

¿QUÉ ES ERP?

La **Planeación de Recursos Empresariales (Enterprise Resource Planning, ERP)** es un sistema compuesto por un conjunto de módulos funcionales estándar y que son susceptibles de ser adaptados a las necesidades de cada empresa. Es una forma de utilizar la información a través de toda la organización en áreas claves como fabricación, compras, administración de inventario y cadena de suministros, control financiero, administración de recursos humanos, logística y distribución, ventas, marketing y administración de relaciones con clientes. Con un sistema integrado las barreras de información entre los diferentes sistemas y departamentos desaparecen. Toda la empresa, sus sistemas y procesos, pueden reunirse para beneficiar a toda la organización. Muchas son las empresas que están iniciando su primer contacto con los modernos sistemas de información ante la **necesidad de mantenerse competitivas**.

Los sistemas **ERP** están diseñados para **incrementar la eficiencia** en las operaciones de la compañía que lo utilice, además tiene la capacidad de **adaptarse a las necesidades** particulares de cada negocio y si se aprovecha al máximo el trabajo de consultoría durante la implantación permite **mejorar los procesos actuales de trabajo**. Si el cliente desea organizarse mejor estos sistemas son un aliado excelente ya que le permite aumentar la productividad de la compañía en forma considerable.

UN POCO DE HISTORIA

Si echamos un vistazo al pasado, encontraremos que realmente lo que hoy se conoce como **ERP** se gestó durante la Segunda Guerra Mundial, así como muchos otros productos del área de la informática el origen del **ERP** se encuentra en el área de la tecnología militar.

Durante la Segunda Guerra Mundial, el gobierno estadounidense utilizó sistemas especializados para gestionar los recursos materiales que se utilizaban en el frente de batalla, soluciones llamadas Planeación de los Requerimientos de Materiales (Material Requirements Planning, MRP). A principios de la década de los sesenta, estos sistemas incursionaron en el sector productivo, y durante las dos décadas siguientes tuvieron un desarrollo importante ya que permitían reducir los inventarios al planear sus insumos en base a la demanda real.

En los 80 evolucionaron completamente lo que dio lugar a los MRP II (Planeación de Recursos de Manufactura), lo que daba la idea de que una mayor parte de la firma se estaba involucrando en el programa. El intento inicial para la MRP II fue planear y monitorear todos los recursos de una firma manufacturera, entre ellos se incluía el marketing, la manufactura, las finanzas e ingeniería de procesos, a través de un sistema de ciclo cerrado que generaba cifras financieras.

En los 90 dado el contexto de negocios que se empezó a vivir, regido por un marco de competencia global que exigía mayores niveles de eficiencia y productividad, multiplantas en lugares internacionales, amplia demanda mundial de productos, subcontratación internacional, mercados monetarios variados, provocó que los programas de software existentes no pudieran cubrir las características anteriormente descritas. Debido a estos requerimientos, la industria del software desarrolló varias aplicaciones con el fin de interconectar los sistemas MRP II con los sistemas MRP existentes, a fin de integrar ese panorama disperso: **los ERP habían nacido**.

¿POR QUÉ UTILIZAR UN ERP?

Existen tres razones fundamentales por las cuales una empresa se interesa en implantar una solución ERP: aumentar su competitividad, controlar mejor sus operaciones e integrar su información.

Competitividad

Las empresas requieren continuas optimizaciones de sus costos, ya sea de producción, comercialización o administración; por otro lado, deben incrementar constantemente su productividad.

Control

Varias empresas tienen un manejo aislado de la información generada en los distintos departamentos y requieren de una solución global que integre y organice los datos para que en forma accesible apoye la toma de decisiones.

Integración

Es importante integrar la información en las áreas vitales de la empresa como finanzas, distribución y manufactura. En este sentido una de las principales integraciones son entre el back-office y el front-office, es decir, aquellas aplicaciones que apoyan la fuerza de ventas, comercialización y servicio al cliente con las aplicaciones que permiten a las empresas comprar, monitorear, administrar y distribuir productos.

Otros beneficios que ofrecen estos sistemas son:

- Integridad de los datos
- Confiabilidad en la información del Sistema
- Definición de un solo Flujo de Trabajo
- Definición de las Reglas del Negocio
- Sistema basado en Resultados
- Sistema para manejo de diferentes tipos de Industria
- Sistema con Tecnología de punta
- Mejoras en los servicios al cliente.
- Mejora en los tiempos de respuesta.
- Reducción de costos. - Reducción de Inventarios.
- Reducción del costo de calidad.
- Permite una rápida adaptación a los cambios.

UNA NUEVA VISIÓN

La selección de un sistema **ERP** es un proceso complejo, que se ve influido por la **cultura informática** que tenga la organización y que pueda verse afectada por la **resistencia al cambio** o a la idea errónea de que este tipo de proyectos consumen grandes cantidades de dinero, tiempo y esfuerzo.

El éxito en la implantación de tecnología **ERP** es responsabilidad de toda la empresa. Es indispensable fomentar el trabajo en equipo debido a que a partir de la liberación del **ERP**, los datos ingresados por un usuario serán utilizados por otro de un área completamente diferente y quien finalmente *"alimenta y da fuerza"* a cualquier sistema es el personal que lo usa. Todos los retos y costos intrínsecos a los **ERP** fuerzan a las empresas a realizar un cambio de cultura. Este cambio es el más complicado de todos porque pone en evidencia los errores y manejos equivocados (muchas veces causados por honesta ignorancia) del personal. De nada servirá tener un software que permita verificar en tiempo real los inventarios de la compañía si quien debe capturar los movimientos decide hacerlo al final de la semana o cada vez que *"tenga tiempo"*. Este involucramiento del personal en el proyecto debe darse a través de una función de liderazgo y convencimiento por parte de los directivos y gerentes de la organización y no por imposición, ya que la **resistencia al cambio** se acrecentaría. Luego, importante es que todas las áreas de la empresa alcancen el objetivo al mismo tiempo.

CONCLUSIÓN

Las empresas grandes que manipulan un gran volumen de datos, usuarios y complejidad de transacciones escogen este tipo de soluciones, porque establecen que el aumento en el rendimiento de las actividades corporativas y mejora en el servicio al cliente, calidad de la producción, provocan una mejora en la imagen corporativa, manejo de la integración de procesos y calidad de los mismos.

¿Pero qué sucede con las Pymes?.

Si bien un **ERP** puede ofrecer muchas ventajas, también exige **grandes retos y costos** antes de poder obtenerlos. Y esto se vuelve especialmente importante cuando hablamos de la pequeña y mediana empresa donde **los recursos económicos y humanos son mucho más limitados** comparado con las grandes empresas. Sin embargo, poco a poco la pequeña y mediana empresa está empezando a "*arriesgar*" parte de sus escasos recursos para invertir en sistemas como los **ERP** porque les permiten mantener una lucha más equilibrada e incluso crecer frente a este esquema de competencia. Al menos en teoría, la compra de un sistema **ERP no es realmente un gasto sino una inversión** que se pagará a sí misma al cabo de algunos meses y posteriormente permitirá generar utilidades. Las ventajas de un sistema **ERP** son innegables, pero antes de iniciar un proyecto de tan amplios alcances, es necesario hacer un buen estudio de todas las alternativas en el mercado. Queda claro que, aunque son muchos y muy complejos los retos para la implementación de un sistema **ERP**, los beneficios los superan y hacen que valga la pena sumarse a esta tendencia mundial si se quiere ser competitivo.