

SHIMA gestiona los ciclos de venta, la contabilidad y la tesorería con los aplicativos de DATISA para automatizar tareas, ahorrar costes y mejorar su capacidad de respuesta

SHIMA gestiona todo el ciclo de venta con GESDA 64, desde la elaboración de los presupuestos, hasta la gestión de los pedidos a los proveedores, los albaranes de entrada y salida, la facturación, etc.

Con SPEEDY CODA 64, SHIMA gestiona su contabilidad de forma prácticamente autónoma. El programa permite, gracias a la introducción del dato único, automatizar todas las tareas relacionadas con la previsión de pagos y cobros, emitir las remesas y confirmaciones de cobros y pagos, etc. y es muy útil para obt

DATISA, compañía española especializada en el desarrollo y comercialización de software ERP, con 30 años de experiencia en el mercado, asegura que disponer de mucha información es irrelevante si la misma no está estructurada. Es decir, de poco sirve tener muchos datos, si no se pueden comparar, asociar o intercambiar entre departamentos. A día de hoy, todavía nos encontramos con que son muchas las pequeñas y medianas empresas que utilizan programas de contabilidad o facturación muy básicos para gestionar procesos estratégicos. A estos aplicativos tan básicos, se suman, un montón de hojas de cálculo con las que se pretenden “controlar” aspectos tan vitales para el negocio como la gestión de clientes, el almacén o los impagados, entre otros.

Según el fabricante español, este “modus operandi” dificulta enormemente el proceso de toma de decisiones. Correr riesgos innecesarios a la hora de decidir sobre una estrategia u otra es muy peligroso sea cual sea la naturaleza del negocio. Pero si además hablamos de pequeñas y medianas empresas, en las que el margen de error es mucho más estrecho que en las grandes corporaciones, disponer de información actual, correcta y estructurada, se hace entonces imprescindible.

Sencillez y flexibilidad, frente a soluciones desmesuradas

Para disponer de todos los datos necesarios, centralizados, ordenados, interrelacionados y con un mismo formato, no hay que “perder la cabeza”, recurriendo a sistemas de gestión “faraónicos” que implican implantaciones largas y tortuosas, grandes resistencias por parte de los usuarios, costes elevados o niveles de mantenimiento, sencillamente, desorbitados. Isabel Pomar, directora de marketing de DATISA asegura que, “a pesar de que los sistemas ERP, son en sí, aplicaciones de gestión avanzadas, su utilización práctica, puede y debe ser sencilla e intuitiva. Deben ser soluciones flexibles y permitir que las empresas miren hacia el futuro sin preocuparse constantemente de las actualizaciones, de las ampliaciones o de mantener al usuario comprometido y satisfecho, no sólo con la propia herramienta, sino con la reestructuración de procesos que implica la utilización diaria de un ERP”.

Para facilitar no sólo la implantación de un sistema de gestión empresarial en una pyme, sino también la utilización y el aprovechamiento efectivo y eficiente del mismo, la solución en cuestión debe estar alineada con los procesos que deberá administrar y con las personas que la utilizarán. Esa sincronización hará que el ERP en realidad recoja aquellas funcionalidades que de verdad sean necesarias para llevar a cabo las tareas demandadas. Ni más, ni menos. No siempre lo más grande, lo más caro o lo más completo, es la mejor opción.

Por eso es preciso encontrar una solución que favorezca el equilibrio entre la continuidad del ERP a largo plazo para evitar que se quede obsoleto en poco tiempo y la complejidad justa para que se aproveche su potencial al máximo. Isabel Pomar recuerda que, “a día de hoy, todavía nos encontramos con muchas pequeñas y medianas empresas que reconocen utilizar únicamente el 20 ó 30 por ciento de las funcionalidades que les ofrecen sus soluciones de gestión. Aunque la formación puede ayudar a paliar en gran medida estos desajustes, lo cierto es que un planteamiento realista y el compromiso inicial de todos los implicados en el proceso, puede mejorar estos porcentajes”.

Primar los aspectos funcionales frente a los económicos

A la hora de determinar qué sistema se ajustará mejor, no sólo a la operativa de la organización, sino a su cultura empresarial y a las personas que la conforman, es importante tener en cuenta los tiempos y, por supuesto, el esfuerzo que implicará la migración de datos de un sistema a otro, con los riesgos que este cambio conlleva. Hay que tener en cuenta además, que a la hora de decidir deberían primar también los aspectos funcionales y estratégicos sobre los económicos, “más si tenemos en cuenta que, a día de hoy, los ERP se han “subido” a la Nube y que los modelos de comercialización también han evolucionado, permitiendo acceder a estas soluciones en modo SaaS o bajo la modalidad de pago por uso”, asegura la directora de marketing de DATISA.

En cualquier caso, una vez analizadas las ventajas que las soluciones de gestión empresarial aportan a las Pymes, entre otras muchas, generación de información estratégica sobre la empresa, análisis de la trazabilidad de todos los datos que se generan en la organización, control de gastos, incremento de la productividad y de la rentabilidad, etc., y teniendo en cuenta todos los elementos que hemos mencionado hasta el momento, el siguiente paso que deberán afrontar las empresas que busquen una solución de gestión empresarial es seleccionar el proveedor más adecuado.

Datos de contacto:

Cristina del Amo
Prensa
629 329 676

Nota de prensa publicada en: [28224](#)

Categorías: [Software](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>