

## VENTAJAS DEL SOFTWARE A MEDIDA

**¿Software comercial o software a medida?** Veamos algunos puntos a tener en cuenta:

- **PRECIO:** El software comercial es muchísimo más económico. Puede adquirir un programa de contabilidad por unos \$ 2800.00. Hasta aquí de acuerdo. El problema es que no siempre realiza todo lo que usted necesita. He visto muchas empresas con software comercial instalado, pongamos el ejemplo de una contabilidad. Con el tiempo, surgen los problemas:

*"Tenemos que preparar los informes así, porque el programa solo los admite de esta manera".*

*"Tardo dos horas en fusionar toda la información que necesita el director del departamento, porque el programa la tiene, pero dispersa en cuatro informes diferentes"*

*"Podríamos automatizar ese proceso, pero el programa solamente admite los datos en un formato que no tenemos"*

El resultado: La aplicación le ha resultado económica, pero no se está dando cuenta de los costes que suponen el trabajo empleado en realizar todas las tareas que el programa comercial no tiene (y de verdad, siempre hay alguna).

Sin embargo, con una aplicación a medida, las cosas son de otra forma muy diferente:

*"Tardamos dos horas en realizar un informe que necesita el director del departamento, hasta que le dijimos a nuestro informático que lo preparase y ahora lo obtenemos automáticamente"*

- **ASISTENCIA:** El ajustado precio de un programa comercial se basa también en que no se dispone de una asistencia. No entendida como una asistencia técnica, si no como la más valiosa, una *asistencia de negocio*. Llevo ya mucho tiempo trabajando con mis clientes, y después de realizarles aplicaciones, me conozco su negocio casi tan bien como ellos. La asistencia aportada es que siempre obtenemos soluciones para *optimizar el rendimiento del trabajo*. Si detectamos que una tarea puede automatizarse, la automatizamos. En una aplicación comercial, olvídense de esto, a no ser que sea vendible a los cientos de usuarios que pueda tener dicha aplicación.

- **MODELO DE NEGOCIO:** En una aplicación comercial, es la empresa quien ajusta sus procedimientos de trabajo a los requerimientos de la aplicación. El típico ejemplo: *"No le puedo hacer un descuento por pronto pago porque nuestra aplicación solamente tiene descuentos por rappel. Si quiere me lo apunto y el mes que viene le hago un descuento por rappel equivalente al descuento que tendría que hacerle ahora"*.

O peor aún:

*"Al cierre de mes tenemos que guardar los listados de 500 páginas porque la aplicación pierde la información del mes cerrado"*

Y mucho peor:

*"No podemos sacar el nuevo producto al mercado. La aplicación que tenemos no permite que las ventas de ese producto entren en el sistema"*

Con una aplicación a medida, es ésta la que va detrás de la empresa:

*"El mes que viene sacamos el nuevo producto, hay que decirle al informático que modifique la entrada de productos y el sistema de facturación para que tenga en cuenta las nuevas características"*