Hoja de Ruta para actualizar tu ERP

5 consideraciones que garantizan su rentabilidad a largo plazo

www.exp.pe

Pág. 4 1

¿QUÉ ES Y POR QUÉ UN PROGRAMA ERP? 5 MEJORAS DIRECTAS QUE AGILIZAN TU NEGOCIO

Pág. 6 2

CUÁNDO ACTUALIZAR UN ERP: EL CAMBIO SIN RIESGOS

Pág. 8 3

SOFTWARE DE GESTIÓN ERP: ¿COMPRA O SUSCRIPCIÓN (SAAS)?

Pág. 10 4

USO AVANZADO: CÓMO INTEGRAR VENTAS, STOCK Y PRODUCCIÓN EN UN SISTEMA ERP

Pág. 12 5

ERP PARA PYMES: ¿CÓMO SACAR PARTIDO AL BIG DATA?

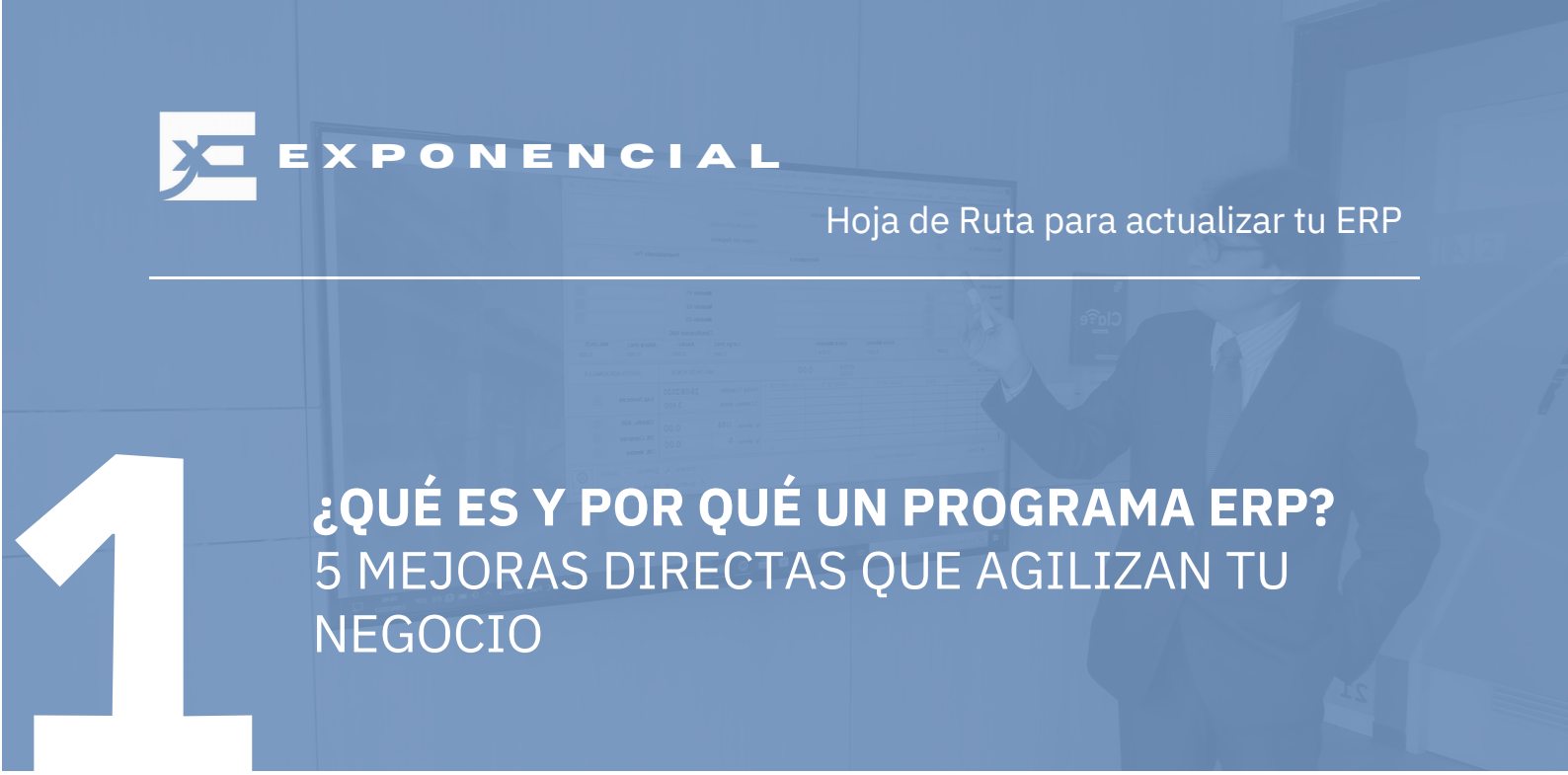
INTRODUCCIÓN

Un **software ERP** (*Enterprise Resource Planning*) es una solución imprescindible que automatiza la gestión empresarial y dota a los gestores de una visión global del negocio que facilita su optimización continua.

Pero la complejidad del entorno en el que se mueven las organizaciones es tal hoy en día que ya no vale cualquier **ERP**. La exigencia de agilidad, rapidez y flexibilidad es máxima, y no todos los **ERPs** son capaces de alinearse con el nuevo ritmo del mercado.

La tan cacareada transformación digital de las empresas no es un futurible, es una realidad y una necesidad. Y en esta los **ERPs** juegan un papel fundamental. Es tiempo de revisar el grado de adaptación de nuestro **ERP** a esta nueva situación, y acometer su actualización seleccionando aquella herramienta que nos asegure poder participar con plenas garantías en este nuevo marco, en el que la supervivencia se vincula a la capacidad para generar nuevos modelos de negocio y reinventarse día a día.

Con este **eBook** entenderás el valor real de un **ERP**, cómo detectar su vigencia e identificar las funcionalidades obligatorias que debe proporcionarte un sistema de gestión empresarial moderno e innovador para que su despliegue/renovación nunca sea un gasto y siempre una inversión rentable.



1 ¿QUÉ ES Y POR QUÉ UN PROGRAMA ERP? 5 MEJORAS DIRECTAS QUE AGILIZAN TU NEGOCIO

La velocidad con la que se realizan las transacciones económicas hoy en día hace inviable que las empresas continúen administrando su negocio con métodos manuales apoyados en softwares básicos de ofimática o simples programas de contabilidad. Ni los consumidores ni el mercado van a esperar por ellas.

Tienen a su favor que existen numerosas soluciones de negocio para pymes con las que dar un salto cualitativo en el control de la operativa del día a día. Dentro de estas, los software de gestión ERP son una pieza crítica con la que centralizar, automatizar y poner en orden los distintos procesos y departamentos empresariales para que todos ha- blen el mismo idioma y compartan la misma información.

LOS EFECTOS INMEDIATOS DE IMPLANTAR UN SOFTWARE ERP

Comprar un programa **ERP** tiene un efecto directo sobre algunos de los retos críticos de la administración diaria de las organizaciones:

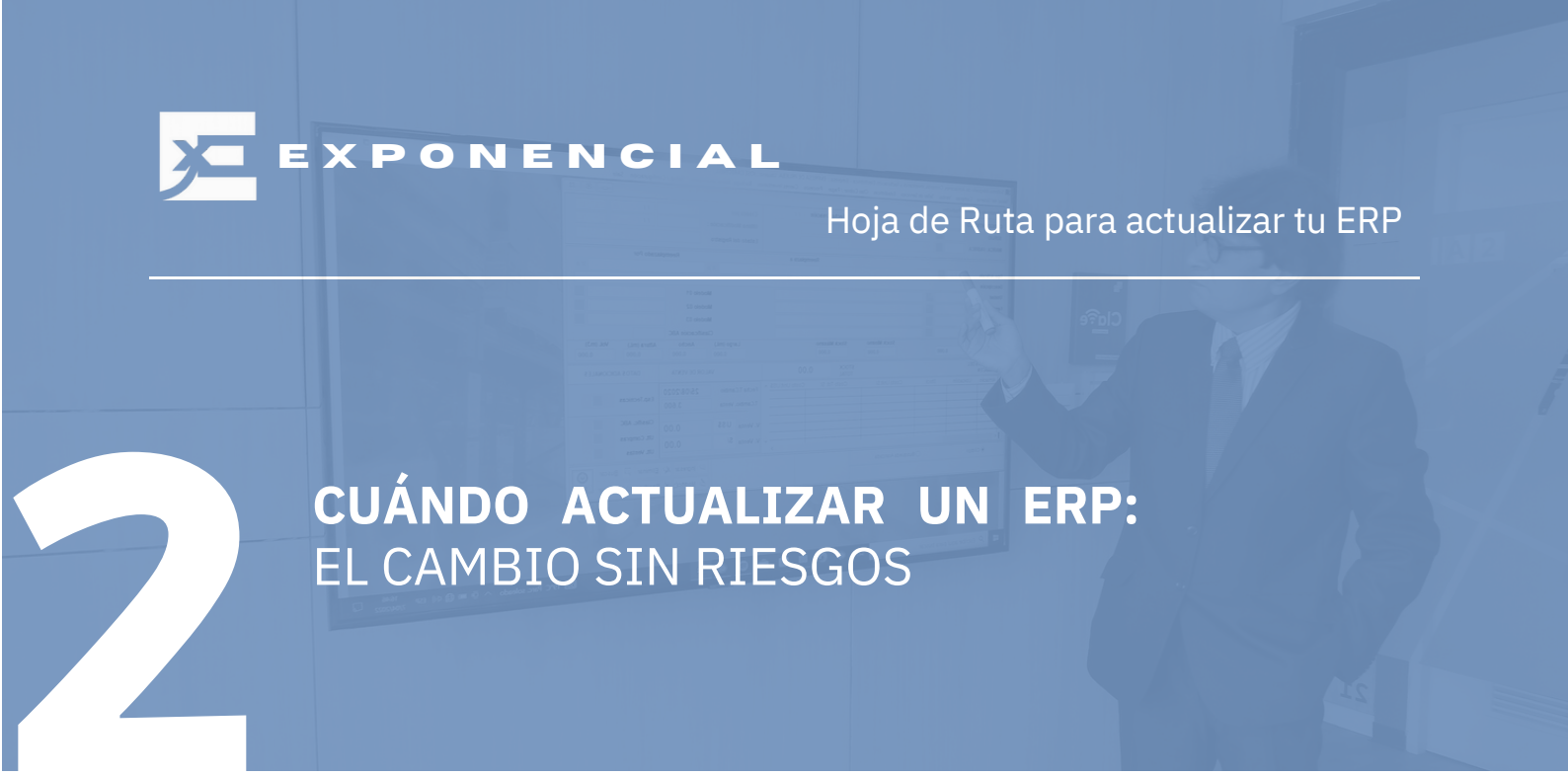
1. Mayor sencillez: Un solo software para la gestión de toda la empresa con datos únicos. La utilización de distintos programas para diferentes procesos (cobros, pagos, tesorería...) dificulta al máximo la administración; además, la información queda 'secuestrada' en silos impidiendo su aprovechamiento por las distintas áreas. En un sistema ERP se centralizan y automatizan todos los flujos críticos (desde la clásica contabilidad a gestión de proyectos, marketing, producción...), de manera que los usuarios pueden visualizar en tiempo real cualquier nuevo dato generado.

2. Análisis del negocio: Planificación de la demanda. Este es solo uno de los muchos análisis que permite realizar un sistema ERP avanzado. Poder ajustar la demanda a la realidad evita el sobredimensionamiento del inventario, simplificando su rotación y ciclo de vida. Este análisis sobre la demanda ayuda a descubrir también, por ejemplo, si el equipo de ventas puede vender más y optimizar sus esfuerzos.

3. Más eficiencia: Redefinición de los procesos. Una vez sustituidos las operativas manuales y los sistemas legacy, es imposible mantener los mismos flujos que se aplicaban a los procesos. Es necesario rediseñar los procesos con las nuevas capacidades que aporta un moderno programa **ERP** para hacerlos lo más eficientes posibles. Esta labor debe acompañarse de métricas de rendimiento y planes de transición para asegurar su éxito. En esta labor, es fundamental contar con un socio tecnológico especializado capaz de alinear la tecnología con las necesidades particulares de cada negocio.

4. Máxima conexión interdepartamental: Competitividad en tiempo real. La capacidad de un sistema de ERP para vincular entre sí los distintos procesos y a los empleados de arriba abajo, maximiza su ROI. Que, por ejemplo, servicio al cliente se conecte con producción, este a contabilidad o a ventas, etc., permite detectar nuevas oportunidades de negocio o incidencias en tiempo real que son clave para optimizar el negocio.

5. Impulso de la productividad: Satisfacción del usuario final. Un software **ERP** intuitivo, sencillo de aprender, que facilita las transacciones y su trabajo comparándolo con la situación anterior, es la mejor carta de presentación para contar con la complicidad de los empleados. Trabajar en un entorno cómodo impulsa su productividad pudiendo fijar métricas y ver su evolución, dentro del propio sistema **ERP**, para adaptar el día a día en función de estas.



2 CUÁNDO ACTUALIZAR UN ERP: EL CAMBIO SIN RIESGOS

Si algo estamos aprendiendo en estos tiempos de cambios continuos es que nada vale para siempre... y menos la tecnología. Las organizaciones tienen que comprender que, si quieren participar en la nueva economía digital, necesitan revisar continuamente el potencial de sus **soluciones de negocio**, y en concreto de los **software de gestión ERP**, para responder a las nuevas demandas del mercado. Pero esto tampoco significa que, cada poco tiempo, haya que poner todo 'patas arriba'. Invertir en TI siempre supone un considerable desembolso económico que hay que saber rentabilizar adecuadamente.

Implementar un programa ERP es un hito que marca un antes y un después. Sus beneficios lo compensan, pero hay que reconocer que su puesta en marcha conlleva un cambio de mentalidad y un importante esfuerzo organizativo.

Por eso, muchas organizaciones se resisten a aceptar que, con el tiempo, su sistema rey se ha quedado obsoleto y pide a gritos una renovación. Acomodadas en su uso diario, van estirando sus funcionalidades al máximo sin darse cuenta de que ya existen otras prestaciones que mejoran estas, agilizan los procesos y permiten afrontar nuevas oportunidades de negocio a las que ahora tienen que renunciar.

Para evitar esta situación, es crítico que, al **adquirir un software ERP**, las organizaciones valoren la capacidad del proveedor para evolucionar y mejorar ese producto, paulatinamente, mediante actualizaciones que eviten tener que sustituir por completo la solución, provocando cambios bruscos que pongan en riesgo la operativa del negocio.

LA IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS DE MANTENIMIENTO TI

Actualizar el sistema ERP es como llevar el coche al taller; los 'arreglos' puntuales evitan el desguace. Pero al igual que con el coche todos queremos contar con un mecánico de confianza que nos guíe, en tecnología es básico trabajar mano a mano con especialistas de **servicios de mantenimiento IT** que conozcan las posibilidades del programa ERP y su mejor adaptación a cada empresa.

Una **consultora TI experta** resulta un aliado imprescindible a la hora de repasar conjuntamente los módulos en uso y detectar las actualizaciones más pertinentes. Y lo es porque un socio tecnológico que entienda el negocio vincula sus necesidades a otras funcionalidades que todavía no se utilicen y a mejoras incorporas en el ERP original que el cliente desconoce. Además, se encarga de la integración de las nuevas actualizaciones con el resto de los sistemas corporativos, así como de la formación de los usuarios.

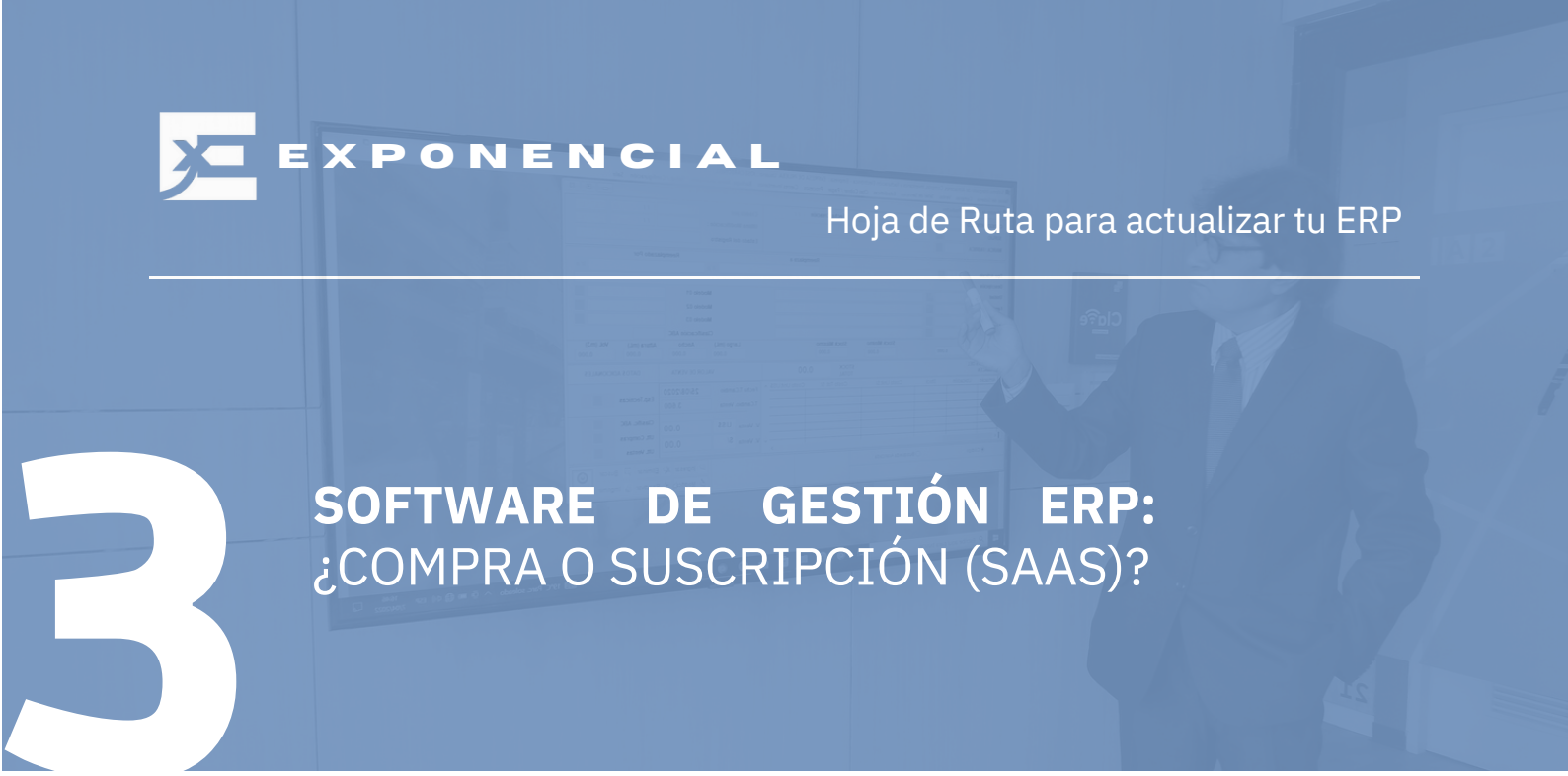
Cada empresa tiene sus prioridades, pero hay algunas funciones que un ERP debe aportar hoy en día para impulsar la competitividad en las empresas... si no es así, decididamente es tiempo de actualizar.

- **Herramientas de análisis.** Los ERPs avanzados ya incorporan funcionalidades de business intelligence para facilitar la toma de decisiones: reportes, cuadros de mando, indicadores de negocio (KPIs), etc.

- **Flujo de facturación y eFactura.** Integración de facturas en ciclos de gestión documental (digitalización, examen, detección de datos, contabilización...), así como recepción y emisión de facturación electrónica.

- **No solo contabilidad y finanzas.** Un programa ERP moderno permite gestionar múltiples áreas vinculándolas entre sí. Incluso procesos tan complejos como proyectos (planificación, lanzamiento de productos, seguimiento...) o fabricación (planificación, conexión con el equipo productivo y el personal de planta...).

- **Interfaz cada vez más intuitivo.** La potencia que hay detrás de un **software ERP** puede desaprovecharse si no cuenta con un front-end atractivo que sea fácil de utilizar. Incorporar buscadores con filtros o simplemente colores distintivos a campos, filas, desgloses, etc., son algunos ejemplos que aumentan la productividad de los empleados y su satisfacción con la solución.



3 SOFTWARE DE GESTIÓN ERP: ¿COMPRA O SUSCRIPCIÓN (SAAS)?

Si atendemos a los mensajes corporativos que lanzan los grandes proveedores de **soluciones de negocio**, hablamos de **software de gestión ERP**, y que no dejamos de ver en las redes sociales, el modelo SaaS (Software as a Service) debería estar ampliamente implantado en la mayoría de las empresas. Pero la realidad es muy distinta.

A priori, la posibilidad de acceder fácilmente vía Internet a una aplicación mediante el pago de una suscripción fijada según el consumo que se haga de ella (usuarios, tamaño base de datos, módulos en uso...), debería resultar lo suficientemente atractiva para las Pymes. Sin embargo, la compra on-premise continúa siendo su principal opción a la hora de implementar un **programa ERP**.

Nosotros, como especialistas en **implementar soluciones de negocio para empresas Pymes en Lima**, y el resto del Perú, explicamos a nuestros clientes las características y ventajas de uno u otro modelo comercial sin inclinarnos favorablemente por alguno, ya que ambos tienen puntos fuertes y débiles. Son las empresas las que, analizando sus necesidades, presupuestos y liquidez, deciden compra o suscripción.

SOLUCIONES DE NEGOCIO: ¿GASTO O INVERSIÓN CONTINUA?

Y, por lo general, siguen apostando por la modalidad on-premise porque ven más clara su amortización y ROI. Para las empresas, un software todavía es un activo y en su contabilidad lo tratan como tal, es decir, imputándolo como un gasto puntual. No han evolucionado hacia el concepto de software como una herramienta o servicio continuo y necesario que les permite aportar valor a sus procesos. Esta

consideración es la base del SaaS y justifica el gasto mensual o anual recurrente en los diferentes ejercicios.

Como en el ámbito de las infraestructuras suele ocurrir prácticamente lo mismo, de momento, las empresas prefieren aprovechar su **arquitectura TI** física para desplegar sus **soluciones de negocio** sin considerar los ahorros en compras y actualizaciones de hardware que obtendrían optando por la suscripción.

ON-PREMISE O SOFTWARE AS A SERVICE (SAAS): ¿QUÉ RESULTA MÁS CARO?

Existe una especie de 'mantra' establecido que calcula que los costes de suscripción a medio plazo, pongamos cinco años, son más caros que el gasto incurrido en la compra de licencias atendiendo a ese mismo periodo de tiempo. Y todo ello, incluso, teniendo en cuenta que los costes por mantenimiento están incluidos en la versión SaaS, debiendo pagarse aparte en la modalidad de adquisición. A favor de la opción de compra juega el hecho de que suele acompañarse de descuentos, inexistentes en SaaS, y de actualizaciones que dan seguridad a la inversión realizada.

Mientras, los fabricantes de tecnología viven su particular esquizofrenia. Actúan como evangelizadores del cloud computing, pero a la vez, hoy por hoy, sus ingresos continúan proviniendo de la venta de licencias mayoritariamente. La cuestión es que el modelo as a Service, la Nube, es un entorno que ha llegado para quedarse, pero la transición definitiva hacia él parece que va a llevar más tiempo de lo esperado. Y es a largo plazo donde el SaaS encontrará, sin duda, su sitio. Lo que sí es importante que tengan en cuenta las organizaciones es que, ya sea al adquirir un **programa ERP** al contratarlos como SaaS, siempre van a tener que afrontar una serie de tareas clave que van a determinar el éxito de la implantación, y en ellas resulta crítico contar con un socio tecnológico que les guíe.

4 USO AVANZADO: CÓMO INTEGRAR VENTAS, STOCK Y PRODUCCIÓN EN UN SISTEMA ERP

Nadie discute ya el valor de un **sistema ERP** como herramienta imprescindible para gestionar las empresas. Hace tiempo que dejaron de ser **soluciones de negocio TI** solo al alcance de las grandes compañías para implantarse con la mayor normalidad como **software de gestión para Pymes**. De igual manera, en un primer momento, los **programa ERP** se centraron en los procesos administrativos y financieros para, poco a poco, expandir sus funcionalidades y beneficios a otras áreas, como compras y ventas, logística, servicios, producción... hasta, prácticamente, integrar todos los procesos de negocio.

Y es que un **ERP** no puede ser entendido como un simple **software informático.** Si se quiere rentabilizar la inversión de adquirir un **sistema ERP**, es necesario trasladar su potencial a otras áreas. Eso es posible con propuestas que permiten, gracias a su estructura modular, interrelacionar los procesos de distintos departamentos críticos para facilitar su operativa diaria y dotarla de la máxima eficiencia.

BENEFICIOS DE UN SISTEMA ERP EN ENTORNOS DE FABRICACIÓN

Hablamos de un tipo de **solución de gestión de empresas TI** capaz de agilizar los procesos, incluso en complejos entornos de fabricación. De hecho, centrándonos en un escenario de fabricación, el engranaje que se alcanza entre las áreas de ventas, stock, producción y compras dentro de un **sistema ERP** avanzado es una ventaja competitiva que bien merece una actualización del ERP corporativo si no se cuenta con ella.

Implementar un software ERP en Pymes permite que cualquier empresa fabricante se beneficie de un entorno de trabajo fluido en el que las órdenes de venta sean inmediatamente valoradas por stock, producción y compras para agilizar su envío. Gracias a las capacidades

de Business Intelligence del propio programa, estos departamentos realizan previsiones analizando datos estadísticos que les permiten estar preparados para responder, inmediatamente, a los pedidos, ya sea activando productos en stock o bien iniciando procesos de producción con la compra de materiales que sean necesarios.

Los responsables del stock cuentan con herramientas e información para controlar rotaciones e inventarios por segmentos de productos que aseguran su correcta gestión. Por su parte, compras puede activar, rápidamente, desde el mismo **ERP** la adquisición del material oportuno para realizar la producción de los ítems solicitados, ya sea porque no tienen existencias, porque resulta muy caro tener excesivo stock o porque hay que responder a un pedido con condiciones extraordinarias.

Esta flexibilidad para actuar sea el caso que sea es posible porque en el módulo de compras del **software ERP** reside toda la información necesaria para, según las características del encargo, seleccionar distintos proveedores, comparar sus precios, sus plazos de entrega, procesos de facturación anteriores, etc., y así realizar la más rápida y correcta elección.

Por su parte, el área de producción (que de por sí utiliza el sistema ERP para definir los escandallos de composición de los productos y las operaciones de su fabricación), en comunicación con ventas, stock y compras, pone en marcha en el momento oportuno la fabricación del artículo solicitado. Para ello cuenta con un completo sistema de calendarios de trabajo por centro y operario (con la imputación de materiales y horas de trabajo), así como la capacidad de replanificar entregas según prioridades.

PROGRAMA ERP: MONITORIZACIÓN DE PROCESOS PARA FIDELIZAR AL CLIENTE

Lo importante de los **ERPs** es que, no solo aportan un entorno de trabajo completo para cada una de estas áreas, sino que, a la vez, como si de un todo se tratara, permiten realizar una monitorización continua de los procesos en marcha para, paralelamente, tener una visión general de la evolución del pedido y así poder informar puntualmente al cliente. Esta información es clave a la hora de lograr su fidelización.

5 ERP PARA PYMES: ¿CÓMO SACAR PARTIDO AL BIG DATA?

Grandes, medianas y pequeñas... todas las empresas se enfrentan a un volumen de datos en continuo crecimiento procedente de distintas fuentes que es necesario gestionar para incorporar al negocio los que aporten realmente valor. Big Data no es un concepto que solo afecte a las compañías del IBEX 35. Es un entorno del que las Pymes pueden obtenerse muy buenas oportunidades de negocio si se cuenta con las **soluciones de negocio** TI apropiadas.

Y entre estas el **programa ERP** corporativo debe tener un protagonismo destacado, no en vano es el esqueleto sobre el que se sustenta la gestión de toda la empresa. Pero para ello debe ser un **software ERP** capaz de responder a los nuevos requisitos de la era digital. ¿Qué quiere decir eso? Pues que los sistemas ERP diseñados para la era industrial ya no son eficaces. Se han quedado tan antiguos como los teléfonos con cable o los faxes.

Muchas empresas todavía utilizan **software de gestión ERP** que fue concebido para entornos y procesos que han cambiado radicalmente hoy en día. Son soluciones que proporcionan herramientas enfocadas a la gestión de activos tangibles (fábricas, inventarios, equipos, contabilidad...), pero no de activos intangibles, es decir de datos, que son la 'gasolina' de la economía digital.

IMPLANTAR UN ERP ANALÍTICO

Las empresas que quieran ser competitivas en la nueva economía digital necesitan implantar un programa ERP con capacidades analíticas que les permita participar del paradigma Big Data para optimizar sus procesos y detectar nuevas oportunidades de negocio. Y con ese objetivo, ¿cómo elegir el mejor software de gestión ERP?

Algunas pistas clave: Debe...

- Ser capaz de integrarse con múltiples fuentes, tanto internas como externas (partners, proveedores, Open Data...).
- Permitir la gestión de datos estructurados y no estructurados (fotos, vídeos, post, tweets, emails...)
- Interactuar con sistemas y recursos TI no solo on-premise y locales, sino también Cloud para proveerse como servicio impulsando la movilidad y garantizando una flexibilidad y una escalabilidad prioritarias hoy en día para las empresas.

Esta inteligencia analítica tiene que ofrecerse mediante sencillos interfaces y de manera horizontal por toda la empresa para que el personal de sus distintos departamentos pueda cruzar y contrastar, en cualquier momento, los datos que necesite para solventar múltiples escenarios, como por ejemplo:

- Identificar a los proveedores más adecuados
- Fijar los precios más rentables
- Seleccionar a los mejores candidatos para cubrir un puesto de trabajo
- Detectar una actividad fraudulenta
- Prever y planear demandas
- Optimizar los turnos del personal
- Comparar consumos energéticos y determinar el mejor periodo para lanzar una producción
- Conocer el coste de adquisición de nuevos clientes

Todas esas decisiones se toman a partir de métricas aplicadas a múltiples variables, desde los gastos recurrentes por mes al coste de adquisición de nuevos clientes. Muchas de esas métricas se basan en conceptos nuevos que conviene divulgar entre el personal para que sea capaz de detectar valor en los muchos datos que 'alimentan' los **sistemas de gestión ERP.**

Y es que ya no vale solo con auditar los estados financieros. Hoy en día, por ejemplo, el análisis del tráfico web puede aportar información muy reveladora que impacte mucho más en la oferta de la empresa y en la captación de clientes en potencia que cualquier aspecto contable tradicional.

Exponencial Perú

Exponencial Peru S.A.C. es una empresa de capital peruano, fundada en 2021, que diseña e implanta soluciones de negocio y Gestión (**ERP/WMS/TMS**) ágiles, sencillas y asequibles para empresas dentro de Latinoamérica.

Combina su especialización en proyectos **ERP, WMS** y **TMS**, con una alta experiencia en venta de equipamiento tecnológico para la mejora de eficiencias en procesos industriales, tales como PDA, Impresoras Industriales, Lectores de código de Barras y más.

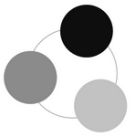
Como **Casa de Tecnología**, la compañía cuenta con una amplia expertise en la implementación de las soluciones y marcas líderes en el mercado de la gestión empresarial como Zebra Technologies, Honeywell, Datalogic, Custom Américas, SOTI, Ivanti, DELL Technologies y **XMARTLAN** que es nuestra Suite ERP, además de FACTEX un software de facturación para PYMES.

Exponencial prioriza el conocimiento de la realidad del negocio de sus clientes con el fin de poder identificar y proponer, siempre de forma independiente, las soluciones disponibles en el mercado que mejor se adaptan a cada situación y/o necesidad. Para ello, incorpora en sus proyectos una metodología propia basada en la comprensión de los procesos, de las personas que intervienen en los mismos y de la tecnología a aplicar.

Cada proyecto se desarrolla en distintas fases orientadas a la consecución de los objetivos pactados con el cliente:

- Análisis
- Implantación / Desarrollo
- Instalación y puesta en marcha
- Formación
- Soporte
- Externalización TI

Exponencial tiene sus oficinas centrales en Lima y cuenta con capacidad para desarrollar su labor en todo el territorio nacional. Más de 100 empresas referentes en sus respectivas áreas de actividad ya han confiado a Exponencial la evolución de sus tecnologías. Para más información, visite nuestra web corporativa: **www.exp.pe**



© 2023 Exponencial Perú SAC. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción de cualquier parte de este documento sin la previa autorización por escrito de Exponencial Perú SAC.