de propiedad más acertado de cualquier ERP.

5 A quién recurrir: Seleccionar al proveedor adecuado



Ahora que ha determinado por qué necesita un sistema ERP, cuál es su estrategia para saber qué sistema es el más conveniente, cuáles son sus necesidades en términos de software y qué coste va a suponer dicho sistema, puede que haya llegado el momento de tomar la decisión más importante de todas: ¿A quién recurrir para adquirir dicho sistema?

La mayoría de ERP debería poder satisfacer sus necesidades básicas y ofrecerle el grueso de las funcionalidades que busca. Para ello debe conocer en mayor profundidad a la empresa con la que trabajará, así como otros aspectos entre los que se incluyen: cómo llevará a cabo la implementación del sistema y cómo le ayudará a usted como cliente a conseguir el éxito a largo plazo.

Tómese su tiempo para realizar su selección y sopesese los siguientes factores: va a estar “casado” con su proveedor de ERP durante mucho tiempo.

La empresa con la que trabaja

Su ERP es una costosa parte de su software y va a utilizarlo durante mucho tiempo, por lo que le interesa asegurarse de que elige a la empresa adecuada para adquirirlo y que esté disponible para asistirle allí donde lo utilice. En este sentido, debe comprobar aspectos como la fiabilidad financiera, su estabilidad como empresa y su currículum a la hora de ofrecer un servicio de atención al cliente excepcional.

Más allá de estas prestaciones generales, debe tener en cuenta:

- **Experiencia vertical:** ¿puede esta empresa ofrecerle referencias de otros clientes dentro de su sector? ¿En su misma división vertical? ¿Le ofrece un sistema que lleve incorporado los procesos y mejores prácticas específicas para su sector?
- **Presencia internacional/local:** ¿tiene este proveedor presencia en los mercados donde usted opera? ¿Puede ofrecerle presencia local allí donde usted la necesita? ¿Puede ofrecerle servicios de asistencia en el idioma y dentro del huso horario en el que opera su empresa?
- **Visión:** ¿cuál es la visión tecnológica de este proveedor? ¿Procura acaso innovar en aspectos que podrían resultar beneficiosos para su negocio?
- **Capacidades de I+D:** ¿qué tipo de inversión realizar en mejoras y cuál es la hoja de ruta para el producto en el que usted está pensando invertir?
- **Servicio de atención al cliente:** ¿qué historial tiene este proveedor de servicio en relación a su atención al cliente? ¿Qué clasificación ha recibido según las encuestas? ¿Cuántos clientes vuelven a hacer negocio con esta empresa?
- **Credibilidad:** ¿qué dicen los clientes existentes de este proveedor? Independientemente de dichas referencias, ¿qué se dice por ahí de esta empresa?, como por ejemplo en sitios web con reseñas, redes mediáticas sociales, etc. ¿Tiene este proveedor una buena reputación?

Capacidad de implementación

Su ERP será tan bueno como lo sea su implementación, por lo que antes de decantarse por un ERP concreto, sopesese bien lo que el proveedor puede ofrecerle en términos de implementación y asistencia.

Hay muchos factores a tener en cuenta al analizar el tiempo necesario para llevar a cabo la implementación de un nuevo sistema o una actualización a la última versión disponible. Muchos sistemas han cambiado desde que se implementó el ERP en su empresa por primera vez. Es necesario tener en cuenta la calidad de los datos almacenados en sus sistemas actuales, la migración de los mismos desde dichos sistemas al nuevo ERP, el nivel de competencias necesario por parte de sus empleados para la implementación, el número de usuarios que utilizará dicho software, el alcance de las aplicaciones que va a implantar, las ubicaciones donde se utilizará, las posibles integraciones con otras aplicaciones de terceros y cualquier otro requisito en términos de personalización.

Brindamos Solución a sus Necesidades de Información

Visual K es una empresa comprometida al éxito de sus clientes, optimizando la productividad y haciendo eficientes sus procesos, a través de sus soluciones que proveen información actualizada e integrada. Distribuidos entre su equipo de trabajo, Visual K posee 20 años de experiencia implementando exitosamente sistemas en más de 150 empresas nacionales e internacionales.

VISUALK



Gold Channel Partner



Power Gen



Packaging Paper & Plastics Film



Laminated Plastics



Plastic Bottles



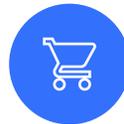
Planificación de Recursos Empresariales
ERP



Administración para el mantenimiento de Activos
EAM



Recursos Humanos
HTIS



Punto de Venta
POS



Manejo de presupuestos y consolidación financiera
d/EPM



Inteligencia de Negocios
BI-BAMF



Administración de la Cadena de Suministro
SCM: WMS



Administración de los clientes
CRM

20

Años de experiencia

Clientes en

+10

Países

+50

Profesionales

+150

Clientes activos

Guatemala

Calz. Roosevelt 22-43
Zona 11, Edif. Tikal
Futura, Torre Luna,
Oficinas 9B-9C,
Ciudad Guatemala

+502 2327 5858

El Salvador

Ave. Las Amapolas, C.
Los Castaños,
No. 121, Colonia San
Francisco,
San Salvador

+503 2223 8547

Puerto Rico

PMB 247 35
JC Borbon Suite 67
Guaynabo,
PR 00969,
Puerto Rico

+1 787 960 1742

México

Av Coyoacán 1878 -504,
Benito Juarez,
Del Valle, 03100
Ciudad de México, D.F.,
México

+52 55 5524 5820

USA

555 North Point Center
East, Ste. 400,
Alpharetta, GA 30022,
United States
of America

+1 678 366 4330

www.visualk.com