

2º edición del Estudio de SoftDoit sobre el Estado actual del Software de Gestión de Almacenes (SGA)

El coste de implantación de un software de gestión de almacenes puede alcanzar los 20 mil euros

El comparador de software SoftDoit ha presentado la segunda edición del informe sobre el software SGA, en el que destacan las grandes diferencias de precio entre proveedores, tanto en la implantación como en el coste mensual por usuario

Barcelona, 31 de mayo de 2017.- El comparador líder de software en España y Latinoamérica SoftDoit ha presentado hoy la segunda edición del **Estudio sobre el Estado actual del Software de Gestión de Almacenes (SGA)**. En el informe han participado 49 de los principales proveedores de software de gestión empresarial del mercado español.

Entre las principales conclusiones del estudio, que ha sido presentado por **Lluís Soler Gomis, fundador y CEO de SoftDoit**, destaca que el 59,2% de las empresas consultadas asegura que las ventas de este año de software SGA han mejorado respecto a 2016. Este dato es casi 10 puntos más bajo que en la primera edición del informe, cuando el 69% de las empresas afirmaba haber mejorado sus ventas. Del resto, un 36,7% afirma que están siendo similares al año anterior, mientras que en la edición de 2016 este porcentaje se situaba en el 28,6%.



En cuanto al tipo de software que comercializan las empresas que han participado en el estudio, todas ellas disponen en su catálogo de más soluciones además de la de SGA: un 53,1% vende y/o implanta soluciones ERP; un 40,8% también dispone de software de marketing y ventas (CRM); el 32,7% cuenta con soluciones de BI (Business Intelligence) y soluciones de e-commerce, el 26,5% tiene soluciones de gestión documental, y el 16,3% también comercializa soluciones de RRHH.

Respecto a la modalidad de alojamiento que ofertan, el informe demuestra que cada vez son menos los proveedores que ofrecen como única opción el alojamiento en los servidores del cliente (*inhouse*), y este año cae del 26,8% de 2016 al 20,4% actual. El 69,4% ofrece las dos opciones posibles: *inhouse* y en la nube. Solo el 8,2% ofrece como única opción el cloud computing.

Preguntados por las formas de pago que ofrecen a sus clientes, la mayoría de los proveedores consultados afirman que ofrecen las máximas facilidades, ya que casi el 61,2% permite que se pague tanto por uso (SaaS) como a través de un pago único. Son 4 puntos menos que en el informe del pasado año. También desciende el número de empresas que apuestan por el pago único en exclusiva, que cae del 29% al 24,5%. Por el contrario, crece el número de proveedores que ofrecen sus soluciones SGA únicamente en la modalidad de pago por uso, pasando del 5% del año pasado al 10,2% actual.

En la segunda edición del estudio de SoftDoit sobre el Estado actual del Software SGA los proveedores han sido consultados sobre el retorno de la inversión que obtienen sus clientes en sus implantaciones de software de Gestión de Almacenes. Un 34,7% asegura que el ROI se sitúa entre los 6 meses y el año tras la implantación. Un 30,6% afirma que el tiempo de retorno es más amplio, de 1 a 2 años. Un 24,5% acorta estos márgenes, situándolo entre los 3 y los 6 primeros meses.

También por primera vez han sido preguntados por el importe medio de arranque de un proyecto de SGA, incluyendo consultoría, implantación y formación. El 42,9% de los proveedores asegura que supera los 20.000 euros. El 26,5% lo sitúa entre los 10.000 y los 20.000 euros. El 14,3% de 5.000 a 10.000, el mismo porcentaje que lo sitúa entre los 1.000 y los 5.000 euros. En definitiva, se podría decir que se dan variaciones muy significativas entre un proveedor y otro en lo que se refiere al coste de un proyecto de implantación de SGA.

Otra de las principales preocupaciones de las empresas a la hora de implantar un software de Gestión de Almacenes es el importe medio mensual que tendrán que pagar por usuario. Consultados por este asunto, también se muestran grandes diferencias entre unos y otros proveedores: un 22,4% sitúa este coste por debajo de los 50 euros, y un 20,4% entre los 50 y los 100 euros. Un 18,4% de los proveedores asegura que el coste va de los 150 a los 250 euros, el mismo porcentaje que lo establece entre los 250 y los 500 euros. El 12,2% dice que va de los 100 a los 150 euros.

Por último, preguntadas por si la nube es el futuro del SGA, la mayoría de los proveedores opina que sí, aunque con diferencias en cuanto al tiempo que necesitará para consolidarse como la mejor opción para las empresas: mientras que un 44,9% opina que más que el futuro ya es el presente, el 24,5% opina que habrá que esperar 2 años, y el 10,2% alarga esta espera hasta los 5 años. También hay que destacar que un 20,4% cree que el futuro del software SGA no está en la nube.

El estudio completo se puede descargar desde el siguiente enlace: <https://>

www.softdoit.es/estudios/

Acerca de SoftDoit - <https://www.softdoit.com>

SoftDoit es el comparador de software que nació en 2012 en Barcelona y que actualmente es el líder en España, Italia y México. También está presente en Francia y Reino Unido.

Con una sencilla búsqueda, **SoftDoit** ayuda a los profesionales a encontrar la mejor solución informática. Para ello, la plataforma genera de forma gratuita y neutral un ranking totalmente personalizado con las mejores opciones del mercado, ya que tiene en cuenta su sector, su tamaño y sus requerimientos tecnológicos. El comparador compara entre más de 1.000 soluciones distintas y encuentra las 3 que ofrecen exactamente lo que esa empresa está buscando.

SoftDoit lanza mes a mes nuevas opciones de búsqueda, y en la actualidad ya cuenta con comparadores de software para más de 500 sectores y 16 tipos de soluciones tecnológicas como por ejemplo CRM (Marketing y ventas), ERP (Gestión empresarial), SGA (gestión de almacenes), e-learning, TPV, Recursos Humanos, gestión de flotas, contact center, e-commerce, etc.

“Nosotros no les decimos cuál es el mejor software del mundo, sino cuál es el mejor para su negocio de forma gratuita y neutral”.

SoftDoit www.softdoit.com

Twitter [@SoftDoit_es](https://twitter.com/SoftDoit_es) [@SolerGomis](https://twitter.com/SolerGomis)

[LinkedIn SoftDoit](#) / [LinkedIn Lluís Soler Gomis](#)

[Facebook SoftDoit](#)

Contacto de Prensa:

Vanessa Rodríguez

Tech Sales Comunicación - Gabinete de Prensa de SoftDoit

Tel. 93.303.22.70

vanessa@techsalesgroup.es