

## **ERP (Enterprise Resource Planning) Software Selection Process**

(<http://www.tgiltld.com/erp-software-selection/erp-software-selection-process.html>)

La clave en la selección de un buen ERP es seguir un proceso sistemático, estructurado y bien ejecutado. De este modo se puede hallar una solución que se adapte a la perfección a los requisitos software únicos de la organización.

El proceso de selección de software tiene cinco fases:

1. Preparación y planificación del proyecto
2. RFI (Request For Information) y demostraciones introductorias
3. Requisitos y requerimientos propuestos
4. Guión de demostraciones de software
5. Referencias, visitas al lugar y selección de proveedor

Siguiendo y ejecutando estas cinco fases, se proporcionará la información necesaria a la organización como para tomar una decisión cuantitativa y bien informada en la selección del software.

### **Preparación y planificación del proyecto**

La fase de preparación y planificación del proyecto es el primer paso en la selección de un software ERP. Las organizaciones identifican los factores principales del negocio que justifican el esfuerzo y los patrocinadores ejecutivos para iniciar el proyecto de selección de software.

En el caso de ausencia de retos de negocio importantes que requieran el nuevo software, el proyecto debe paralizarse.

Una vez identificados dichos los retos, el proyecto puede seguir adelante con los patrocinadores ejecutivos apropiados.

### **RFI (Request For Information) y demostraciones introductorias**

Cuando una organización ha identificado la necesidad de un nuevo software para la empresa, debe concluir los requisitos específicos asociados a esas necesidades utilizando un documento llamado RFI. Este documento debe presentarlo a compañías de selección de software ERP cuyo software probablemente satisfaga dichos requisitos software del negocio.

En esta fase, las organizaciones documentan los factores de éxito críticos y empiezan a determinar el modo en que los suministradores de software los medirán.

Este proceso finaliza con una lista inicial de máximo 25 proveedores de software llamada "long list". Estas son las compañías a las que se enviará el documento RFI.

### **Requisitos y requerimientos propuestos**

Cuando la compañía finaliza su evaluación de inicial de compañías de software ERP mediante el proceso de RFI y demostraciones introductorias, se encuentra en una posición para seleccionar una "short list" de proveedores potenciales de software ERP.

Una vez definida la lista, la compañía desarrolla una lista más detallada de requisitos software del negocio para el proyecto de selección de software ERP. Esta lista forma el núcleo de un documento RFP (Request For Proposal) formal que se entregará a los proveedores de software ERP restantes para que escriban y revisen su respuesta. Esta respuesta será la base para evaluar y seleccionar el vendedor de software ERP que llevará a cabo el guión de demostraciones de software en la siguiente fase del proceso de selección de software.

## **Guión de demostraciones de software**

Cuando la empresa ha revisado y evaluado las respuestas escritas de los vendedores acerca del RFP, la organización está lista para pasar a la fase del guión de demostraciones de software del proceso de selección de software ERP. En esta fase del proceso, la empresa construirá un guión de demostración software escrita, que definirá el proceso de negocio específico que cada vendedor de ERP debería demostrar.

La organización también ha de proveer una muestra de datos específicos de la compañía (productos, clientes, vendedores, precios, etc...) para poder dar vida a la organización del proceso de negocio durante la demostración. Esto proporciona a la organización la habilidad de reunir datos cuantitativos sobre el modo en que cada vendedor realiza todo el proceso documentado.

Mediante este proceso, la organización podrá llegar a un consenso sobre qué vendedor de software coincide más con los requisitos software y culturales del negocio.

## **Referencias, visitas al lugar y selección de proveedor**

Cuando la fase del guión de demostraciones software del proceso de selección de software se ha completado, la empresa habrá hecho una selección tentativa de sus vendedores de software predilectos. En esta fase, la empresa realiza las diligencias debidas y finaliza la selección de sus proveedores de software preferidos. Lo primero a hacer es que la empresa trabaje con el vendedor escogido para comprobar las referencias de sus clientes que actualmente utilizan la solución software del ERP propuesto.

Después, la organización puede querer visitar las instalaciones de uno de los clientes de la suministradora del software para ver el software en acción en un ambiente de trabajo.

Una vez completados con éxito estos pasos, la empresa finaliza los acuerdos para adquirir e implantar la solución de software ERP escogida.

## **Conclusiones**

Considero que este método puede ser bastante lento y pesado para una organización que desee implantar, sustituir o renovar un ERP. Pero por otra parte, considero que de no llevarlo a cabo con un método riguroso y estricto, muy pautado y marcado como éste, se acabaría fracasando en la selección del ERP que mejor se adhiciese a la misma.

Por todo esto concluyo que; cualquier organización debe replantearse muy bien si iniciar un proceso de selección de software ERP, pero, en caso afirmativo, debería seguir un método estricto y pautado como este.