



¿Su sistema actual de planificación de recursos empresariales (ERP) cuesta más de lo que ofrece?

¿Cómo saber cuándo es el momento de reemplazar el sistema local?

Durante las últimas dos décadas, el modelo comercial líder en la industria de confección de ropa ha cambiado de la venta minorista tradicional al comercio electrónico y a opciones de ventas omnicanal. Esto pone más exigencias a su sistema ERP, exigencias que puede no ser capaz de satisfacer.

Si tiene un sistema ERP desarrollado en su empresa o anterior, este documento le ayudará a reconocer las situaciones comerciales y retos en el lugar de trabajo que le indican que ha llegado el momento de reevaluar la viabilidad de solución ERP actual. A continuación, veremos qué opciones tiene para extender la vida útil de su sistema, así como las preguntas que debe hacerse cuando busque un sistema de reemplazo en el mercado.

3 La vida útil de un sistema ERP

4 Cuando el soporte de un paradigma tecnológico se derrumba

5 El alto costo de la obsolescencia

6 ¿Cómo saber cuándo es el momento de cambiar de solución?

8 ¿Cuáles son las alternativas?

10 ¿Qué preguntas debería hacer?

13 ¿Por qué Infor?

La vida útil de un sistema ERP

Todos los observadores concuerdan en que un sistema ERP tiene una vida útil limitada, en términos de la funcionalidad que proporciona a un costo razonable en comparación con la funcionalidad que le falta y el valor potencial asociado: un costo real aunque menos tangible para su posición competitiva. Los cálculos de la vida útil de un sistema ERP varían desde un mínimo de 7 a 10 años, hasta un máximo de 10 a 20 años. No obstante, es usual encontrar empresas en la industria de la moda con un sistema ERP de más de 20 años de antigüedad.

Durante las últimas dos décadas, el modelo comercial líder en la industria de confección de ropa ha cambiado de la venta minorista tradicional al comercio electrónico y a opciones de ventas omnicanal. Esto pone más exigencias a su sistema ERP, exigencias que puede no ser capaz de satisfacer.

Ciertamente, nadie quiere someterse al estrés, gasto e interrupción del trabajo que representa cambiar los sistemas ERP, pero no podrá lograr los resultados de última generación sin las herramientas de última generación que le ayuden a mejorar el desarrollo y los procesos de su empresa. Es posible que no necesite obtener resultados de última generación en este momento; pero, si el día de mañana sus clientes más importantes quieren hacer negocios de manera diferente o si crece la competencia, se verá obligado a cambiar su sistema ERP, aunque no sea el momento más conveniente.

En tiempos de cambios generalizados, como este, una empresa no puede rezagarse por mucho tiempo porque puede que a los clientes les resulte difícil seguir trabajando con ella, y pierda su ventaja competitiva y su capacidad de atraer mentes jóvenes innovadoras. El paradigma tecnológico reinante está cambiando y pone de manifiesto los beneficios económicos de la nube; análisis para conducir los negocios con más eficiencia; y avances en la experiencia de los usuarios, incluso los sistemas móviles, para atraer y retener a los talentos jóvenes. Todos estos avances tecnológicos pueden ayudarle a mejorar su desempeño comercial, mientras se adapta a entornos competitivos mundiales radicalmente diferentes.



Cuando el soporte de un paradigma tecnológico se derrumba

A fines de la década de los 80, Bob McKee, líder de la estrategia de la industria de la moda de Infor Global estaba trabajando para una gran empresa de confección de ropa que usaba un programa de planificación de recursos de fabricación (MRP) en un sistema IBM® 4300 (introducido en 1979). El programa se perforaba en tarjetas de papel; el gerente guardaba las tarjetas clave en el sótano para poder duplicar las barajas cuando las viejas se gastaban. La empresa no dejó de usar las tarjetas hasta que le resultó imposible comprarlas por falta de stock.

Finalmente, cambiaron a AS/400, pero esto se convirtió en un reto enorme. Todos los miembros del personal de programación eran codificadores COBOL®. Conocían el negocio, pero no conocían el RPG, el lenguaje de programación usado por AS/400. Cuando un cliente importante les pidió que recibieran pedidos por EDI, no pudieron codificar la interfaz con AS/400. Debieron hacer un rodeo para encontrar la solución. Los pedidos de los clientes llegaban a una máquina de Telex; el personal los imprimía y llevaba al servicio al cliente, donde se volvían a generar las claves para el pedido. Luego, un segundo cliente solicitó hacer negocios mediante EDI y, más tarde, otro más. Los pedidos seguían llegando por Telex y se seguían generando las claves, hasta que se volvió literalmente imposible mantenerse al día con los pedidos.

Lección: los procesos ineficientes y la resistencia al cambio pueden deteriorar su desempeño comercial hasta que su funcionamiento se torna imposible.

En otro ejemplo, una empresa de confección de ropa seleccionó Infor® 10 años atrás porque su viejo sistema ERP se estaba literalmente comiendo todas las ganancias de la empresa. El sistema antiguo era tan inflexible —todas las cantidades de los pedidos debían especificarse en docenas, la copia maestra de los artículos tenía un número limitado de colores y números de referencia, etc. —que se producía una gran cantidad de errores en los envíos. De hecho, había tantas desviaciones en los envíos que la empresa pagaba más del 100 % del valor del pedido en transacciones devueltas.

Lección: si no puede capturar la información con rapidez y precisión, no podrá satisfacer como debe a su cliente, y sufrirán tanto su eficiencia como su rentabilidad.

No enviar el pedido correcto es el ejemplo más común de no cumplimiento de las demandas de la industria. Piense en todos los otros requisitos de cumplimiento de hoy en día: seguridad laboral y leyes de trabajo en el país de origen y de destino, regulaciones medioambientales, requisitos aduaneros, etc. En la actualidad, usted es responsable de asegurar que todos los eslabones en su cadena de valor cumplan con los requisitos apropiados. Esto es prácticamente imposible sin el soporte de las aplicaciones comerciales adecuadas.



El alto costo de la obsolescencia

Estos ejemplos se adecuan a muchas de las dificultades que las empresa enfrentan cuando utilizan sistemas antiguos, o sistemas que simplemente no pueden adaptarse a los procesos comerciales cambiantes. Los costos de la obsolescencia son altos, y los riesgos, considerables.

¿Qué sucede si los programadores de su software no están disponibles o si el vendedor de un paquete anterior ya no existe? ¿Qué sucede si su solución se queda sin soporte técnico o mantenimiento? ¿Cómo obtiene las actualizaciones? Si actualmente depende de uno o dos empleados para soporte técnico, ¿qué sucede si están de vacaciones, enfermos, renuncian o se retiran? ¿Cómo obtiene soporte técnico fuera de su horario normal de trabajo de 40 horas semanales si usted hace negocios en el mundo entero las 24 horas, los 7 días de la semana? Más difícil aún, ¿cómo agrega funcionalidades específicas para los nuevos países en los que trabaja?

Para mantener su antigua solución funcionando correctamente, debe conservar a los empleados que conocen su negocio y tienen las habilidades técnicas correctas. No puede contar con contratar personas para reemplazarlos; una vez que la viabilidad de una plataforma en particular está en duda, la mayoría de los empleados técnicos buscan avanzar en los requerimientos del mercado laboral. Esto significa que los talentos técnicos correctos son difíciles de encontrar y pueden resultarle más caros.

Incluso en el caso de cargos no técnicos, puede ser difícil atraer, capacitar y retener a los nuevos talentos. La generación del milenio quiere trabajos relacionados con informática de avanzada que refleje lo que obtienen de sus dispositivos personales.

Si trabajan en una empresa de última moda y encuentran que sus herramientas de trabajo son de la edad media, es muy probable que se desilusionen rápidamente.

Cuando se torna imposible posponer la renovación de la infraestructura, probablemente piense que puede programar nuevas capacidades en el sistema desarrollado en su empresa o en el sistema anterior altamente personalizado. A menudo, así es como comienzan los verdaderos problemas. Pueden aparecer incompatibilidades entre el hardware, los sistemas operativos y el software. Puede verse forzado a funcionar sin sistema hasta poder implementar uno nuevo; un riesgo casi inimaginable. Su actividad comercial podría verse interrumpida.

Incluso si su sistema puede reconfigurarse, ingresar y extraer datos de los sistemas para análisis, intercambiar datos entre socios, y conectarse a interfaces y dispositivos de usuarios modernos puede convertirse en un gran reto. Intente explicar por qué no puede proporcionar gestiones con inteligencia comercial en Mac®, iPad® o iPhone®, o permitir que el depósito utilice dispositivos móviles o RFID.



En el mejor de los casos, perderá oportunidades de moda rápida mientras dura el proyecto del nuevo desarrollo. En el peor de los casos, el cambio para bien o para mal del proyecto es tan mínimo que no valía la pena el gasto.

¿Cómo saber cuándo es el momento de hacer un cambio?

Los expertos sugieren que el momento de hacer un cambio es cuando usted necesita más de lo que su sistema puede ofrecerle. No debe esperar hasta que el sistema deje de funcionar para reemplazarlo. "El motivo más urgente para cambiar los sistemas es que el actual está obstaculizando de alguna forma su negocio. Los clientes piden funciones en línea que el sistema no puede proporcionar; por ejemplo, la necesidad de colaborar con los proveedores y los clientes que supera las capacidades del sistema. Nuevas técnicas o estrategias que ayudarían a que su negocio prospere, pero el sistema no incluye las capacidades necesarias, y muchos otros problemas similares", sostiene *Manufacturing Business Technology*.¹

Las personas que conocen mejor el sistema ERP existente; a menudo, el ejecutivo que originalmente abogó por el sistema y el personal del departamento informático que conocen su manejo en profundidad, son, por lo general, los más reacios a admitir que ha llegado al final de su vida útil. Se identifican con él y ven cómo se ha convertido en parte del ADN del negocio. Si los usuarios saben cómo encontrar la forma de hacer su trabajo con el sistema desactualizado, no es el caso del departamento comercial que no puede admitir el antiguo sistema ERP. Restringe el crecimiento en detrimento de otras partes del negocio.

Muchas empresas se encuentran ahora en este punto. En una entrevista reciente con la revista *Apparel* sobre las tendencias de la industria, McKee dijo, "Gran parte de la industria de la moda está usando un ERP inadecuado. Estas empresas de la moda implementaron sus sistemas ERP en el comienzo de su ciclo de crecimiento y aún siguen intentando trabajar con él. El mundo ha hecho un gran cambio, desde las disposiciones y políticas reglamentarias hasta la forma de trabajar de las personas, y esos viejos sistemas, tristemente, no pueden seguir este ritmo de cambios. En la actualidad, la ERP de la moda tiene que ser capaz de trabajar en un entorno comercial al nivel mundial, alineando la entrega de pedidos con el menor costo y de la manera más expeditiva: sin dividir el inventario en canales sino haciendo un seguimiento sin dificultades de toda la actividad dentro de los canales para mantener a los clientes felices; y, a la vez, optimizando la rentabilidad".²

La aparición del comercio electrónico de los artículos de moda, calzado y lujo en todo el mundo ha creado algo parecido a la fiebre del oro.



El entorno comercial está más turbulento y se mueve ahora con más rapidez que nunca desde que Tom Peters escribió *Pujante en medio del caos*, cuando los fabricantes asiáticos comenzaron a competir con las firmas norteamericanas y europeas.

Los minoristas líderes están tratando de competir ahora en función del servicio a los clientes en un mundo omnicanal. Un artículo reciente en *Apparel* sobre la tecnología y estrategia omnicanal de Macy's/Bloomingdale's describe un extraordinario rango de nuevas iniciativas:

- Entrega de mercancía comprada en el negocio electrónico de Macy's y Bloomingdale's el mismo día en ocho de los principales mercados de los EE.UU. y en sitios comerciales móviles
- Lanzamiento de BOPS (comprar en línea, recoger en la tienda), surgido en el otoño del 2013
- Billetera electrónica para los clientes de Macy's y Bloomingdale's que contiene ofertas y cupones, vínculos a premios por lealtad, y que guarda la información en todos los dispositivos de los clientes
- Tecnología patentada en todas las tiendas Macy's de los EE.UU. que transmite descuentos de departamentos específicos, ofertas especiales y premios para los usuarios de su app Shopkick mientras caminan por los locales
- Lanzamiento de ediciones digitales de su catálogo de temporada por correo electrónico directo, que brinda a los clientes la posibilidad de interactuar con los diferentes looks, obtener contenido exclusivo y sugerencias sobre el producto, y hacer el pedido directamente con su tablet, smartphone o equipo de escritorio³

Si bien es posible que no necesite combinar todas estas funciones para satisfacer al consumidor, sus sistemas ciertamente deben poder manejar las contrataciones, gestión de mercadería,

y entregas en el lugar y momento indicados. Y cada vez más, es el cliente quien decide cuál es el lugar y momento adecuados. ¿Puede mantener su sistema ERP en este ritmo?

Si miramos más allá de agregar nuevas funciones, es importante considerar si su empresa puede cumplir con sus necesidades de registro de la información actuales. El momento de hacer un cambio es cuando "Nota que se deben hacer rodeos para obtener los informes. Existe gran cantidad de datos e información enterrada dentro del sistema ERP, pero no hay una forma eficaz de extraerlos. Debería reconocer esto como una situación preocupante cuando ve a las personas imprimiendo informes para un archivo y analizando las líneas de los informes en una hoja de cálculo. Los sistemas ERP de la actualidad proporcionan herramientas útiles y fáciles de usar para los informes que necesita en ese momento o ad hoc. Si aún sigue usando la tecnología de presentación de informes de la década del 90, es hora de que cambie el ERP", dijo Tom Miller, un gerente de logística y cadena de suministro en una publicación de *ERP Focus*.⁴

Los representantes de ventas pueden tener una hoja de cálculo de los clientes con un catálogo de sus pedidos bajo cada entrada del cliente; o pueden tener una hoja de cálculo para cada cliente. Todos esto significa que en algún momento sucederá un accidente. Tarde o temprano, alguien borrará información por accidente y no podrá recuperarla en su totalidad. O se agotará la capacidad de la hoja de cálculo para organizar todos los datos que se necesitan y no se podrá seguir actualizándolos. O alguien bajará una versión vieja de una hoja de cálculo almacenada de manera local y tomará una decisión equivocada en función de información desactualizada.

Un gran crecimiento de informes en hojas de cálculo asfixia uno de los principales beneficios de contar con un sistema ERP: proporcionar una sola versión de la verdad. Lo que al final garantiza que esa versión es el modelo de datos utilizados por el sistema ERP, que estandariza y normaliza la estructura y significado de los datos, y determina cómo se deben formatear y usar. Esto imparte la consistencia requerida cuando los datos se comparten de manera electrónica con toda la empresa y, externamente, con los clientes y proveedores, o cuando se analizan datos para la toma de decisiones. Si exporta elementos de la base de datos del ERP en un formato diferente, como una hoja de cálculo de ordenador, los quita de la verificación de lógica diseñada para garantizar la integridad de los datos. Su base de datos representa cómo funcionan las cosas para su empresa en el mundo real, en tiempo real. Es conveniente que esta base de datos no se desordene porque la verdad no tiene diferentes versiones.

¿Cuáles son las alternativas?

El software desarrollado en la empresa tenía sentido a fines del siglo 20. Recién en los últimos 20 años han aparecido conjuntos de aplicaciones específicas para cada industria. Previamente, se compraba un sistema ERP único y se adaptaba el código fuente. Ni siquiera el sistema ERP mejor adaptado podía satisfacer más del 80 % al 90 % de los procesos manuales previos de su empresa. El resto, se personalizaba. Como resultado, usted quedaba bloqueado debido a la complejidad, el costo y el tiempo requerido para una actualización. Si recordara algún lanzamiento inicial de un sistema ERP de hace muchos años, probablemente nunca querría volver a pasar por eso.

Puede parecer mejor seguir con su viejo sistema ERP que le es familiar, incluso si la fase de mantenimiento estable de su ciclo de vida estuviera terminándose, y sus funciones y utilidad declinando. No obstante, eso sería como no cambiar nunca su estrategia de contratación, o nunca actualizar sus colecciones y estilos para satisfacer las tendencias y demandas de los clientes. Es un pasaje seguro a la irrelevancia.

La experiencia y los informes de expertos han demostrado que las soluciones empaquetadas personalizadas están muy lejos de ser las mejores prácticas hoy en día. Incrementan el costo total de la propiedad (TCO) porque usted debe absorber los costos de desarrollo, mantenimiento y pruebas, junto con las tarifas de las licencias. Además, si tradicionalmente crea su propio software, puede sentirse tentado a manipularlo constantemente. Cuanto más personaliza una versión, más cantidad de códigos debe mantener, actualizar y documentar cuando el vendedor lanza una actualización. El nuevo lanzamiento puede arruinar las personalizaciones de las que ha aprendido a depender, forzando a sus empleados a rediseñar y recodificar las modificaciones originales, y luego comprobar juntos si todo funciona correctamente. Esto puede prolongar significativamente su proceso de actualización.

Entonces, ¿cuáles son las alternativas? Tiene tres opciones básicas:

1. Agregar un middleware de fuentes externas para prolongar la vida de su sistema ERP.

El middleware ofrece una alternativa viable para una personalización constante. El uso de middleware o API estandarizada que permite a su sistema ERP original comunicarse con otro sistema (tanto en las instalaciones como en la nube) le permite agregar funciones que no estaban disponibles en su sistema original y que sería muy costoso desarrollar en la misma empresa. En algunos casos, su sistema ERP esencialmente se convierte en un almacenamiento de datos del nuevo sistema, se hace cargo del proceso de transacciones y proporciona a los usuarios una interfaz moderna. En otros casos, el middleware habilita diferentes tecnologías para comunicarse unos con otros, permitiéndoles interoperar entre sí. Esto puede ayudar a prolongar la vida de su sistema, pero no solucionará su falta de flexibilidad subyacente.

2. Reemplazar su antiguo sistema ERP por una solución más nueva en su oficina.

Generalmente, reemplazar el sistema es una mejor estrategia. Su organización ya está acostumbrada a un sistema automatizado; la desorientación que surgió en el momento de reemplazar las operaciones manuales ya no se repetirá. Además, junto con el crecimiento de ofrecimientos de software, las mejores prácticas de implementación también han evolucionado considerablemente. Con un sistema ERP moderno, no necesita personalizar el código fuente para adaptar el sistema a sus necesidades.

Por el contrario, las opciones controladas por un menú permiten configurar las características y funciones del sistema con mucho menos esfuerzo que antes. Los sistemas modernos permiten resaltar y colorear la información, y ofrecen vínculos a información de diferentes aplicaciones para marcar excepciones que necesitan atención y para guiar a los usuarios para solucionar un problema. Estas opciones de menú y capacidades son mantenidas por el vendedor, por lo que, llegado el momento, sus configuraciones se actualizan de manera automática. Esto le proporcionará un mejor retorno de su inversión que hacer una personalización en su empresa.

3. Reemplazar su antiguo sistema ERP con un sistema basado en la nube.

Con un sistema basado en la nube, sabrá que su software está siempre actualizado, y tendrá la última tecnología y funciones sin tener que gestionar actualizaciones de software, hardware o intercambios de sistemas. Su vendedor del sistema ERP basado en la nube maneja todo el mantenimiento, actualizaciones, mejoras y seguridad. Sabrá que sus sistemas están usando los estándares más recientes de seguridad de los datos, con las mejores prácticas de protocolos en la aplicación, red, y seguridad física y operativa. Y usted no deberá ocuparse de nada de todo esto. En cambio, podrá pasar más tiempo concentrándose en su negocio central.

¿Qué preguntas debería hacer?

Nadie da una orden como "encuentren un nuevo sistema que sea igual al viejo"; pero, a menudo, eso es lo que hacen los comités de selección. Al igual que el sistema ERP desarrollado en la empresa suele duplicar los procesos manuales que lo precedieron, el sistema de reemplazo, a menudo, duplica "lo que tenemos ahora", con alguna mejora cosmética. Por ejemplo, cuando considere un sistema, el Director Ejecutivo de una fábrica de telas muy probablemente pida ver los informes de cortes y ventas durante la demostración. Este informe, ahora obsoleto, proporcionaba información sobre la disponibilidad basándose en un programa de procesamiento por lotes. Era lo que indicaba si había suficiente mercadería disponible para prometer o vender a un cliente. Un sistema para el negocio de la moda actual brinda toda esa información en tiempo real. Por ejemplo, puede informarle al fabricante que en fecha X, con esta velocidad de uso, deberá asignar a tres personas más al sector de costura. O decirle al propietario de una marca que a la velocidad de venta actual, se quedará sin stock antes de su fecha programada de reposición y preguntar si desea hacer un nuevo pedido.

Por lo tanto, si bien los formularios de entradas y salidas son importantes, lo único que realmente importa cuando se habla de hacer negocios son el objetivo y el desencadenante, lo que lo impulsa a actuar y lo que desea lograr. Todo lo demás es solo un proceso, tanto si se trata de un proceso de entrada de un pedido o de entrega de un pedido.

Lo primero que el comité de selección de la solución debería hacer es definir los problemas comerciales que enfrenta la empresa (el desencadenante), y el tipo de nivel de desempeño que necesita lograr (el objetivo). Hable de esto con sus socios en la cadena de valor y los clientes representativos antes de hacer una solicitud de propuesta (RFP) de una aplicación empresarial. Comprenda por qué la forma que hacen negocios colectivamente ahora no le permitirá lograr sus objetivos y satisfacer a sus clientes. Luego, averigüe qué deben hacer usted, sus socios y sus clientes, en lugar de, o además, de lo que hacen ahora. Esas capacidades son los elementos de línea en su RFP. Concéntrese en los procesos específicos clave de la industria y los diferenciadores clave de su empresa.

Los mejores resultados del proyecto de selección, en nuestra experiencia, ocurren cuando el Director Ejecutivo comienza diciendo, por ejemplo, "Presten mucha atención porque NO permitiremos que se hagan modificaciones al nuevo sistema". Y todos escuchan y se lo toman a pecho.

Por lo tanto, ¿qué preguntas debería hacer cuando llega el momento de actualizar o reemplazar su sistema ERP?

Considere el contexto con la misma seriedad que la lista de verificación de las características y funciones, porque un sistema de aplicación empresarial proporciona la infraestructura para toda la empresa.



Comience por hacerse las siguientes preguntas:

- ¿El hardware que tenemos actualmente proporciona una base firme para el crecimiento? ¿La tecnología de nuestras máquinas ofrece velocidad, precisión y confiabilidad? ¿Puede actualizarse dentro de su familia de sistemas operativos? ¿Tiene personas que hagan el soporte técnico? ¿Debemos considerar cambiar las plataformas? En ese caso, ¿estamos comprometidos a hacer el servicio de hosting en nuestras instalaciones o deberíamos considerar mudarnos a la nube?
- En cuanto al software, ¿en qué hemos invertido y cuánto hemos invertido? ¿Podemos continuar expandiendo o mejorar este software? ¿Tendrá el soporte adecuado en el futuro próximo?
- ¿Estamos siguiendo el ritmo de las demandas de la industria?

Ahora, los requisitos funcionales mínimos incluyen ingreso de pedidos B2B (empresa a empresa), compartir información vía Internet, movilidad en el depósito y EDI. Su plan empresarial es el que determina los requisitos óptimos. Recuerde que todos los otros componentes de su solución —hardware, software, estructura de datos, lógica de datos y lógica comercial— deben seguir el ritmo de los requerimientos de su empresa. Luego será el momento de considerar un vendedor potencial y una solución ERP. Haga las siguientes preguntas:

- ¿El vendedor ofrece funciones específicas para la industria de la moda? ¿El sistema de ERP habla el idioma de la moda?
- ¿La lógica comercial del sistema de ERP es compatible con su forma de hacer negocios?
- ¿De qué forma el vendedor hace el soporte técnico del sistema?
- ¿Cómo se comparan los costos de este nuevo sistema con los beneficios?

Funcionalidad específica de cada industria

Su empresa es única y sus retos, muchos. El tiempo que transcurre desde el concepto hasta el cliente son fundamentales para usted. Para asegurar los mejores resultados, debe trabajar con un vendedor que comprende a su industria, por dentro y por fuera. Asegúrese de que el sistema ERP que está considerando respalde por completo el diseño, desarrollo, contratación, cumplimiento regulatorio, visibilidad de la cadena de suministros, producción de fábrica y finanzas globales. Asegúrese, también, de que la solución use la tecnología que utiliza su industria (cortar y vender, en lugar de disponible para prometer, por ejemplo), y proporcione indicadores clave del desempeño (KPI) específicos de la industria de la moda integrados.

Lógica empresarial

Asegúrese de analizar profundamente la viabilidad de la lógica empresarial. ¿Respaldará los cambios que tienen lugar en la venta minorista, por ejemplo, cambiar las temporadas tradicionales? Las colecciones de temporada se están reemplazando por corrientes de cambios constantes de elementos separados y piezas coordinadas. Los lotes pequeños prueban el mercado y controlan los riesgos del inventario; la capacidad de reposición es clave para tener éxito con esta estrategia. Muchas aplicaciones constan de una lógica de procesamiento en lotes inflexible que no puede respaldar esta estrategia.

¿La lógica empresarial propuesta respalda la estrategia de ventas omnicanal? La estrategia de servicio a los clientes puede implicar un gran incremento en los pedidos. En lugar de proveer a una serie de centros de distribución, puede estar tratando con 1 000 tiendas, más miles de personas que hacen pedidos en línea. Debe cambiar por un conjunto de algoritmos diferentes en la lógica empresarial para la gestión de las entregas el mismo día, empaquetado y envío, triangulación de envíos, envíos del vendedor, compra en línea y devolución a la tienda, y todas las otras modificaciones de la venta omnicanal.

Soporte

Así como se necesita todo un pueblo para educar a un niño, hace falta una comunidad de vendedores, programadores, asesores y analistas para el soporte de una solución de software. Descubra quiénes son los socios de su vendedor, y si dicha comunidad está creciendo o achicándose. Analice las aplicaciones adicionales disponibles para ampliar la solución comercial central. Vea la red de especialistas en implementación. ¿Quiénes proporcionan soporte del servicio de asistencia y quiénes vienen al sitio si es necesario? Este red debería considerar su éxito como propio y tratarlo en consecuencia.

Costo/beneficios

En el proceso de evaluar su solución actual ERP desarrollada por su empresa o anterior, y de considerar qué hacer para el futuro, sin lugar a dudas ha hecho cálculos costo/beneficio tanto formales como informales. La mayoría de las empresas se concentran en el ahorro en los costos porque son fáciles de identificar y pueden impactar directamente en los resultados de su balance.

Sin embargo, el ahorro en los costos es solo parte de la imagen. "En la mayoría de los casos, sin embargo, el mayor retorno se obtiene en el primer rubro del estado de resultados. El desempeño mejorado con el uso de las nuevas capacidades del sistema puede resultar en un mejor servicio a los clientes (menor tiempo de elaboración, excelente mejora en los tiempos de envío, mejor calidad, política de precios más agresiva manteniendo los márgenes de ganancia —una consecuencia de la reducción de los costos) y lograr un incremento en las ventas. Los efectos positivos adicionales son: mayor satisfacción y retención de empleados, más agilidad, mejores relaciones con los proveedores, más rendimiento y mucho más," concluye *Manufacturing Business Technology*.⁵

Cuando considere los costos de implementación de un nuevo sistema ERP, considere también lo que puede perder si *no* implementa un nuevo sistema. Solo entonces podrá ver la imagen completa de los cálculos costo/beneficio.



Haga su tarea

Su solución ERP actual puede haber parecido casi perfecta cuando la implementó, pero el tiempo pasa y debe cambiarse. Cuando lo que tiene no puede realizar con eficacia los que usted necesita, es hora de hacer un cambio.

Haga su tarea para comprender qué necesita realmente su empresa, luego considere las alternativas y haga las preguntas correctas. De esa forma, tendrá un sistema ERP con la flexibilidad que necesita, y que le permita concentrarse más tiempo en su negocio central que en buscar información o hacer las comunicaciones en el sistema.

Después de todo, su sistema ERP tendrá que durar un largo período de tiempo. Asegúrese de elegir el sistema correcto, y de comprarle al vendedor correcto.

¿Por qué Infor?

Infor ofrece opciones de implementación flexibles que brindan la posibilidad de realizar negocios en la nube, en las instalaciones o en ambas.

Infor CloudSuite™ Fashion es una solución completa para el sector de la moda basada en la nube que incluye las mismas funciones específicas de la industria ya comprobadas que han ayudado a más de 250 fabricantes de ropa, calzado y textiles, así como a marcas y a vendedores minoristas de marcas a lograr y conservar su liderazgo en la industria.

Infor CloudSuite Fashion ofrece un software moderno, una excelente experiencia de usuario y las mejores prácticas en el mundo de la moda preconfiguradas. Puede gestionar productos de estilo y no de estilo en el mismo sistema y lograr visibilidad en todos los aspectos de su cadena de valor.

Puede conectarse y compartir información con sus diferentes equipos, personal de producción y clientes, todo dentro de una infraestructura segura diseñada específicamente para el negocio de la moda.

Nuestra solución en las instalaciones, **Infor Fashion** es un conjunto de productos y de soluciones, específicos para empresas pequeñas, medianas y grandes dedicadas al negocio de la moda, ropa, calzado, accesorios, artículos de lujo y textiles. Esta solución configurable e integrada combina décadas de conocimiento específico de la industria con funciones innovadoras de redes sociales, móviles, de uso y analíticas. Con Infor Fashion, puede manejar todo el proceso de la moda: desde el diseño, desarrollo y aprovisionamiento hasta la producción, distribución, servicio a los clientes y finanzas.

Tanto si elige Infor Fashion como Infor CloudSuite Fashion, podrá desarrollar los productos que sus clientes desean con más rapidez y ponerlos en el mercado antes que sus competidores.

Visite el blog [Designed for Fashion](#) para obtener más información sobre este tema.



Obtenga más información
sobre Infor Fashion



1. <http://www.mbtmag.com/articles/2013/05/manufacturers-should-you-replace-your-existing-erp-system>
2. Apparel Magazine, Sept. 2014, "2014 Guide to Software and IT Solutions", page 31
3. <http://apparel.edgl.com/news/same-day-delivery-leads-macy-s-omnichannel-strategy95356.aspx?referraltype=newsletter>
4. <http://www.erpfocus.com/four-signs-you-need-to-change-your-erp-now-2671.html>
5. <http://www.mbtmag.com/articles/2013/05/manufacturers-should-you-replace-your-existing-erp-system>

Compartir esto:   



Copyright ©2015 Infor. Todos los derechos reservados. La palabra y el diseño establecidos aquí son marcas y/o marcas registradas de Infor y/o de sus afiliados o subsidiarias. El resto de las marcas listadas aquí son propiedad de sus respectivos dueños. Este documento se entrega con fines informativos y no posee ningún valor contractual. La información, productos y servicios aquí descritos están sujetos a cambios en cualquier momento y sin previo aviso.
www.infor.com
Infor España, Paseo de Gràcia, 56, planta 4ª, 08007 Barcelona, www.infor.es
INF-1455858-es-ES-0815-1