

# Del Desorden al Control: Guía práctica para emprendedores que quieren crecer sin enredarse

## Introducción

Sabemos que emprender no es fácil. Muchas veces haces de todo: vendes, compras, entregas, cobras... ¡y encima debes llevar las cuentas! En medio de tanto, la palabra *ERP* suena lejana, difícil, casi como si fuera solo para grandes empresas.

Pero la verdad es otra: **un ERP puede ser tu mejor aliado**, incluso si estás recién partiendo. No se trata de implementar algo complejo de un día para otro, sino de **entender qué es, cuándo tiene sentido y cómo empezar a ordenar tu negocio desde hoy**.

Esta guía está hecha para ti, que estás creciendo, que no quieres perder el control y que sabes que necesitas herramientas, pero no sabes por dónde partir. Te explicaré todo paso a paso, con peras y manzanas, para que veas que **pasar del caos al control sí es posible... y más simple de lo que parece**.

## ¿Qué es un ERP? (Explicado con peras y manzanas)

Un ERP (**Enterprise Resource Planning**) es un sistema que te ayuda a tener **todo tu negocio en un solo lugar**: ventas, compras, stock, finanzas, recursos humanos, etc.

Imagínate que tu negocio es una orquesta. Cada instrumento (ventas, caja, bodega, clientes, etc.) suena por su cuenta, a su ritmo. Un ERP es como el director de orquesta: **pone orden, marca el ritmo y hace que todo funcione en armonía**.

¿Y sabes qué es lo mejor? No necesitas ser una empresa gigante para usar uno. Hoy hay soluciones para negocios pequeños, medianos y en crecimiento. Lo importante es **saber cuándo y cómo dar ese paso**.

## ¿Cuándo es el momento ideal para pensar en un ERP?

La respuesta es simple: **Cuando sientes que todo se te empieza a salir de las manos.**

- ¿Tienes que revisar mil WhatsApp o cuadernos para saber si un cliente ya pagó?
- ¿No sabes cuánta plata realmente ganas porque todo lo llevas "al ojo"?
- ¿Se te pierde stock o no sabes si tienes productos disponibles?
- ¿Pasas más tiempo apagando incendios que haciendo crecer tu negocio?

Si respondiste que **sí** a una o más de esas preguntas... entonces ya estás en el momento.

*Esperar a tener "más tiempo" o "más ventas" es como esperar a estar en forma para ir al gimnasio. No pasa. Hay que partir con lo que tienes.*

## Qué pasos puedes dar hoy (sí, hoy) para ordenarte

Antes de pensar en un ERP, necesitas **construir una base mínima de orden**. Aquí van 3 pasos que puedes hacer desde hoy, sin gastar un peso:

1. **Centraliza tu información**
  - Crea una carpeta en Google Drive o tu computador y reúne ahí todo lo que hoy tienes suelto: ventas, compras, boletas, cotizaciones, etc.
  - Nada de tener archivos repartidos en el celular, el mail o papeles en la cocina.
2. **Haz una planilla de control de ingresos y gastos**
  - Aunque sea simple, empieza. Ingresos en una columna, gastos en otra. Lo importante es tener **visibilidad**.
3. **Establece una rutina semanal de revisión**
  - Dedica 2 horas a la semana para revisar tus números. Con solo eso, ya vas a tomar decisiones más claras y menos impulsivas.

*Orden no significa rigidez. Significa saber con claridad lo que está pasando en tu negocio.*

## Cómo ir desde una simple planilla hasta una herramienta pro, sin morir en el intento

Muchos emprendedores fracasan al implementar un ERP porque lo ven como un cambio brusco, gigante e imposible. Pero no tiene por qué ser así.

Aquí te propongo un camino progresivo y realista:

### 1. Etapa 1 – Planilla simple

Usa Excel o Google Sheets para registrar ingresos, gastos, stock y clientes. Lo clave es ser constante.

### 2. Etapa 2 – Herramienta intermedia

Explora herramientas gratuitas o de bajo costo (como Trello para tareas, Facturación gratuita del SII, etc.) que te ayuden a automatizar pequeños procesos.

### 3. Etapa 3 – ERP básico

Busca un ERP para pymes que sea modular (es decir, puedes empezar solo con ventas o facturación, y luego escalar). Algunos buenos ejemplos son KAME, Alegra, Nubox o Defontana.

### 4. Etapa 4 – ERP completo

Ya con experiencia y orden interno, puedes integrar todas las áreas de tu negocio en una sola plataforma. Aquí puedes trabajar con apoyo profesional para una correcta implementación.

*No se trata de hacerlo todo de una vez, sino de avanzar paso a paso con estrategia.*

# GUÍA: CÓMO IMPLEMENTAR UN ERP EN 30 DÍAS

**Guía práctica, simple y “al hueso”** para desarrollar un plan detallado y realista que te permita implementar un ERP en tu negocio en solo 30 días. Te va a doler un poco (como todo cambio importante), pero vas a agradecer cada minuto invertido.

Esta guía está pensada especialmente para emprendedores y dueños de pequeñas empresas en Chile que ya están **cansados del desorden, los Excel infinitos, los errores en los impuestos** o simplemente de **andar parchando procesos a última hora**.

## Instrucciones:

Para crear tu **Plan de Acción Personalizado**, debes seguir estos 7 pasos. En cada uno te doy **ejemplos reales, ejercicios concretos y advertencias con cariño**, porque sabemos que el camino del ERP no es lineal, pero sí totalmente lograble.

1. **Identifica tu punto de partida**
2. **Define objetivos concretos**
3. **Elige la mejor solución de ERP**
4. **Planificación**
5. **Plan de implementación en fases**
6. **Anticipa desafíos y establece soluciones**
7. **Evalúa y ajusta el proceso**

A continuación, te presento un **modelo estructurado** con ejemplos para cada paso.

## Paso 1: Diagnóstico Inicial - ¿Dónde estoy ahora?

Antes de implementar un ERP, es clave identificar **cómo se gestionan actualmente los procesos** y qué problemas existen. Analiza cómo se trabaja hoy: procesos, flujos, roles.

La clave para avanzar con éxito: **Hacerlo con honestidad y apertura. No escondas el caos.**

### Ejemplo de preguntas de autodiagnóstico:

- ¿Dónde registro hoy mis ventas, compras y pagos?
- ¿Cuáles son mis principales dolores de cabeza en la gestión?
- ¿Cuánto tiempo pierdo en tareas administrativas?
- ¿En qué pierdo más tiempo (y paciencia)?
- ¿Qué parte del negocio está más desordenada o es más ineficiente?

### Ejemplo de diagnóstico:

"Uso Excel para mis ventas, pero tengo desorden en los pagos de proveedores. A veces me atraso con los impuestos y no tengo claro mi margen de ganancia real."

## Paso 2: Definir Objetivos – ¿Qué quiero lograr con un ERP?

Ahora, es necesario que definas **qué esperas mejorar con el ERP**. Acá no basta con decir "quiero ordenarme". Sé específico.

### Ejemplo de objetivos:

- Tener control total del flujo de caja y evitar atrasos en pagos.
- Reducir el tiempo en tareas administrativas en un 50%.
- Mejorar la gestión de inventario para no quedarme sin productos.

**Ejercicio:** Define **3 objetivos clave** para tu negocio al implementar el ERP.

Documento original preparado por Patricia Fuentes Cortés

[patricia.fuentes@metodogreenapple.cl](mailto:patricia.fuentes@metodogreenapple.cl)

 +569 8690 4922

### Paso 3: Elegir el ERP Adecuado

No todos los ERP son iguales. Es necesario elegir el que mejor se adapte a las necesidades de TU negocio. Muchos se equivocan por elegir lo más barato o lo que usó el cuñado, el amigo de.

**Ejercicio:** Investiga y selecciona un ERP según su tipo de negocio. Haz un pequeño cuadro comparativo con 3 ERPs y revisa pros y contras según tu realidad.

| Tipo de ERP   | Ejemplos               | ¿Para quién?                        |
|---------------|------------------------|-------------------------------------|
| En la nube    | KAME, Nubox, Defontana | Micro y pequeñas empresas           |
| Semi-robustos | Alegria, Holded        | PYMEs en crecimiento                |
| Robustísimos  | SAP Business One, Odoo | Empresas con procesos más complejos |

#### Ejemplo de selección:

“Voy a partir con KAME porque es económico, está en la nube, está integrado con el SII y tiene soporte local. Además, ya lo usan otros emprendedores del rubro y me lo recomendaron.”

#### ¿Cómo elegir el ERP adecuado?

Factores clave a considerar:

| Factor            | ¿Por qué es importante?                                               | Pregunta clave                                                      |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Funcionalidad     | ¿Resuelve tus necesidades específicas (ventas, inventario, finanzas)? | ¿Este ERP cubre mis procesos actuales y futuros?                    |
| Escalabilidad     | Debe crecer contigo a medida que tu empresa crece.                    | ¿Puede este sistema acompañarme si paso de micro a pequeña empresa? |
| Interfaz amigable | Aumenta la adopción y el uso real del sistema.                        | ¿Es fácil de usar para mi equipo, sin ser expertos en tecnología?   |
| Integraciones     | Conexión con otras herramientas (SII, bancos, CRM, e-commerce).       | ¿Se conecta con mis sistemas actuales?                              |

|                        |                                                                 |                                                             |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Soporte y capacitación | Fundamental para no sentirte solo en la curva de aprendizaje.   | ¿Hay soporte local, en español?<br>¿Ofrecen capacitaciones? |
| Costo vs. beneficio    | Hay ERP gratuitos, freemium o pagados; elige según tu realidad. | ¿Estoy pagando por funciones que no necesito?               |

**Tip adicional:** Busca recomendaciones de otros emprendedores o revisa foros locales como "Propyme Chile", "LinkedIn", o comentarios en páginas de proveedores.

## Paso 4: Planificación

Involucra a tu equipo y define responsables, tiempos, y qué se implementará primero.

No necesitas contratar a un ingeniero en procesos, pero sí debes tener un mini plan.

Involucra a tu equipo. Define:

- ☐ Quién lidera la implementación (¡aunque seas tú!)
- ☐ Qué funciones van primero (elige lo esencial)
- ☐ Qué datos necesitas limpiar y migrar

### Ejemplo:

Responsable del proyecto: \_\_\_\_\_

Funciones que se implementarán primero:

- ☐ Ventas
- ☐ Inventario
- ☐ Finanzas
- ☐ Clientes
- ☐ Proveedores

**Tip:** Empieza simple. No quieras automatizar todo el negocio en una semana.

## Paso 5: Plan de Implementación en 30 Días

Elabora un **cronograma con pasos semanales** para una implementación exitosa.

| Semanas         | Tareas Clave                                                              | Posibles Complicaciones                         | Solución Sugerida                                                                                                           |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Semana 1</b> | Configuración inicial: instalar ERP, definir usuarios y permisos.         | Falta de tiempo para configuración.             | Asignar 1-2 horas al día y solicitar apoyo técnico.                                                                         |
| <b>Semana 2</b> | Carga de información: importar datos de ventas, clientes y proveedores.   | Datos incompletos o desordenados.               | Hacer una limpieza previa y cargar en etapas. Depura los datos antes de migrar. Evita "basura digital".                     |
| <b>Semana 3</b> | Pruebas y capacitación del equipo. Acompaña, monitorea y recoge feedback. | Resistencia al cambio por parte de empleados.   | Capacitación práctica y mostrar beneficios claros. No basta con saber. Hay que practicar.                                   |
| <b>Semana 4</b> | Uso real del ERP + ajustes finales.                                       | Errores iniciales en reportes o conciliaciones. | Contactar soporte y hacer pequeños ajustes antes del cierre de mes. Toma notas de todo y ajusta. Un ERP también evoluciona. |

**Ejercicio:** Copia esta tabla y personalízala. Adapta este plan a tu propio negocio, estableciendo responsables y fechas. ***Si no agendas, no pasará.***

## Paso 6: Anticipación de Problemas y Soluciones

Importante es que puedas **prever posibles complicaciones** en tu negocio y proponer **soluciones específicas**.

**Ejemplo de tabla de problemas y soluciones:**

| Posible Problema                              | Solución                                                                                                       |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| El equipo no quiere usar el ERP.              | Mostrar casos de éxito y explicar que hará su trabajo más fácil.                                               |
| Errores en los primeros reportes financieros. | Revisar datos ingresados y corregir antes del cierre del mes.                                                  |
| Dudas en el uso del ERP. Te sientes agobiado  | Contacta soporte técnico o ver tutoriales online. No lo hagas solo. Busca acompañamiento, mentoría o comunidad |

**Ejercicio:** Completa una tabla con **3 desafíos posibles o miedos respecto al ERP y sus soluciones**. No los ignores.

## Paso 7: Evaluación y Ajustes

**Ejercicio Final:** Escribe **cómo medirás el éxito de la implementación**. Define 3 indicadores de éxito que puedas medir a los 30 días. Ponles un número.

**Ejemplo de indicadores de éxito:**

- Tiempo ahorrado en tareas administrativas.
- Mejor control del flujo de caja.
- Reducción de errores en facturación.
- Reducción en tiempos de entrega
- Mejor toma de decisiones gracias a los reportes.

*Un ERP **no es solo tecnología**, sino una herramienta para mejorar la gestión.  
Ten en cuenta que...*

*Implementarlo bien **requiere organización y compromiso**.  
El éxito del ERP depende de usarlo correctamente, no solo de instalarlo.*

## Reflexión final

### ¿Qué beneficio concreto crees que tendrá el ERP en tu negocio después de 30 días?

(Respóndelo con el corazón y con la calculadora en la mano. Ese beneficio es tu ancla.)

## Mitos sobre el uso de ERP y cómo superar las resistencias

| Mito                                          | Realidad                                                               | Cómo abordarlo                                                        |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| <i><b>"Es solo para grandes empresas"</b></i> | Falso. Existen versiones pensadas 100% para micro y pequeñas empresas. | Mostrar casos reales.                                                 |
| <i><b>"Es muy caro"</b></i>                   | Muchos ERPs tienen versiones gratuitas o accesibles.                   | Comparar costos con beneficios (menos errores, menos tiempo perdido). |
| <i><b>"Mi equipo no va a entenderlo"</b></i>  | Con buena capacitación y paciencia, cualquier equipo puede.            | Capacita por roles y acompaña el proceso.                             |
| <i><b>"Voy a perder mis datos"</b></i>        | Si la migración se hace bien, no se pierde nada.                       | Respaldar todo antes. Trabajar con soporte del proveedor.             |
| <i><b>"Voy a tener que cambiar todo"</b></i>  | No es necesario cambiarlo todo de golpe.                               | Se puede implementar por etapas (ventas, inventario, finanzas...).    |

### ¿Quieres ayuda real para ordenar tu negocio?

Conoce el programa del taller "Ordena tu negocio para crecer: Del caos al control sin morir en el intento", donde vas a aprender, paso a paso y con ejercicios prácticos, cómo dejar de apagar incendios y empezar a crecer con cabeza.

**Haz clic aquí para ver el PROGRAMA completo del CURSO y reservar tu cupo.**

Documento original preparado por Patricia Fuentes Cortés

[patricia.fuentes@metodogreenapple.cl](mailto:patricia.fuentes@metodogreenapple.cl)

 +569 8690 4922