

10 señales de que tu empresa ya necesita un ERP

Marca cuántas reconoces en tu operación diaria. No hablan de tecnología: hablan de lo que tu equipo vive todos los días.

1 ☐ **La misma información se captura dos o tres veces: en Excel, en el sistema y en papel.**

Cada recaptura es tiempo de tu equipo que nadie factura y una oportunidad más para que un dato llegue mal. Cuando la misma venta se anota en tres lugares, tarde o temprano esos tres lugares no van a coincidir.

2 ☐ **Nadie sabe con certeza cuánto inventario hay hasta que lo cuentan.**

Sin existencias confiables terminas vendiendo lo que no tienes o amarrando dinero en producto dormido. El inventario deja de ser un activo y se convierte en un misterio que se aclara una o dos veces al año.

3 ☐ **Los reportes del mes llegan cuando las decisiones ya se tomaron.**

Dirigir con información del mes pasado es manejar mirando el espejo. Si el dato llega tarde, la desviación ya creció, el cliente ya se fue o la compra ya se hizo mal.

4 ☐ **Facturar y cobrar depende de que una persona específica esté en la oficina.**

Cuando el proceso vive en la cabeza de una sola persona, sus vacaciones, su enfermedad o su renuncia detienen la facturación. Un negocio sano no puede depender de que alguien "ande de buena suerte".

5**Cada área llega a la junta con números distintos.**

Ventas dice un número, almacén otro y contabilidad otro más. La reunión se convierte en un debate sobre de dónde salió cada cifra, en lugar de una discusión sobre qué decidir.

6**Abrir una sucursal significa duplicar el trabajo administrativo.**

Si crecer multiplica el papeleo en lugar de multiplicar resultados, tu forma actual de operar te está cobrando peaje por crecer. Las sucursales nuevas deberían sumar capacidad, no caos.

7**Los errores de captura llegan hasta el cliente o al SAT.**

Un precio mal tecleado, una clave equivocada o un complemento omitido se pagan dos veces: en reputación frente al cliente y en tiempo frente al SAT. Los errores baratos al capturar son caros al final del proceso.

8**No sabes qué producto, servicio o proyecto deja dinero y cuál lo pierde.**

Sin costo real por línea de negocio, las decisiones se toman "a sentimiento": hay clientes que parece que compran mucho pero desgastan tu margen, y proyectos que se ven exitosos mientras esconden pérdidas.

9**Tu sistema actual se traba, quedó sin soporte o nadie sabe configurarlo.**

Un sistema sin mantenimiento se convierte en una caja negra: cada cambio de proceso requiere malabares, cada reporte nuevo sale a mano y cada actualización fiscal es una emergencia.

10**Crecer duele más de lo que debería: cada paso adelante genera más caos.**

Más pedidos, más sucursales o más personal deberían amplificar tus resultados, no multiplicar tu carga administrativa. Si sientes que el negocio crece y el control se encoge, ese es el momento de ordenar la operación.