

GUÍA PRÁCTICA · 2026

Costo real de un ERP en México.

Licencias, implementación, soporte y lo que no viene en la cotización. Con una plantilla para calcular el costo total a tres años y las preguntas que conviene hacer antes de firmar.

INTRODUCCIÓN

La pregunta equivocada.

Cuando una empresa cotiza un ERP casi siempre compara una sola cifra: la licencia. Esa cifra engaña.

El costo real de un ERP incluye implementación, migración de datos, capacitación, adaptaciones a tu operación y al SAT, soporte cada año y el tiempo que tu equipo deja de producir mientras aprende. Ninguna de esas partidas es opcional; solo cambia quién la paga y cuándo aparece.

Esta guía no da precios: cada producto, socio implementador y empresa es distinto, y cualquier cifra general te llevaría a comparar mal. En cambio, te da un método para que todas las propuestas que recibas se puedan comparar partida por partida.

Qué vas a encontrar

- ✓ Las ocho partidas del costo de un ERP, más una que casi nunca se cotiza.
- ✓ Por qué la implementación suele pesar más que la licencia.
- ✓ Los costos ocultos que más encarecen un proyecto.
- ✓ Una plantilla para calcular el costo total a tres años.
- ✓ Cuándo conviene un ERP de paquete, uno a la medida o una mezcla.
- ✓ Cómo evitar sobrecostos y qué debe incluir una cotización.
- ✓ Las cinco preguntas antes de firmar.

Por qué tres años: es lo que tarda un sistema en estabilizarse y en verse si de verdad se usa. Si tu horizonte de decisión es más largo, extiende la plantilla a cinco.

LAS PARTIDAS

Ocho partidas, más una.

Cuando compares propuestas, asegúrate de que todas incluyan lo mismo. Estas partidas deberían aparecer, explícitas o no.

#	Partida	Qué incluye	Cómo se suele cobrar
1	Licencias o suscripción	Derecho de uso por usuario, edición y módulos.	Mensual o anual por usuario; o pago único más mantenimiento.
2	Análisis y diseño	Levantamiento de procesos, diseño de la solución, catálogos.	Precio fijo o bolsa de horas.
3	Configuración	Módulos, flujos, permisos, formatos y reportes estándar.	Precio fijo o por hora.
4	Migración de datos	Limpiar y cargar clientes, proveedores, productos, saldos e inventarios.	Por proyecto; sube mucho si los datos están sucios.
5	Personalizaciones e integraciones	Desarrollos propios; conexión con comercio electrónico, bancos, básculas, otros sistemas.	Por hora o por desarrollo.
6	Capacitación y gestión del cambio	Cursos por rol, manuales, acompañamiento en el arranque.	Por sesión o incluido.
7	Infraestructura y periféricos	Servidores si no es nube, lectores, impresoras de etiquetas, timbres de CFDI.	Compra única o consumo.
8	Soporte y evolución	Mantenimiento del fabricante, póliza del implementador, mejoras.	Anual o mensual.

La novena: el tiempo de tu equipo

Los usuarios clave de compras, almacén, producción y finanzas dedican una parte importante de su semana durante meses a definir procesos, probar y capacitar a sus compañeros. Si no se libera ese tiempo, el proyecto se alarga y los servicios cuestan más. Estímalo así: personas × horas por semana × semanas del proyecto.

IMPLEMENTACIÓN

Por qué la implementación suele costar más que la licencia.

El precio por usuario es lo más visible, pero rara vez es lo más caro. Tres razones:

1

Tu operación no es estándar

Cada regla especial (precios por cliente, lotes, unidades de medida, autorizaciones, consignaciones) se traduce en configuración o desarrollo.

2

Tus datos no están listos

Catálogos duplicados, códigos de producto distintos por área o inventarios que no cuadran obligan a limpiar antes de cargar.

3

El alcance cambia a medio camino

Si el proyecto empieza sin requerimientos priorizados, cada «ya que estamos» se cobra como hora adicional.

Por eso conviene hacer un diagnóstico de procesos y sistemas **antes** de pedir cotizaciones. Con procesos y requerimientos claros, las propuestas se vuelven comparables y el implementador puede dar un precio cerrado.

Migración de datos: la partida que más se subestima

Tus datos hoy viven en archivos y alguien tiene que limpiarlos: catálogo de clientes (con datos fiscales validados para CFDI 4.0), productos, proveedores, saldos e inventarios. Define desde la propuesta quién lo hace, cuántos años de historia se migran y cómo se valida que todo cuadre.

COSTOS OCULTOS

Lo que más encarece un ERP.

Ninguno aparece en la primera cotización. Todos se pueden prevenir si se preguntan antes.

Horas fuera de alcance

Una bolsa de horas sin control se agota rápido. Pide precio fijo por etapa y que todo cambio se cotice por escrito antes de hacerse.

Personalizaciones que se rompen

Cada actualización del fabricante puede obligar a revisar o rehacer desarrollos propios. Pregunta quién paga esa revisión.

Módulos y usuarios adicionales

Nómina, producción, CRM, portal de proveedores o usuarios de solo consulta pueden cobrarse aparte.

Reportes

Los reportes que dirección pide «como los de Excel» suelen requerir desarrollo o una herramienta de análisis adicional.

Doble operación

Durante el arranque es común operar el sistema viejo y el nuevo a la vez: más carga de trabajo y más errores.

Facturación electrónica

Timbres de CFDI 4.0, complementos de pago y, si aplica, carta porte: confirma quién es el PAC y cómo se cobra cada folio.

El costo de salir

Si cambias de proveedor, ¿qué te llevas? Código, datos, cuentas de servidor y dominio, y en qué formato.

Reimplementación

El costo más alto es un ERP que no se adopta y hay que volver a implementar años después.

PLANTILLA

Costo total a tres años.

Llena una tabla por cada opción que estés evaluando, con tus usuarios y tus módulos. Pide a cada proveedor que te ayude a llenarla partida por partida.

Opción: _____ · Usuarios: _____ · Módulos: _____

Partida	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Licencias o suscripción				
Implementación (análisis, diseño, configuración)				
Migración de datos				
Personalizaciones e integraciones				
Capacitación y arranque				
Infraestructura y periféricos				
Soporte y póliza				
Mejoras y reportes nuevos				
Tiempo de tu equipo (personas x horas x semanas)				
Costo total a tres años				

Cómo usarla

- ✓ Si una partida no aplica, escribe «0» y por qué; no la dejes vacía.
- ✓ Incluye aumentos anuales de licencias si el contrato los prevé.
- ✓ Suma el tiempo interno aunque no sea un pago.

Señales de alerta

- Partidas «por definir» en migración o integraciones.
- Soporte sin tiempos de respuesta por escrito.
- Una cifra total sin desglose por etapa.

OPCIONES

Paquete, a la medida o una mezcla.

No hay una respuesta universal. Compara las tres con la misma plantilla y estos criterios.

Criterio	ERP de paquete	A la medida
Arranque	Rápido si tus procesos son estándar.	Primera versión en semanas; el sistema crece por etapas.
Costo recurrente	Licencias por usuario cada año, más póliza.	Hospedaje, soporte y mejoras; sin licencias por usuario.
Ajuste a tu operación	Tú te adaptas al sistema, o personalizas.	El sistema se adapta a tu operación.
Funciones fiscales	Resueltas y actualizadas por el fabricante.	Se integran (PAC, sistema contable) o se construyen.
Dependencia	Del fabricante y del socio implementador.	Del equipo que lo desarrolla, salvo que tengas código y documentación.
Riesgo principal	Personalizar tanto que se vuelve frágil y caro.	Construir sin diseño claro o sin un equipo serio.

Conviene el paquete

Cuando tu operación se parece a la de tu giro, lo urgente es contable y fiscal, y estás dispuesto a ajustar procesos.

Conviene a la medida

Cuando tu forma de operar es tu ventaja, el paquete necesitaría demasiadas personalizaciones o tienes muchos usuarios operativos.

Conviene la mezcla

Sistema comercial para contabilidad y facturación, plataforma propia para la operación, conectados. Define qué sistema es dueño de cada dato.

ANTES DE FIRMAR

Cómo evitar sobrecostos.

- 1 Diagnostica antes de ver demos.** Documenta cómo opera cada área y qué duele. Las demos deben responder a tus casos.
- 2 Prioriza requerimientos.** Separa lo imprescindible para arrancar de lo deseable; lo deseable va a una segunda fase.
- 3 Pide precio fijo por etapa.** Una bolsa de horas abierta traslada el riesgo a tu empresa.
- 4 Limpia los datos antes.** Depurar catálogos y conciliar inventarios con anticipación abarata la migración.
- 5 Libera a tus usuarios clave.** Asigna tiempo formal al proyecto y un responsable con autoridad para decidir.
- 6 Arranca por fases.** Primero lo que más valor da y menos riesgo tiene.
- 7 Reserva un margen.** Una contingencia razonable evita detener el proyecto por un imprevisto.

Qué debe incluir una cotización

- ✓ Alcance por módulo y por proceso, con lo que no incluye.
- ✓ Entregables y criterios de aceptación de cada etapa.
- ✓ Usuarios y tipo de licencia, con el precio de renovación.
- ✓ Plan de migración: qué datos, cuántos años de historia y quién los limpia.
- ✓ Integraciones incluidas y su costo por separado.
- ✓ Horas de capacitación por rol y acompañamiento en el arranque.
- ✓ Póliza de soporte después del arranque y tiempos de respuesta.
- ✓ Propiedad de los desarrollos y forma de exportar tus datos si cambias de proveedor.

CHECKLIST

Cinco preguntas antes de firmar.

Hazlas a cualquier proveedor, incluidos nosotros. Pide las respuestas por escrito.

☐ ¿Cuál es el costo total a tres años?

Con la plantilla de esta guía, partida por partida.

☐ ¿Qué incluye exactamente la implementación?

Y qué pasa, y quién paga, si se alarga.

☐ ¿Quién migra y limpia los datos?

Cuántos años de historia y cómo se valida.

☐ ¿Qué pasa con las adaptaciones al actualizar?

¿Se pierden, se rehacen, se vuelven a cobrar?

☐ ¿Qué me llevo si me voy?

Código, datos, cuentas de servidor y dominio, en qué formato.

Señales de que tu ERP actual te cuesta de más

- Licencias que nadie usa.
- Excel por fuera del sistema para lo importante.
- Adaptaciones que se cobran cada año.
- Un solo experto interno que sabe cómo funciona.

SIGUIENTE PASO

¿Cuánto costaría en tu empresa?

En Plenio no vendemos licencias ni cobramos comisiones de fabricantes, así que podemos ayudarte a comparar con tus números: un ERP comercial, uno con integraciones o un desarrollo a la medida.

En una sesión de diagnóstico de 30 minutos, sin costo, revisamos tu situación y te decimos qué conviene.

Agenda en plenio.mx/contacto

WhatsApp 378 120 6566 · hola@plenio.mx · Guadalajara, Jalisco