GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo seleccionar un programa informático para su empresa

Actualidad Empresarial | 29/07/2025 | 00:00

Este artículo tiene como objetivo orientar a pequeños y medianos empresarios sin conocimientos informáticos avanzados en el proceso de selección de software para sus negocios. Para comprender la relevancia de un buen programa, es útil recordar cómo surgieron algunos de los sistemas operativos más influyentes.

Por ejemplo, en 1981, Microsoft adquirió QDOS, lo transformó en MS-DOS y lo licenció a IBM, lo que dio origen al famoso IBM PC.

Más tarde, en 1991, un estudiante finlandés, Linus Torvalds, desarrolló Linux, un sistema operativo que se ha convertido en un pilar para millones de servidores en todo el mundo.

Otro caso notable es el de Android; Google lo compró a una pequeña empresa en 2005 y lo lanzó al mercado en septiembre de 2008, convirtiéndose en el sistema operativo más utilizado globalmente, y es muy probable que su propio teléfono móvil funcione con Android.

Si bien la historia de los sistemas operativos puede parecer compleja, el desafío principal para un empresario es elegir el programa adecuado para su empresa. En este caso, se abordará la selección de un software para un Terminal Punto de Venta (TPV).

Cómo elegir al proveedor del software

Jesús Baile Repilado, apoderado y fundador de Deisoft S.L., ha asesorado a más de cinco mil clientes a lo largo de cuarenta y cinco años. Su experiencia es el fundamento de lo que se expone a continuación.

En la gran mayoría de sus entrevistas, se ha encontrado con pequeñas empresas, especialmente en el sector de la restauración, con una estructura familiar. Es común ver a la madre en la cocina, el padre atendiendo la barra y gestionando pedidos, y el hijo sirviendo en el comedor. Estas empresas suelen trabajar más de doce horas al día, con un solo día de descanso semanal, representando aproximadamente el 80% los casos.

Un porcentaje menor, alrededor del 15%, corresponde a empresas dirigidas directamente por el dueño con dos a cuatro empleados.

Otro 4% son empresas con más de un local, aunque rara vez superan las 8-10 unidades.

Finalmente, las grandes cadenas constituyen solo el 1% total.

Recursos humanos y tiempo en una PYME

El 95% las empresas de restauración tienen empleados que dedican la mayor parte de su tiempo a la operación diaria de sus negocios. En este contexto, ¿dónde pueden encontrar tiempo para implementar un ERP (Planificación de Recursos Empresariales) o programas que integren todos los procesos empresariales?

Simplemente, no es posible debido a la falta de tiempo y, en muchos casos, de preparación. En una PYME de restauración, un ERP suele implicar tres módulos:

Módulo de Facturación: Para emitir los tickets requeridos por la ley.

Módulo de Control de Stock: Requiere el registro de todas las compras, sus precios y cantidades. ¿De dónde sacaría una PYME el tiempo para esta tarea?

Módulo de Control de Costos: Implica la creación de una ficha para cada plato o producto servido, calculando su costo exacto. Por ejemplo, para una simple tortilla de patatas, se deberían registrar los costos de las patatas, cebolla, huevos y aceite. Extrapolar esto a todos los productos sería una tarea inmensa.

La experiencia personal de Jesús Baile indica que cuando un cliente ha solicitado los tres módulos, la mayoría abandona el uso del segundo y tercer módulo al tercer o cuarto mes, y algunos aguantan hasta el sexto. Es humanamente imposible que estos negocios pequeños y medianos puedan mantenerlos por falta de tiempo.

Si en la práctica esto ocurre, ¿por qué se le vendería a un cliente un ERP si se sabe que no lo va a usar?

La situación es diferente para grandes cadenas con más de veinte restaurantes. En estos casos, sí es factible tener un almacén central que suministre productos a cada local según sus ventas, y también es posible llevar un control de costos. Sin embargo, estas empresas representan solo el 1% total.

Qué hacer antes de adquirir un programa informático

En la actualidad, el mercado ofrece una gran cantidad de programas informáticos, lo que puede confundir al comprador. Lo primero que se debe hacer es no fiarse ciegamente de los vendedores. Dada la intensa competencia y las presiones económicas, los vendedores se esfuerzan al máximo por vender, y a veces ofrecen módulos que el cliente nunca utilizará. Algunos vendedores son particularmente hábiles para convencer con argumentos muy elaborados.

Como primer consejo, se recomienda consultar a otros dueños de negocios similares (bares, cafeterías, restaurantes, pizzerías, hamburgueserías, etc.) sobre los programas que utilizan y si están satisfechos con sus proveedores.

Si esto no es posible, se pasa al plan B.

Bill Gates mencionó en una conferencia en IFEMA que ningún programa es perfecto. Los programas, en sus inicios, suelen tener muchos fallos de desarrollo y adaptación al cliente. Un ejemplo es Windows 95, que requirió numerosos parches (conocidos como Service Packs) para corregir errores. Si Microsoft, que distribuye versiones de prueba a miles de desarrolladores, enfrenta estos problemas, ¿qué se puede esperar de un programa desarrollado por una empresa española de una o dos personas? Lo normal es que la depuración del programa recaiga en los clientes. No es factible enviar un programa para que lo depuren cincuenta o cien clientes, y esa depuración puede llevar años. Por lo tanto, se recomienda optar por empresas con muchos años de experiencia en programación, ya que es la única forma de adquirir un programa español con un nivel aceptable de madurez.

Una vez seleccionada la empresa y un programa consolidado, es crucial preguntarse si el programa está adaptado pedagógicamente a las personas que lo utilizarán. Se aconseja solicitar una demostración antes de adquirirlo. Si es posible, se debería poder instalar una versión reducida del programa en el sistema informático de la empresa para probarlo. Si ya se tiene un programa instalado y se busca uno nuevo para mejorarlo, es fundamental verificar que el nuevo software solucione los defectos encontrados en el anterior.

También se debe comprobar si el programa seleccionado es vendido por un distribuidor o directamente por el fabricante. Un distribuidor nunca podrá conocer el software tan a fondo como el fabricante que lo desarrolló. Ante cualquier problema o duda, será más fácil que lo resuelva el desarrollador que el distribuidor.

Se dedicarán muchas horas a trabajar con los programas, por lo que analizar todos los puntos indicados puede ahorrar miles de horas de trabajo cada año que se utilice el software.

Para más información entren en la página www.deisoft.es

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/275600-como-seleccionar-un-programa-informatico-para-su-empresa.htm