

Dr. LOGISTICS

Si ya tengo uno en mi ERP, ¿por qué debería comprar otro WMS o TMS?

Teóricamente, estamos hablando de dos estrategias distintas en el uso de la tecnología. Normalmente la gente en la organización que estaba involucrada en la compra del ERP (Sistema Financiero y Comercial), tal como SAP, BAAN, Oracle, etc quiere aprovechar al máximo de las aplicaciones que tiene. Esta actitud es especialmente común en la alta gerencia que no entiende los detalles de lo que un ERP puede ofrecer y no puede ofrecer y piensa que el ERP puede hacer todo hasta servir café en la mañana a los empleados! Mientras que sí, el ERP tiene muchas ventajas para la organización, hay áreas en las cuales el ERP no se especializa y en las cuales el ERP no es líder. Esto no quiere decir que la compra del ERP no fue una buena decisión, sin embargo hay que mirarlo desde un punto de vista global y aceptar las fortalezas y debilidades de este sistema.

En las áreas de SCE (Supply Chain Execution) tales como WMS, TMS, Planificación de la demanda, Gestión de Patios, entre otras, la mayoría de los ERP's están retrasados, comparado con los programas "Best of Breed" (Mejor en su Clase). Si su requerimiento de negocio de SCE es muy simple, no tiene por qué preocuparse, su ERP puede manejar su situación. Pero, si su caso de negocio de SCE requiere algo más desarrollado para atender sus necesidades, debería considerar la estrategia "Best of Breed". Aquí se necesita evaluar para cada área de SCE cuáles son las exigencias del negocio y compararlas con las capacidades de su ERP. Si no hay mucho cumplimiento, tiene que considerar la compra e integración de otros sistemas especializados en la logística.

Después de reconocer rápidamente que una solución "Best of Breed" es la mejor solución, hay que justificarla, ya que casi todos los sistemas de "Best of Breed" son mejores que los ERP (para eso fueron diseñados!) es difícil determinar si vale la pena invertir en uno. Únicamente tener un mejor sistema no es una justificación. Hay que considerar todas las variables involucradas para construir un caso de negocio tales como:

- Aumentos en ventas
- Reducción de agotados en los clientes
- Reducción de la mano de obra
- Reducción en inventarios
- Menos infraestructura necesaria
- Más flexibilidad
- Más precisión en el cumplimiento de los pedidos

Si los ahorros en las áreas arriba mencionadas se justifican, sí debería invertir en otra solución. Si no, lo que el ERP ofrece debería bastar por el momento y tendría que considerar otros avances más adelante, que podrían ser módulos adicionales del ERP ó soluciones "Best of Breed".

En el pasado el concepto "Best of Breed" fue una idea muy temerosa por la necesidad de tener interfases. Sin embargo, la tecnología en torno a las interfases ha sido muy desarrollada y no es el mismo monstruo que era hace diez años. Interfases estándares y sus respectivos lenguajes han simplificado el trabajo y han facilitado la migración de la interfase de una versión del programa a la siguiente versión. Además, la proliferación de algunos ERP's en el mercado ha resultado en interfases estándares desarrolladas para los ERP's más comunes.

Entonces, si se puede justificar en un buen caso de negocios, no debería tener resistencia de seguir adelante con el concepto de "Best of Breed" hoy en día. En un mercado tan competitivo es importante tener todos los factores a favor para superar a la competencia.

Por favor envíe sus inquietudes a Dr. Logistics a: drlogistics@tecsys-lat.com

Acerca del Autor



Alan Tallaferrero
Socio Senior, México
KOM International
Alan Tallaferrero es Socio Senior de Kom International. Es el responsable de las operaciones en Latinoamérica, siendo director de la oficina en la Ciudad de

México y supervisando las operaciones de la Ciudad de México, Caracas, Bogotá, Santiago de Chile y São Paulo. Kom International proporciona servicios innovadores y probados en la cadena de suministro que permiten a compañías alrededor del mundo manejar las operaciones de logística con mayor eficacia. Desde 1962, Kom International ha trabajado con varias de las 500 compañías más grandes, ranqueadas en la revista Fortune, así como con empresas líderes en Latinoamérica y a través de una amplia gama de sectores industriales, ofreciendo niveles de servicio de clase mundial al menor costo posible.