



# **10 aspectos a tener en cuenta** para elegir un nuevo ERP

# 10 aspectos a tener en cuenta para elegir un nuevo ERP

Querido amigo, si has descargado este documento deduzco que puede ser por algunos de estos supuestos:

- ▶ **El Excel ya no da más de sí.** Dale las gracias. Nunca una aplicación de una suite de oficina ha hecho tanto por un negocio. Pero debido a tu crecimiento ha llegado el momento de adoptar un ERP. Si la dificultad, incluso el caos, en la gestión de tu negocio es una realidad, necesitas un nuevo tipo de sistema de información.
- ▶ **Cuentas con una solución ERP anticuada por determinados motivos.** Si no estás satisfecho con el desempeño de tu actual proveedor, o si las funcionalidades del ERP no satisfacen las necesidades actuales y/o futuras de tu negocio, necesitas urgentemente una solución que te permita competir con total garantías en la era de la transformación digital.
- ▶ **El proveedor ha desaparecido.** Dos terceras partes de las empresas que cambian de ERP lo hacen porque la empresa proveedora y/o el software suministrado han desaparecido. Muchas empresas que necesitan un cambio porque el ERP utilizado ha quedado obsoleto, sin actualizaciones y, lo que es más grave, sin un interlocutor al que dirigirse.

Sea cual sea el motivo, la elección de un software ERP constituye una decisión crucial para toda empresa que condicionará tanto el presente como el futuro de tu negocio. La elección correcta te reportará excelentes resultados con un retorno de la inversión en forma de eficiencia y desarrollo de tu negocio. Si no realizas la selección correcta puede convertirse en un *vía crucis* interminable, sin resultados, dificultando la actividad diaria de tu empresa, perdiendo la oportunidad de nuevos negocios, e incluso poniendo en peligro su viabilidad futura.

Según el estudio *El uso del software ERP en España 2017* elaborado por SoftDolt, un 82% de las compañías encuestadas cuentan con un **ERP** frente al **18%** que **no dispone de este tipo de software**. Preguntadas ese porcentaje de empresas por qué todavía no tienen implantado un ERP, la respuesta era en **33,3% que todavía lo están buscando**, un 27,7% opinaba que no lo necesitaba o que no les era prioritario y un 38,8% aducía otros motivos. En definitiva, una gran parte del tejido empresarial estatal está apostando por la tecnología para hacer frente a la transformación digital en la que estamos inmersos.

Este documento no pretende ser un folleto comercial, simplemente quiere ser un *minuto y situación* sobre las preguntas y variables que deberías tener en cuenta para que tu inversión en innovación digital eleve a tu negocio a nuevas cotas y represente una ventaja competitiva respecto a la competencia. **¡Preparados, listos? ¡Vamos allá!**



## 1

## ¿Conoces y entiendes las necesidades reales de tu negocio?

Antes de ni tan siquiera plantearte qué tipo de solución necesitas, un primer paso es hacer un estudio de tu organización y conocer qué carencias tiene exactamente en la actualidad. Igual de importante es realizar una previsión de qué necesidades puedes tener a medio y largo plazo. Cabe recordar que los ERP tienen una afectación transversal y directa sobre tu negocio, por lo que deberás proyectar y adecuar la implementación y su uso a KPIs de negocio 100% medibles.

Al decidir la implementación de un ERP, tu empresa se embarca en proyecto crítico que puede llevar a tu organización a nuevos niveles de eficiencia. Si no eres amante de realizar estudios previos y prefieres empezar con algo, una opción es empezar con alguna solución vertical para tu sector, que puede aportarte algunas mejores prácticas para tu negocio, y de esta forma conseguir disponer de una solución de gestión de forma más rápida.



## 2

## ¿Qué ERP me interesa actualmente? ¿Y mañana?

Si hasta el día de hoy no te habías visto en la tesitura de realizar un *benchmarking* sobre qué ERP es el más adecuado, tranquilízate, sé pragmático y ten en cuenta las siguientes variables antes de considerar futuros productos:

- ▶ **Tamaño de tu empresa:** Como en todos los sectores, toda empresa competitiva debería contar con una especialización y aunque haya empresas que intenten abarcar todos los segmentos, lo más común es que uno de sus productos / servicios destaque en un segmento determinado. Por lo tanto, **no todas las soluciones ERP están pensadas para cualquier tamaño de negocio.**
- ▶ **Escalabilidad de la solución:** Realizar la inversión adecuada en innovación tecnológica elevará tu negocio y te permitirá gestionarlo con una mayor eficiencia. Eso implica crecimiento, por lo que te recomendamos que **elijas una solución pensando en la previsión de desarrollo de tu negocio a futuro y las necesidades asociadas a este desarrollo.** Una solución con la escalabilidad asociada en su código, dará fácilmente respuesta a estas situaciones sin tener que invertir cuantiosas nuevas partidas o incluso tener que cambiar de producto y/o de proveedor.

En definitiva te recomendamos, más que contratar a un proveedor de productos, **establecer una relación con un *partner/coach tecnológico***, que te acompañe en tu crecimiento, procurándote la mejor tecnología siempre a tu ritmo y sin sobresaltos presupuestarios, ni cambios traumáticos para tu negocio.

Un buen ejemplo para identificar estos partners es hacerlo a través de los casos de éxito. Huye del marketing agresivo que se base en superlativos. Identifícate con la experiencia que puedan aportarte empresas como la tuya, que han ido evolucionando satisfactoriamente su negocio, acompañados del mismo partner cuya solución ha tenido una incidencia directa en ese crecimiento.

### 3

## ¿Necesito una solución ERP estándar o personalizada?

A grandes rasgos, hay dos opciones principales, aunque con matices, a la hora de seleccionar un ERP.

La primera es la estándar, que en ocasiones parece más fácil de implantar pero esconde la dependencia de una sola tecnología. Esto supone un riesgo ya que si cae en desuso, de nada habrá servido el esfuerzo y tiempo invertido en ella.

La otra alternativa, es el desarrollo a medida, con miles de horas de integración. Aquí el riesgo es que esa inversión quede desactualizada en cuanto haya cualquier cambio competitivo o normativo. Si esto ocurre, nos enfrentamos a la posibilidad de que toda la inversión se pierda a la mínima que se produzca cualquier cambio regulatorio o que, simplemente, no se puedan aprovechar algunas de sus funcionalidades. Peor aún, esto puede hacer que esa empresa se vea atado a una tecnología con 10 o 15 años de antigüedad, y seguro que su empresa no es la misma que hace 10 o 15 años.

El mercado actual es extremadamente competitivo. Y la única forma de sobrevivir es mediante la diferenciación. Si optas por una solución estándar has de vigilar que tenga capacidad de personalización. Si no es así, podrías caer en una situación de difícil vuelta atrás. El mercado te exige un alto nivel de adaptación a tus clientes y la solución estándar podría no ofrecerte esa capacidad.

Busca un tipo de ERP que te permita la convivencia de ambos mundos. Un modelo estándar que, a la vez, sea capaz de incorporar todas las ventajas competitivas del desarrollo a medida. Es decir, tecnología que se adapte a las necesidades concretas de cada empresa, sin prescindir de la evolución tecnológica o funcional de un producto estándar. Una alternativa con la capacidad de actualizarse periódicamente, sin perder las ventajas competitivas sostenibles. Y todo ello de forma autónoma, para que la empresa siempre sea dueña de su propio destino... y por supuesto en distintas modalidades de *cloud* u *on-premise* lo que prefieras.

“El mercado actual es extremadamente competitivo. Y la única forma de sobrevivir es mediante la diferenciación. Si optas por una solución estándar has de vigilar que tenga capacidad de personalización.”



## 4

¿Es mejor un ERP Suite/ Solución vertical o mejor decantarse por la opción modular?

En el mercado del software empresarial se ha creado la tendencia de diseñar **soluciones ERP verticales**, más accesibles y alineadas con la actividad específica de la empresa. Es una modalidad interesante ya que son paquetes que se implementan rápidamente y con el valor agregado de que suponen menores personalizaciones (*customizaciones*).

Por otra parte, **la alternativa modular**, que ofrece la posibilidad de elegir aquellos elementos del software que el negocio necesita. Debes preguntarte: ¿Realmente a día de hoy es necesario contratar el módulo de CRM? Una solución modular puede proporcionar importantes ahorros en los costes. Por ello, es recomendable averiguar primero qué componentes del ERP son esenciales. Y a partir de ahí comprar y/o alquilar únicamente los estrictamente necesarios.

En definitiva, te recomendamos que siempre tengas en cuenta **tus necesidades actuales además de tus previsiones de desarrollo futuras**. Por este motivo, es muy beneficioso contar con el *partner* tecnológico adecuado. Un proveedor serio y capaz, que se adapte a ti y a las necesidades reales de tu compañía, no sólo a su oferta comercial.

“Es muy beneficioso contar con el *partner* tecnológico adecuado. Un proveedor serio y capaz que se adapte a ti y a las necesidades reales de tu compañía.”

## 5

¿Cloud pública o privada... o mejor en tus instalaciones (on-premise)?

En general, se puede **elegir entre un sistema ERP instalado localmente (on- premise) esto es en tus instalaciones o una solución en la nube (Software as a Service), que tanto puede ser pública, compartida con otros, o privada, una nube sólo para ti.**

Los sistemas ERP instalados on-premise ofrecen en general, una gran flexibilidad de personalización. No obstante, la empresa necesita tener el conocimiento tecnológico para mantener el sistema, evolucionarlo, copias de seguridad, etc. Además de requerir la compra de licencias y de toda la infraestructura, lo que eleva significativamente la inversión inicial. En cambio, Los puntos fuertes de las soluciones en la nube son al menos dos. Por un lado su facilidad de entrada, ya que no requiere compra de infraestructuras y por el otro, el hecho de que el todo este conocimiento lo pone el proveedor. De esta forma, la empresa dedica su tiempo y personas 100% a su negocio

En general, **el rendimiento de una solución en la nube también es más estable, facilita la escalabilidad y es más segura.**

No obstante, el *drama* aparece cuando le propones a algunos proveedores la migración de un sistema a otro. Asegúrate de que el alojamiento de la solución elegida aporte además del espacio la gestión de software, las infraestructuras, la seguridad y los servicios. Un *partner* tecnológico te facilitará mover tus procesos tanto cuanto quieras. Sin que notes ningún cambio en la funcionalidad de tu software de gestión. Con total libertad y sobre todo actuando de más a menos, esto es sin que su participación sea apenas necesaria una vez la solución funcione perfectamente.



## 6

¿Contarás con el suficiente soporte y formación una vez implantado?

**Debes considerar al servicio de soporte como parte de la solución.** Es decir, una vez la solución está en marcha, debes asegurarte que cuentas con un servicio de soporte, además de la formación para aprovechar al máximo la herramienta. Es importante determinar cuál es la extensión de estos servicios: ¿Qué tipo de asistencia online ofrece? ¿Está incluido el servicio de asistencia personal para el mantenimiento del sistema? Pero la pregunta más importante: ¿Es el proveedor de ERP conocedor del sector y de los principales desafíos a los que el negocio se tendrá que enfrentar? Parece una pregunta estúpida pero no lo es, **el mercado de la venta de ERP tiene muy pocas barreras de entrada y muchos de los integradores de las soluciones acumulan menos de cinco años de experiencia implantando las mismas.**

**No menosprecies el servicio de soporte y sobre todo que ellos no te menosprecien a ti.** Lo que para determinado proveedor no es más que un ticket de incidencia, puede representar un colapso para tu empresa. Un partner tecnológico debe reaccionar inmediatamente y subsanar el problema como si ocurriese en su propio negocio. Sin duda, contar con un buen soporte es importante. Pero es igualmente importante asegurar que todo el personal que utiliza la solución esté bien formado y, si es posible, certificado en los módulos que utiliza. De esta forma te asegurarás que todos los usuarios sacan el máximo partido a la herramienta. Reduciendo así el número de veces que la empresa quede parada, esperando al servicio de soporte, por desconocimiento de la solución.

## 7

¿Tienes identificados la totalidad de los costes de tu proyecto ERP?

En todas las empresas los recursos son finitos, y la gran mayoría de las empresas destinan partidas presupuestarias para tecnología muy ajustadas con poco personal técnico y escasos administradores de tecnología. Por este motivo, cuando inicies el proyecto de implantar un ERP en tu empresa, debes tener en cuenta que la implementación de un ERP no es una ciencia exacta y que el tiempo es dinero, por lo que si no has apostado por un partner tecnológico, puedes incurrir en desviaciones tanto temporales como económicas en el proyecto. Deberás tener en cuenta la totalidad de los costes asociados al proyecto:

- Costes iniciales.
- Costes de implementación.
- Cargos de soporte técnico.
- Cargos por mantenimiento.
- Costes licencias
- Política de actualización y coste de estas
- Etc.

## 8

## ¿Cumple el ERP elegido todas las normativas?

La mayor parte de los **datos personales** que utilizan las empresas se almacenan en su ERP. Por este motivo, debe ser el mismo ERP el que aporte todas las herramientas necesarias que te ayuden al cumplimiento del nuevo **Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)**, la normativa europea de protección de datos de obligado cumplimiento para todas las empresas, independientemente de su tamaño.

Además de los nuevos mecanismos de la agencia tributaria como el suministro de información inmediato (SII), el cual obliga a determinadas empresas a gestionar los libros de registro del IVA a través de la sede electrónica de la AEAT. El cual reduce el número de modelos tributarios y cumpliendo con el plazo máximo de presentación de cuatro días.

Corroborar que tu ERP puede hacer frente a las nuevas exigencias normativas nacionales y por supuesto internacionales.

“Corroborar que tu ERP puede hacer frente a las nuevas exigencias normativas nacionales y por supuesto internacionales.”

## 9

## ¿Cómo asegurarte el retorno de inversión en tu ERP?

Nunca consideres un proyecto de implantación de un ERP como un gasto. Si tienes en cuenta, antes de escogerlo, todos los puntos que te ofrece este documento, recuperarás la inversión con creces. Existen campos clave en los que podrás observar los beneficios:

- ▶ **Productividad en los procesos:** Un sistema ERP te permitirá incrementar los niveles de productividad, tanto en los procesos de negocio como en el equipo de colaboradores, gracias a la optimización y automatización de procesos productivos.
- ▶ **Toma de decisiones más acertadas:** El ERP facilita el acceso a toda la información de la empresa en tiempo real. Esto significa mayor visibilidad del negocio, mayor control y por supuesto, un mejor proceso de toma de decisiones de negocio. Dile adiós a las corazonadas y minimiza los errores humanos.
- ▶ **Ahorro de costes operativos:** Tener completa visibilidad de los procesos no solo te permitirá eliminar y optimizar las tareas ineficientes. Además te permitirá su automatización, haciendo posible que tu recurso más importante, tu equipo, pueda focalizarse en tareas con verdadero valor añadido para tu negocio.
- ▶ **Satisfacción del cliente:** Por medio de las mejoras que logra en los procesos de tu empresa, un ERP ayuda a incrementar el nivel de satisfacción de los clientes. Lo que se convierte en una ventaja competitiva, en mayores oportunidades de ventas y crecimiento.





## 10

### ¿El proveedor de ERP tiene una clara estrategia de producto a largo plazo?

Este aspecto tiene influencia en casi todas las FAQs anteriores. Prioriza la selección de un partner tecnológico. La tecnología cambia continuamente lo que hace que haya muchas entradas y salidas en el mercado de los ERP. No caigas en los cantos de sirena del marketing agresivo e hiperlativo.

Asegúrate de contar con un socio que esté siempre en línea con tus necesidades, que sea capaz de adaptarse a los cambios de tu negocio y de dar continuidad funcional al ERP a medida que la tecnología evoluciona. Por este motivo debes, además del precio, tener en cuenta los siguientes aspectos para ver si estas ante un posible socio tecnológico válido para el futuro:

- ¿Qué nivel de *encorsetamiento* cuenta sus soluciones?
- ¿Qué coste tendrían a posteriori las personalizaciones?
- ¿Invierte en investigación y desarrollo?
- ¿Qué política tiene con las actualizaciones de producto?
- ¿Cuenta con tecnología puntera?
- ¿Cuenta con casos de éxito que apoyan su posicionamiento?
- ¿Cuántas versiones de producto tiene vigentes e instaladas?
- ¿Cuántos años lleva en el sector?

## Sobre ekon

ekon es el líder español en soluciones de gestión empresarial en Cloud para la Pyme. Gracias a su plataforma en la nube, las soluciones de ekon proporcionan a las empresas la flexibilidad, agilidad y adaptabilidad necesarias para alcanzar la excelencia operativa en un mercado cada vez más cambiante.

Diariamente, más de 4.000 empresas y organizaciones de todos los tamaños y de sectores como la industria, la distribución, la salud, la construcción, la ingeniería y la consultoría confían en ekon para adelantarse a sus competidores y avanzar en su agenda digital.

ekon cuenta con cerca de 200 profesionales que trabajan en sus cinco delegaciones situadas en Barcelona, Granada, Madrid, Valencia, y Zaragoza. Junto a ellos, una extensa red de partners que dan la capilaridad necesaria para que todas las pymes españolas puedan disfrutar de sus productos y servicios.

Desarrollado íntegramente en nuestro país, ekon también es un ERP global implantado en empresas de los cinco continentes y adaptado a diferentes idiomas y a legislaciones de los países más habituales, hecho que lo convierte en el aliado perfecto para su internacionalización.

**ekon, innovación digital para la Pyme.**

---



**ekon.es**

**ekon Cloud Computing Solutions**

**T** 902 227 000

**E** [marketing@ekon.es](mailto:marketing@ekon.es)

**Copyright ©**

ekon Cloud Computing Solutions, S.A.U.