

Las soluciones tecnológicas: una de las claves entre la ganancia y pérdida.

Una empresa no sólo es una inversión o un instrumento para obtener ingresos, también es una parte de nosotros, el patrimonio que buscamos construir, ya que representa nuestro esfuerzo y dedicación de años.

Según el estudio “Esperanza de vida de los negocios”, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2015, 70 de cada 100 PyMes “mueren” antes de cumplir los 5 años de vida. El estudio también señala que las PyMes dentro de la industria del comercio tienen un promedio de vida de 6.6 años, y de hecho son las más volátiles. Por lo anterior, el tener pérdidas es una situación que debemos tener en cuenta y evitar.

Hagamos un ejercicio básico, con una tienda de abarrotes que supongamos factura al año dos millones de pesos, quiere decir que los ingresos mensuales estiman alrededor de los 170 mil. Las pérdidas más comunes en este tipo de negocios pueden deberse a ciertos errores, como ejemplo:

- Precios equivocados
- Vender un producto por otro con diferente valor
- Dar cambio incorrecto
- Fugas de efectivo
- Robo hormiga

Si estimamos que estos factores nos afecten en un 10%, es decir, 17 mil pesos al mes, esto significaría que al año se perderían más de 200 mil pesos, cantidad que bien se podría invertir en la automatización de la empresa.

Israel Coto, director de la Oficina de Microsip en Ciudad de México, señala que tener un sistema administrativo no equivale a evitar este tipo de situaciones, sin embargo sí es una manera de detectarlos a tiempo e implementar los controles necesarios para detener las pérdidas.

Si te identificas con esta problemática, puedes considerar las siguientes alternativas para la adquisición de una solución tecnológica:

- Comercial o empacado
- Vertical, dirigido hacia un giro en específico
- Personalizado, desarrollado con base en tus necesidades

Cada software administrativo, sin importar cuál obtengas, tiene ventajas y desventajas, ten presente las características que deben cumplir para realmente cubrir las necesidades de la empresa.

Es importante que al comprar un software tengas certeza sobre sus capacidades y limitaciones, además que el proveedor demuestre compromiso y responsabilidad. Por otro lado, que ofrezcan un servicio post venta, telefónico y en sitio, así como actualizaciones y nuevas versiones, donde se expliquen claramente los costos y características.

Por lo tanto, es necesario que sepas que mientras la inversión se puede recuperar, las pérdidas ya no. Hacer un cambio a tiempo puede marcar la diferencia y no ser parte de la estadística.

###

Acerca de Microsip

Microsip, fundada en 1986 en Torreón, Coahuila, desarrolla y comercializa sistemas administrativos para PyMEs. Microsip se define por la confiabilidad de sus programas; un servicio de primer nivel, y por satisfacer las necesidades en temas fiscales, tecnológicos y funcionales de sus clientes. Con más de 30 años en el mercado mexicano, Microsip atiende a más de 50 mil empresas de diversos sectores; tiene más de 130 mil sistemas funcionando y 300 distribuidores certificados (representantes comerciales). La marca Casa de Software Microsip posee 54 franquicias y está considerada como única en su tipo en México. Microsip ofrece sus sistemas como elemento práctico a más de 100 universidades del país a través de su Programa de Apoyo Universitario Permanente. Más información en: www.microsip.com

CONTACTO

Another Company

Daniela Nuño

daniela.nuno@anothercompay.com.mx

Cel: 5545228197