



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

QUE É UN ERP E COMO SELECCIONAR UN PARA A TÚA EMPRESA

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

#DESBUROCRATIZAR



Axenda do webinario

Un percorrido completo e práctico por todo o que necesitas saber antes de tomar unha decisión desta magnitude para a túa empresa.

01

Que é un ERP?

Máis aló da definición formal: o sistema nervioso da túa empresa e como transforma a xestión do día a día.

03

O "Triángulo (case) Imposible"

A relación entre Cliente, Fabricante e Implantador: como aliñar intereses para garantir o éxito?

05

Aspectos a ter en conta:

A decisión da infraestrutura e elixir ao partner para a implantación.

02

Por que a túa empresa necesita un hoxe?

Vantaxes reais e tanxibles para unha PEME, Factores críticos de implantación.

04

Metodoloxía de selección en 3 fases

Análise Estratéxica, Funcional e Económica (TCO real).
Unha metodoloxía probada para non equivocarse.

06

Checklist para a toma de decisións

As 5 preguntas chave que debes responder antes de asinar calquera contrato cun provedor.



Que é realmente un ERP?

O "Sistema nervioso" da túa empresa

Un ERP (Enterprise Resource Planning) é moito máis que un software de xestión. É unha plataforma que integra todos os departamentos da túa empresa nunha **única base de datos común e compartida**: finanzas, vendas, compras, almacén, produción, recursos humanos... falan o mesmo idioma, en tempo real.

Pensa nel como o sistema nervioso central da túa organización: cada impulso (dato) que se xera nun punto chega instantaneamente a todos os órganos que o necesitan.

O fin das "illas de información"

Na maioría de PEMES sen ERP, a información viaxa de departamento en departamento mediante correos electrónicos, follas de Excel, chamadas de teléfono... Este modelo xera duplicidades, erros, atrasos...

Cun ERP, un dato introducido unha soa vez no departamento de vendas flúe automaticamente a produción para planificar a fabricación, a almacén para actualizar o stock, a loxística para realizar o envío, e a contabilidade para rexistrar o ingreso. Sen intervención manual. Sen erros de transcripción. Sen duplicidades.

- ✔ Un único dato. Unha única fonte de verdade. Toda a empresa aliñada.



A estrutura modular do ERP

Un ERP non é un bloque monolítico. Está composto por módulos que podes activar segundo as necesidades e a madurez dixital da túa empresa. Non pagas polo que non necesitas, e podes incorporar novos módulos a medida que creces.

Módulos Administrativos

Son o núcleo financeiro e de xestión de persoas da empresa. Practicamente obrigatorios para calquera organización:

- **Finanzas e Contabilidade:** Facturación, tesourería, contabilidade analítica, peche fiscal e reporting financeiro automatizado.
- **Recursos Humanos:** Xestión de nóminas, control de presenza, xestión do talento e formación interna.
- **Compras:** Xestión de provedores, ordes de compra, recepción de mercadorías e conciliación de facturas.

Módulos Operativos

- **Vendas e CRM:** Xestión de oportunidades, seguimento de clientes, pedidos de venda e postventa.
- **Xestión de Stock e Almacén:** Rastrexabilidade de inventario, localizacións, entradas e saídas, inventarios.

Módulos de especialización sectorial

Estes módulos marcan a diferenza para empresas con operacións específicas. Son os que distinguen a un ERP xeneralista dun verdadeiramente adaptado ao teu sector. Algúns exemplos:

- **Produción / MRP:** Planificación da fabricación, listas de materiais (BOM), ordes de traballo e control de calidade. Esencial para empresas industriais.
- **Xestión de Proxectos:** Planificación de tarefas, asignación de recursos, control de custos e facturación por proxecto. Clave para consultoras, construtoras e axencias.
- **SAT (Servizo de Asistencia Técnica):** Xestión de incidencias, contratos de mantemento, partes de traballo e seguimento SLA. Indispensable para empresas de servizos técnicos.



A especialización sectorial é o que converte un bo ERP nunha vantaxe competitiva real.



Módulos/Paquetes dun ERP

Aínda que cada ERP ten os seus, moitos son comúns e responden a unha necesidade concreta.

FINANZAS	VENTAS	SITIOS WEB	CADENA DE SUMINISTRO
Contabilidad	CRM	Creador de sitios web	Inventario
Facturación	Ventas	Comercio electrónico	Fabricación
Gastos	TPV para tiendas	Blog	PLM
Hoja de cálculo (BI)	TPV para restaurantes	Foro	Compra
Documentos	Suscripciones	Chat en directo	Mantenimiento
Firma electrónica	Alquiler	e-learning	Calidad
RECURSOS HUMANOS	MARKETING	SERVICIOS	PRODUCTIVIDAD
Empleados	Marketing social	Proyecto	Conversaciones
Reclutamiento	Marketing por correo electrónico	Partes de horas	Aprobaciones
Ausencias	Marketing por SMS	Servicio de campo	IoT
Evaluación	Eventos	Servicio de asistencia	VoIP
Referencias	Automatización de marketing	Planificación	Información
Flota	Encuestas	Citas	WhatsApp



Vantaxes reais para a túa PEME

Máis aló dos argumentos de venda de calquera provedor, estas poderían ser as cinco principais vantaxes que os directivos de PEMES reportan con máis frecuencia tras unha implantación exitosa de ERP.



Integración total de procesos

Todos os departamentos conectados. Eliminas os silos de información e os procesos manuais de reconciliación de datos entre áreas.



Control total do negocio

Visibilidade en tempo real de todos a indicadores clave: marxe por produto, rendibilidade por cliente, estado de pedidos, nivel de stock...



Aforro de tempo significativo

As tarefas administrativas ou repetitivas automatízanse. O teu equipo deixa de perder horas en introducir datos manualmente e pode centrarse en actividades de maior valor.



Decisións baseadas en datos

Deixas atrás as decisións por intuición. Cun ERP dispós de informes e cadros de mando precisos para tomar decisións estratéxicas con información real e actualizada.



Escalabilidade para crecer

O ERP crece contigo. Cando a túa empresa abra novas liñas de negocio, sedes, aumente o seu volume... o sistema adáptase sen necesidade de cambiar de plataforma.



Factores críticos na implantación dun ERP



Creación de protocolos, fluxos e estandarización de procesos de traballo

[Ver Streaming](#)

[Ver presentación](#)

Webinario | Pasos para optimizar os procesos da túa PEME

[Ver Streaming](#)

[Ver presentación](#)

A tecnoloxía, como me pode axudar a mellorar a miña empresa?

[Ver Streaming](#)

KPIs para PEMES: define, mide e mellora os teus resultados

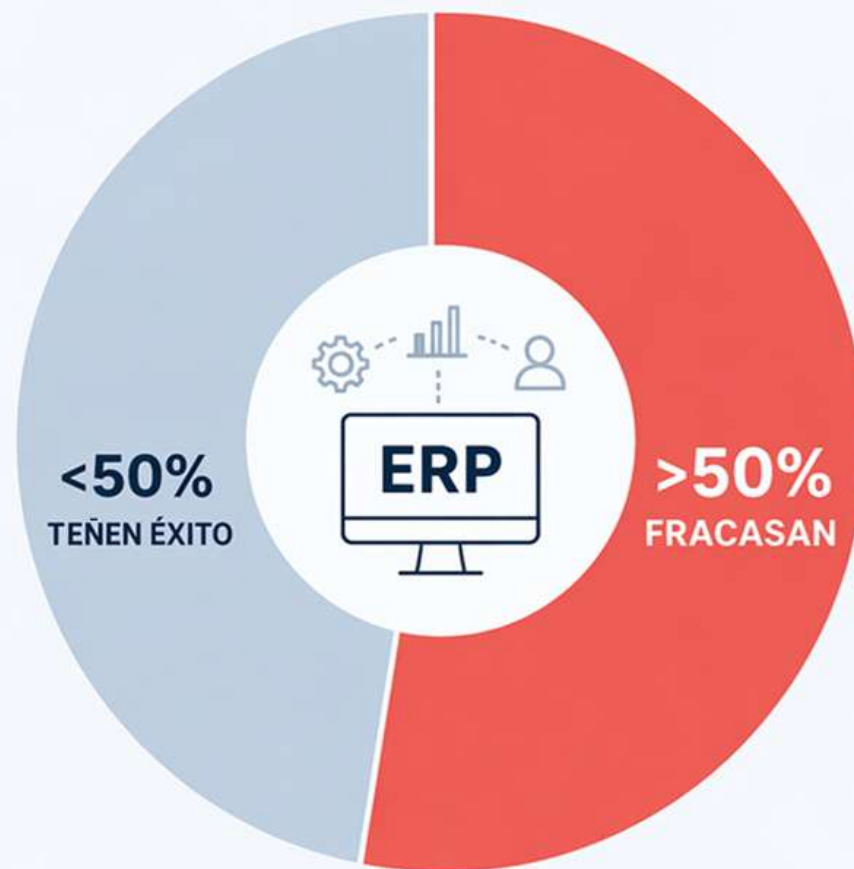
[Ver Streaming](#)

[Ver presentación](#)



Un dato

**MÁIS DO
50%
DAS
IMPLEMENTACIÓNS
DE ERP
FRACASAN**

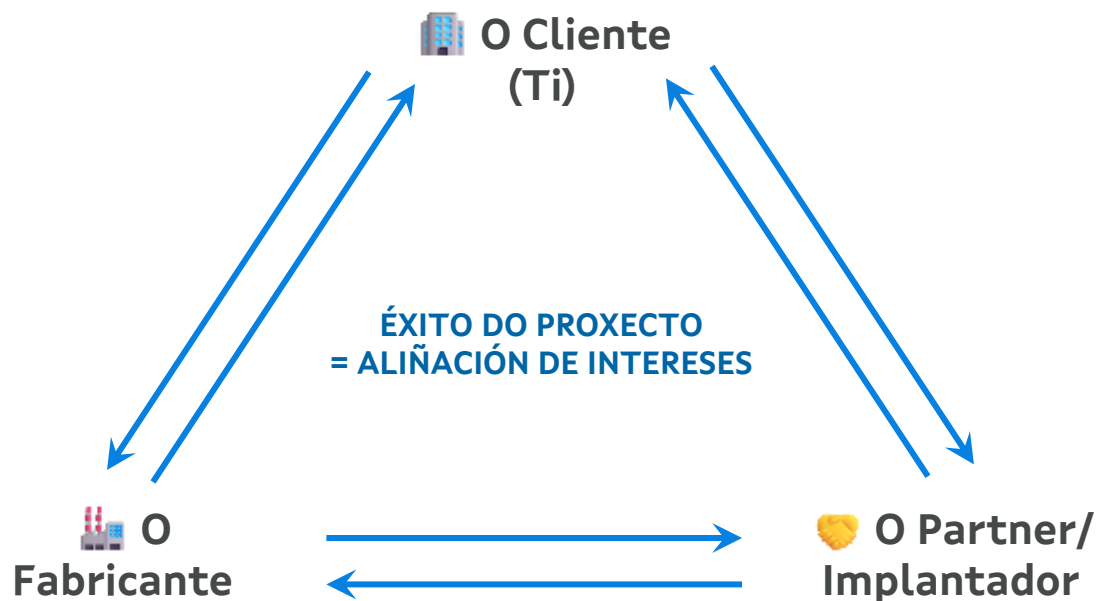


Más da metade dos proxectos de ERP non logran cumprir os seus obxectivos de negocio.



O "Triángulo (case) Imposible" da Implantación

O **éxito** ou o **fracaso** dun proxecto ERP **non depende unicamente do software elixido**. Depende da aliñación perfecta de tres actores con intereses distintos. Ignorar esta dinámica é un dos erros máis frecuente e máis caro que cometen as PEMES.



O Cliente (Ti)

O teu obxectivo é obter o **máximo retorno de investimento** no menor tempo posible. Debes definir con claridade que procesos queres mellorar, canto estás disposto a investir, que nivel de implicación pode comprometer o teu equipo interno...

O Fabricante

Os seus obxectivos son **vender licenzas, protexer o seu produto estándar, vender certificacións e formación, mellorar o seu produto**. Canto menos modifiquen o software base, mellor para eles. Ofrecen a tecnoloxía e a folla de roteiro do produto, pero non adoitan encargarse da implantación directamente.

O Partner/Implantador

Encárgase de adaptar o software aos teus procesos, migrar os teus datos históricos, formar ao teu equipo, prestarche soporte local... A súa experiencia no teu sector é crítica. **Os seus obxectivos? Vender horas, recorrencias, reaproveitar desenvolvementos...**

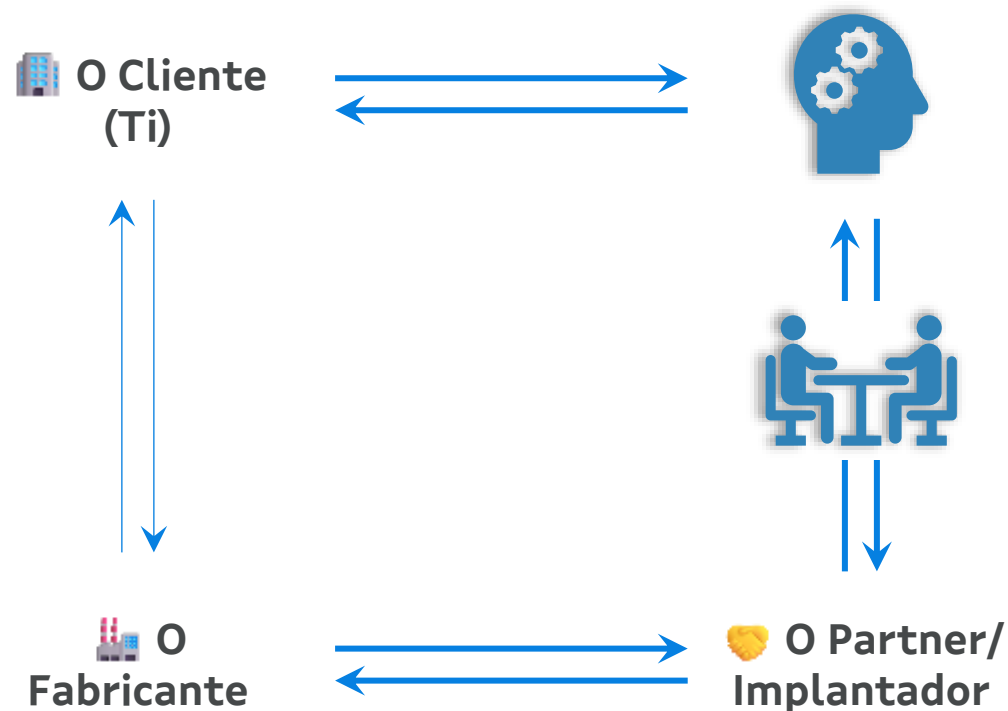
Elixilo ben é tan importante como elixir o software.



A mensaxe chave: O 80% dos fracasos en proxectos ERP non se deben ao software. Débense a unha mala xestión desta relación triangular.



Como cadramos ese triángulo?



ASESOR TECNOLÓXICO/NEGOCIO

Un "compañero de viaxe"

A figura que axuda á empresa para decidir con criterio

- 💡 Análise de procesos.
- 💡 Análise de fluxo de información.
- 💡 Identificación de necesidades.
- 💡 Acompañamento en todo o proceso.
-



ALIÑACIÓN DE INTERESES



ÉXITO DO PROXECTO



Fase 1: Análise estratéxica

Antes de falar con ningún proveedor, debes ter clara a túa visión de empresa a 5 anos. Canto vas a crecer? Vas expandirte xeograficamente? ¿Abrirás novas liñas de negocio? O ERP que elixas hoxe debería ser capaz de acompañarte nesa viaxe.

1

ERP Estándar

Solucións consolidadas como SAP Business One, Microsoft Dynamics, Libra, Sage... Teñen alta fiabilidade, comunidade de soporte ampla e actualizacións garantidas. A personalización ten un custo, pero a estabilidade é máxima. **Ideal para empresas que buscan seguridade e soporte a longo prazo.**

2

Código Aberto

Solucións como Odoo ofrecen unha **flexibilidade excepcional** e un custo de licenza moi inferior. Son altamente configurables, "*cunha comunidade activa de desenvolvemento*". Requiren un partner técnico sólido para sacarllas o máximo partido. Ideal para PEMES con procesos moi específicos ou orzamento axustado.

3

Desenvolvemento a Medida

A opción máis **custosa e arriscada**. O desenvolvemento desde cero implica tempos de implantación moi longos (12-24 meses), orzamentos que se disparan ("*isto non estaba orzado*") e unha dependencia total do equipo de desenvolvemento. Só xustificable en casos de negocio absolutamente únicos onde ningún estándar encaixa.

ERP Horizontal (Xeneralista)

Deseñado para funcionar en calquera sector. Cobre os procesos transversais de calquera empresa (finanzas, RRHH, compras, vendas...) con alta eficiencia. É a base sobre a que se constrúen as especializacións. Máis válido para empresas de servizos, distribución ou comercio con procesos estándar.

ERP Vertical (Sectorial)

Deseñado especificamente para un sector: fabricación, construción, distribución, hostalería, clínicas... Incorpora de serie os fluxos de traballo, a terminoloxía e repórtelos específicos deses sectores. **Reduce significativamente o tempo e custo de implantación** se existe unha solución vertical para o teu sector. Pregunta sempre á túa partner por referencias en empresas similares á túa.



Fase 2: Análise funcional

O catálogo de funcionalidades de calquera ERP moderno é impresionante. Pero o 70% (ou máis) desas funcións non as usarás nunca. O risco de deixarse cegar por demos espectaculares e acabar pagando por capacidades que non necesitas é moi alto. A clave está nunha análise funcional rigorosa, centrado nos teus procesos.

Paso 1: Mapeo de procesos críticos

Antes de ver ningunha demo, documenta como funcionan hoxe os teus procesos máis importantes: o ciclo de venda completo (desde o orzamento ata o cobro), o ciclo de compra (desde a solicitude ata o pago), a xestión de stock e a produción (se aplica)... Identifica os pescozos de botella, os puntos de dor, e as ineficiencias actuais. Isto converterase no teu guion para avaliar aos provedores.

Paso 2: Definición de requisitos **obligatorios** vs. **desexables**

Clasifica as túas necesidades en dúas listas: os requisitos **obligatorios** (sen os cales o ERP non pode funcionar na túa empresa) e os requisitos **desexables** (que achegarían valor, pero non son bloqueantes). Este exercicio axudarate a: facer comparativas obxectivas entre provedores, e a evitar pagar por funcionalidades prescindibles.

Paso 3: Proba piloto con datos reais

Este é o paso que máis empresas saltan e máis caro lles acaba custando. **Esixe sempre unha proba piloto cos teus datos reais**, non cos datos de demo do fabricante. Pide ao partner que configure unha contorna de proba cos teus artigos, os teus clientes, os teus provedores e os teus procesos. Só así poderás avaliar se o sistema realmente se adapta á túa operativa, e se o teu equipo é capaz de usalo comodamente.



Unha demo xenérica con datos ficticios só móstrate o que o software pode facer en teoría. Unha proba piloto móstrate o que fará na túa empresa, na práctica.

A regra de ouro: "Non compres funcións, compra solucións aos teus problemas reais"



Fase 3: Análise económica – O custo real (TCO)

O **TCO (Total Cost of Ownership)** ou Custo Total de Propiedade é o indicador económico que debes manexar. Moitas PEMES levan unha desagradable sorpresa cando descubren que o prezo das licenzas era só a punta do iceberg. Unha análise TCO completo a 3-5 anos darache unha imaxe honesta do que realmente vas investir.

⚠ Advertencia crítica: O prezo da licenza representa, en media, entre o 20% e o 30% do custo total dun proxecto ERP. O 70-80% restante vén dos compoñentes que se detallan a continuación.

Licenzas de Software

É o custo visible. Pode ser unha tarifa mensual por usuario (SaaS/Cloud) ou unha licenza perpetua (On-Premise). Compara sempre en base ao mesmo número de usuarios e módulos equivalentes.

Consultoría e Implantación

Horas de análises, configuración, parametrización, desenvolvemento de personalizacións e xestión do proxecto. Adoita ser a partida máis grande. Esixe un orzamento detallado por fases.

Migración de Datos

Trasladar os teus datos históricos (clientes, artigos, saldos contables, historial de compras) ao novo sistema. A miúdo subestimada, pode representar do 10% ao 15% do orzamento total. Os datos sucios ou inconsistentes multiplican este custo.

Infraestrutura

Servidores (se é On-Premise), custo do servizo Cloud, dispositivos de acceso e sistemas de backup . En solucións SaaS esta partida é mínima, pero en On -Premise pode ser significativa.

Formación do Equipo

A partida máis infravalorada e máis crítica. Sen unha formación adecuada, o teu equipo volverá ao Excel en tres semanas. Presuposta formación inicial intensiva, formación de reforzo aos 3 meses e acceso a materiais de consulta permanente. Non escatimes aquí.

Mantemento e Soporte

Custo anual de actualizacións, corrección de incidencias e soporte técnico continuado. Adoita representar entre o 15% e o 20% do custo de licenza anual en solucións On-Premise. En Cloud, está incluído na cota mensual.

Nube ou Servidor local? A decisión de infraestrutura


Unha das decisións máis importantes –e que condiciona o modelo económico completo– é onde vai residir o teu ERP. Non hai unha resposta universal: depende do tamaño da túa empresa, a túa capacidade técnica interna e a túa tolerancia ao risco.

Cloud / SaaS – A opción recomendada para a maioría de PEMES

Como funciona: O software e os datos residen nos servidores do provedor. Accedes a través de internet desde calquera dispositivo e localización.

Vantaxes crave:

- **Pago por uso:** Cota mensual predicible por usuario, sen grandes investimentos iniciais en infraestrutura.
- **Movilidad total:** Acceso desde a oficina, casa ou en desprazamentos desde calquera dispositivo con conexión.
- **Actualizacións automáticas:** O provedor encárgase de manter o sistema actualizado sen custo nin esforzo adicional pola túa banda.
- **Escalabilidade inmediata:** Engadir ou eliminar usuarios é cuestión de minutos.
- **Seguridade xestionada:** Backups automáticos e centros de datos certificados con altos estándares de seguridade.

 Ideal para PEMES sen departamento IT propio ou con equipos distribuídos xeograficamente.


On-Premise (Servidor Local) – Para casos específicos

Como funciona: O software instálase en servidores físicos situados nas instalacións da túa empresa. Ti xestionas (ou o teu partner xestiona) toda a infraestrutura.

Cando ten sentido:

- **Control físico total dos datos:** Sectores regulados (sanidade, defensa, banca) onde a normativa esixe que os datos residan en infraestrutura propia.
- **Conectividade limitada:** Localizacións con conexión a internet inestable ou de baixa velocidade onde o acceso Cloud sería problemático.
- **Personalizacións profundas:** Proxectos que requiren modificacións moi extensas do código basee que o provedor Cloud non permite.

Consideracións importantes: Require investimento inicial en hardware, persoal técnico para o mantemento, xestión propia de backups e actualizacións planificadas con tempo e orzamento.

 O custo total On-Premise a 5 anos adoita ser igual ou superior ao Cloud, pero con maior carga operativa interna.



Como elixir ao partner/implantador

Lembra o Triángulo (case) Imposible: o **partner** é o actor co que vas convivir durante os próximos anos. Elixir un **software excelente** cun **partner mediocre** é unha receita para o **fracaso**. Estes son os criterios obxectivos que deberías avaliar no teu proceso de selección.



Experiencia demostrada no teu sector

Non abonda con que sexan bos implantadores en xeral. Esixe referencias concretas de empresas do teu mesmo sector e tamaño similar. Un partner que implantou o mesmo ERP en 10 empresas parecidas á túa coñece de antemán os problemas que van xurdir e como resolvelos. Iso vale ouro en tempo e diñeiro.



Soporte local e capacidade de resposta

Cando o teu sistema falle en plena campaña de vendas ou no peche de mes, necesitas un partner que responda rápido. Valora positivamente a proximidade xeográfica, os SLAs (ANSs en castelán) de soporte documentados e a dispoñibilidade dun equipo estable (non freelancers externos). Pregunta explicitamente: Quen me atenderá o día que teña un problema crítico e en canto tempo?



Referencias reais e verificables

Pide unha lista de polo menos 3 clientes de perfil similar ao teu e **chámalles directamente**. Pregúntalles sobre o cumprimento de prazos, o soporte recibido, as sorpresas no orzamento e se volverían elixir ao mesmo partner. As referencias que o partner non quere que contactes directamente son un sinal de alarma inmediata.



Solvencia técnica e económica

Un proxecto ERP é unha relación a longo prazo. Asegúrate de que o partner ten a solvencia económica para estar contigo en 5 anos. Verifica as súas certificacións oficiais co fabricante do software, o tamaño do seu equipo técnico e a súa traxectoria no mercado. Unha empresa demasiado pequena ou con alta rotación de persoal é un risco significativo para a continuidade do teu proxecto.



Por que fallan os proxectos de implantación de ERP?

Estudios do sector estiman que, como xa comentamos, máis do 50% dos proxectos ERP non alcanzan os seus obxectivos iniciais de prazo, orzamento ou funcionalidade. Non é o software o que falla. Estes son os tres erros máis frecuentes e máis custosos, cos que deberías comprometerte a non repetir.

1

Falta de implicación da xerencia

Este é o factor número un de fracaso, sen discusión. Cando a dirección delega o proxecto ao responsable de IT ou ao administrador e non se implica activamente nas decisións chave, o proxecto perde autoridade, foco e orzamento.

Un ERP cambia a forma en que traballa toda a empresa. Iso require liderado executivo, capacidade para tomar decisións difíciles sobre cambios de proceso e a autoridade para esixir ao equipo que adopte a nova ferramenta. **Se a xerencia non lidera, o proxecto fracasa.**

2

Formación insuficiente do equipo

O segundo erro máis común e o máis evitable. As empresas invisten meses en seleccionar e implantar o ERP e logo recortan o orzamento de formación "para aforrar" no último momento.

O resultado é predicible: o equipo non entende a ferramenta, percíbea como complicada, como "máis traballo", e volve progresivamente ás súas follas de Excel e procesos manuais anteriores. O ERP queda infrautilizado e o investimento non se recupera. **A formación non é un gasto: é a garantía do retorno de investimento.**

3

O erro fatal: copiar o Excel no ERP

Este é quizais o erro máis sutil e máis destrutivo. Consiste en configurar o ERP para que reproduza exactamente os mesmos procesos ineficientes que se facían antes con Excel, en lugar de aproveitar a implantación para repensar e mellorar os procesos.

Se o teu proceso de aprobación de facturas era manual, caótico e tardaba 3 días, non configures o ERP para que reproduza exactamente iso. Aproveita a implantación para deseñar un fluxo automatizado que tarde 2 horas. **Un ERP ben implantado non automatiza o caos: elimínalo.**

⊗ Regra de ouro: Antes de preguntar "Pode o ERP facer isto?", pregunta **"Debería este proceso seguir facéndose así?"**



O teu checklist de selección

Antes de asinar calquera contrato cun provedor de ERP, asegúrate de que podes responder afirmativamente a estas cinco preguntas. Son as cinco condicións mínimas para que o teu proxecto teña posibilidades reais de éxito.

Procesos críticos definidos e documentados

Documentaches os teus procesos actuais de vendas, compras, almacén e produción? Identificaches os pescozos de botella que o ERP debe resolver? Sen este mapa previo, non poderás avaliar obxectivamente a ningún provedor.

Escalabilidade validada a 5 anos vista

Verificaches que o ERP elixido pode acompañar o crecemento previsto da túa empresa? Soporta o volume de transaccións, usuarios e módulos que necesitarás en 5 anos sen cambiar de plataforma?

Orzamento real inclúe formación e imprevistos

O teu orzamento inclúe as partidas de consultoría, migración de datos, formación inicial e formación de reforzo? Reservaches un 15-20% adicional para imprevistos? Se só orzaches a licenza, non tes un orzamento real.

Partner con experiencia sectorial contrastada

Falaches directamente con polo menos 2-3 clientes de referencia do partner que teñen un perfil similar ao teu? O partner ten certificacións actualizadas co fabricante e un equipo estable?

Compromiso explícito da xerencia

A dirección da empresa está comprometida a liderar activamente o proxecto, a participar nas decisións cruce e a esixir ao equipo a adopción do novo sistema? Hai un patrocinador executivo designado con autoridade para tomar decisións?

A Mensaxe Final

Seleccionar un ERP é unha das decisións estratéxicas máis importantes que tomará a túa empresa nos próximos anos. Unha decisión ben tomada pode transformar a túa competitividade, a túa eficiencia e a túa capacidade de crecer. Unha mal tomada pode custarche tempo, diñeiro e frustración.

A boa noticia é que o proceso de selección correcto non é misterioso. Require método, rigor e as preguntas axeitadas. Con esta folla de roteiro tes as ferramentas para tomar unha decisión informada, obxectiva e aliñada cos obxectivos reais do teu negocio.



Non busques o ERP perfecto. Busca o ERP correcto para a túa empresa, co partner correcto, no momento correcto.



Tes dúbidas? Queres analizar o teu caso concreto? O seguinte paso é unha conversación sen compromiso cun consultor especializado.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: **#Desburocratizar**

www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal