

WHITE PAPER

Entender las finanzas en la nube

Las ventajas del ERP cloud según compradores y proveedores



ORACLE
NETSUITE

Las ventajas del ERP cloud según compradores y proveedores

Nuestra comprensión

A medida que las organizaciones se van dando cuenta de las ventajas de la computación en nube, cada vez son más las que se comprometen a trasladar el mayor número posible de sus aplicaciones fuera de su infraestructura local. Nuestro estudio muestra que quienes logran este objetivo pueden esperar un ahorro de entre el 16% y el 21% en el gasto global en TI. Además, los compradores valoran muy positivamente los sistemas en la nube por su rapidez de implantación, escalabilidad, facilidad de actualización y agilidad.

Trasladar la mayor parte de los sistemas de una organización a la nube significa que la planificación de recursos empresariales (ERP) -que suele ser la aplicación más importante- también debe trasladarse a la nube. Sin el ERP en la nube, una organización seguirá ejecutando un porcentaje significativo de su cartera de aplicaciones en las instalaciones.

Este informe, basado en nuestra experiencia en acuerdos de selección de software de gestión financiera y ERP, describe las dos principales categorías de compradores de finanzas y ERP en la nube, así como las dos principales categorías de proveedores de finanzas y ERP en la nube. Concluimos con recomendaciones para los compradores que buscan hacer la mejor elección.

Índice de contenidos

**Nuestra
comprensión**

Pag 2

**1
Primeros
compradores frente
al mercado de
sustitución de ERP**

Pag 4

**2
Proveedores de ERP
en la nube frente a
proveedores
tradicionales**

Pag 6

**3
Los proveedores de
ERP tradicionales y
en la nube tienen un
objetivo común**

Pag 7

**4
Los compradores
deben adaptar la
diligencia debida al
tipo de proveedor**

Pag 9

Sobre el autor

Pag 10

CAPÍTULO 1

Compradores de primera vez vs. mercado de reposición de ERP

Como se muestra en la figura 1, el mercado de ERP en la nube puede dividirse en dos segmentos básicos: empresas pequeñas, jóvenes y de rápido crecimiento que buscan su primer sistema ERP y empresas más consolidadas que buscan sustituir sus sistemas heredados. Estos dos tipos de compradores no sólo difieren en sus características organizativas, sino también en su forma de seleccionar los sistemas ERP.

Figura 1: Dos tipos de compradores de ERP en la nube

	Compradores de ERP por primera vez	ERP Mercado de reposición
Tamaño/crecimiento	Nuevo, más pequeño y de más rápido crecimiento	Establecido, más grande, de crecimiento más lento
En las instalaciones	Poco o nada	Mucho
Personal informático	Poco o nada	Titular
Criterios principales para el ERP	Velocidad, agilidad y escalabilidad	Funcionalidad, estabilidad

Fuente: Computer Economics, 2014

Compradores de ERP por primera vez

Suelen ser empresas nuevas, más pequeñas y de mayor crecimiento. Esta categoría también incluye las divisiones recién lanzadas o adquiridas de empresas más grandes que pueden ser demasiado pequeñas para implantar el sistema ERP de la empresa matriz. Estas organizaciones suelen tener poca infraestructura de TI y pueden contar con un solo miembro del personal de TI o con un contratista que les proporcione apoyo informático. En consecuencia,

tienden a estar muy abiertos a las alternativas en la nube que no requieren mucha infraestructura o soporte interno. Pueden estar utilizando QuickBooks o algún otro sistema de contabilidad de nivel básico y busquen su primer sistema ERP de verdad.

Su rápido crecimiento les lleva a valorar la velocidad de implementación, la agilidad y la escalabilidad para el futuro, todos los puntos fuertes del modelo en la nube. También tienden a ser conscientes de los costes, deseando conservar el efectivo para hacer crecer el negocio. Por lo tanto, el modelo de pago por uso del ERP en la nube les resulta atractivo. Los compradores de esta categoría no necesitan que se les convenga del valor del ERP en la nube; son los que "lo entienden".

El mercado de sustitución de ERP

Incluye empresas que tienden a ser más grandes, más establecidas y de crecimiento más lento que los primeros compradores. Disponen de importantes inversiones en infraestructura in situ y de personal informático para apoyarla. Esta no es su primera experiencia con ERP. Es posible que lleven años o incluso décadas con sus sistemas de ERP heredados y, por la razón que sea, ahora buscan un nuevo sistema. Su experiencia con el ERP les lleva a dar más importancia a la funcionalidad, el ajuste y la viabilidad del proveedor. Tienden a ser más conservadores y están menos dispuestos a hacer concesiones para pasar a la nube. Hay una cosa que tienen en común con los que compran un ERP por primera vez: también son conscientes de los costes.

El ERP en la nube, hasta la fecha, ha tenido la mayor parte de su éxito con la primera categoría de compradores, tanto con empresas de nueva creación como con divisiones recién lanzadas o adquiridas de empresas más grandes. Estos compradores están acostumbrados a tomar decisiones rápidas. Son más ágiles y se mueven más rápido. El mensaje sobre el ERP en la nube les resulta atractivo, sobre todo si están en un negocio relacionado con la tecnología. La decisión de selección del proveedor puede ser tomada por uno o dos ejecutivos sin un largo y prolongado proceso de diligencia debida. Pero los que compran por primera vez un ERP sí lo hacen, por definición, un mercado relativamente pequeño.

El mercado de sustitución de ERP es la mayor oportunidad. El reto es que estos compradores tienen ciclos de venta más largos y complejos. Es posible que haya sistemas existentes que deban conservarse e interconectarse con el nuevo sistema.

El personal de TI puede inclinarse por soluciones que aprovechen sus conocimientos y experiencia, que están arraigados en el mundo local. Sus sistemas heredados pueden ser que han superado su vida útil, pero que tienen una funcionalidad muy específica para la empresa. La decisión de selección suele ser tomada por un comité de directivos y responsables de TI, que define una larga lista de requisitos funcionales basados en parte en lo que hace el sistema antiguo, y esperan que el nuevo sistema pueda ofrecer características y funciones similares. Está o no justificado, a menudo necesitan que se les garantice la seguridad de la información, la privacidad de los datos y la viabilidad del proveedor.

Por supuesto, hay muchas empresas que no encajan claramente en estas dos categorías. Por lo tanto, es útil en este análisis considerar estas dos categorías como dos extremos de un espectro de compradores de ERP en la nube y no como una segmentación de uno u otro.



CAPÍTULO 2

Proveedores de ERP en la nube vs. proveedores tradicionales

Al igual que hay dos tipos de compradores de ERP en la nube, también hay dos tipos de proveedores de ERP en la nube, como se muestra en la Figura 2.

Figura 2: Dos tipos de compradores de ERP en la nube .

	Proveedores de la nube	Vendedores tradicionales
Tamaño	Más pequeño, de más rápido crecimiento	Más grande, de crecimiento más lento
Modelo de negocio	Simple: sólo en la nube	Complejo: en las instalaciones, alojada y en la nube reordenada
Fuerza	Características de la nube	Funcionalidad
Desafío clave	Servicios de implementación	Servicios de apoyo continuo

Fuente: Computer Economics, 2014

Proveedores en la nube

Estos son los proveedores de ERP "nacidos en la nube" que no tienen una oferta local e incluyen empresas como NetSuite (adquirida por Oracle en 2016), Plex, Workday, Rootstock, Kenandy, FinancialForce, Intacct (ahora propiedad de Sage) y varias otras. Debido a que la nube

sólo los proveedores tienen una única opción de despliegue, cada uno de ellos puede centrar todo su negocio -desde el desarrollo de productos hasta las ventas, pasando por la implementación y el soporte continuo- en la nube. Como resultado, hacen menos compromisos y tienden a ofrecer los máximos beneficios de las soluciones en la nube en cuanto a velocidad, agilidad y escalabilidad.

Proveedores de ERP tradicionales

Se trata de proveedores más grandes y consolidados, como SAP, Oracle, Infor y Microsoft. Su crecimiento es más lento que el de los proveedores de servicios en la nube, aunque en algunos casos sus ofertas en la nube crecen a un ritmo más rápido que sus ofertas locales. Tienen negocios más complejos, ya que tienen que dar soporte a sus clientes locales y a sus clientes alojados o en la nube.

Al igual que existe un solapamiento entre las dos categorías de compradores de ERP en la nube, también existe un solapamiento en el lado del proveedor. Por ejemplo, Acumatica, un proveedor nacido en la nube, ofrece su solución in situ a aquellos compradores que estén dispuestos a instalar la pila de Acumatica en la nube. En el otro extremo del espectro, SAP es el epítome de un proveedor de ERP tradicional, pero ofrece un sistema independiente sólo en la nube, Business ByDesign y SAP Business One.

Los proveedores de ERP tradicionales y en la nube tienen un objetivo común

La definición de computación en nube del Instituto Nacional de Estándares y Tecnología de EE.UU. señala cinco características esenciales: (1) Autoservicio bajo demanda, (2) Amplio acceso a la red, (3) Agrupación de recursos, (4) Rápida elasticidad y (5) Servicio medido.

Los proveedores que sólo utilizan la nube suelen mostrar estas características en mayor medida porque no tienen un legado de clientes locales a los que deban prestar servicio. Esto les da una importante ventaja de costes sobre los proveedores tradicionales. Su capacidad para agrupar los recursos de todos los clientes en una única infraestructura se suma a su ventaja de costes. No obstante, los proveedores de ERP en la nube presentan estas características en distintos grados.

Los proveedores de ERP tradicionales suelen adoptar una o ambas de las siguientes estrategias para responder a las necesidades de los compradores de la nube:

Alojamiento

Este enfoque es esencialmente una oferta de servicios gestionados en la que el proveedor aloja su software en las instalaciones y se responsabiliza de actividades como el mantenimiento y la administración de la infraestructura necesaria, la supervisión y el ajuste del rendimiento, las copias de seguridad y la recuperación, y el mantenimiento del sistema actualizado con correcciones de errores y nuevas versiones. Estos servicios pueden ser ofrecidos directamente por el proveedor o a través de socios. El alojamiento puede hacerse en hardware dedicado a cada cliente, aunque hoy en día lo más frecuente es que se despliegue en una infraestructura virtualizada.

A efectos de este informe, consideramos que el alojamiento es cualquier despliegue que tenga una instancia separada del software de aplicación y una instancia separada de la base de datos subyacente para cada cliente. Dado que cada cliente representa una instalación independiente, esta estrategia conlleva el mayor coste para el proveedor, que en última instancia se refleja en el coste para el cliente.

Reingeniería

Con este enfoque, el proveedor rediseña la arquitectura de su software local para que pueda desplegarse -en mayor o menor medida- como una oferta en la nube. Este enfoque puede ser uno de multi-tenancy parcial, por ejemplo, en la capa de aplicación, manteniendo bases de datos o esquemas de bases de datos independientes para cada cliente. Un proveedor también puede desplegar su solución en una infraestructura de nube elástica, en la que los recursos informáticos y de almacenamiento se asignan dinámicamente a los clientes en función de la demanda de cada momento. El proveedor también asume la responsabilidad de la aplicación de la misma manera que con un enfoque de alojamiento. Un sistema rediseñado puede ofrecer algunas de las ventajas del ERP en la nube, aunque puede haber compromisos que deban hacerse para mantener la "versión en la nube" del software en sincronía con la versión local. Al igual que con la opción de alojamiento, el proveedor puede ofrecer estos servicios en la nube directamente o permitir que los ofrezcan sus socios. Con un producto rediseñado, el proveedor puede lograr economías de escala que son mejores que el alojamiento, aunque pueden ser inferiores a la eficiencia de costes de los proveedores de la nube.

Ventaja de la nube en velocidad y agilidad, escalabilidad, facilidad de actualización y enfoque

Tanto los proveedores sólo en la nube como los tradicionales (heredados) siguen mejorando su oferta de productos, pero cada uno de ellos tiene sus puntos fuertes históricos.

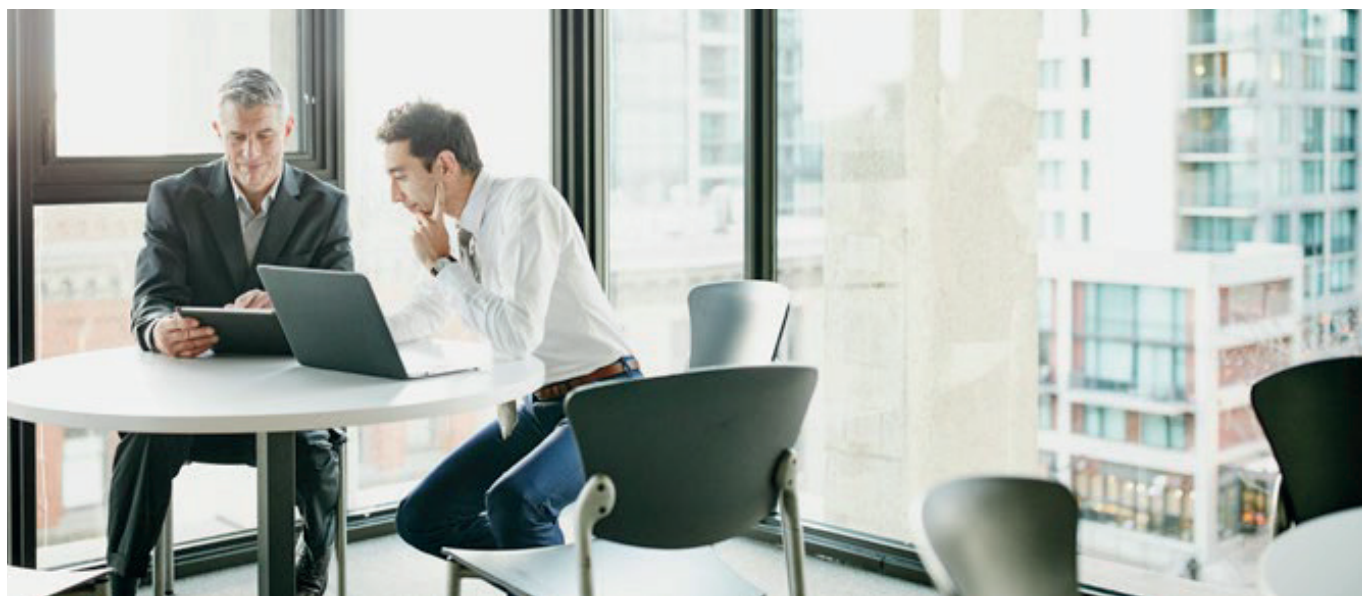
Los proveedores de ERP solo en la nube suelen tener ventaja a la hora de vender a quienes compran por primera vez un ERP en empresas pequeñas y de rápido crecimiento o en nuevas divisiones de organizaciones más grandes. Estos compradores valoran la velocidad, la agilidad y la escalabilidad.

Las ventajas de velocidad y agilidad de la computación en la nube se reflejan en la forma en que los proveedores de ERP sólo en la nube suelen gestionar las actualizaciones de versiones. Los proveedores sólo en la nube, que suelen mantener una única versión de producción, suelen actualizar a todos sus clientes a las nuevas versiones en un breve periodo de tiempo. En el mejor de los casos, las actualizaciones son casi transparentes para los clientes, que pueden "activar" las nuevas funcionalidades cuando lo consideren necesario. Este enfoque atrae tanto a los que compran un ERP por primera vez como a los que lo sustituyen. Por el contrario, los proveedores tradicionales de ERP -incluso los que han rediseñado sus sistemas

para la implantación en la nube- suelen mantener varias versiones de sus sistemas y permiten a los clientes para que permanezcan en versiones más antiguas durante más tiempo. En el peor de los casos, cobran a los clientes por los servicios de actualización, lo que desincentiva a los clientes a actualizar. Aunque los proveedores tradicionales pueden presentar esto como una ventaja (es decir, usted, el cliente, tiene la posibilidad de elegir cuándo actualizar), los clientes rara vez están bien servidos por estar en versiones anteriores.

Por último, los proveedores de ERP sólo en la nube tienen la ventaja de la concentración: sólo atienden a clientes en la nube. Todo lo que hacen -desarrollo de productos, ventas, implementación y soporte continuo- se centra en la nube. Si su oferta en la nube no tiene éxito, no tienen nada más a lo que recurrir. En un sentido positivo, tienen todos los huevos en la misma cesta.

Los proveedores tradicionales de ERP, sin embargo, sufren una atención dividida. Si su oferta en la nube no tiene éxito, pueden seguir ganando dinero con sus clientes locales. Además, la mayoría de los proveedores de ERP tradicionales tienen menos del 10% de sus clientes con sus ofertas alojadas o en la nube. Eso les tienta a tratar su oferta en la nube como un negocio secundario.



Los compradores deben adaptar la diligencia debida al tipo de proveedor

La elección de un sistema ERP en la nube es una decisión importante que no tiene una respuesta única. Los que compran por primera vez y los que sustituyen un ERP deben hacerse algunas preguntas clave.

- Para los que compran por primera vez un ERP, ¿es la oferta alojada o rediseñada en la nube de los proveedores tradicionales lo suficientemente buena como para superar sus debilidades en las características de la nube? ¿Será el tiempo de implementación lo suficientemente rápido? ¿Serán los requisitos de personal de TI lo suficientemente bajos? ¿Será la solución lo suficientemente flexible y escalable?
- Para los compradores del reemplazo del ERP, ¿es la promesa de los beneficios de la computación en nube lo suficientemente fuerte?
- Al comprobar las referencias, pregunte sobre la experiencia de implementación. ¿Quién proporcionó los servicios de implantación, el proveedor de SaaS directamente o una empresa consultora de implantación? ¿Qué tipo de apoyo proporcionaron? ¿Fueron adecuados sus servicios in situ? ¿Qué desearían haber hecho de forma diferente?

Los compradores interesados en las ofertas en la nube o alojadas de los proveedores tradicionales de ERP también deben buscar la forma de mitigar los riesgos.

- En la presentación de ventas, observe si el proveedor habla principalmente del software y de los servicios de implementación, sin prestar suficiente atención al apoyo continuo después de la puesta en marcha. Esto puede indicar que sigue pensando en sí mismo principalmente como proveedor de servicios de venta e implementación, y no como proveedor de soporte continuo.
- Al comprobar las referencias, pregunte por la experiencia diaria con el soporte continuo. ¿Programa el proveedor un tiempo de inactividad prolongado para el mantenimiento? ¿Hay muchas interrupciones no programadas? ¿Los clientes tienen problemas para ponerse en contacto con la persona de apoyo adecuada para resolver los problemas?

Por supuesto, todas estas preguntas pueden hacerse a todos los proveedores, pero ser consciente de los puntos débiles más comunes puede ayudar a una empresa a centrarse en las áreas que pueden ser problemáticas.

Comprender los requisitos clave de una organización, así como los diferentes enfoques del ERP en la nube, ayudará a los compradores a tomar la decisión correcta y a tener éxito en sus implementaciones.

Sobre el autor



Frank Scavo

Frank Scavo es presidente de Computer Economics, Inc. En este análisis, se basa en sus años de experiencia ayudando a las organizaciones de TI a seleccionar sistemas ERP.



**ORACLE
NETSUITE**

www.netsuite.co.uk



info@netsuite.com

+44-0-1628-774400