

INFORME TÉCNICO

El Valor de una Verdadera Plataforma ERP en la Nube

Perspectivas de NetSuite





Toma asiento y disfruta.
Tiempo de lectura: 18 minutos

El Valor de una Verdadera Plataforma ERP en la Nube

Perspectivas da NetSuite

Nuestra experiencia

Hoy en día, la computación en la nube permite que las empresas se adapten a los cambiantes modelos de negocio, tanto en el plano estratégico como en el operativo.

Las empresas que disponen de una estrategia de adopción de la nube han aprendido que el valor real de la nube viene con la capacidad de delegar el Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) de una solución completa, desde la infraestructura hasta la aplicación, en lugar de los componentes. También es ampliamente reconocido que una plataforma en la nube reduce la complejidad y el costo total de propiedad y aumenta la confiabilidad, permitiendo procesos de desarrollo más rápidos y reduciendo los riesgos. Las empresas que adoptan un enfoque de sistemas en servidores locales dejan de aprovechar muchos de los beneficios de la nube y enfrentan una serie de inconvenientes.

En el estado actual del mercado, no todos los proveedores de nube son capaces de proporcionar una oferta integrada, y esto obliga a las compañías a gestionar más nubes de las que desean.

Propuesta de valor de NetSuite

Como compañía líder en el segmento de ERP en la nube, NetSuite no solo ha defendido la causa de proporcionar una verdadera plataforma en la nube, sino que también se ha esforzado continuamente por desarrollar un paquete verdaderamente integrado para nuestra creciente base global de más de 24.000 clientes.

Además, el modelo de interacción con el cliente SuiteSuccess está ayudando a cientos de nuevos clientes a implementar la plataforma más rápidamente y a aprovechar las prácticas de procesos empresariales líderes para generar y obtener valor en sus organizaciones mucho antes de lo que permiten los enfoques tradicionales.

“Mientras que muchos siguen invirtiendo en sistemas obsoletos on-premises, las empresas más impulsadas por la tecnología han centrado su atención en el SaaS y en el software habilitado para la nube. Este enfoque se ha visto impulsado por la necesidad de aplicaciones empresariales flexibles y ágiles que sean relativamente fáciles de implementar, configurar y actualizar.” IDC¹

En este documento, esperamos proporcionar las herramientas para analizar por ti mismo cómo nuestras diversas ofertas de plataformas te ayudarán a cumplir con los objetivos

de tu organización, adaptarte a las futuras interrupciones del sector y lograr ahorros de más del 20% a 50% sólo en TCO².



Nube verdadera



Nube falsa

También se conoce como “nube privada” o “hospedada/híbrida”

Referencia: HBR – The CIO's Guide to Cloud Computing (HBR: Guía sobre computación en la nube para CIO)

¹ IDC MarketScape: Worldwide SaaS and Cloud-Enabled Manufacturing ERP Applications 2019 Vendor Assessment”, Reid Paquin, junio de 2019

² Hurwitz & Associates, The compelling TCO case for cloud computing in SMB, mid-market enterprise (Argumentos de TCO convincentes para la computación en la nube en pequeñas y medianas empresas)

Indice

CAPÍTULO 1

NetSuite El Valor de una Verdadera Plataforma en la Nube: Diferenciadores Clave

Software como Servicio (SaaS) y Arquitectura multiusuario



Software como Servicio (SaaS)

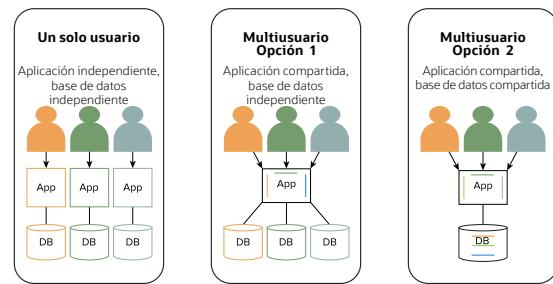
NetSuite pone a disposición ofertas de Software como Servicio (SaaS). Las aplicaciones son accesibles mediante un navegador web o una aplicación móvil. A diferencia de lo que ocurre con el software on-premises, los clientes de NetSuite no tienen que participar en la gestión de la infraestructura de nube subyacente, la cual incluye redes, servidores, sistemas operativos, almacenamiento y actualizaciones de la aplicación.

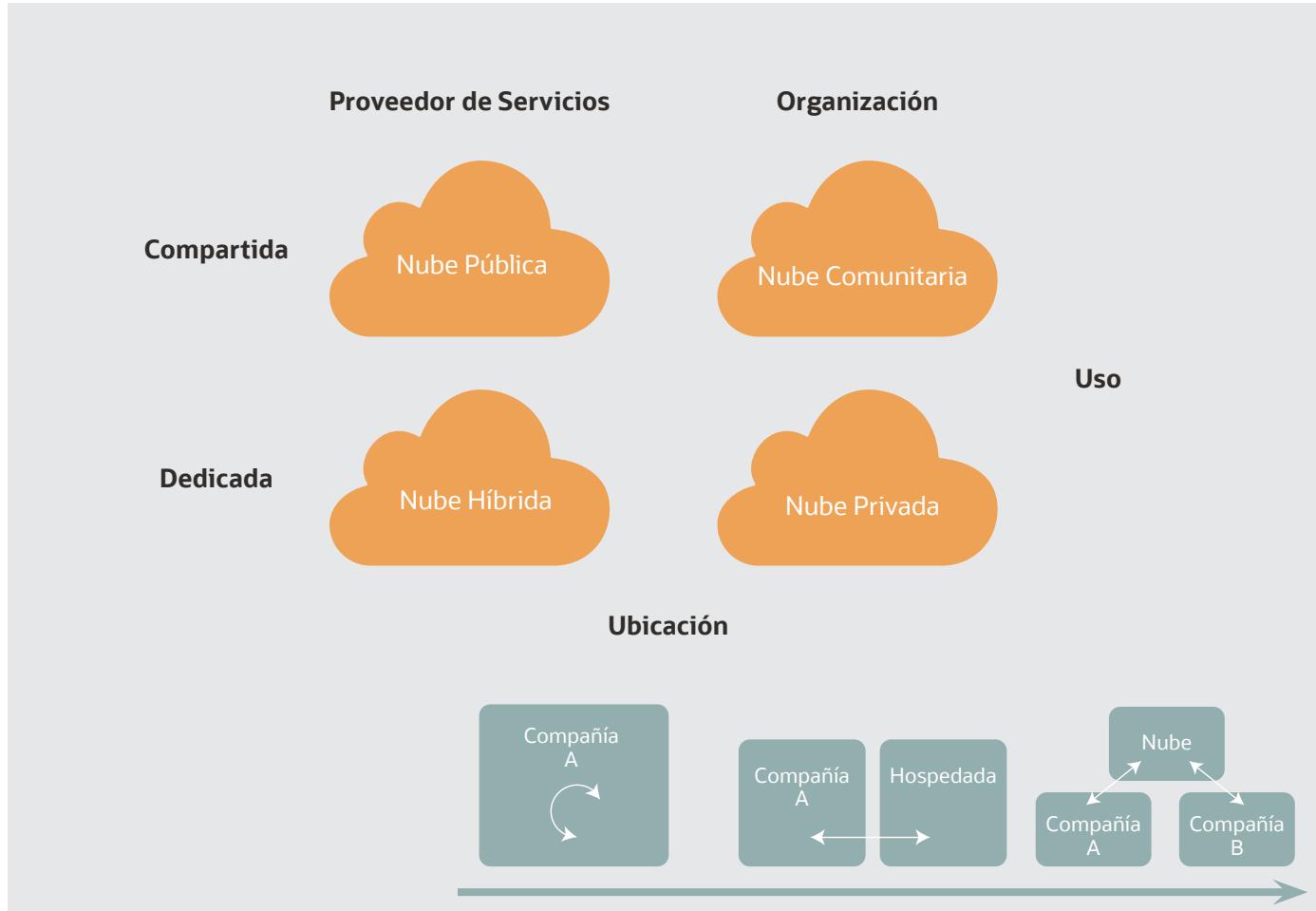


Arquitectura multiusuario

NetSuite cuenta con una sola instancia de aplicación. Cada cliente puede realizar personalizaciones y configuraciones que se representan en su dashboard. Independientemente de lo que puedan afirmar los proveedores de servicios de nube falsa la tenencia múltiple es importante.

Por ejemplo, con un verdadero proveedor de servicios de nube, todos los clientes suelen tener acceso a la misma solución, de la misma nube. Esto les brinda a los clientes un acceso continuo e inmediato a las últimas actualizaciones del producto.





	On-premises	Hospedada	Basada en la nube
Costos de licencia (Único)	Medio	Bajo-medio	Bajo
Costos de mantenimiento de software (costos operacionales/año)	Alto	Medio	Bajo
Costos de suscripción (costos operac./año)	Medio	Bajo-Medio	Bajo
Costos totales de capital	Alto	Medio	Bajo
Recursos de TI (admins/desarrolladores)	Alto	Medio-Alto	Bajo
Hardware/almacenamiento	Alto	Medio	Medio
Costos de actualización	Alto	Medio	Bajo
Plazos de implementación	12-36 Meses	9-18 Meses	4-8 Meses

Protección de sus inversiones en TI



Nube Pública

NetSuite se ofrece como una implementación de nube pública y posee una sola instancia de la aplicación. Esto está alineado con nuestra estrategia de ofrecer SaaS y una arquitectura de multiusuario que permite a todos nuestros clientes disponer de la misma versión de la aplicación a nivel mundial, aprovechando los beneficios de las economías de escala, de la menor necesidad de planificación y de la mejora en la agilidad, adaptabilidad y menores costos de TI.



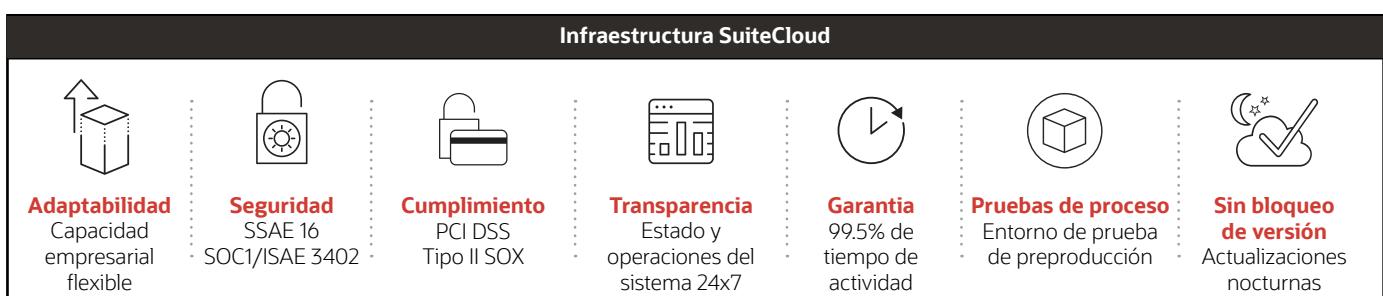
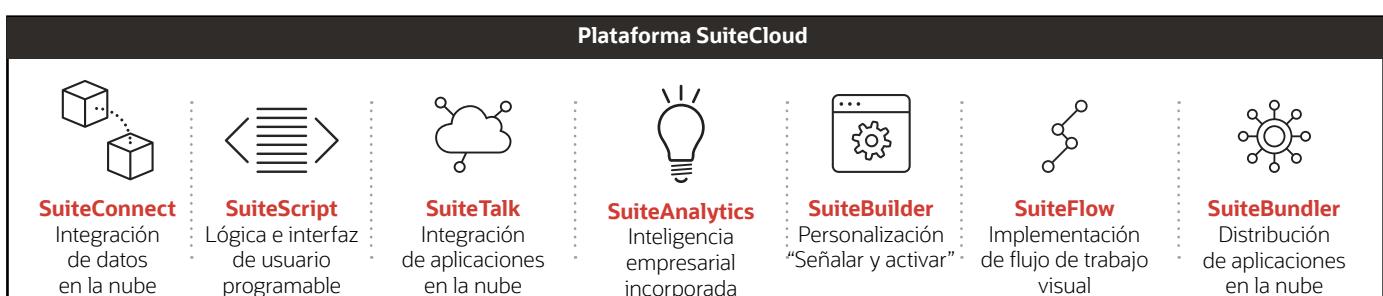
Estrategia de ERP de dos niveles

El sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) de dos niveles es una estrategia empresarial y tecnológica que permite a las organizaciones mantener su inversión en sistemas de ERP existentes, como por ejemplo SAP u Oracle, al tiempo que implementan un ERP basado en la nube, como NetSuite, en nuevas filiales. A medida que las grandes empresas crecen y se reestructuran mediante fusiones y adquisiciones, convirtiéndose en compañías más grandes, una de las estrategias para proteger las inversiones en ERP existentes consiste en adoptar un enfoque de ERP “radial”.

Existen tres modelos “radiales”:

1. Todas las unidades de negocio (la sede y las filiales) utilizan una sola instancia de la aplicación.
2. La sede empresarial y las unidades de negocio utilizan la misma aplicación, pero pueden disponer de más de una instancia.
3. Las unidades de negocio pueden elegir una solución de una lista de soluciones aprobadas, lo que permite que las filiales seleccionen la solución más adecuada de acuerdo con sus requisitos. Por ejemplo, unidades de negocio locales suelen necesitar cumplir con prácticas específicas de facturación al cliente y pago, así como con requisitos reglamentarios locales.

“NetSuite es nuestra única fuente de verdad. Nuestro personal está muy satisfecho con NetSuite y buscamos constantemente maneras distintas de optimizar la solución.” **Dent Wizard**



“NetSuite OneWorld nos proporciona la flexibilidad para incorporar controles financieros a nuestra manera de hacer negocios, en lugar de obligarnos a adaptar nuestros procesos a un producto de software inflexible.” Bankrate

Un conjunto integrado de aplicaciones empresariales



Conjunto integrado

Empresas de prácticamente todos los sectores utilizan software empresarial para gestionar su negocio, pero muchas de ellas siguen teniendo dificultades para gestionar los costos de manera eficaz debido a que los múltiples sistemas provocan cuellos de botella en los procesos y problemas de productividad de los empleados.

Los conjuntos integrados de software empresarial están transformando la forma en que las empresas operan, proporcionándoles la visibilidad y flexibilidad en tiempo real que necesitan para ver lo que sucede con su negocio en cualquier momento y en cualquier lugar.

En un estudio sobre el ROI realizado por la compañía de análisis independiente Nucleus Research, se constató que las empresas que utilizan el conjunto empresarial integrado en la nube de NetSuite aceleraron el cierre financiero en hasta un 50%, aumentaron la productividad de las ventas en un 12.5% e incrementaron la rotación de inventario en un 50%, entre otras eficiencias.

Puntajes de evaluación de aplicaciones de TI en la nube: ahorros de un 20%-50% del costo total de propiedad (TCO)³

Costo Total de la Propiedad		Premises	Desarrollos de nube	
			Tenencia múltiple	Híbrida
	Costos de licencia (Único)	\$\$	N/A	\$\$
	Costos de mantenimiento de SW (costos operac./año)	\$\$\$	N/A	\$\$\$
	Costos de suscripción (costos operacionales/año)	N/A	\$\$	\$\$
	Recursos de TI (administradores/desarrolladores)			
	Hardware/almacenamiento	\$\$\$	\$\$	\$\$
	Costos de actualización	\$\$\$	NA	\$\$
	Flujo de trabajo	\$\$\$	\$	\$\$
	Seguridad	\$\$\$	\$	\$\$

³ Hurwitz & Associates, The compelling TCO case for cloud computing in SMB and Mid-Market Enterprises (Argumentos de TCO convincentes para la computación en la nube en pequeñas y medianas empresas)

Puntajes de evaluación de aplicaciones empresariales en la nube: costos ocultos de USD 64.000-242.000 anuales⁴

		Nube	On-Premises	Hospedada/híbrida
Agilidad empresarial	Capacidad de implementar rápidamente nuevos modelos de negocio y productos, negociar F&A y realizar desinversiones.	0K	26K	20K
Adaptabilidad	Capacidad de gestionar el crecimiento, crear nuevas instancias y realizar implementaciones en todo el mundo.	13K	25K	19K
Flexibilidad	Capacidad de adaptarse a posibles cambios en los requisitos.	0K	12K	12K
Control de versiones	Capacidad de mantenerse actualizado con la última versión de software del proveedor.	0K	48K	36K
Configuración	Capacidad de permitir que los usuarios empresariales vuelvan a configurar, al instante, los flujos de trabajo.	19K	38K	38K
FIX	Capacidad de desarrollar nuevas funciones que el proveedor de software no ha puesto a disposición.	24K	24K	30K
Riesgos	Seguridad	8K	25K	19K
	Disponibilidad	99.97%	99.97%	99.97%
	Desempeño			
Tiempo de creación de valoración	Tiempo necesario para obtener valor empresarial.	0K	44K	44K
Posibles inversiones adicionales para una compañía con ingresos de USD 10 millones		US\$ 64.000	US\$ 242.000	US\$ 218.000

Funcionalidad completa

Buena funcionalidad

Funcionalidad media

Funcionalidad limitada

Sin funcionalidad

⁴ Análisis de ejemplo de NetSuite basado en una compañía con ingresos de 10 millones de dólares.

Tarjeta de puntuación de evaluación

Tanto las grandes empresas como las pequeñas y medianas empresas necesitan soluciones empresariales que les ayuden a gestionar las operaciones y los procesos cotidianos de manera más eficiente. Al mismo tiempo, esperan contar con la información y la inteligencia empresarial que necesitan para adaptarse con éxito a un entorno empresarial fluido, así como para garantizar el cumplimiento de los requisitos normativos. No es de extrañar que algunos de los líderes empresariales estratégicos con los que interactuamos evalúen sus plataformas de computación en la nube no sólo en función de los criterios de costo total de propiedad (TCO), sino que también comprometan a sus líneas de negocio operativas a participar activamente en el proceso de selección, con el fin de determinar el verdadero retorno de la inversión alineado con su estrategia y sus objetivos empresariales.

En esta sección, presentamos tanto un puntaje de evaluación de necesidades empresariales típicas como un puntaje de costo total de propiedad (TCO), los cuales pueden ayudar, al menos a nivel directivo, a alinear los requisitos de TI con los requisitos empresariales, a eliminar las plataformas y soluciones con silos, y a justificar la necesidad de una plataforma integrada que esté alineada con los objetivos empresariales, que pueda posibilitar mejoras en los procesos de negocios y proteger la valoración de la empresa.

“El ROI de una solución de ERP en la nube puede obtenerse de manera relativamente rápida, y este modelo de entrega permite que la amplia variedad de empresas que lo utiliza obtenga reducciones de costos de TI y una mayor productividad de los empleados. Las pequeñas y medianas empresas también pueden obtener otros beneficios importantes de la ERP en la nube, como una mayor precisión del inventario, una mayor satisfacción del cliente y un aumento en las ventas.” Nucleus Research

Habilitación de la agilidad empresarial y la escalabilidad



Agilidad empresarial

\$26.250 – \$131.250*

Aumenta los ingresos en un 1% sobre el 75% de los ingresos (US\$ 7.5 millones).

Habila tu estrategia empresarial para acceder a nuevos mercados y canales.

Beneficios de Plataforma Adicionales del Conjunto de Aplicaciones						
						
Global Gestión de localización	Móviles Tabletas, Watch iOS Android	100% Navegador Independiente	Búsqueda Global Buscar como Google	Informes Crea formularios e informes complejos	Activos Digitales Gestiona datos no estructurados	SuiteSocial Herramientas de colaboración

Plataforma SuiteCloud						
SuiteConnect Integración de datos en la nube	SuiteScript Lógica e interfaz de usuario programable	SuiteTalk Integración de aplicaciones en la nube	SuiteAnalytics Inteligencia empresarial incorporada	SuiteBuilder Personalización “Señalar y activar”	SuiteFlow Implementación de flujo de trabajo visual	SuiteBundler Distribución de aplicaciones en la nube

Infraestructura SuiteCloud						
Adaptabilidad Capacidad empresarial flexible	Seguridad SSAE 16 SOC1/ISAE 3402	Cumplimiento PCI DSS Tipo II SOX	Transparencia Estado y operaciones del sistema 24x7	Garantía 99.5% de tiempo de actividad	Pruebas de proceso Entorno de prueba de preproducción	Sin bloqueo de versión Actualizaciones nocturnas

*Análisis de un ejemplo de costos ocultos basado en una compañía con ingresos de US\$ 10 millones y un margen bruto del 35%. El cuadro que aparece más abajo detalla otros supuestos utilizados para el cálculo de los costos ocultos.



Adaptabilidad

\$25.000 – \$50.000

Aumenta el margen bruto de un 35% a un 36%-37%.

Aumenta tus ingresos sin las limitaciones de una capacidad de ERP on-premises que te limita.

Nivel de servicio	Usuarios	Almac. de archivos (GB)	Líneas de trans. mensuales ¹
Estándar	100	100	200.000
Premium	1.000	1.000	2.000.000
Enterprise	2.000	2.000	10.000.000
Máximo	4.000	4.000	50.000.000

¹Total de líneas de transacción por mes en todos los tipos de transacción, promediado en los últimos seis meses.

Habilitación de la flexibilidad empresarial y eliminación del bloqueo de versión



Flexibilidad empresarial

\$12.000 – \$18.000

Reducción en el tiempo necesario para agregar nuevas capacidades. 160 horas por capacidad a US\$75/hora.

Habilita tu estrategia empresarial para acceder a nuevos mercados y canales.



Versión cero bloqueo

\$48.000

320 horas, a US\$ 75/hora por actualización. Dos actualizaciones al año realizadas por NetSuite.

El proceso de patentado de “lanzamiento por etapas” de NetSuite garantiza que el 100% de los clientes cuenten con la misma versión. NetSuite programa dos grandes actualizaciones anuales, además de realizar pequeñas actualizaciones continuas a lo largo del año. Los clientes también tienen la opción de obtener acceso a una vista previa de la versión. Las personalizaciones certificadas se mantienen en las versiones siguientes, y los casos de uso del cliente se incorporan a las pruebas de control de calidad.

SuiteBuilder

- Campos y registros personalizados
- Centros
- Rodillos
- Señalar y activar

SuiteFlow

- Flujo de trabajo personalizado
- Árboles de decisiones
- Ampliar con SuiteScript
- Señalar y activar

SuiteScript

- Lógica de back-end personalizada
- Interfaz de usuario personalizada
- Programación de JavaScript estándar del sector

SuiteAnalytics

- Analítica en tiempo real
- Generador de informes
- Dashboards
- Búsquedas guardadas
- API de SuiteScript y WS
- SuiteAnalytics Connect: Integración ODBC/JDBC

SuiteTalk

- Integración de aplicaciones
- Autenticación basada en tokens
- Compatibilidad con personalizaciones
- Servicios web basados en SOAP
- REST de SuiteScript

SuiteBundler

- Conjunto de fácil aplicación
- Rápida implementación
- Replicación de plantillas empresariales
- Versiones gestionadas

“Podemos realizar el doble de transacciones en la misma cantidad de tiempo.”

Epec Engineered Technologies

“NetSuite está diseñado para perdurar, al igual que mis Sactonals. Ambos han sido creados para brindar durabilidad y adaptabilidad infinita.” Lovesac

Configurar, Personalizar y Llevarlos Adelante



SuiteCloud

\$24.000 – \$36.000

160 horas, a USD75/hora por personalización.
Ejecución y eliminación más rápidas en las personalizaciones.

Con SuiteCloud, se obtiene lo mejor de ambos mundos —centralización en un paquete para las principales funciones empresariales, datos y analítica para evitar problemas innecesarios, y el sistema más flexible para fines de personalización, ampliación, integración y desarrollo en una solución de ERP en la nube—, lo que hace que las “integraciones inteligentes” resulten sencillas y permite incorporar a su sistema de registros los procesos de negocios que necesita para lograr una ventaja competitiva.

Extender, Conectar e Integrar a Cualquier Producto	Crea Tus Propias Aplicaciones y Procesos en NetSuite	Aplicaciones Certificadas Desarrolladas por Nuestra Red de Socios
Aplicaciones de NetSuite	Tus aplicaciones personalizadas	Desarrolladas para aplicaciones de NetSuite
Plataforma SuiteCloud		
ERP SRP Comercio Sector específico		

Dos actualizaciones importantes anuales las personalizaciones y las aplicaciones se ejecutan automáticamente en la última versión

Seguridad y Redundancia Incorporadas



Seguridad

\$37.500 – \$50.000

El análisis supone una pérdida de clientes del 1% debido a problemas de seguridad (500 clientes y US\$ 20.000 de ingresos/cliente).

NetSuite utiliza herramientas de supervisión, políticas y controles estrictos que funcionan las 24 horas del día, y cuenta con un equipo de seguridad permanente que brinda la más sólida seguridad (aplicación, red y datos) para sus clientes.

Esto resulta en beneficios para nuestros clientes al obtener estrictas certificaciones de seguridad para sus aplicaciones empresariales y les permite disfrutar de controles de seguridad como locales totalmente vigilados y gestión de acceso físico que son económicamente inalcanzables con las típicas implementaciones internas on-premises.





Disponibilidad \$0

El análisis de beneficios asume que el cliente evaluará este SLA para todas las plataformas que considere.

NetSuite maximiza la disponibilidad de la aplicación mediante la operación de múltiples centros de datos separados geográficamente. Su redundancia de centros de datos incluye replicación de datos, recuperación ante desastres y commutación por error. NetSuite ha alcanzado un historial de tiempo de actividad del 99.96% durante más de cinco años y garantiza un tiempo de actividad del 99.5%, con el respaldo de un Compromiso de Nivel de Servicio (SLC) transparente. Para mejorar este compromiso, el SLC de NetSuite cuenta con el respaldo de un crédito de servicio, si no se cumple el compromiso de disponibilidad. El estado del sistema se muestra en todo momento en <http://status.netsuite.com>.

Desempeño para impulsar la productividad



Desempeño \$0

El análisis de beneficios asume que el cliente evaluará este SLA para todas las plataformas que considere.

El desempeño de la aplicación es fundamental para NetSuite y para nuestros clientes. Las herramientas incorporadas de supervisión del desempeño de NetSuite proporcionan una profunda comprensión sobre el comportamiento de la aplicación y presentan detalles pormenorizados de las métricas de desempeño.



Año típico

Más de 710
billones
de solicitudes en
la Web

Más de
3 PB
de datos
persistentes



Más de 26
billones
de líneas de
transacción

Más de
1 trillón
de búsquedas
procesadas



CAPÍTULO 3

SuiteSuccess – De Cero a la Nube

SuiteSuccess – Tiempo de creación de valor

NetSuite agrupa la experiencia obtenida de decenas de miles de implementaciones en todo el mundo, a lo largo de dos décadas, a un conjunto de prácticas líderes. Estas prácticas sientan claramente las bases para el éxito, y han demostrado que ofrecen un rápido valor empresarial. La implementación inteligente y por etapas comienza al momento del contacto de venta y abarca todo el ciclo de vida del cliente, por lo que existe una continuidad fluida desde las ventas hasta los servicios y el soporte.

La mayoría de los proveedores de ERP han intentado resolver el problema del sector con plantillas, metodologías de implementación rápida y código personalizado. NetSuite adoptó un enfoque holístico para responder a este problema y desarrolló conocimientos del área, prácticas líderes, KPI y un enfoque ágil para la adopción de

productos. Los beneficios de ello son el menor tiempo de creación de valor, mayor eficiencia y flexibilidad, y mayor éxito por parte de los clientes.

NetSuite ha agregado a cada oferta del sector soluciones exclusivas para segmentos de mercados verticales, con el fin de responder a necesidades específicas. SuiteSuccess cuenta con más de 7.000 clientes y se está expandiendo a nivel mundial en más industrias y clientes actuales de NetSuite como nunca antes.

“El equipo de NetSuite ha sido nada menos que espectacular. Sus miembros nos proporcionaron una entrega fluida, oportuna y sólida de la nueva solución de ERP.”

Lindemann Chimney



CAPÍTULO 4

Próximos Pasos

Camino Hacia uUna Asociación Estratégica

NetSuite está alineada y comprometida con sus iniciativas empresariales. Como somos un socio estratégico, nos tomamos esta responsabilidad muy en serio y estamos preparados para proporcionar a su empresa nuestra competencia técnica y nuestra experiencia en la entrega de soluciones en la nube.

Próximos pasos propuestos:

- Planificar y programar una evaluación del valor, con el fin de confirmar y validar el valor de plataforma que es posible obtener con las soluciones de NetSuite.
- Establecer un patrocinio ejecutivo conjunto para seguir y monitorear nuestra asociación estratégica.

Clientes de NetSuite



NetSuite renuncia a sus perspectivas de valor

Esta presentación y su contenido constituyen una valiosa propiedad confidencial y patentada de Oracle NetSuite o sus afiliadas o proveedores, según corresponda. La combinación específica de información contenida en esta presentación constituye información confidencial, aun cuando algunas de sus partes específicas se puedan considerar de dominio público. Al revisar y tener acceso a esta presentación (o alguna de sus partes), se reconoce que dicho acceso y dicho uso están sujetos a los términos del acuerdo mutuo de confidencialidad celebrado entre ambas partes. En caso de que este acuerdo no exista, ambas partes convienen que, tomando en cuenta el intercambio mutuo de información confidencial durante esta presentación, el acceso y/o el uso que se haga de todas o algunas de las partes de la información de dicha presentación estarán sujetos a los términos y condiciones establecidos en el Acuerdo de Confidencialidad de la Propuesta disponible en www.netsuite.com/termsofservice y se limitarán estrictamente a los usos autorizados expresamente en dicho acuerdo.

Esta presentación no se podrá reproducir, publicar, divulgar ni revelar de ninguna otra forma sin nuestra autorización por escrito. Toda la información suministrada tiene propósitos únicamente evaluativos, EN EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRA, SIN NINGÚN TIPO DE GARANTÍA EXPRESA O IMPLÍCITA.

Esta presentación no puede contemplar todos los riesgos y factores adicionales que puedan afectar los resultados o el desempeño, ni los cambios en las prácticas empresariales o los procedimientos operacionales que puedan ser necesarios para obtener el desempeño o los resultados aquí previstos o implícitos.

Esta presentación, así como cualquier discusión paralela o posterior con relación a la misma, tienen propósitos únicamente informativos y no constituyen ninguna oferta, compromiso o contrato de suministro de productos o servicios por parte de NetSuite. Cualquier acuerdo de este tipo exigirá que las partes celebren un “Contrato de servicios de suscripción de NetSuite” para el suministro de productos y servicios de NetSuite.

Esta presentación está sujeta a cambios a discreción exclusiva de NetSuite.

Notas





ORACLE
NETSUITE
Solution Provider

