

**Adopción de soluciones ERP en sector educativo español y portugués 2013**  
*por Óscar Alonso y Enric Cánovas*

*Septiembre 2013*

---

## **1-Introducción**

Históricamente las instituciones educativas, tanto de ámbito público como privado, han sido entidades complejas, con divisiones en su estructura, resultando en un conglomerado de facultades, órganos y departamentos que en la mayoría de los casos cuentan con un ecosistema de aplicaciones complejo y con problemas de integración para disponer de una vista de 360º de los datos de los constituyentes (alumnos, alumni, profesorado, etc.).

En Iberia no existe una estrategia homogénea para la adopción de soluciones que faciliten los procesos de gestión académica de las instituciones educativas. El desarrollo a medida está muy presente, y las instituciones educativas se encuentran con dificultades para la integración, mantenimiento y evolución de sus soluciones. Únicamente el 37% de las entidades entrevistadas utilizan exclusivamente paquetes estándar para dar soporte a sus procesos de gestión académica.

## **2-Criterios de evaluación**

Para el análisis de los actores más relevantes del mercado se ha analizado el posicionamiento relativo en base a dos grandes dimensiones:

- a) Capacidad: Análisis de diversos indicadores que valoran hasta qué punto el actor tiene los medios, recursos y alcance necesarios para prestar aplicativos de planificación de recursos (ERP) a los clientes en el territorio español y portugués.
- b) Prestaciones: Análisis de diversos indicadores que valoran el nivel de cobertura funcional de las soluciones ofrecidas por estos actores.

En la Tabla 1 se presentan los indicadores, desglosados en subindicadores, utilizados para efectuar la valoración que ha dado lugar al posicionamiento en el Universo Penteo.

**Tabla 1: Indicadores de evaluación**

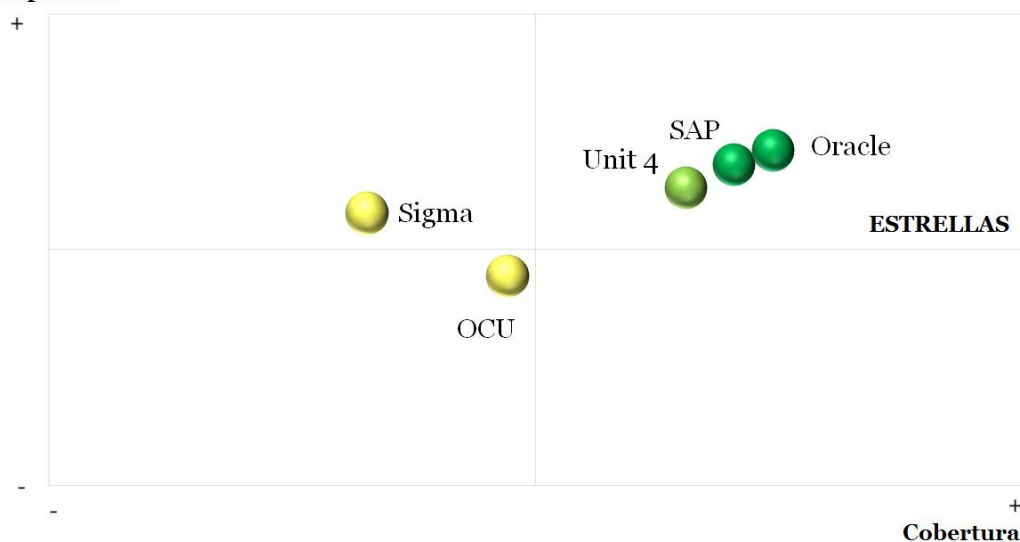
Dimensión	Indicador
Capacidad	Capilaridad geográfica en Iberia. Existencia de centros técnicos o de soporte en Iberia. Presencia geográfica en el resto del mundo.
	Estrategia de acercamiento sectorial
	Estrategia de canal y alianzas para la venta y provisión de servicios en soluciones ERP de gestión académica
	Definición del target para la oferta de servicios ERP para la gestión académica. Estrategia comercial ERP gestión académica. Organización comercial ERP gestión académica.
	Capacidades de implantación propias. Partners con capacidad de implantación. Programas de certificación. Profesionales certificados en la solución/servicio en Iberia.
	Años de experiencia del proveedor. Aspectos económicos del proveedor / solución. Política de crecimiento. Estructura accionarial. Años de presencia en el mercado de la solución ERP de gestión académica en Iberia.
	Claridad del portafolio y roadmap previsto de producto/servicio.
	Número de clientes ERP gestión académica en Iberia y el resto del mundo. Número de nuevos clientes en el último año fiscal.

Dimensión	Indicador	Grupo
Cobertura	Gestión académica	Definición del catálogo de programas, creación y publicación del catálogo de programas
		Admisiones e inscripciones
		Planificación de cursos
		Coordinación de programas
		Notas y titulaciones
		Gestión de eventos
		Soporte al proceso de investigación
		Publicación interna de material docente, de la documentación generada en los proyectos de investigación para la venta al público, y en revistas y medios digitales
	CRM	Relación con la comunidad (relación con antiguos alumnos, becas, programas de sponsorización, ...)
		Marketing
		Comercial
		Servicios
		Canal web (eMarketing, eCommerce, eService)
		Social CRM
Back Office	Marketing Digital en Cloud	
	Servicios al estudiante en Cloud	
	Gestión de recursos humanos	
	Gestión de recursos financieros	
	Operación y logística	
LMS	Mantenimiento	
	Recaudación de fondos	
	Publicación de material de los programas formativos	
		Soporte a la preparación del contenido del programa formativo. Ejecución del programa formativo.

Dimensión	Indicador	Grupo
		Establecimiento de programas y cursos
		Career Services
	Soluciones colaborativas para los usuarios (Web 2.0)	Portal web propio
		Redes sociales privadas
		Integración con redes sociales públicas
	Explotación de datos (business analytics)	Balanced Scorecard
		Dashboard y reporting
		Análisis de la información (BI)
		Análisis predictivo & data mining
		Planificación, presupuestación y forecasting
		Cuadros de mando, indicadores, y funcionalidades de Analytics preconstruidas para la gestión académica
	Otras funcionalidades de valor añadido	Acceso desde dispositivos móviles a la aplicación
		Disponibilidad de APPs para dispositivos móviles
		Gestión documental
		Soporte a requisitos legales específicos por país
		Herramientas de workflow para la gestión de flujos de trabajo
		Gestor de Alertas programados en función de eventos
		Integración con Ofimática

### 3-Descripción del mercado

Capacidad



Este Universo Penteo se centra en proveedores de soluciones ERP en el ámbito educativo con cobertura funcional especializada más allá de los ámbitos “core” tradicionales de una solución de este tipo. Bajo este criterio se han analizado un total de 5 compañías del mercado español y portugués, que consideramos

tienen una mayor presencia y capacidad, y teniendo en cuenta los criterios de inclusión mencionados.

La mayoría de los actores analizados ocupan un lugar dentro del cuadrante de Estrellas. Incluso con esta concentración de actores, se presentan bien a las claras dos grupos de integradores:

- Destacan Oracle y SAP como los actores con mejor valoración del mercado, con una importante presencia fuera de España y Portugal pero sin clientes en producción en Iberia.
- Unit4 obtiene una valoración próxima a los líderes, siendo el único proveedor Tier I que cuenta con referencias en Iberia.

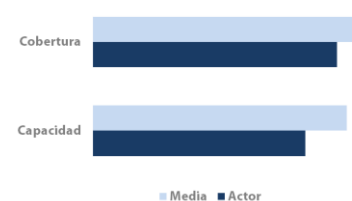
Por su parte OCU cuenta con una menor valoración tanto en cobertura como en capacidad, no obstante es el proveedor líder en número de referencias en España, y cuenta con una importante presencia en Latinoamérica. SIGMA es una excelente alternativa nacional para la gestión académica, si bien presenta la barrera de necesitar el complemento de otras soluciones en ciertos ámbitos de backoffice.

#### 4-Descripción de los actores

##### Oficina de Cooperación Universitaria (OCU)

En el año 1994 nace OCU como la realización de un proyecto de las universidades públicas de Alcalá, Carlos III de Madrid, Castilla-La Mancha, Salamanca y Valladolid, y a la que posteriormente se unieron el Grupo Santander (2003) y la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (2004), con el objetivo de ser la referencia del software universitario para las universidades de España y de América Latina.

El objetivo inicial fue constituir un foro de acción que, basado en modelos cooperativos, permitiera a las universidades participar en la elaboración y puesta en marcha de soluciones informáticas para la automatización de su gestión. El resultado es una solución para la gestión universitaria (Universitas XXI) compuesto de diferentes módulos (Académico, Investigación, RRHH, Mobile, Inteligencia Institucional,...) que se ha puesto en marcha, en más de 100 universidades de 9 países.



La Oficina de Cooperación Universitaria cuenta con más de 200 empleados. Desde 2006 dispone de la ISO 9001:2008 en España y Colombia, y desde noviembre de 2009 de la acreditación del Software Engineering Institute (SEI) en el nivel 2 de CMMI.

### Fortalezas

- Líder en número de referencias en España, e importante presencia en Latinoamérica.
- Elevado grado de conocimiento y especialización en el sector educativo. Participación muy activa en eventos del sector tanto en España como en Latinoamérica.
- Buena cobertura funcional de la solución Universitas XXI en el ámbito específico de la gestión académica (diseño de programas, admisiones e inscripciones, planificación de cursos, coordinación de programas, notas y titulaciones, ...).

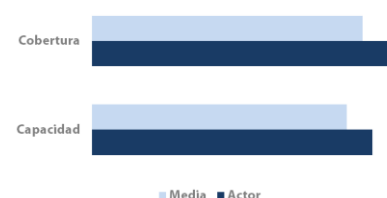
### Aspectos sujetos a mejora

- Sin presencia internacional más allá de Latinoamérica.
- El foco de la compañía en universidades públicas puede resultar un problema para su evolución futura, hecho que les obliga a plantearse una diversificación de su target.
- Cobertura funcional mejorable en aspectos tales como CRM, la gestión de los recursos financieros, operación y logística, o el mantenimiento de activos empresariales.

### Oracle

Oracle Ibérica es la filial española de la multinacional Oracle Corporation, comúnmente conocida como Oracle, fundada en 1977, cuenta con una larga historia y experiencia y ha sido recientemente incorporada en el NYSE Composite index.

Oracle tiene a nivel global una plantilla de más de 120.000 empleados, de los cuales aproximadamente 1.000 en el territorio español. A nivel global ha tenido unos ingresos en 2012 de más de 25.000 millones de dólares e invierte más de 4,5 billones de dólares en I+D+i.



Las soluciones Oracle dan cobertura a todos los sectores de actividad y concretamente para el sector de Higher Education Oracle cuenta con una estructura específica que cubre desde el I+D y evolución de las soluciones, apoyo en la implantación, soporte y desarrollo de negocio.

Oracle PeopleSoft Campus es la solución vertebral para la gestión académica en instituciones educativas; principales áreas funcionales: Recruiting y admisiones, Administración de estudiantes, Gestión de programas, Graduación y relación con Alumni.

### **Fortalezas**

- Oracle dispone del portfolio de soluciones más completo del mercado para el sector Educativo, con soluciones que cubren desde la gestión académica, el área financiera, la gestión logística, los recursos humanos, la gestión documental, las redes sociales, etc.
- Oracle cuenta con una oferta modular desde la infraestructura hasta las aplicaciones de usuario final compuesto por un conjunto de soluciones "best of breed".
- Oracle dispone de más de 1.000 clientes de People Soft Campus en el mundo educativo, tanto del ámbito privado, cómo público.

### **Aspectos sujetos a mejora**

- Si bien más de 60 universidades en España y Portugal cuentan con tecnología y/o aplicaciones Oracle para su gestión académica. Oracle PeopleSoft Campus no dispone de referencias del sector en España.
- El programa de certificación de Oracle PeopleSoft no está enfocado por el momento a soluciones verticales como es el caso de Oracle PeopleSoft Campus.
- La oferta en España se ubica en universidades (públicas y privadas) y escuelas de negocio "líderes" (no existe una definición clara del target), y no se dispone de una estrategia diferenciada para cada uno de ellos.

## SAP

SAP AG es la multinacional líder en el mercado de soluciones de negocio. La compañía (con sede en Walldorf y presente en 120 países) cotiza en varios índices incluyendo la bolsa de Frankfurt y la de Nueva York.

SAP tiene a nivel global una plantilla de aproximadamente 65.000 empleados, con unos 190.000 clientes a escala internacional. Los ingresos anuales registrados en 2012 alcanzaron los 16.000 millones de euros. SAP Iberia cuenta con una importante red de distribuidores y partners con capacidades de implantación.

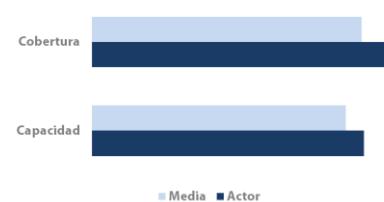
En el sector educativo la columna vertebral de su offering es SAP Student Lifecycle Management (SLcM), presente en el mercado desde 2.006, complementado con otros productos de la multinacional alemana como SAP CRM, SAP HCM, SAP Financials, etc.

SAP SLcM cuenta con 90 clientes a nivel global. Según el Times Higher Education Supplement, 38 de las “best (run)” universidades mundiales utilizan SAP para dar respuesta a sus necesidades en sus procesos de gestión académica.

A nivel global 16.223 millones de euros de ingresos en FY12, crecimiento del 14% respecto al FY11. En el Annual Report de 2012 presentan un importe de 1.437 millones de euros en Public Services, con un crecimiento del 3%.

### Fortalezas

- SAP propone un reconocimiento diferencial para todos sus partners de servicios organizados en función de sus capacidades en las soluciones horizontales y sectoriales incluyendo Public Services donde se ubica SAP SLcM.
- Amplia cobertura funcional especialmente en los ámbitos de gestión académica,, back office “tradicionales” (gestión de recursos humanos, gestión de recursos financieros, operación y logística, mantenimiento, y recaudación de fondos), y LMS
- Roadmap de producto claro y bien definido mediante un proceso de innovación doble vía Customer Connection Program (externo), o vía Inbound Development Cooperation (interno).



### Aspectos sujetos a mejora

- SAP SLcM no tiene referencias del sector en Iberia.
- No existe un target específico de instituciones educativas al que se dirige SAP, por lo tanto tampoco existe una estrategia diferenciada para cada uno de ellos.
- Pese a su destacable cobertura funcional, existen ámbitos de mejora como es la disponibilidad de cuadros de mandos, indicadores y una herramienta de Business Intelligence preconstruida para la gestión académica.

### SIGMA

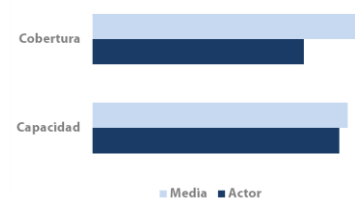
SIGMA es una asociación sin ánimo de lucro (que tiene como forma jurídica Agrupación de Interés Económico), creada en 1996 por diferentes universidades españolas. Actualmente participan en el capital 8 socios que son: UAB, UAM, UC3M, UCO, UPF, UPNA, UVA y UZ.

SIGMA proporciona soluciones informáticas para modernizar la gestión académica de centros de educación superior y adecuarla a los requerimientos del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). SIGMA centra sus esfuerzos en el desarrollo y mantenimiento de soluciones para la gestión de la Docencia y la Investigación, mediante sus soluciones: SIGMA Student Information System, y ARGOS Research Information System.

SIGMA centra sus soluciones en la gestión de las dos actividades propias de la Universidad: docencia e investigación, dejando de lado los ámbitos de contabilidad, finanzas o recursos humanos que sí incluyen otras suites ERP analizadas en este Universo.

Desde el punto de vista tecnológico, las soluciones de SIGMA están basadas en plataformas de desarrollo y explotación de código abierto Java sobre servidores de aplicaciones J2EE5.

Si bien es una compañía nacional, SIGMA ha establecido relaciones con otras universidades y consorcios europeos, así como participando activamente en las principales organizaciones internacionales del sector como EUNIS, EAIE, EuroCRIS.





### **Fortalezas**

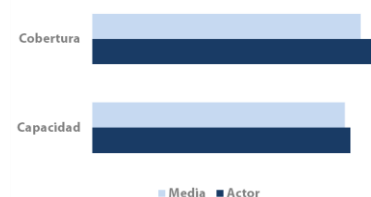
- Presencia destacada: Actualmente SIGMA tiene implantadas sus soluciones en 9 de las más representativas universidades públicas españolas en los rankings internacionales, 2 centros universitarios privados y varias escuelas adscritas a dichas universidades, que representan el 20% de los estudiantes en el sistema universitario español.
- Foco en la gestión académica: SIGMA, como hemos comentado, centra sus soluciones en la gestión académica, lo que le permite concentrar sus esfuerzos de innovación en la funcionalidad específica de las instituciones académicas. Sus soluciones están por tanto muy adaptadas a las necesidades específicas de esas organizaciones en España.
- Crecimiento e innovación: A pesar de su limitado tamaño (3 millones de € de ventas en el último año), SIGMA crece con una tasa del 8%, siendo el 100% de sus ingresos en soluciones para gestión universitaria. Paralelamente SIGMA está invirtiendo en nuevas soluciones y servicios para diversificar su portfolio y acceder a nuevos mercados. Entre otras, las principales líneas de trabajo son SaaS, BI, eLearning y Apps móviles.

### **Aspectos sujetos a mejora**

- Tamaño y carácter local: A pesar de sus contactos con entidades internacionales, SIGMA está específicamente centrada en el territorio español, y su tamaño es muy inferior al de sus competidores.
- Dependencia del sector público: La elevada dependencia de SIGMA de instituciones educativas públicas españolas supone un riesgo importante en el contexto de crisis del sector.
- Necesidad de integración con otras soluciones ERP: Su cobertura funcional, como hemos comentado, es inferior al resto de soluciones analizadas, pues no incluye ámbitos como el CRM o las funciones de back office (gestión de recursos humanos, recursos financieros, operación y logística, mantenimiento, y recaudación de fondos).

## Unit 4

La filial española del grupo Unit4 Agresso (Unit4 Ibérica) es la resultante de la integración llevada a cabo en 2.007 del Centro de Cálculo de Sabadell S.A. y Agresso Spain. Unit4 cotiza en el índice Euronext de la Bolsa de Ámsterdam (NYSE Euronext) y está incluida en el índice de capitalización media de Ámsterdam (AMX). Unit4 Ibérica es además responsable de la presencia del grupo en Portugal y los países de habla española y portuguesa de todo el mundo.



Cuenta a nivel internacional con una plantilla de más de 4.000 empleados, con una plantilla de 600 personas en el territorio español. La compañía ha registrado unos ingresos de 469 millones de euros en 2012. A nivel global la compañía creció un 5,3% en la cifra de ventas en 2012.

El proveedor comercializa dos soluciones ERP con un enfoque claramente distinto, Unit4 Ekon la solución de referencia de Unit4 en el mercado español, y Unit4 Agresso que es el producto de referencia del grupo a nivel mundial con un enfoque funcional a empresas de servicios. Unit4 Campus (parte de Agresso) es la solución que la multinacional holandesa ofrece a instituciones educativas para organizar su información y a automatizar las tareas recurrentes. El acercamiento al mercado se realiza de manera directa, y puntualmente a través de terceros.

### Fortalezas

- Existe una estrategia diferenciada para escuelas de negocio y universidades públicas; en este último caso yendo hacia un enfoque de “servicios compartidos” a las comunidades autónomas.
- Único proveedor global analizado que cuenta con referencias en Iberia.
- Uno de los valores diferenciales del producto es la posibilidad de ampliar el modelo de datos de manera ágil por parte del personal del cliente sin que esto afecte a su evolución.

### Aspectos sujetos a mejora

- Si bien la cobertura funcional de Unit4 Campus es buena, existen ciertos ámbitos de mejora como es disponer de capacidades de Social

CRM, marketing digital en Cloud, o bien servicios al estudiante en Cloud.

- El producto no dispone en el ámbito de Business Analytics de contenido y mejores prácticas pre configuradas para facilitar una puesta en marcha rápida.
- Mejorar el acercamiento a las instituciones educativas y dar a conocer su offering, ya que actualmente no es identificado como uno de los posibles proveedores.