

IA & AUTOMATIZACIÓN

Cómo saber si tu ERP se te ha quedado pequeño

Por **Albert Cervera** · Equipo de induSmart

EN RESUMEN

Un ERP se queda pequeño cuando deja de resolver problemas y empieza a crearlos: procesos que hay que duplicar a mano, exportar a Excel para todo, módulos que nadie abre, integraciones imposibles y un soporte que llega tarde. La señal de fondo siempre es la misma: **el software ya no acompaña el ritmo del negocio**. Antes de **cambiar de ERP**, conviene separar lo que se arregla optimizando el actual de lo que solo se resuelve migrando. Y si toca migrar, se hace por fases, con los datos limpios y sin apagar la empresa en el proceso.

Casi nadie decide **cambiar de ERP** de un día para otro. Es una suma de fricciones pequeñas: un informe que tarda media mañana en cuadrar, un pedido que se pierde entre dos programas, un comercial que lleva su propio Excel «porque el sistema no le sirve». Cada una parece asumible. Juntas, frenan a la empresa entera. Este artículo te ayuda a poner nombre a esas señales, a decidir con la cabeza fría entre optimizar o migrar, y a plantear el cambio sin que se convierta en un trauma. Somos agnósticos: no vendemos un ERP concreto, defendemos que tengas el que tu negocio necesita.

Las señales de que tu ERP frena a la empresa

El síntoma nunca es «el ERP va lento». Son comportamientos que el equipo ha normalizado hasta el punto de no verlos. Si reconoces varios de los siguientes, no es que tu gente trabaje mal: es que el sistema les obliga a trabajar en contra.

Procesos duplicados y Excel para todo

La señal más clara es el **trabajo doble**: se introduce un albarán en el ERP y luego se copia a una hoja de cálculo, o se factura en un sitio y se controla la tesorería en otro. Cada duplicación es una oportunidad para el error y una hora que no vuelve. El primo hermano de esto es el **«exportar a Excel para todo»**: si tu equipo saca datos del ERP para poder trabajar de verdad con ellos, el ERP ha dejado de ser la herramienta y ha pasado a ser el archivo.

Señales concretas que delatan este patrón:

- Informes clave que solo existen en hojas de cálculo mantenidas a mano.
- Departamentos con su propia versión «paralela» de los datos.
- Cierres de mes que dependen de que una persona concreta cuadre los números.
- La misma información tecleada dos o tres veces en sistemas distintos.

Módulos que nadie usa y un sistema que no escala

Muchos ERP llegan cargados de **módulos que nadie abre**. A veces es porque nunca se configuraron bien; otras, porque no encajan con cómo trabaja la empresa. El problema no es tener funciones de más, sino pagar y mantener complejidad que no aporta, mientras lo que de verdad necesitas se resuelve por fuera del sistema.

La otra cara es la falta de escalabilidad. Un ERP que iba fino con 5 usuarios y 200 pedidos al mes empieza a ahogarse con 30 usuarios y 2.000. Se nota en **tiempos de respuesta que se disparan**, en licencias que encarecen cada nuevo usuario y en funcionalidades que no existen para tu nuevo volumen: multi-almacén, multi-divisa, trazabilidad por lotes o simplemente permisos más finos. Cuando crecer con el sistema cuesta más que crecer sin él, el sistema se ha quedado pequeño.

Integraciones imposibles y soporte lento

Hoy ninguna empresa vive de un solo programa. Necesitas que el ERP hable con la tienda online, con el CRM, con el banco, con la plataforma logística. Cuando cada **integración** es un proyecto interminable —o directamente «no se puede»— porque el sistema es cerrado o carece de API decente, el ERP deja de ser el centro y se convierte en una isla. Y las islas se rellenan, otra vez, con Excel y con reintroducción manual.

El último aviso es el **soporte lento**: incidencias que tardan semanas, un partner que ya no conoce bien el producto, versiones antiguas sin mantenimiento. Un ERP sin soporte ágil es un riesgo operativo, no solo una molestia. Si cada cambio pequeño depende de un proveedor que no responde, has perdido el control de una herramienta crítica.

¿Optimizar el ERP actual o cambiar de ERP?

Reconocer las señales no significa que la respuesta sea migrar. Muchos problemas se resuelven **optimizando lo que ya tienes**: reconfigurar procesos, formar al equipo, activar módulos bien parametrizados o añadir integraciones que faltaban. Cambiar de ERP es un proyecto grande; conviene descartar antes lo barato y rápido.

La pregunta útil no es «¿mi ERP es malo?», sino «¿el problema está en *cómo* uso el sistema o en el sistema en sí?». Esta comparación te ayuda a situarte.

Situación	Optimizar el actual	Cambiar de ERP
Origen del problema	Mala configuración, falta de formación, procesos no digitalizados	Límites reales del producto: no escala, es cerrado, sin soporte
Módulos sin usar	Se pueden activar y parametrizar bien	No existen o no encajan con tu operativa
Integraciones	Hay API y partner que las puede montar	Sistema cerrado, sin API o con integraciones inviables
Escalabilidad	Aguanta tu crecimiento previsto a 2-3 años	Ya va justo hoy y encarece cada nuevo usuario
Coste y plazo	Semanas, inversión contenida	Meses, inversión y gestión del cambio

Regla práctica: si la mayoría de tus problemas caen en la columna izquierda, **optimiza antes de migrar**. Si caen en la derecha, cambiar de ERP no es un capricho, es lo que evitará que el software siga frenando el negocio. Y si dudas, una auditoría honesta del estado actual suele aclarar la decisión mejor que cualquier demo comercial.

Cómo abordar la migración sin traumas

El miedo a migrar casi nunca es al ERP nuevo: es al proceso. A quedarse sin operar, a perder datos, a que el equipo se rebele. Todo eso se gestiona si el cambio se plantea por **fases ordenadas** y no como un salto al vacío un lunes por la mañana.

1. Diagnóstico y datos

Antes de tocar nada, mapea procesos reales y limpia los datos: clientes duplicados, referencias muertas, saldos que no cuadran. Migrar datos sucios solo traslada el caos al sistema nuevo. Esta fase decide el 80% del éxito.

2. Configuración y pruebas

Parametriza el ERP para *tu* forma de trabajar, no al revés. Prueba con datos reales, valida con las personas que usan cada proceso y corrige antes de arrancar. Un piloto en un área acotada reduce muchísimo el riesgo.

3. Arranque y acompañamiento

Sal en vivo con un plan de contingencia, formación hecha y soporte cercano las primeras semanas. La adopción del equipo es tan importante como la técnica: un ERP que nadie quiere usar fracasa aunque funcione perfecto.

Dos consejos que evitan la mayoría de sustos: no migres todo a la vez si puedes evitarlo —un enfoque por módulos o por áreas da margen para aprender— y cuida las integraciones desde el primer día, porque son lo que hace que el ERP nuevo sea el centro real de la operación y no otra isla. Elijas la plataforma que elijas, desde un Odoo hasta cualquier otra, el método pesa más que la marca.

LO QUE TE LLEVAS

- Un ERP se ha quedado pequeño cuando genera más trabajo del que ahorra: procesos duplicados y Excel para todo.
- Módulos que nadie usa, falta de escalabilidad e integraciones imposibles son señales de límite real del producto.
- Antes de cambiar de ERP, comprueba si el problema es de configuración (se optimiza) o del sistema (se migra).
- La migración se aborda por fases: primero datos limpios y diagnóstico, luego configuración y pruebas, después arranque acompañado.
- El método y la adopción del equipo importan más que la marca del ERP que elijas.

Preguntas frecuentes

¿Cómo sé si de verdad necesito cambiar de ERP?

Cuando la mayoría de tus problemas vienen de límites del producto —no escala, es cerrado, sin soporte— y no de cómo lo usas. Si el sistema aguanta tu crecimiento, tiene API y un buen partner, casi siempre es más rentable optimizarlo que migrar.

¿Trabajar mucho con Excel es siempre mala señal?

Excel para análisis puntuales está bien. El problema es depender de él para operar: informes clave que solo existen en hojas de cálculo, datos tecleados dos veces o cierres que dependen de una persona. Ahí el ERP ha dejado de hacer su trabajo.

¿Cuánto se tarda en migrar de ERP?

Depende del tamaño y la complejidad, pero suele medirse en meses, no en semanas. La fase que más condiciona el plazo es la de datos: mapear procesos y limpiar la información antes de migrar evita retrasos y sustos después.

¿Puedo migrar sin parar la operación?

Sí, si lo haces por fases y con plan de contingencia. Un piloto en un área acotada o un arranque por módulos permite aprender sin jugarte toda la empresa a una sola carta. El «big bang» un lunes por la mañana es lo que más riesgo añade.

¿Qué pasa con los datos históricos?

Se migran los que aportan valor operativo y legal, limpios y validados. No todo el histórico tiene que entrar al sistema nuevo: parte puede quedar archivada y consultable. Migrar datos sucios solo traslada el desorden al ERP nuevo.

¿Recomendáis un ERP concreto?

Somos agnósticos: la mejor plataforma es la que encaja con tu operativa, tu tamaño y tu presupuesto. Nos importa más el método —diagnóstico, datos, configuración, adopción— que la marca. Primero entendemos tu caso y luego hablamos de opciones.

¿QUIERES APLICARLO EN TU EMPRESA?

En induSmart ayudamos a empresas industriales y B2B a vender más y trabajar mejor con tecnología. Pide tu **auditoría gratuita** en indusmart.digital y hablamos de tu caso.