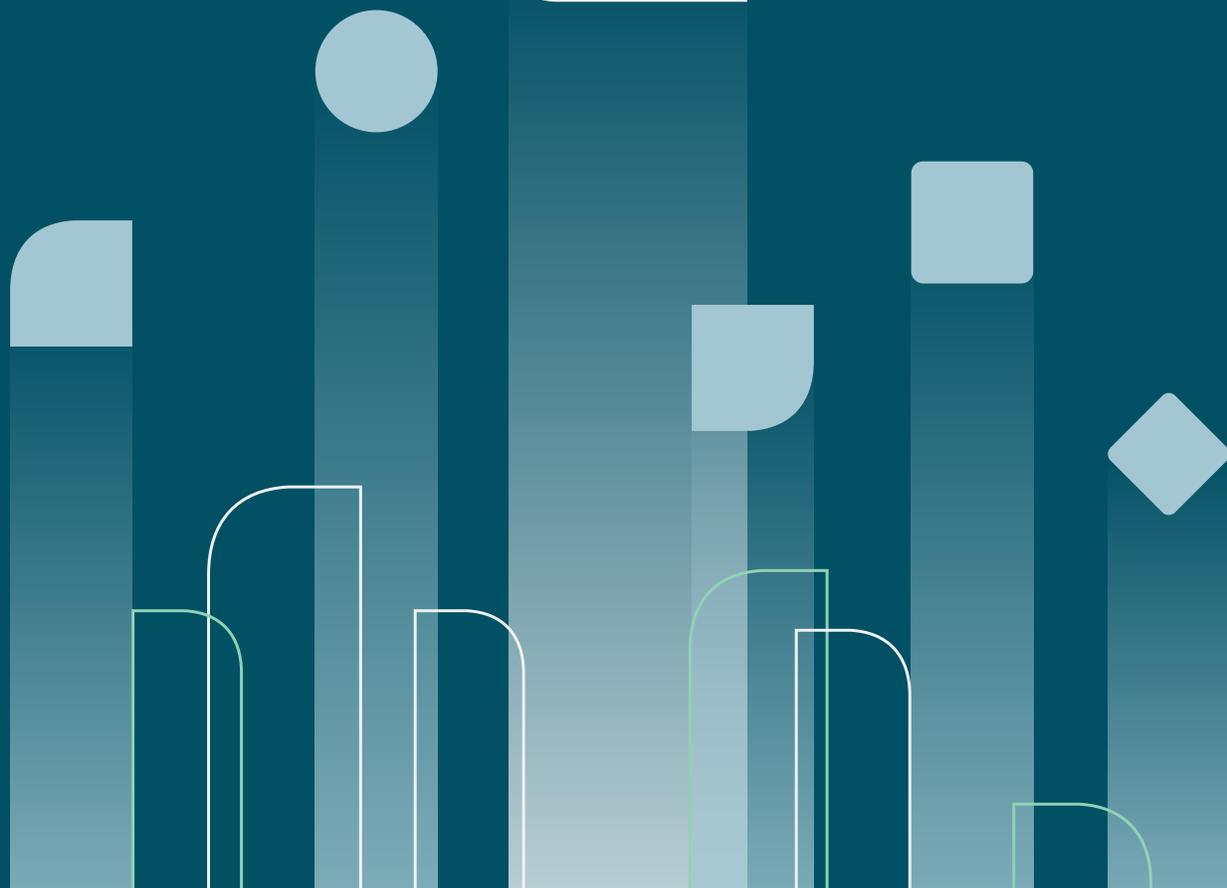


# Informe de la industria de manufactura 2023

---

*Vea cómo los líderes de la industria de manufactura elevan sus empresas para fabricar, entregar y vender más con un socio de ERP de confianza.*



**EPICOR**

# Cómo los socios de ERP de confianza elevan el rendimiento empresarial en la industria de manufactura

**POR LISA POPE, PRESIDENTA DE EPICOR**

El año pasado, el mercado de ERP creció un asombroso 12,3 % cuando las industrias que fabrican, entregan y venden —incluida la manufactura— afrontaron nuevos desafíos al invertir en soluciones ERP<sup>1</sup>. Líderes de la industria de manufactura que intentaban anticipar la demanda, mantener el suministro y priorizar el cumplimiento se vieron frente al desafío que plantean la incertidumbre económica y cadenas de suministro en las que no se puede confiar. Las organizaciones recurrieron a las soluciones empresariales ERP para obtener la información y las capacidades que necesitaban para lograr el éxito con el cambio tan dinámico.

La visibilidad de los datos es fundamental para brindarles a las empresas la perspectiva que necesitan para tomar mejores decisiones, pero muchas de ellas aún mantienen silos operativos y grandes pilas tecnológicas que convierten la posibilidad de obtener una visibilidad integral en todo un desafío. Las soluciones ERP en la nube ayudan a establecer una sola fuente de información oficial para los datos y les permiten a las empresas cosechar todo el valor de sus inversiones en tecnología, lo que les proporciona la ventaja competitiva que necesitan para prosperar.

La flexibilidad y la escalabilidad de las soluciones ERP en la nube ayudan a los fabricantes a diversificar su empresa durante todo el ciclo de valor, a cumplir con la creciente demanda y a automatizar los procesos de la cadena de suministro, a la vez que maximizan los ingresos. El horizonte regala una perspectiva de crecimiento, y en el futuro de la industria de la manufactura se destaca la ERP en la nube.

El Informe de la industria 2023 revela que, si bien la mayoría de los líderes de empresas son leales a sus socios de ERP, sus expectativas están evolucionando. Buscan alianzas más sólidas y más directas durante todo el recorrido de la compra y luego de la puesta en marcha. Más transparencia en el proceso de compra, más soporte durante la implementación y luego de la puesta en marcha, y una comunicación más consistente lideran las listas de prioridad de los fabricantes.

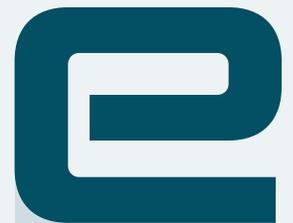
A medida que los líderes de negocios avanzan con las implementaciones híbridas y en la nube, a muchos continúa preocupándoles la seguridad. Dado que es natural que la disrupción del negocio acompañe toda transición significativa, los líderes de la industria buscan un socio de confianza que los ayude a reducir las interrupciones y mitigar los riesgos.

En el informe de este año, verá una gran cantidad de nueva información y datos que lo sorprenderán. Como verá, los líderes de negocios se someten al dolor de cambiar las soluciones ERP si su proveedor actual no logra cumplir sus expectativas. Y consideran hacer esa transición con más frecuencia de la que creería. Los líderes de la industria de manufactura tienen la inmejorable oportunidad de conformar una verdadera alianza de apoyo con proveedores que los ayuden a crecer y a innovar.  
*Saludos,*



**LISA POPE**  
Presidenta, Epicor

<sup>1</sup> "With 9.1% CAGR, ERP Software Market Worth USD 90.63 Billion by 2029" (Con una TCAC del 9,1 %, el mercado de software ERP tendrá un valor de 90 630 millones de dólares hacia 2029), Fortune Business Insights, 29 de agosto de 2022. <https://www.globenewswire.com/news-release/2022/08/29/2505744/0/en/With-9-1-CAGR-ERP-Software-Market-Worth-USD-90-63-Billion-by-2029.html> (artículo en inglés).



# Contenido

---

## 04 Resumen ejecutivo

*Cómo los socios de ERP de confianza elevan el rendimiento empresarial en la industria de manufactura*

*Datos demográficos de los participantes*

*A quiénes encuestamos*

*Las empresas eligen las soluciones híbridas*

*Las pymes y las empresas usan sistemas ERP híbridos para lograr una mayor flexibilidad*

## 08 Comprensión de los líderes de negocios en la industria de manufactura

*Los líderes de la industria de manufactura ofrecen lealtad, pero a cambio quieren asociarse*

## 13 Navegación del recorrido hacia los sistemas ERP

*Las empresas navegan el recorrido hacia la compra con confianza, pero priorizan establecer una alianza más adelante*

*Los líderes de la industria de manufactura necesitan soporte durante la implementación*

## 18 La seguridad es una preocupación clave

*Para las empresas, la seguridad en la nube es un factor prioritario*

## 23 Aceleración de adopción de la nube

*Los fabricantes se mantienen cautelosamente optimistas sobre las soluciones en la nube*

## 26 Transparencia y soporte

*La visibilidad del recorrido hacia la compra de ERP mejora la confianza*

## 30 Conclusión

*Diseño de un recorrido hacia el ERP adaptado a los fabricantes modernos*

## 31 Acerca de Epicor

*Epicor: un socio comprometido en su recorrido hacia el ERP*

*Seguridad integrada*

*Funcionalidad extensiva diseñada para la manufactura*

*Visibilidad de datos en tiempo real*

*Capacitación y soporte integral*

*Alianza de confianza*

## 32 Contáctenos

## A quiénes encuestamos

En el otoño de 2022, Epicor encuestó a 1350 responsables empresariales de la toma de decisiones tecnológicas para obtener información sobre cómo ven los sistemas ERP en la nube. Alrededor del 48 %, o 652 líderes de negocios, representan a organizaciones manufactureras que generan un ingreso anual superior a USD 250 millones.

En este informe, comparamos estos datos empresariales con una encuesta idéntica realizada en la primavera de 2022 que se concentró en 1350 responsables de la toma de decisiones tecnológicas en pequeñas y medianas empresas (pymes). Cerca del 47 %, o 630 líderes, representan a organizaciones manufactureras que generan un ingreso de USD 20 a USD 250 millones.

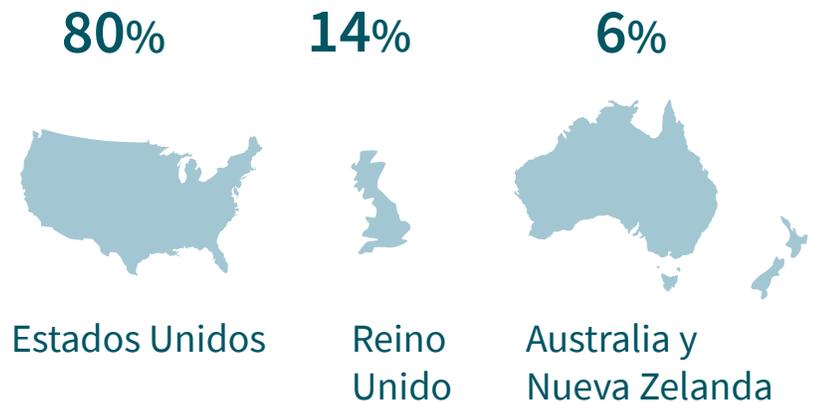
Con nuestra investigación, observamos las características que los líderes de la industria de manufactura buscan cuando evalúan una nueva plataforma ERP. Queríamos aprender más sobre su recorrido hacia el ERP, incluido qué tan cómodos se sentían en cada etapa, dónde querían más soporte, qué tipos de implementación mantenían en la actualidad y si estaban abiertos a soluciones híbridas o en la nube, o si ya habían adoptado alguna.

En el informe se presentan hallazgos exhaustivos sobre el estado actual de la adopción de ERP en la nube en la industria de manufactura, lo que proporciona valiosa información sobre cómo las empresas eligen e implementan plataformas ERP y socios.

Entre los líderes de negocios de la industria de manufactura, **el 43 % de las empresas y el 48 % de las pymes** están principal o totalmente en la nube.

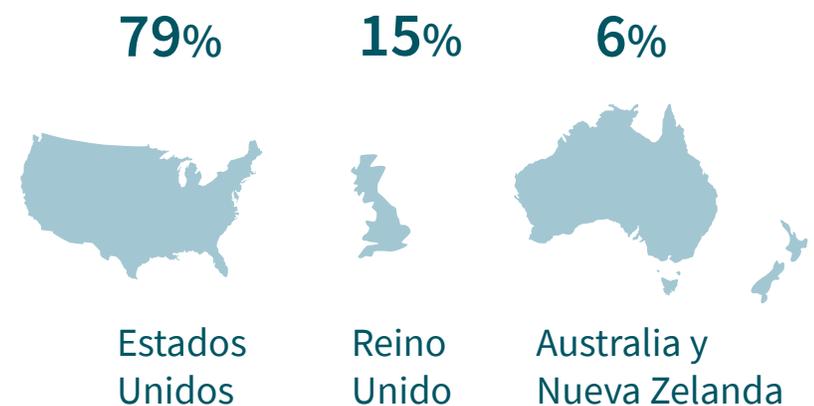
### 652 líderes de negocios en la industria de manufactura participaron en la investigación de otoño de 2022:

Por geografía



### 630 líderes de pymes en la industria de manufactura participaron en la investigación de primavera de 2022:

Por geografía



## Las empresas eligen las soluciones híbridas

Pocos fabricantes empresariales mantienen soluciones ERP solo en sitio. Es muy probable que los líderes de negocios de la industria de manufactura elijan soluciones híbridas, con un 95 % que usa al menos alguna solución ERP en la nube y un 43 % que opta principal o totalmente por la nube. Sin embargo, pasar por completo a la nube continúa siendo poco común. Se trata de una opción de implementación que elige solo el 6 % de los fabricantes empresariales, probablemente debido a restricciones operativas y de procesos.

En cambio, es más probable que los líderes de pymes de la industria de manufactura mantengan soluciones ERP completamente en sitio o completamente basadas en la nube. En las pymes de la industria de manufactura, el 92 % usa al menos alguna solución ERP, mientras que el 48 % opta principal o totalmente por la nube.

**“Epicor Kinetic implementada en la nube ofrece flexibilidad y escalabilidad a nuestras operaciones, y los usuarios tienen todo el acceso que necesitan a los recursos ERP en la nube cuando lo deseen y donde lo deseen”.**

**Michael Chew Kian Hong,**  
Director General Alterno,  
Federal Oats Mills

### Cuando piensa en la solución actual de planificación de recursos empresariales (ERP) de su empresa, ¿cuál de las siguientes opciones la describe mejor?

	Pyme	Empresa
Totalmente SaaS/ERP en la nube	13%	6%
Principalmente SaaS/ERP en la nube y parte en sitio	35%	37%
Casi por igual SaaS/ERP en la nube y en sitio	23%	26%
Principalmente en sitio y parte SaaS/ERP en la nube	21%	26%
Totalmente en sitio	6%	3%
Alojada fuera del sitio en un servidor privado	2%	1%

## ***Las pymes y las empresas usan sistemas ERP híbridos para lograr una mayor flexibilidad***

Mientras que el 13 % de las pymes de la industria de manufactura optó por una implementación completamente en la nube, solo el 6 % de las empresas de manufactura ejecuta plataformas completamente en la nube. Más del 80 % de todas las empresas de manufactura usa una estrategia de implementación híbrida para maximizar la flexibilidad.

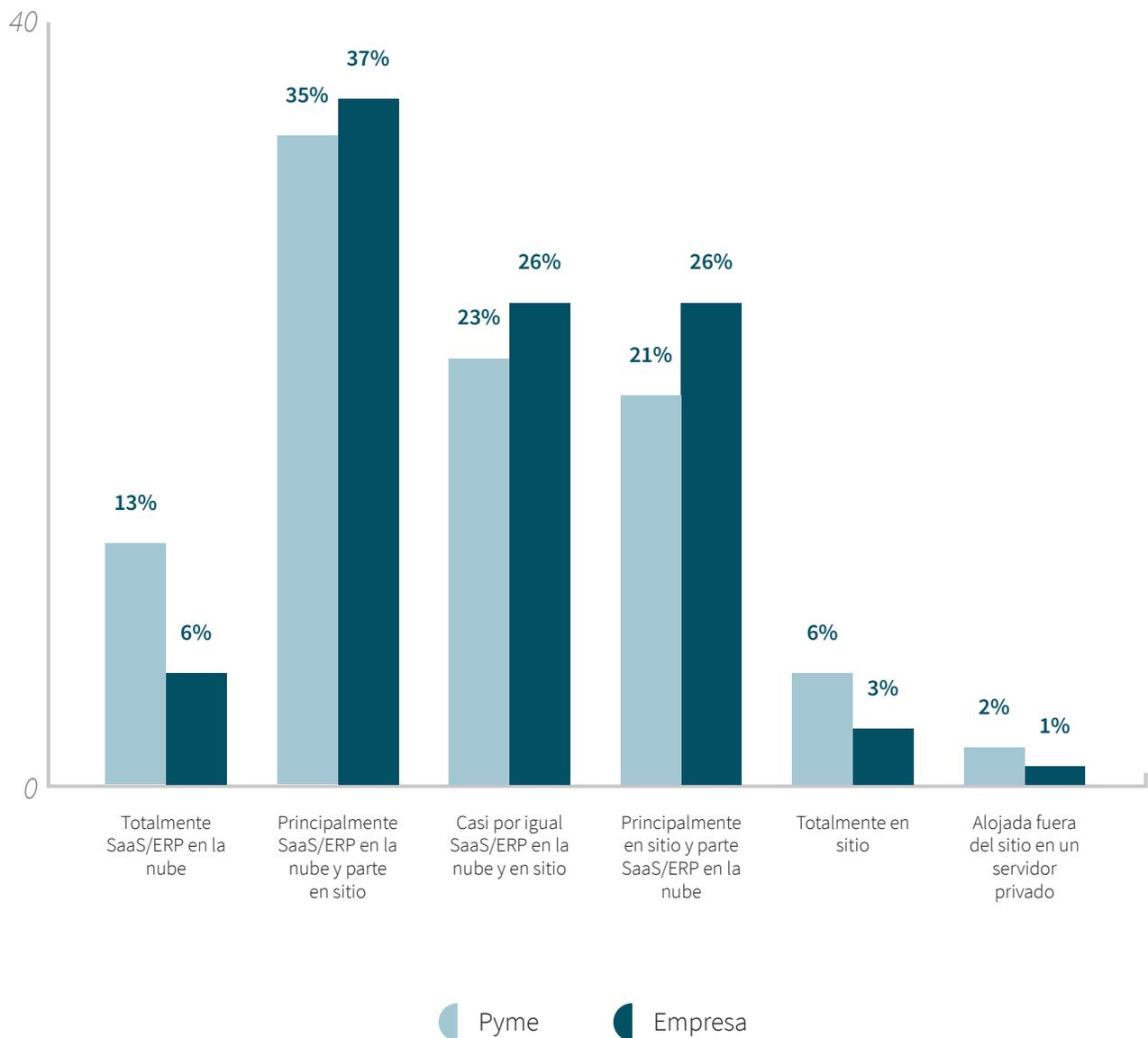
Satisfacer las necesidades de las unidades de negocio individuales es la consideración más significativa para las empresas cuando evalúan sus estrategias de nube actuales. A medida que pasaban a la nube, los líderes de negocios descubrieron que necesitaban más apoyo para personalizar las soluciones de sectores separados de la empresa. Estas grandes organizaciones planifican mantener un entorno híbrido y dejar que cada unidad de negocio elija el tipo de implementación que mejor se adapte a sus necesidades.

Para las empresas que consideran sus necesidades del negocio de mayor alcance, el 25 % opta por una implementación completamente en la nube, con un 12 % que lo aloja en sus instalaciones y un 13 % que depende de un alojamiento externo.

El **61%**  
**de los fabricantes empresariales** opta  
por una estrategia de implementación  
híbrida para **satisfacer las necesidades** de  
unidades de negocio individuales.

## Las pymes y las empresas usan sistemas ERP híbridos para lograr una mayor flexibilidad

**Cuando piensa en la solución actual de planificación de recursos empresariales (ERP) de su empresa, ¿cuál de las siguientes opciones la describe mejor?**

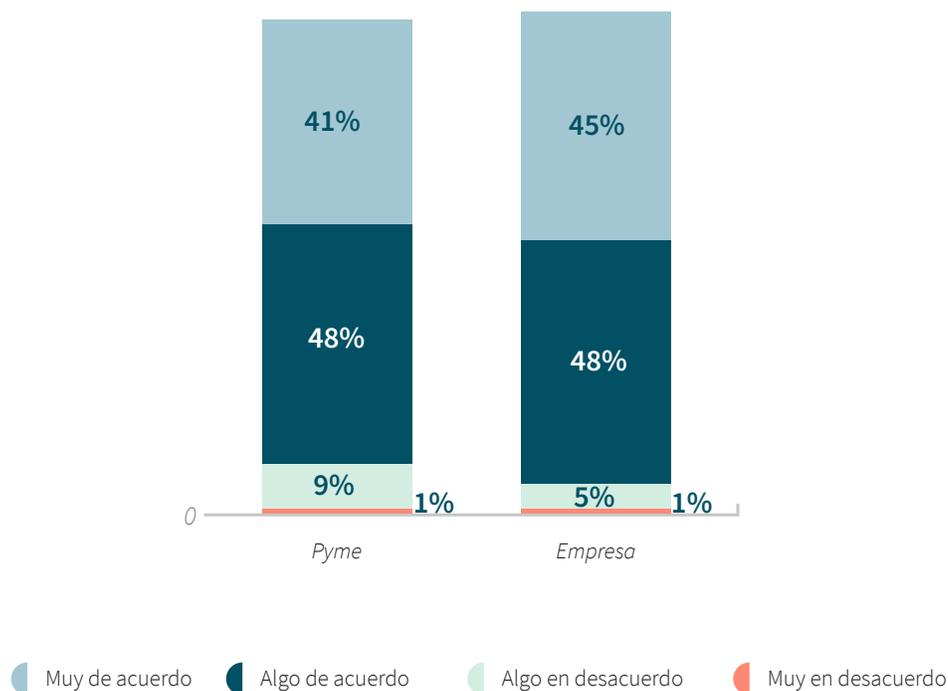


## Los líderes de la industria de manufactura ofrecen lealtad, pero a cambio quieren asociarse

Según nuestra investigación, la mayoría de las empresas manufactureras son leales a su proveedor de ERP. A pesar de eso, el 40% de los fabricantes empresariales están abiertos a adoptar una nueva solución ERP si esta es una mejor opción para sus necesidades del negocio únicas. Mientras tanto, el 54% de las pymes manufactureras cambiaría su proveedor de ERP si una solución ofreciera más funcionalidad.

Hasta el **93%** de las empresas manufactureras dicen que se sienten leales a su actual proveedor de ERP.

### Lealtad al actual proveedor de ERP



## **Los líderes de la industria de manufactura ofrecen lealtad, pero a cambio quieren asociarse**

Las presiones de la cadena de suministro representan una de las más grandes limitaciones que enfrentan las empresas manufactureras en 2023. Para satisfacer la demanda de consumo, diversificar las ofertas del negocio e incrementar los ingresos, los líderes necesitan dar con la manera de aliviar las crecientes presiones de la cadena de suministro con una mejor planificación operativa y gestión de la producción. Las soluciones ERP en la nube impulsan el ciclo de valor y empoderan a los fabricantes para maximizar la eficiencia y mejorar la agilidad al automatizar procesos clave del negocio.

**“La migración a la nube fue un paso totalmente transformador para nosotros. En dos días, puedo configurar una empresa nueva y darle acceso inmediato a todo... Podemos compartir datos libremente y ponerla en marcha como proveedor de nuestros otros sitios, lo cual ha aliviado los problemas de la cadena de suministro”.**

**Nicholas Mueller, Director de Sistemas ERP, Enjet Aero**

Aun así, tanto los fabricantes empresariales como de pymes afirman que la integración con otras aplicaciones es uno de sus principales tres desafíos cuando se trata de incorporar e implementar una nueva solución ERP basada en la nube. La integración es fundamental para automatizar las prácticas del negocio, eliminar los silos y ofrecer una visibilidad integral de los datos de la empresa al establecer una sola fuente de información oficial.

Sin embargo, incluso cuando los líderes de negocios tienen disponible la integración lista para usar, muchos no saben cómo conectar las aplicaciones, cotejar datos de múltiples fuentes dentro de sus sistemas ERP a fin de obtener información clave e introducir la automatización para racionalizar sus procesos.

Los líderes de la industria de manufactura necesitan capacitación y soporte de sus socios de ERP. Necesitan orientación sobre cómo conectar sus sistemas e introducir la automatización en todas las aplicaciones para simplificar los flujos de trabajo en toda la cadena de suministro.

*Los líderes de la industria de manufactura ofrecen lealtad, pero a cambio quieren asociarse*

*¿Con qué frecuencia piensa en cambiar su solución ERP?*

	<i>Pyme</i>	<i>Empresa</i>
Todos los meses	6%	2%
Todos los años	28%	11%
Cada 1-3 años	44%	32%
Cada 3-5 años	18%	36%
Cada 5-10 años	0%	18%
Menos de cada 5 años <i>(pyme)</i>	4%	0%
Menos de cada 10 años <i>(empresa)</i>	0%	1%

*El 4% de las organizaciones manufactureras afirma que la dificultad de integración con otras aplicaciones se encuentra entre los principales desafíos cuando se trata de introducir una nueva solución ERP.*

## Los líderes de la industria de manufactura ofrecen lealtad, pero a cambio quieren asociarse

Este motivo, entre otros, anima a los líderes de negocios a considerar una nueva solución ERP con mayor frecuencia. La mayoría de los líderes busca activamente cambiar de proveedor cada uno a tres años, con un 37% de empresas de manufactura que investiga nuevas soluciones y un descomunal 47% de pymes que considera una solución alternativa durante ese plazo.

### ¿Con qué frecuencia realmente busca alternativas para cambiar su solución ERP?

	Pyme	Empresa
Todos los meses	4%	2%
Todos los años	28%	13%
Cada 1-3 años	47%	37%
Cada 3-5 años	18%	31%
Cada 5-10 años	0%	17%
Menos de cada 5 años (pyme)	3%	Sin datos
Menos de cada 10 años (empresa)	0%	1%

## ***Los líderes de la industria de manufactura ofrecen lealtad, pero a cambio quieren asociarse***

Si bien los fabricantes consideran varios factores al explorar soluciones ERP, las preocupaciones de ciberseguridad son el principal desencadenante que inspira a los líderes de negocios a dejar a su actual proveedor. Pero incluso cuando en los negocios empresariales crean que su solución ERP es segura, tal vez quieran buscar una solución que ofrezca un mayor rango de características o un mejor soporte.

A pesar de estas motivaciones, muchas empresas de la industria de manufactura eligen permanecer leales a su socio de ERP porque no tienen la agilidad o no disponen de los fondos para justificar el cambio; se trata de problemas que habitualmente no impactan en las pymes con la misma dureza.

**“El costo del cambio es mayor y más demandante cuando las empresas de la industria de manufactura buscan hacer un cambio. Cuando se habla de pasar una empresa manufacturera de miles de millones de dólares a una nueva solución ERP con un costo de transición de USD 5 millones, *el proceso de cambio resulta más desafiante para las empresas más grandes*”.**

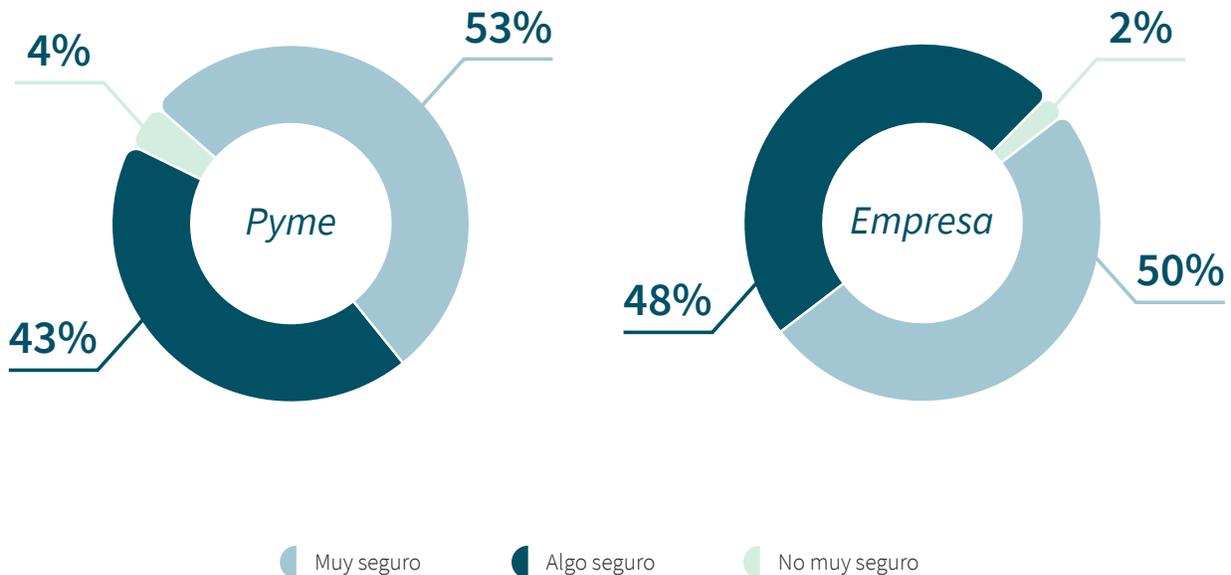
***Clarke Pich, Director General y Jefe de Servicios Profesionales Globales, Epicor***

## Las empresas navegan el recorrido hacia la compra con confianza, pero priorizan establecer una alianza más adelante

Las organizaciones manufactureras son seguras de sí mismas al tomar decisiones de compra de ERP y tienen la certeza de que eligen el producto y la opción de implementación indicados según sus necesidades.

El **98%** de las empresas manufactureras tienen la certeza de que pueden navegar correctamente **el recorrido hacia la compra de ERP.**

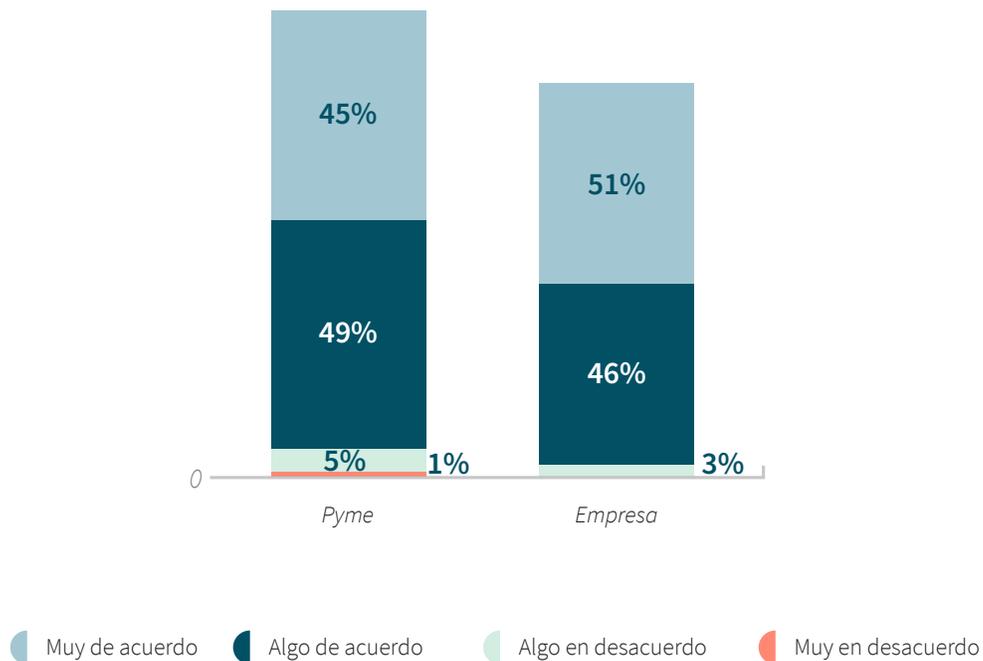
### Confianza del cliente en el recorrido hacia la compra de ERP



## Las empresas navegan el recorrido hacia la compra con confianza, pero priorizan establecer una alianza más adelante

Parte de esa confianza proviene de establecer una alianza con su proveedor. El 97% de los responsables de la toma de decisiones de empresas manufactureras ven a su proveedor de ERP como un socio valioso durante todo su recorrido hacia la compra. Pero es importante destacar que el 99% quiere una mayor transparencia en el proceso de compra de ERP para ayudarlos a sentirse más confiados para avanzar.

### Importancia de la alianza en el recorrido hacia la compra de ERP

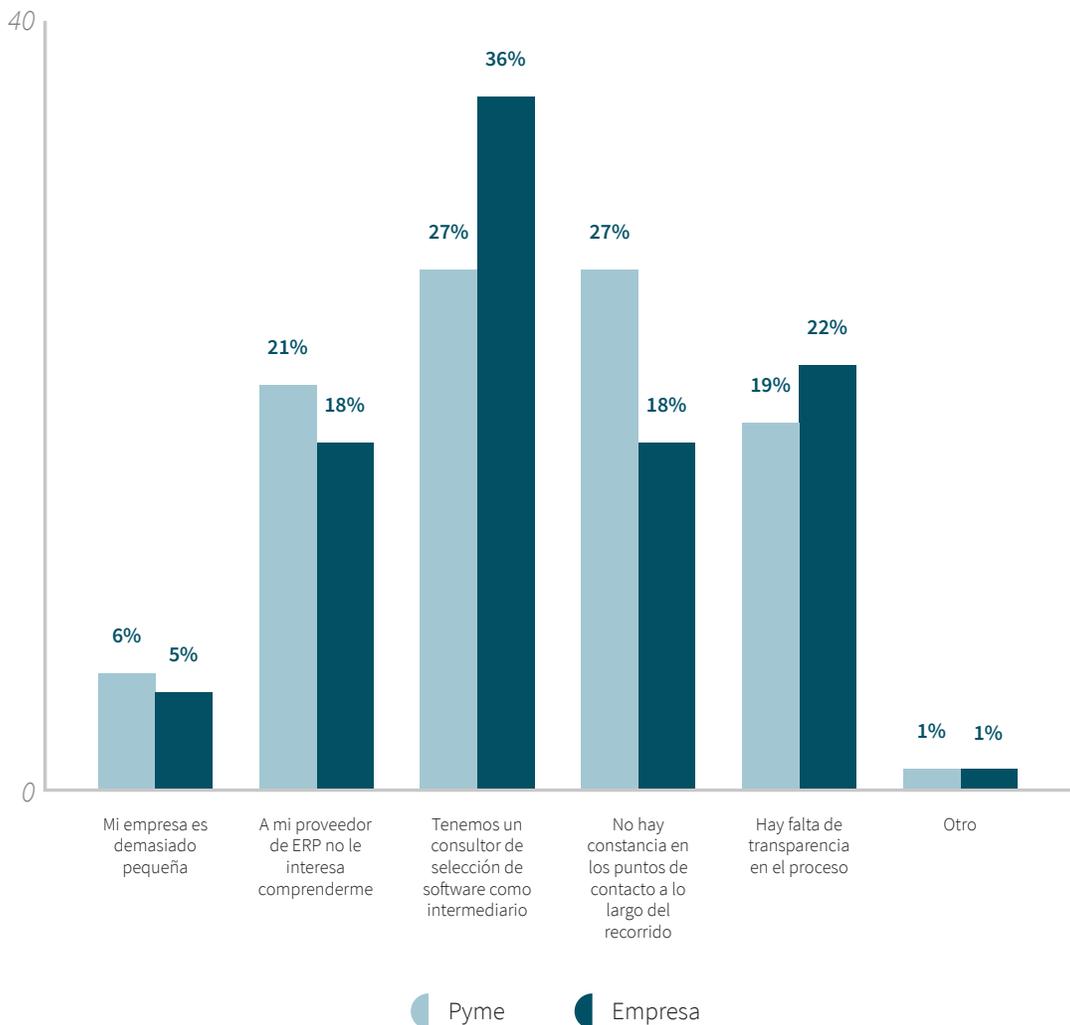


Si bien los líderes de empresas y pymes manufactureras consideran el recorrido hacia la compra de manera similar, **las empresas son más positivas respecto a la nube** y confían más en su capacidad para navegar el recorrido por su cuenta.

## Las empresas navegan el recorrido hacia la compra con confianza, pero priorizan establecer una alianza más adelante

La transparencia y la consistencia juegan un papel fundamental para establecer una alianza significativa, pero aumentar la transparencia resulta difícil cuando el 36% de los fabricantes empresariales trabaja con un consultor de selección de software para elegir a su proveedor de ERP. Con frecuencia, trabajar con un consultor genera que la comunicación sea menos directa y que la alianza sea más débil de lo que las empresas parecerían buscar. Sin una alianza sólida, las empresas podrían tener información limitada sobre las capacidades que ofrecen sus soluciones ERP.

### ¿Cuáles son los obstáculos que le impiden sentir un espíritu de alianza en el proceso de compra de ERP?



**Las empresas navegan el recorrido hacia la compra con confianza, pero priorizan establecer una alianza más adelante**

Los líderes de la industria de manufactura valoran la transparencia y la comunicación con sus socios de tecnología, incluso si también trabajan con un consultor de selección de software. Buscan alianzas con empresas que muestren interés en comprender su industria a fin de promover una experiencia más consistente. Los líderes obtienen el mayor beneficio de la implementación de ERP en la nube cuando su proveedor de ERP y el consultor de selección de software trabajan en colaboración para satisfacer sus necesidades.

**Al considerar nuevas soluciones ERP, ¿recurre a consultores de selección de software (u otras empresas intermediarias que brinden asesoramiento sobre la selección de proveedores de ERP)?**

	<i>Pyme</i>	<i>Empresa</i>
<b>Sí</b>	<b>76%</b>	<b>81%</b>
<b>No</b>	<b>24%</b>	<b>19%</b>
<b>No lo sabe</b> <i>(empresa)</i>	<b>0%</b>	<b>1%</b>

## Los líderes de la industria de manufactura necesitan soporte durante la implementación

Personalizar su solución ERP es una prioridad para las empresas manufactureras, y la mayoría afirma que depende de su proveedor para obtener soporte una vez que la solución se pone en marcha. Incluso cuando un consultor las ayuda en el proceso de selección, las empresas están ansiosas por profundizar los alianzas de ERP a fin de obtener el mayor valor de su nueva solución.

Si bien el 53 % de las pymes prefiere contactar con su proveedor de ERP cuando necesita soporte luego de la puesta en marcha, el 54 % de las empresas manufactureras espera que su proveedor ofrezca soporte preventivo. El 37 % de los líderes de negocios recurre a la capacitación del socio para aprender a usar mejor sus soluciones ERP, pero el 19 % preferiría recibir aún más capacitación para expandir su conocimiento.

Idealmente, las empresas quieren recurrir al soporte de sus equipos de TI internos durante la implementación de ERP y después de ella. Pero sus equipos primero necesitan la capacitación adecuada para conocer el nuevo sistema ERP. Con capacitación y soporte durante la implementación y en la etapa posterior, los equipos internos pueden tomar el control de sus soluciones.

Las empresas manufactureras priorizan la capacitación presencial —sobre todo para los superusuarios—, mientras que las pymes priorizan las pruebas beta y los ensayos. Las sesiones de capacitación y los ensayos de uso ayudan a los equipos internos a comprender mejor las capacidades de ERP, a personalizar el sistema para satisfacer las necesidades en evolución, y a resolver los problemas de manera independiente.

**El 32%**  
de los fabricantes empresariales dicen que la puesta en marcha es la etapa más desafiante de integrar una solución ERP nueva.

**El 36% de los fabricantes empresariales** dice que quiere sesiones de capacitación y ensayos de uso para los superusuarios por parte de su proveedor de ERP.

## *La seguridad es una preocupación clave*

---

Los fabricantes, los distribuidores y los vendedores de la industria de manufactura necesitan tener visibilidad de las operaciones y los flujos de trabajo de procesos en toda la organización a fin de maximizar la continuidad de la empresa y mantener un entorno seguro. De lo contrario, el tiempo de inactividad inesperado puede representar un riesgo mayúsculo para el éxito operativo.

Dado que las soluciones ERP tienen datos valiosos, soporte y la automatización que mantiene la producción en movimiento, es esencial proteger un sistema ERP frente a escenarios de crisis comunes y amenazas para la seguridad. Sin embargo, la mayoría de los planes de continuidad de las empresas no contempla el tiempo de inactividad resultante de la permanentemente presente amenaza de los ciberataques. Un enfoque tradicional de seguridad cercada no funcionará con entornos de nube e híbridos.

La mayoría de los líderes de empresas manufactureras quiere características de seguridad integradas, como supervisión integral y prevención contra la pérdida de datos, que les ayuden a proteger los datos y los procesos de manera efectiva. Una vista de 360 grados de datos de toda la empresa les proporciona a los equipos de TI el soporte integrado que necesitan para mitigar las amenazas, mantener la alta disponibilidad y mantener seguros los datos.

Independientemente de su nivel de comodidad y experiencia con la nube, tanto empresas como pymes se benefician de trabajar con su proveedor de ERP para usar una solución basada en la nube de manera más segura. Ahora más que nunca, los líderes de empresas manufactureras esperan que su solución ERP coloque la ciberseguridad en primer plano.

# Para las empresas, la seguridad en la nube es un factor prioritario

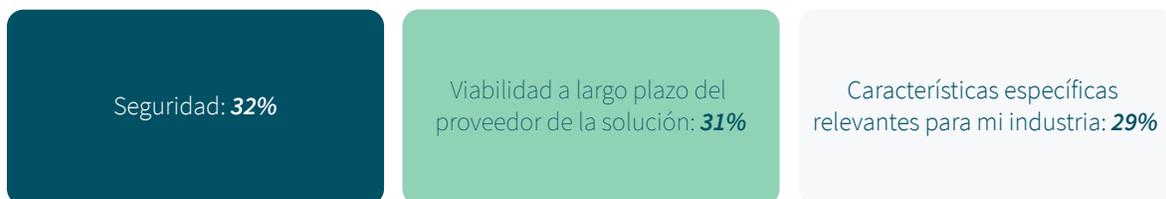
La seguridad es la principal consideración que los fabricantes empresariales quieren abordar antes de comprar soluciones ERP en la nube.

Tanto las pymes como las empresas tienen algunas reservas cuando se trata de pasar a soluciones en la nube, pero una seguridad mejorada con frecuencia es suficiente para restarles peso a las preocupaciones. Las empresas manufactureras consideran que la seguridad es el principal factor de decisión que impacta en la selección de ERP, y el 57 % proclama que le resultaría más cómodo pasar a la nube si su proveedor presentara más información sobre las características de seguridad de la plataforma.

## Aspectos que deberían abordarse antes de la compra de soluciones ERP en la nube



### Manufactura



Ofrecer un mejor valor y una mayor funcionalidad son consideraciones que obligan a las organizaciones a buscar una nueva solución ERP. Características de ciberseguridad integradas son un fuerte factor diferencial que puede aumentar la confianza de los fabricantes al pasar a la nube. Tanto las empresas como las pymes saben que necesitan soporte para configurar entornos de nube, incluido supervisar amenazas, planificar respuestas ante crisis y realizar copia de seguridad de los datos. Los líderes recurren a sus socios de tecnología en busca de más soporte con estas tareas críticas.

Las empresas consideran la seguridad durante la etapa de planificación, y quieren que sus socios de ERP los ayuden a tomar las mejores decisiones. A pesar de que hay muchas empresas que expresan su confianza en la adopción de la nube, estas también comprenden los riesgos que representan para la organización un entorno de nube configurado incorrectamente o una infraestructura de TI sin supervisión. Los proveedores de ERP que ofrecen características de seguridad integradas y ayudan a las empresas a comprender mejor el entorno de nube pueden promover alianzas sólidas anticipadamente.

Para las empresas, la seguridad en la nube es un factor prioritario

### Soporte específico que se busca en las fases del recorrido



“Con Epicor Kinetic, no solo tenemos **una solución muy completa tanto para las operaciones de la planta como para el área corporativa**, sino que también contamos con el soporte de toda una infraestructura de Epicor en la nube, y esto nos hace sentirnos muy cómodos con la disponibilidad y seguridad de nuestro sistema ERP en la nube”.

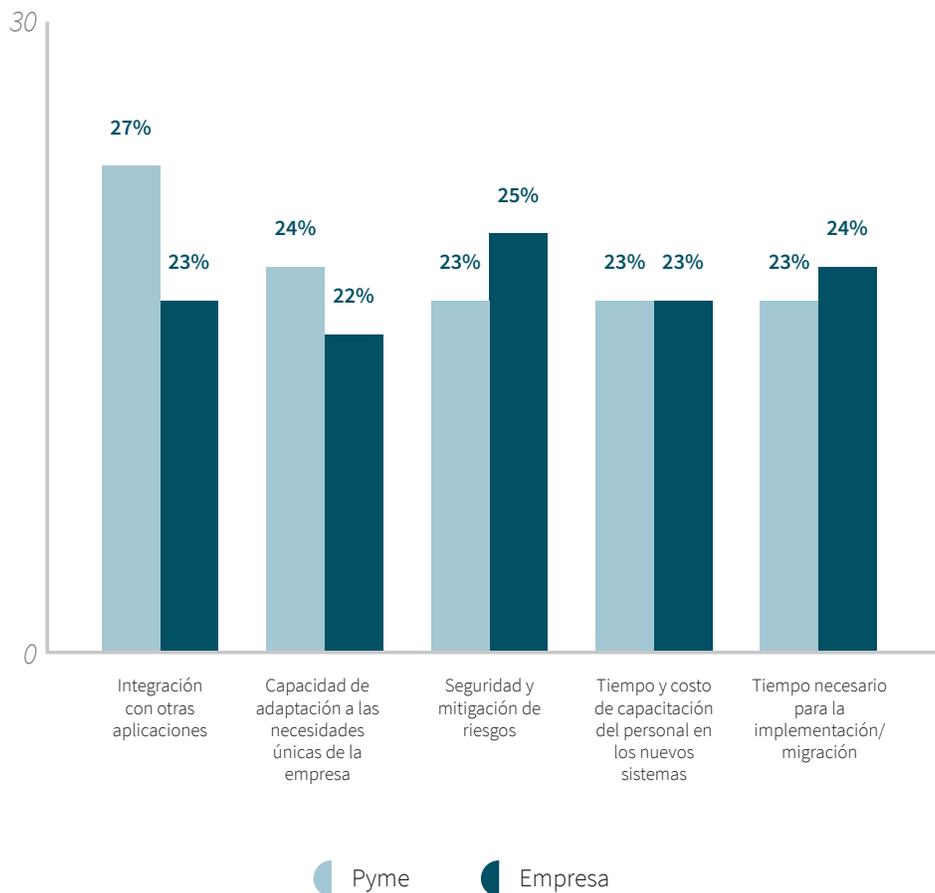
**José Manuel Ibarra**, Director de Operaciones, Sheló Nabel

## Para las empresas, la seguridad en la nube es un factor prioritario

Los fabricantes también dependen enormemente de sus socios de ERP para admitir la migración de datos y las pruebas beta durante la implementación y la etapa posterior a la planificación. Tanto las pymes como las empresas se sentirían más cómodas en el recorrido hacia la nube si su socio ofreciera un equipo de migración dedicado para evitar la pérdida de datos y ayudar con las copias de seguridad de datos. Este soporte es fundamental para que las empresas mantengan el cumplimiento normativo y la seguridad de los datos durante la implementación y después de ella.

Sin embargo, si bien las empresas quieren el soporte de su proveedor durante estas etapas, no quieren depender de él exclusivamente para el soporte continuo. Suficiente capacitación en seguridad puede ayudar a los equipos de TI internos a aprovechar características específicas, diseñadas para brindar soporte a empresas fabricantes, personalizar sus soluciones y realizar los cambios necesarios en adelante según los cambios que requiera la empresa.

### Según su percepción, ¿cuáles considera que son los mayores desafíos con la incorporación y la implementación de nuevas soluciones ERP basadas en la nube?



## ***Para las empresas, la seguridad en la nube es un factor prioritario***

Por último, más capacitación resulta ser la manera más sólida de mitigar los problemas de incorporación comunes. Ofrecer soporte continuo luego de la puesta en marcha de una solución puede jugar un papel fundamental en el diseño de fuertes estándares de seguridad y mitigación de riesgos, sobre todo para las empresas que enfrentan rigurosos requerimientos de cumplimiento.

La mayoría de los proveedores de ERP comprende cuáles son las reglamentaciones de cumplimiento que más importan para las empresas manufactureras. Con ese conocimiento, los proveedores pueden actualizar continuamente la solución y ofrecer la orientación adecuada para diseñar una personalización que admita la estrategia de gobierno de una empresa. Expandir la capacitación durante la implementación y después de ella puede empoderar a los equipos internos para que aprovechen las características específicas de la industria a fin de racionalizar flujos de trabajo, reducir el riesgo y mantenerse delante de la reglamentación en constante cambio.

El cumplimiento efectivo depende de sólidas prácticas de administración y seguridad de los datos. Ese es uno de los motivos por los cuales las empresas quieren mantener una sola fuente de información oficial: para administrar mejor sus datos y, en consecuencia, simplificar tareas, como auditoría y elaboración de informes. La interoperabilidad excepcional con otras aplicaciones le permite a una solución ERP transferir datos de manera segura desde varias fuentes sin crear nuevas brechas de seguridad.

Los fabricantes también pueden introducir herramientas de supervisión externas para mitigar de manera más efectiva las potenciales amenazas a su plataforma ERP. Capacidades como estas mejoran la viabilidad en el largo plazo, ya que satisfarán mejor las necesidades de las empresas en los años venideros.

## Los fabricantes se mantienen cautelosamente optimistas sobre las soluciones en la nube

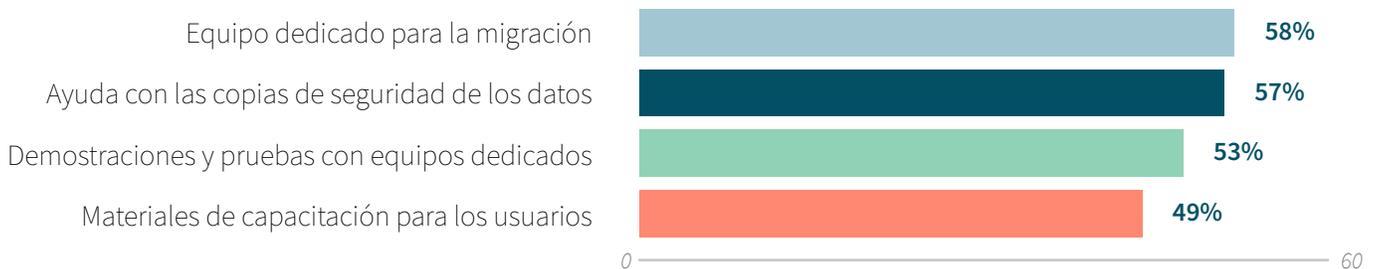
Si bien la mayoría de los fabricantes empresariales dice que ya está cómoda con el hecho de pasar a la nube, los proveedores de ERP pueden hacer más para facilitar la transición y ayudar a disipar las preocupaciones persistentes.

Mientras los testimonios y las garantías de devolución del dinero les ofrecen cierta tranquilidad a los líderes de empresas manufactureras, estos necesitan resguardos más tangibles para adoptar soluciones ERP en la nube. En particular, las empresas buscan una comprensión más detallada de la seguridad en la nube, demostraciones y materiales de capacitación más integrales para los equipos internos y los superusuarios, y un mayor soporte durante la implementación para racionalizar su adopción de la nube.

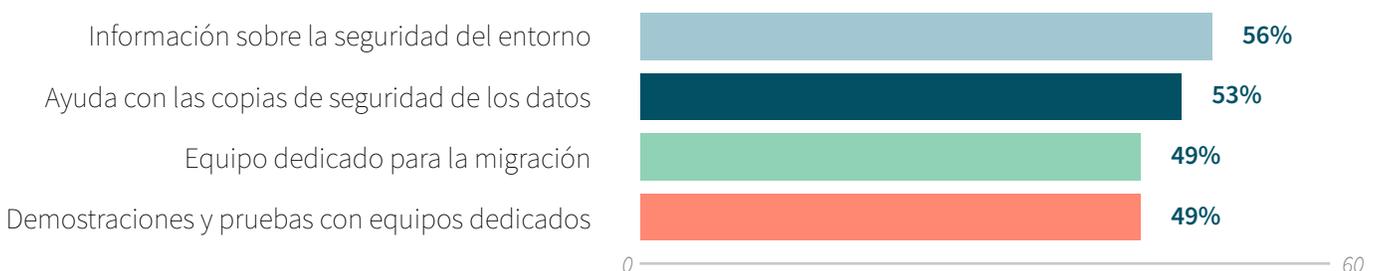
**El 85%** de las organizaciones empresariales manufactureras tiene planificado pasar la totalidad o la mayoría de sus soluciones empresariales a la nube en 2023, pero no todos los líderes de negocios del sector están completamente cómodos con su recorrido hacia la nube.

### ¿Cuál de los siguientes factores lo haría sentir más cómodo mientras transita su recorrido hacia la nube?

#### Pyme



#### Empresa



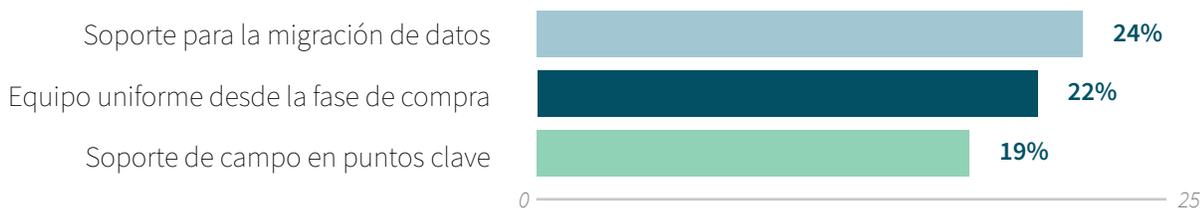
## Los fabricantes se mantienen cautelosamente optimistas sobre las soluciones en la nube

La migración de datos correcta es una preocupación significativa para los fabricantes durante las etapas de configuración y planificación, y un sólido soporte de migración es una prioridad para los líderes de negocios que pasan a la nube. Los proveedores de ERP que ofrecen soporte adicional para facilitar la transición desde plataformas en sitio a la nube pueden minimizar el impacto que genera la disrupción del negocio.

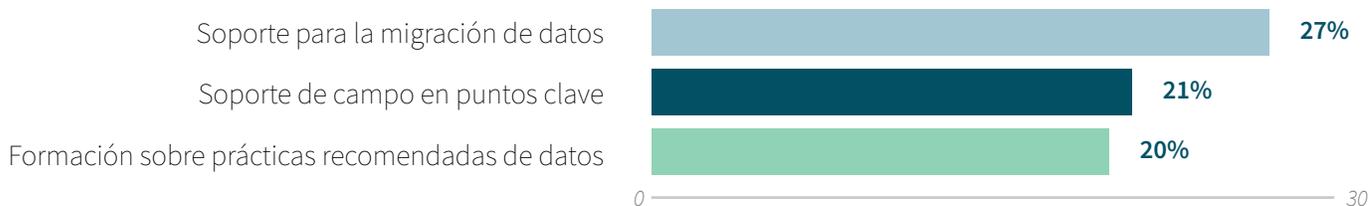
En condiciones particularmente disruptivas, por ejemplo, entre fusiones y adquisiciones, un socio de ERP confiable en la nube es fundamental para ayudar a los equipos a trabajar juntos con efectividad y proporcionar más visibilidad de las finanzas en toda la organización, incluidas las filiales. El soporte adicional en el campo por parte del socio en puntos clave puede fortalecer la seguridad de la configuración y asegurar la continuidad del negocio, a pesar de los cambios que se dan dentro del entorno de TI en expansión de una empresa.

### Mayor comodidad durante la fase de configuración y planificación

#### Pyme



#### Empresa



## Los fabricantes se mantienen cautelosamente optimistas sobre las soluciones en la nube

Si bien la disrupción del negocio es inevitable cuando se introduce una nueva solución en la nube —según lo confirma el 92 % de las empresas—, una sólida relación con un socio de ERP puede ayudar a estandarizar la adopción en la nube en todas las filiales y unidades de negocio. Las grandes empresas que inician fusiones y adquisiciones con frecuencia aprovechan las soluciones en la nube híbridas para permitirles a sus organizaciones definir las soluciones que mejor funcionan para sus necesidades individuales. Sin embargo, los fabricantes pueden reducir aún más la disrupción del negocio si racionalizan las prácticas de implementación de ERP en la totalidad de su cartera.

### Disrupción del negocio durante la migración

#### Nivel de acuerdo por sector:

- Automotor: 89%
- Suministros para la construcción: 96%
- Distribución: 93%
- Manufactura: 91%
- Comercio minorista: 95%

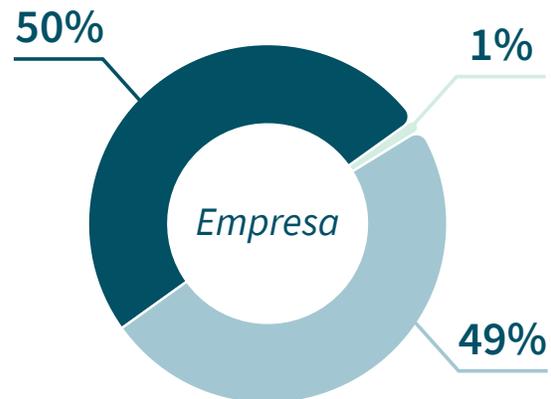
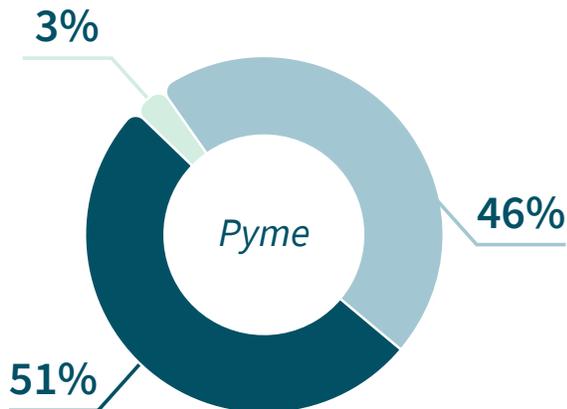


## La visibilidad del recorrido hacia la compra de ERP mejora la confianza

Las empresas manufactureras señalan que más transparencia, comunicación y orientación durante el recorrido hacia el ERP podrían beneficiarlas. Una combinación de visibilidad deficiente del proceso y comunicación inconsistente coloca una barrera entre la empresa y sus proveedores de ERP.

El **99%** de las empresas de manufactura afirma que una mayor transparencia aumentaría su **confianza en el recorrido hacia el ERP.**

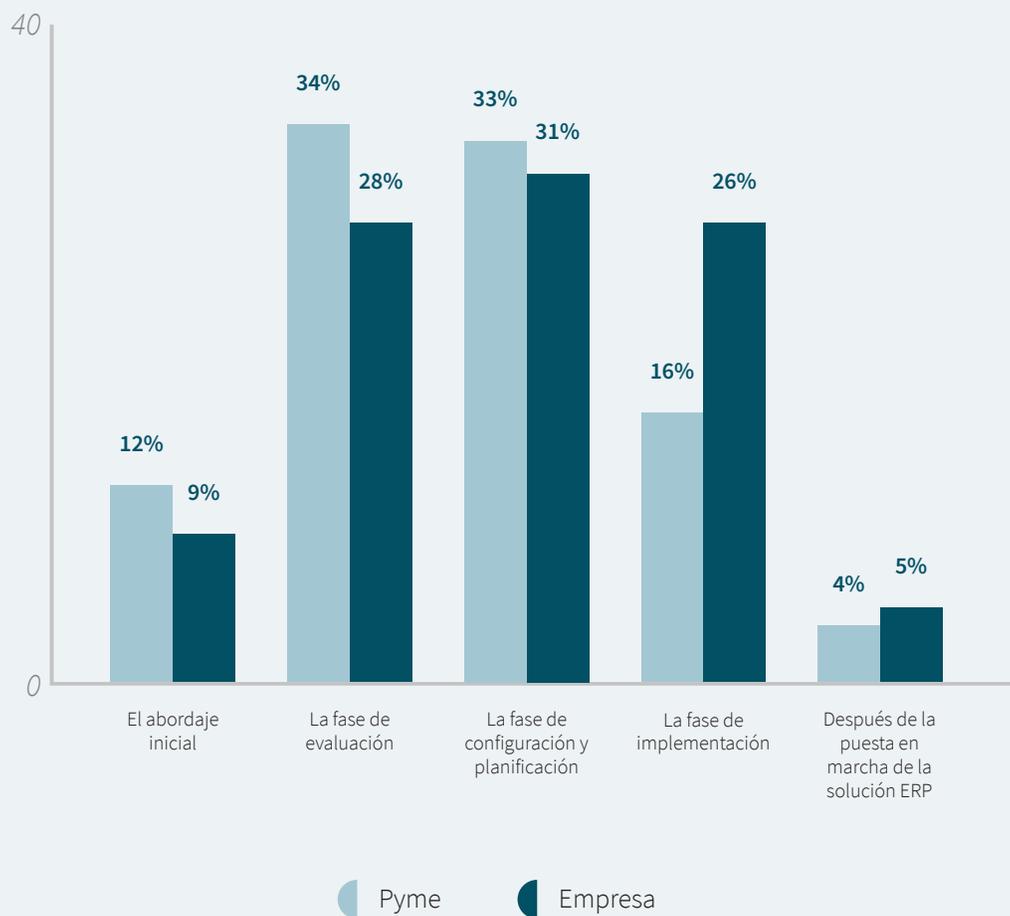
### Los fabricantes quieren más transparencia



● En gran medida    ● Una cantidad    ● No mucho

## La visibilidad del recorrido hacia la compra de ERP mejora la confianza

¿En qué parte del proceso de compra le interesaría más contar con mayor transparencia?



Los líderes de la industria de manufactura creen que se beneficiarían más de una mayor transparencia durante las fases de configuración y planificación. Tener más información sobre cómo se configura la solución y cómo funcionará dentro de su entorno de TI los ayuda a prepararse mejor para cualquier problema que surja durante la implementación y luego de la puesta en marcha.

Una alianza mejorada y una visibilidad optimizada durante la implementación pueden ayudar a los líderes a crear las personalizaciones que necesitan para aprovechar al máximo su nueva solución ERP, a la vez que mitigan los riesgos para la seguridad y la interrupción del negocio. Contar con una mayor transparencia en torno a la implementación también ayuda a identificar a las áreas donde los equipos podrían necesitar capacitación adicional antes de que se ponga en marcha la solución.

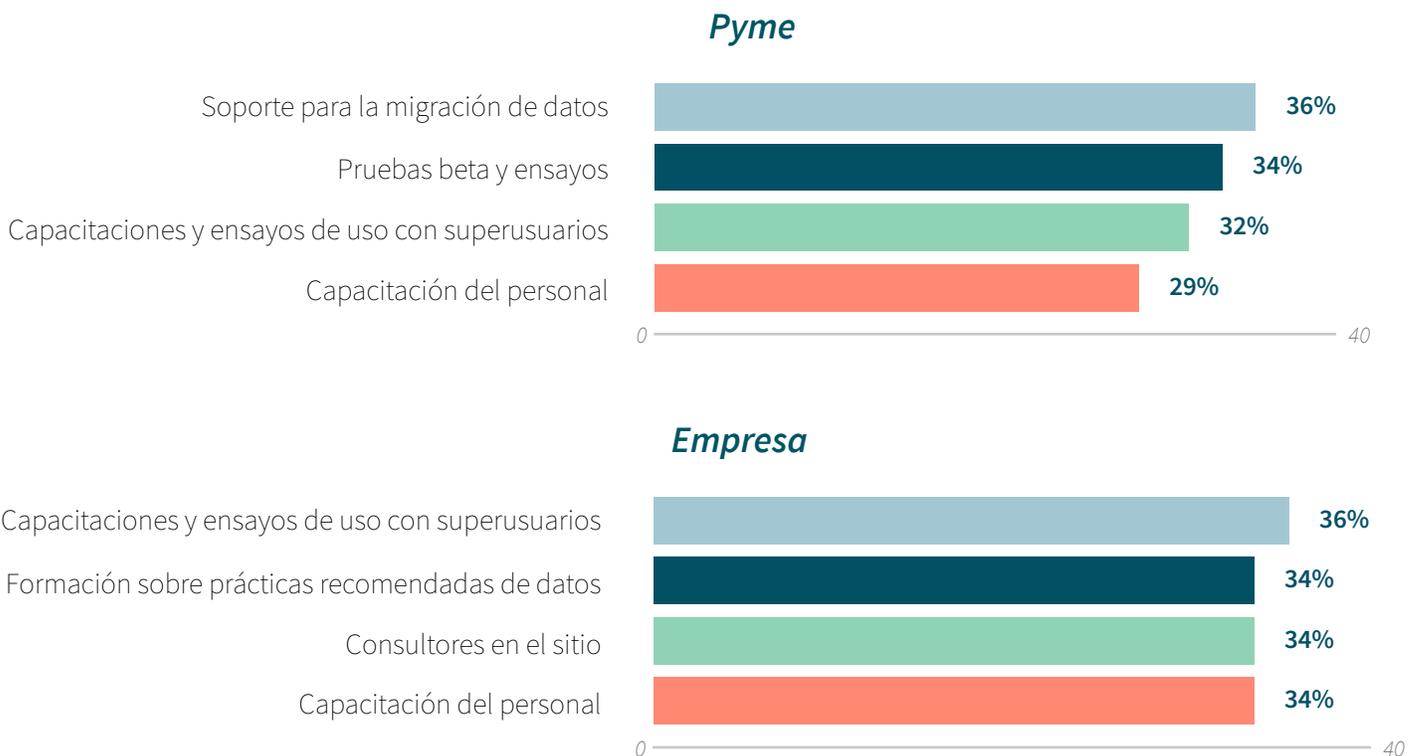
## La visibilidad del recorrido hacia la compra de ERP mejora la confianza

La transparencia establece las bases para una alianza a largo plazo entre un fabricante y su proveedor de ERP. Comunicar claramente los precios, el intervalo de versiones, las características y la funcionalidad, junto con el soporte disponible, permiten a las empresas tomar una decisión informada y elegir la solución más adecuada a sus necesidades.

El soporte continuo durante el recorrido hacia el ERP se desarrolla a partir de las bases de la alianza. Los líderes de la industria de manufactura saben que una implementación correcta depende de que sus equipos reciban capacitación integral y soporte práctico durante las fases de incorporación e implementación. Además, muchas organizaciones reconocen que el soporte adicional con migración de datos y pruebas beta puede ayudarlas a establecer una sola fuente confiable de información oficial y obtener visibilidad de datos integral que permitan mejorar la toma de decisiones y proporcionar información más detallada sobre el rendimiento financiero.

Sin embargo, no todas las organizaciones se sienten seguras de introducir prácticas recomendadas de datos. Con tantos datos que controlar, las empresas quieren contar con mayor soporte de su equipo de implementación de ERP para aprender sobre prácticas recomendadas de vanguardia para administrar sus datos. Puede que esta preocupación no sea tan relevante para las pymes que no están sujetas a tantos requerimientos de cumplimiento y que con frecuencia recopilan y almacenan menos datos.

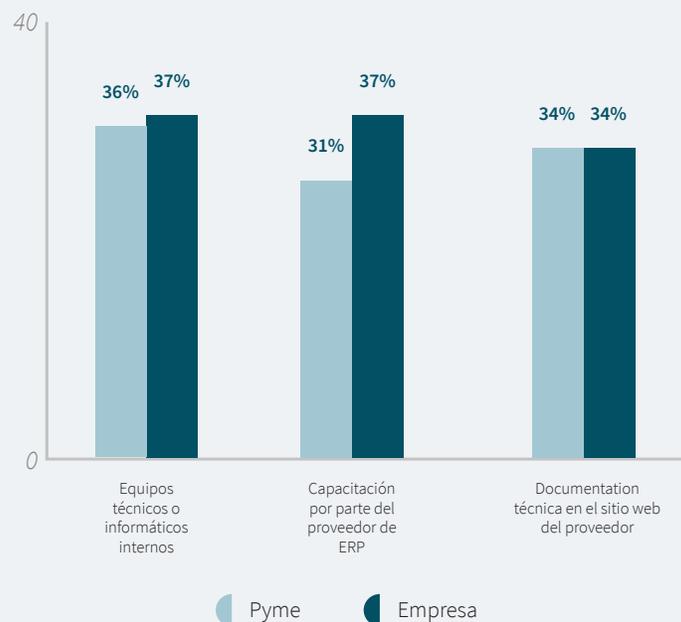
### Tipos de soporte útiles durante la incorporación o la implementación de ERP



## La visibilidad del recorrido hacia la compra de ERP mejora la confianza

Las necesidades de soporte de los líderes de la industria de manufactura son aún más críticos luego de la puesta en marcha. Con tantos procesos y flujos de trabajo únicos, las empresas manufactureras deben optimizar su solución ERP de manera continua. Capacitación adicional, documentación técnica y soporte del escritorio de ayuda pueden empoderar a los equipos de TI internos para expandir las capacidades de ERP a través de la personalización. En última instancia, un sólido soporte ayuda a las organizaciones a maximizar su solución ERP para impulsar la eficiencia y el crecimiento del negocio.

### ¿Dónde busca soporte cuando la solución ERP ya está en marcha y el proyecto está terminado?



**“Epicor no desapareció una vez que compramos el producto. Siempre sentimos que Epicor estaba allí respaldándonos y supervisando el proceso de implementación. Y cuando había un problema, Epicor se aseguró de que estuviera resuelto de manera rápida y efectiva. Fue una muestra de que Epicor realmente se ocupa”.**

**Novianto Nugroho**, Jefe de grupo de TIC, SAS Group

# Diseño de un recorrido hacia el ERP adaptado a los fabricantes modernos

La investigación revela que los líderes de negocios quieren y esperan tener una sólida alianza con sus proveedores de ERP. Esto es lo que más valoran:

## **Contacto consistente con un equipo de soporte durante todo el recorrido hacia el ERP.**

Los líderes de la industria de manufactura quieren un contacto habitual, soporte continuo y más consistencia por parte de su proveedor para desarrollar una alianza. El contacto adicional es especialmente importante para quienes realizan la contratación mediante un consultor de selección de software.

1

2

## **Ciberseguridad robusta para abordar las preocupaciones.**

Es más probable que los líderes de negocios busquen un nuevo proveedor de ERP si les preocupa la ciberseguridad. Realizar la transición a la nube es atractivo, pero muchas empresas quieren comprender mejor el entorno de seguridad antes de avanzar con su recorrido hacia la nube. Quieren saber que sus datos estarán protegidos y sentirse seguros de que su solución ERP está configurada correctamente para mitigar el riesgo.

## **Sólida integración con otras aplicaciones y más características específicas de la industria.**

Ejecutar procesos de manufactura sin inconvenientes involucra a muchas piezas móviles, y los líderes necesitan una solución ERP que pueda manejarlos a la perfección. La mayoría de los líderes de la industria de manufactura cambiará de proveedor para obtener la mejor funcionalidad. Para los líderes modernos, los sistemas ERP deben incluir características que satisfagan las necesidades específicas de la industria y ofrezcan la capacidad de integrarse tanto con la tecnología existente como con la nueva tecnología.

3

4

## **Más oportunidades de capacitación.**

Las organizaciones manufactureras prefieren depender enormemente de sus equipos de TI internos luego de la puesta en marcha, de modo que a muchas les interesa una capacitación que los prepare para el éxito. Las oportunidades de capacitación dirigidas por el socio durante la implementación y después de ella ayudan a las organizaciones a darle el mejor uso a su solución ERP.

## **Una solución que crece con ellos.**

Los líderes de la industria de manufactura no quieren reconsiderar su proveedor con la frecuencia que lo hacen. La mayoría de las organizaciones busca viabilidad a largo plazo en su próxima inversión en ERP.

5

# **Epicor: Un socio comprometido con su recorrido hacia el ERP**

## **Defendemos a los fabricantes en cada paso del camino**

En Epicor, priorizamos la alianza. Trabajamos estrechamente tanto con fabricantes empresariales como de pymes para diseñar soluciones que satisfagan las necesidades operativas y los procesos exclusivos de cada empresa. Nuestra solución ERP en la nube y el paquete de seguridad empoderan a los líderes de negocios con el soporte y las herramientas adecuadas para que puedan fabricar, entregar y vender más.

La transformación digital está al alcance de su empresa manufacturera. Continúe su transición hacia la nube con una solución ERP adecuada a las necesidades de su empresa. Nuestro equipo de expertos está disponible para ofrecer los conocimientos específicos de la industria que usted necesita y respaldar cada paso del camino de su recorrido hacia la nube.

### **Seguridad integrada**

Con Epicor, la seguridad en la nube no es intimidante. Nuestra solución ERP basada en la nube está diseñada para mantener actualizada automáticamente su versión vigente de software para ayudarle a que su sistema sea menos vulnerable al riesgo. Nuestro equipo de seguridad de expertos trabaja con su equipo interno de manera continua para ayudar a garantizar que la solución sea segura, sin sumarle responsabilidades.

### **Visibilidad de datos en tiempo real**

Los líderes dependen de una sola fuente de información oficial para tomar decisiones de negocios críticas. La interconectividad de Epicor con otras aplicaciones facilita obtener un panorama completo de sus operaciones, su rendimiento y su productividad en cada etapa de la producción. Con acceso inmediato a información crítica sobre los datos, las organizaciones pueden racionalizar las operaciones y mantener sus empresas en funcionamiento con su máximo rendimiento.

### **Funcionalidad extensiva diseñada para la manufactura**

El profundo conocimiento de Epicor acerca de la industria ofrece información sobre las características y las configuraciones más importantes para las empresas. Las capacidades, como supervisión de los procesos y la producción en tiempo real, planificación y programación, y supervisión de la calidad, abordan los desafíos críticos de la industria de manufactura para ayudarlo a escalar.

### **Capacitación y soporte integral**

Sepa cómo aprovechar al máximo su solución ERP directamente de los expertos. Ofrecemos soporte todos los días del año durante todo el día, una persona de contacto exclusiva para los inconvenientes técnicos y un gerente de cuenta de cliente para aclarar sus dudas. También empoderamos a los equipos con capacitación presencial y en línea para ayudarlo a aprovechar al máximo las capacidades de su plataforma ERP.

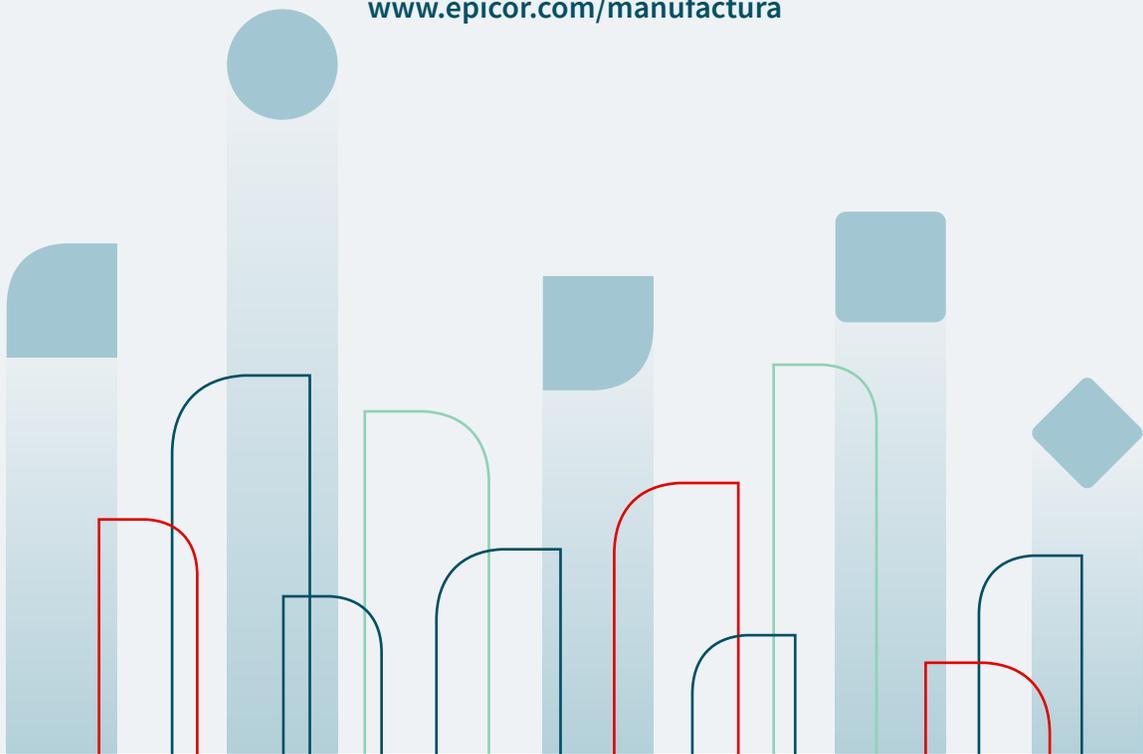
### **Alianza de confianza**

En Epicor, lo acompañamos en cada paso del camino. Nuestros asesores dedicados hacen que su recorrido hacia el ERP sea transparente desde el principio y ofrecen soporte integral mucho después de que su solución se ponga en marcha. Comprendemos que adoptar nuevas soluciones puede resultar difícil y lo ayudamos a crear la solución que mejor respalde a su equipo en los años venideros.

# Contáctenos

Permita que nuestros expertos le muestren de qué manera nuestras soluciones líderes en la industria de manufactura pueden ayudar a su negocio a reafirmarse en el futuro con ERP en la nube.

[www.epicor.com/manufactura](http://www.epicor.com/manufactura)



# EPICOR

Este documento contiene información y las opiniones de Epicor. Se proporciona con el fin de brindar información general. Epicor Software Corporation no concede ninguna garantía o representación con respecto a la información y renuncia a cualquier garantía implícita, como la de idoneidad para un propósito particular, comerciabilidad, calidad satisfactoria o habilidad y cuidado razonables. Los testimonios son exclusivos de cada usuario particular y podrán variar. Epicor ofrece todos sus productos y servicios sujetos a acuerdos estándares con los clientes. Se podrán aplicar términos, condiciones y limitaciones. Epicor y el logotipo de Epicor son marcas comerciales registradas de Epicor Software Corporation. Otras marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. Copyright © 2023 Epicor Software Corporation. Todos los derechos reservados. Fecha de revisión: 13 de abril de 2023.