



La guía del **ERP**

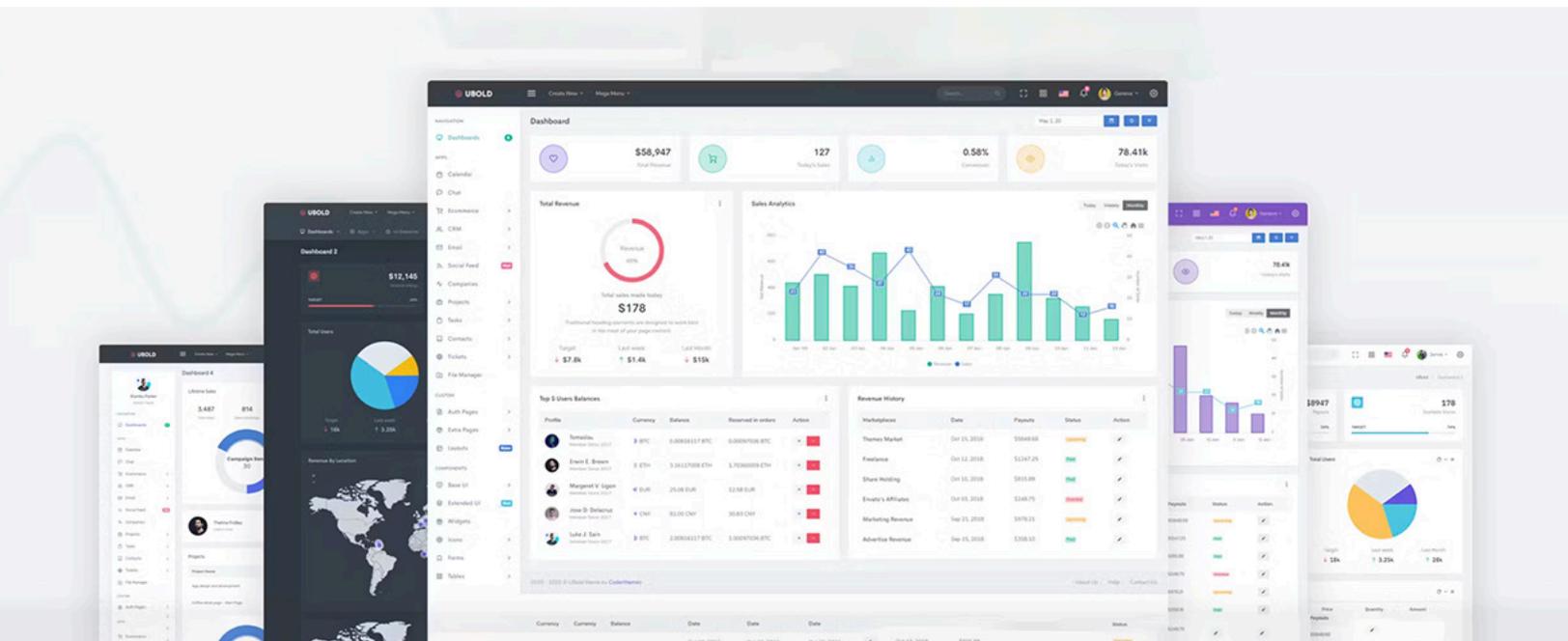
para

EMPRENDEDORES

¿Cómo sabemos que necesitamos un nuevo sistema ERP?

Puede ser útil pensar en la necesidad de adoptar un software más actualizado para habilitar los procesos empresariales según las “tres C”. Cualquiera de estas áreas, o especialmente una combinación de ellas, indica que se necesita cierta automatización. Dependiendo del sector, tendrás que priorizar la implementación del software en función de varios requisitos diferentes.

- **Complejidad.** Tal vez tu pequeño equipo de contabilidad y tu software contable básico hayan quedado pequeños. Tal vez la empresa está planeando introducir nuevos productos basados en la suscripción o diferentes paquetes y necesita procesos sólidos de reconocimiento de ingresos, o está solicitando una nueva ronda de financiación a los inversores y necesita informes financieros más sólidos.
- **Cumplimiento normativo.** A medida que opera en más regiones, la empresa necesita más ayuda para automatizar los procesos financieros con el fin de facilitar y garantizar el cumplimiento de las diferentes leyes fiscales, así como para garantizar la existencia de fuertes controles para satisfacer las normas reglamentarias.
- **Clientes.** El seguimiento de clientes potenciales, el almacenamiento de la información de los clientes y su uso para orientarlos hacia el producto adecuado en el momento oportuno puede convertirse rápidamente en una tarea imposible con Excel, o incluso con sistemas dispares de CRM y automatización del marketing. Para adquirir nuevos clientes de manera más eficiente, crecer y cuidar mejor las cuentas existentes, necesitas ayuda.



¿Qué funcionalidades debo buscar?

Parece sencillo, pero los desafíos de tu empresa definirán qué funcionalidad del ERP es necesaria. He aquí algunos panoramas comunes:

1. Necesitamos ayuda para gestionar nuestros libros. En algún momento de su ciclo de vida, una empresa o startup en crecimiento no sólo necesitará automatizar los procesos de cuentas por cobrar y por pagar, registrar y rastrear los datos en el libro mayor y realizar el cierre de fin de mes, sino hacerlo en varias monedas y cumpliendo con las leyes fiscales y otras regulaciones en varios países. Además, estas empresas necesitan un acceso fácil a los informes financieros para obtener préstamos, financiación o mostrar su progreso a los inversores. Como mínimo, la empresa necesitará funciones de contabilidad para automatizar:

- La contabilización en las cuentas del libro mayor.
- Las cuentas por pagar, asegurando la optimización de pagos a proveedores.
- La facturación para garantizar un flujo de caja constante.
- Gestión de impuestos que incluya soporte local y específico para cada país.
- Elaboración de informes financieros, incluidas las cuentas de pérdidas y ganancias, los balances y los estados de flujo de caja.
- Controles internos, para garantizar la segregación de funciones, el acceso basado en roles y más para demostrar la excelencia de la gestión financiera.

2. Necesitamos ayuda para gestionar la trayectoria del cliente. ¿Cuáles son las áreas que causan inconvenientes para los clientes? ¿Hay existencias en el sitio web y están disponibles? ¿Los clientes encuentran fácilmente la información que necesitan en un sitio web o encuentran valor en un servicio? ¿Dónde se puede mejorar el proceso de atención al cliente? El ERP proporciona la base para automatizar los procesos asociados con la búsqueda de clientes, la obtención de tu negocio, la obtención de lo que necesitan y la garantía de que todo funcione sin problemas para que sigan haciendo negocios con tu empresa. Dependiendo del sector, puede ser útil en:

- **Gestión automatizada del inventario.** Las empresas que venden productos suelen implementarla muy pronto. El software de gestión de inventario ayuda a la empresa a gestionar sus niveles de inventario para reducir el exceso de stock y las deficiencias, reordenar automáticamente los productos, proporcionar la base para el comercio electrónico y permitir nuevas experiencias de los clientes, como comprar online y retirar el producto en la tienda.

- **Software de gestión de pedidos.** Facilita los pedidos de los clientes. Desde la recepción hasta el seguimiento y el cumplimiento, el software de gestión de pedidos es esencial para las empresas que venden productos y, en algunos casos, también para las empresas de servicios.

- **Software de gestión de almacenes.** Esta tecnología ayuda a gestionar los procesos de entrada y salida de los artículos, incluyendo el almacenamiento y la preparación de pedidos.
- **Software de gestión de relaciones con los clientes.** Ayuda a la empresa a almacenar y acceder más fácilmente a los datos de los clientes para gestionar las oportunidades de venta y tomar decisiones sobre las previsiones de ventas. El software de automatización de marketing extrae esta información para decidir la mejor manera de dirigirse a los clientes y enviarles mensajes.
- **Software de gestión de cadena de suministro.** Incluye la provisión de mejores capacidades de planificación de la demanda para pronosticar el suministro, así como procesos más centrados en la fabricación, como la creación y ejecución de una lista de materiales (BOM).
- **Automatización de servicios profesionales.** Las empresas de servicios necesitan asegurarse de que el personal adecuado está en el proyecto correcto en todo momento, al tiempo que mantienen una gestión precisa del tiempo y los gastos.

3. Necesitamos una mejor visibilidad para tomar decisiones empresariales estratégicas. La implementación de un sistema ERP requiere que una empresa ponga en orden sus datos. El resultado es un activo increíblemente valioso: una fuente de datos actualizada y disponible en tiempo real. A continuación, las empresas pueden analizar este cúmulo de datos transaccionales y operativos por sí solos o combinados con datos no estructurados que cubren las tendencias del mercado y los datos de fuentes industriales o gubernamentales para ayudar a los líderes a tomar mejores decisiones empresariales. Una vez implementadas, las herramientas de inteligencia empresarial proporcionan:

- **Analítica de autoservicio.** Los empleados de las distintas funciones empresariales ya no tienen que depender del departamento de TI para reunir los datos y presentarlos en hojas de cálculo o informes. Muchos programas de ERP ofrecen acceso a informes pre configurados o pre construidos, así como la posibilidad de ver los datos, en tiempo real, en un formato de panel de control.
- **Análisis ad-hoc.** Los usuarios pueden plantear preguntas sobre los datos e incorporar un análisis rápido a la toma de decisiones diaria. Esto es extremadamente útil para las pequeñas empresas y las empresas emergentes a la hora de tomar decisiones sobre los precios, determinar si se lanzan nuevos productos o servicios e ingresar en nuevos mercados.
- **Presupuesto y planificación.** La gestión del flujo de caja es un gran desafío para las empresas en crecimiento, y muchas dependen de hojas de cálculo para presupuestar y planificar. Las herramientas específicas de planificación y elaboración de presupuestos automatizan el proceso de realización de proyecciones financieras para facilitar aspectos como la planificación de escenarios. Reducir la dependencia de las hojas de cálculo para este tipo de análisis se está convirtiendo en una prioridad para las empresas.

La conclusión clave, y la propuesta de valor, es que un sistema ERP integra estos procesos ase-

- **Financiación de la inversión.** La nube libera a las empresas en crecimiento y a las startups de tener que invertir en hardware y en un gran personal de TI para gestionarlo. El ERP basado en la nube, con su modelo de suscripción anual, puede cubrirse generalmente como gasto operativo y las empresas en crecimiento suelen tener dificultades para financiar los gastos de capital.

- **Plazo de implementación.** Algunos sistemas en la nube pueden ponerse en marcha en tan sólo seis semanas, lo que dista mucho de los meses o años que se necesitan para implementar un software on-premises. Ofrece a las empresas en crecimiento los controles internos de empresas mucho más grandes y garantiza que los inversores, financiadores y bancos se sientan mucho más cómodos prestando e invirtiendo dinero para apoyar los planes de crecimiento de la misma.

- **Accesibilidad.** Cualquier persona con una conexión a Internet y un navegador puede acceder al ERP en la nube desde cualquier

lugar y en cualquier momento. A medida que las industrias avanzan hacia un modelo de trabajo más remoto o flexible, la capacidad de acceder al sistema desde cualquier lugar se está convirtiendo rápidamente en un requisito esencial para la mayoría de las empresas.

- **Mantenimiento.** Con un verdadero sistema en la nube como NetSuite, por ejemplo, las actualizaciones son automáticas, lo que garantiza que las empresas estén siempre al día, cumpliendo con los mandatos fiscales y normativos más recientes y que no tengan que sufrir con interrupciones cuando salga la siguiente versión.

- **Seguridad.** Aproximadamente **tres cuartas partes** de los encuestados por Oracle y KPMG creen que la nube es más segura que sus propios data centers. De hecho, muchos continúan moviendo las principales aplicaciones a la nube. Algunas de las muchas medidas de seguridad adoptadas por los proveedores de la nube incluyen ubicaciones de servidores físicamente seguras, los más

altos estándares de encriptación de datos y la actualización automática del software cada vez que se encuentra una vulnerabilidad.



Ocho pasos para elegir tu software ERP

Comenzar a utilizar el ERP no tiene por qué ser abrumador. Siga estos pasos para hacerlo manejable.

- 1. Define el desafío (o mejor aún, dónde anticipas estar).** Recuerda que debes pensar en las necesidades tecnológicas enmarcando primero los desafíos de la empresa.
- 2. Obtén el apoyo de los altos directivos.** Todo proyecto de ERP implica la gestión de cambios y no funcionará sin el apoyo de los altos cargos.
- 3. Asegúrate de que las necesidades de los usuarios están claramente definidas.** Conversa con los usuarios finales para conocer dónde se encuentran los mayores obstáculos en sus procesos. Los sistemas ERP contienen un montón de funcionalidades y puede ser abrumador definir claramente lo que necesita sin un conjunto de necesidades claramente definidas.
- 4. Asegúrate de que tu presupuesto esté definido.** Aunque la nube ha democratizado enormemente el acceso a los sistemas ERP, algunos sistemas estarán fuera del alcance de los presupuestos más pequeños. Asegúrate de tener en cuenta los costos de implementación, capacitación y soporte. El ERP en la nube, que facilita las implementaciones por fases, puede ayudar a evitar requerimientos imprevistos.
- 5. Elige un equipo de selección de ERP.** Este equipo debe incluir un patrocinador del equipo ejecutivo, un miembro del departamento de finanzas, al menos un miembro de cada función empresarial que se está automatizando y cualquier área que el proceso vaya a afectar y, por supuesto, a representantes de TI. También es una buena idea poder contar con alguien del área de comunicación en las primeras etapas. Eso ayudará a transmitir la comunicación interna que puede facilitar los procesos de gestión de cambios y de capacitación.
- 6. Investiga las opciones.** Empieza por buscar en Internet, preguntando a las personas de tu red sobre las opciones de sus empresas y buscando opciones que se adapten al sector en el que funciona tu empresa. Presta especial atención a los clientes y a los expertos del sector. Acompaña los vídeos del sitio web y lee las historias de los clientes. Acompaña lo que la industria y la prensa especializada dicen de ciertos proveedores, así como la experiencia que ofrecen las consultorías de software. Discute sobre ello con el equipo y elabora una breve lista de proveedores que mejor se adapten a los requisitos de la empresa.
- 7. Ponte en contacto con los proveedores de tu lista.** Ten claros los requisitos, los plazos y los presupuestos. Si es posible, prueba el software antes de reunirte con los representantes de ventas, y asegúrate de programar llamadas y reuniones virtuales con el equipo de selección del ERP.
- 8. A medida que la lista de proveedores se acorta, solicita hablar con los clientes y organiza re-**

uniones presenciales si es posible. Compara la funcionalidad y el ajuste para determinar cuál es la opción que más se ajusta. Observa el software y el soporte: asegúrate de que existe una sólida infraestructura de soporte y de que el proveedor (y/o el socio de implementación) será un socio fuerte después de la puesta en marcha.



CAPÍTULO 6

Cinco errores a evitar

También es crucial tener en cuenta lo que no hay que hacer. Estos son algunos de los errores más comunes que cometen las empresas en crecimiento y las startups.

1. Tratar de hacer demasiado a la vez. Todo proyecto de ERP requiere una importante inversión de tiempo y recursos. Identificar las áreas que constituyen las necesidades empresariales más inmediatas y trabajar para poner en marcha la tecnología que las facilite, facilitará mucho el proceso de implementación y gestión de cambios.

2. Tratar de avanzar haciendo muy poco.

No implementar software que se adapte a la estrategia de crecimiento de la empresa es uno de los mayores errores que cometen las pequeñas empresas y las startups. Recuerde que el ERP basado en la nube crecerá con la empresa si la plataforma correcta está en su lugar para empezar. La implantación de las mejores herramientas para la contabilidad o la gestión de inventarios, por ejemplo, hace que una organización intente unir sistemas que nunca debieron estar conectados, lo que dificulta enormemente el mantenimiento de datos precisos. Las mejores herramientas no pueden ofrecer todas las ventajas que conllevan los sistemas integrados, y mucho menos dar cabida a la expansión geográfica con capacidades de gestión de filiales, soporte multilingüe y multidivisa.

3. Olvidar la gestión de datos maestros.

Hay un viejo adagio del ERP que aún no ha pasado de moda: basura entra, basura sale. Una de las partes más desafiantes y costosas de la implementación del ERP puede ser la migración de datos. Prestar atención a la limpieza y administración de datos es crucial para garantizar que los datos precisos impulsen los resultados en el sistema. También es importante elegir un proveedor que tenga experiencia en el cumplimiento de las normativas sobre datos, como el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), que tiene requisitos específicos para la migración y el almacenamiento de datos.

4. Descuidar la fase posterior a la puesta en marcha.

Las organizaciones pueden estar tan ocupadas con el funcionamiento del sistema que no se preocupan por mantenerlo en marcha. Asegúrate de que el personal recibe la capacitación adecuada para utilizar el software, incluida la capacitación práctica y la posibilidad de hacer preguntas para garantizar que no les impide realizar su trabajo. Reconoce que habrá una curva de aprendizaje y define puntos en los que comprobar y asegurarse de que les funciona.

5. No asegurarse de que el software y el soporte son locales. Es fundamental asegurarse de que el software puede utilizarse en el idioma nativo. Busca proveedores cuyo sistema no sólo ofrezca varios idiomas, sino que también proporcione asistencia en el idioma nativo a través de representantes de cuentas, equipos de asistencia y otros. Elige un proveedor que pueda proporcionar asistencia durante todo el proceso, especialmente después de la puesta en marcha, en los idiomas que el equipo prefiera.

¿Puede tu empresa verse a sí misma con un ERP? Conoce a NetSuite.

NetSuite cuenta con más de una década de experiencia en los mercados, con soporte para más de 24 idiomas y 190 monedas. Los equipos especializados conocen los desafíos empresariales exclusivos de las zonas y regiones, y pueden ofrecer las mejores prácticas basadas en la experiencia del sector con más de 26.000 clientes.

Conoce NetSuite ERP

Si estas interesado, por favor agenda con nosotros una demo y da comienzo a una nueva etapa en tu empresa con Oracle NetSuite.