



GUÍA GRATUITA

Cómo preparar la implantación de un **ERP** en tu pyme

Un ERP no suele fallar por el programa. Falla por lo que se decide antes de configurarlo.

Cinco errores que se cometen antes de tocar el software, qué hacer en su lugar y una lista para revisar antes de firmar con cualquier proveedor. Te sirve aunque la implantación no la hagamos nosotros.

-
- 1 Empezar por el software
 - 2 Copiar el Excel tal cual
 - 3 Migrar los datos sin limpiarlos
 - 4 Arrancarlo todo el mismo día
 - 5 Formar al equipo la última semana
 - ✓ Antes de firmar con cualquier proveedor

Empezar por el software

POR QUÉ SE TUERCE

Si eliges el programa antes de saber cómo trabajas, acabarás configurándolo según la demo del proveedor y no según tu empresa. Y se queda fuera justo lo que no aparece en ningún listado de programas: las hojas de cálculo, los papeles y el «esto lo llevo yo».

QUÉ HACER EN SU LUGAR

Haz primero el **mapa de procesos**: qué pasa hoy, quién lo hace y con qué herramienta. Recorre las cuatro áreas que sostienen cualquier pyme: cómo llegan los clientes, qué pasa cuando entra un contacto, cómo se entrega lo que vendes y dónde están los datos. El ERP se configura sobre ese mapa, no al revés.

Dibuja lo que se hace, no lo que se dice que se hace. Bastan cinco piezas: inicio, tareas, decisiones, responsables y fin.

LA PREGUNTA QUE MÁS DESTAPA

«¿Y qué hacéis fuera del sistema?»

Si oyes «depende», «normalmente», «más o menos» o «eso lo lleva Fulano», ese proceso no está definido todavía.

COMPRUEBA

- ☐ Tienes dibujados los procesos que se repiten y los que dan problemas.
- ☐ Cada paso tiene un responsable con nombre.
- ☐ Sabes qué pasa si esa persona no está.

Copiar el Excel tal cual

POR QUÉ SE TUERCE

Si el proceso de hoy se traslada sin tocarlo, cada costumbre acaba convertida en un desarrollo a medida. Y cada desarrollo hay que mantenerlo en cada actualización: en Odoo, su documentación oficial avisa de que los módulos a medida **bloquean el cambio de versión** hasta que se adaptan a la nueva.

A veces lo que parece un límite del programa es una implantación mal hecha. Si para hacer una factura se copia una antigua y se cambia a mano, el problema no es el ERP: falta montar el circuito presupuesto → pedido → factura.

QUÉ HACER EN SU LUGAR

Mejora el proceso antes de meterle tecnología. Por cada paso, pregúntate: ¿aporta algo? ¿se puede quitar o unir con otro? ¿es manual sin necesidad? ¿depende de una sola persona?

Y antes de pedir un desarrollo: **¿esto lo resuelve el ERP de serie?** Si la respuesta es sí, adapta el proceso. Deja el desarrollo para lo que el estándar no cubre y de verdad necesitas.

COMPRUEBA

- ☐ Cada petición a medida lleva al lado la respuesta a «¿lo hace de serie?».
- ☐ Sabes qué desarrollos habrá que mantener y quién los mantendrá.
- ☐ Si ya tienes desarrollos hechos por otro, se revisan antes de dar precio.

Migrar los datos sin limpiarlos

POR QUÉ SE TUERCE

Clientes duplicados, saldos que no cuadran y campos de texto libre convertidos en «nuestra forma de apuntarlo» entran igual de mal en el sistema nuevo. Solo que ahora parecen fiables.

QUÉ HACER EN SU LUGAR

- 1 **Decide cuánto histórico te llevas:** cuántos años y de qué empresas. No es lo mismo el ejercicio en curso que varios años atrás, y a veces algo puede empezar de cero.
- 2 **Fija la fecha de corte:** desde qué día se trabaja en real en el sistema nuevo y qué queda como consulta.
- 3 **Limpia antes de importar:** duplicados, datos incompletos y convenciones que solo entiende quien las inventó.
- 4 **Carga en orden:** primero clientes, proveedores y productos; después los movimientos que los usan.
- 5 **Cuadra después:** compara origen y destino (saldos, facturas pendientes, número de clientes) con un criterio escrito antes de migrar.

COMPRUEBA

- ☐ Hay una fecha de corte decidida y por escrito.
- ☐ Sabes qué se compara para dar la migración por buena.
- ☐ Si tus datos los tiene un tercero (la asesoría, el proveedor anterior), se los has pedido ya: el plazo depende de él.

Arrancarlo todo el mismo día

POR QUÉ SE TUERCE

Si todo arranca a la vez y algo falla, no sabes dónde. Y hay decisiones que no tienen vuelta atrás: si se toman con prisas el día del arranque, se arrastran para siempre.

QUÉ HACER EN SU LUGAR

Por fases. Primero lo que más duele, con su validación, y después lo siguiente. Así cada fallo tiene un sitio acotado.

Fase 0 Lo de poco riesgo que se nota pronto y da confianza al equipo.

Fase 1 Lo que sostiene el día a día: el núcleo del negocio.

Fase 2 Lo más ambicioso, sobre una base que ya funciona.

Antes de configurar nada, decide lo irreversible: cuántas empresas y cómo se organizan, el plan contable de cada una, las series de numeración, la fecha de corte y dónde se aloja el sistema. En Odoo, por ejemplo, el plan contable de una empresa no se cambia una vez hay asientos.

Y cada paso con una prueba concreta, no «revisar que funcione»: «una factura de prueba de cada serie sale con su numeración».

COMPRUEBA

- ☐ Tienes la lista de decisiones irreversibles y quién toma cada una.
- ☐ Cada fase dice por qué va antes o después que las demás.

Formar al equipo la última semana

POR QUÉ SE TUERCE

Con una demo, el equipo aprende el programa, no su trabajo dentro del programa. Los casos de verdad aparecen el primer día real, cuando ya no hay margen.

QUÉ HACER EN SU LUGAR

Quien va a usar el ERP cada día lo prueba **antes del arranque, con sus casos reales**: el pedido raro, la factura que hay que rectificar, el cliente con su propio precio.

Formación por puesto y con los datos de la empresa, no una sesión general para todos. Y un arranque con condiciones: qué tiene que estar probado y validado antes de dejar de usar lo antiguo.

«Eso ya lo resuelve el consultor».

El consultor configura. **Cómo trabaja tu empresa lo decide tu empresa**. Por eso las decisiones y las pruebas no se pueden delegar enteras.

COMPRUEBA

- ☐ Cada puesto tiene su sesión, con sus datos.
- ☐ Cada persona ha hecho su trabajo habitual en el sistema nuevo antes del arranque.
- ☐ Están escritas las condiciones para arrancar.



SIRVE CON CUALQUIER PROVEEDOR

Antes de firmar

Pregúntale esto a quien te vaya a implantar el ERP, sea quien sea. Si alguna respuesta no está en la propuesta, pídelas por escrito.

- ☐ ¿Te ha preguntado **cómo trabajas** antes de hablarte de módulos?
- ☐ ¿Separa lo que el ERP hace **de serie** de lo que es **desarrollo a medida**?
¿Quién mantiene cada desarrollo en las actualizaciones?
- ☐ ¿Dice **cuánto histórico** se migra, de qué empresas, y cómo se comprueba que cuadra?
- ☐ ¿Plantea las **decisiones irreversibles** antes de configurar?
- ☐ ¿Va **por fases**, y cada una con su prueba?
- ☐ ¿Cada plazo dice **de quién depende**: tuyo, suyo o de un tercero?
- ☐ ¿Deja claro **cuántas licencias** hacen falta y quién las factura?
- ☐ ¿Explica qué permite y qué no el **alojamiento**? En Odoo Online, por ejemplo, no se pueden instalar módulos a medida ni los de la tienda Odoo Apps.
- ☐ Si ya tienes Odoo en otra versión: ¿separa el cambio de versión del cambio de edición y de alojamiento? El servicio de actualización de Odoo solo cubre el primero.
- ☐ ¿La formación es **por puesto y con tus datos**?

Lo que se dice de Odoo en esta guía sale de su documentación oficial (versión 19).



Primero el proceso, después el **software**.

Qué hacemos en SinergiaIA

Somos una consultora de Murcia. Antes de implantar nada, hacemos un **diagnóstico de procesos**: entendemos cómo trabaja tu empresa y te lo devolvemos ordenado.

- ◆ Cómo trabaja hoy tu empresa, área por área, con los procesos dibujados.
- ◆ Qué se puede mejorar sin tecnología.
- ◆ Dónde tiene sentido un ERP, una automatización o la IA, y lo que no conviene automatizar todavía.
- ◆ Los riesgos de cada mejora y una hoja de ruta por fases.

Durante el diagnóstico no se toca ningún sistema. Después, si quieres, implantamos Odoo siguiendo esa hoja de ruta.

En la Región de Murcia, este trabajo puede encajar en el Cheque de Innovación del INFO. La concesión la decide el INFO y la solicitud se presenta antes de empezar. Te ayudamos a ver si encaja.

¿Te ha surgido una duda al leerla?

Respóndenos al mensaje o escríbenos:

sinergiamur.com **contacto@sinergiamur.com**