

## **Sistemas de gestión de procesos de negocios ERP y CRM**

### **Gasto o Inversión?**

### **Nos permiten recudir costos y maximizar la producción?**



Estas preguntas surgen a la hora del análisis de si este tipo de herramientas son útiles o no. Por un lado porque inicialmente se trata de un producto de software, cuya aceptación implica a veces cierto entendimiento de la tecnología. Sin embargo se puede demostrar que tales sistemas permiten reducir costos y maximizar la producción y las ventas.

Actualmente todavía se visualiza la actualización tecnológica como un costo y no como una inversión, mayoritariamente debido a que para muchas personas un software es un intangible.

También se da el caso de que muchos empresarios tienen experiencias con productos de software construidos en la empresa con resultados negativos así como también con productos básicos los cuales no se adaptan a las necesidades mínimas. La idea de "gastemos lo menos por las dudas" se presenta con generalidad.

Una forma de no caer en estas apreciaciones es realizando una análisis de cuales son los problemas a solucionar y así poder entender el retorno de la inversión.

También se sabe que ha habido muchos fracasos en el mercado debidos esencialmente a tres causas:

Tratar de desarrollar el sistema "in house"

Comprar sistemas inadecuados eligiéndolos por el precio y no por la evaluación de sus prestaciones en relación con las necesidades de la empresa.

Inexperiencia de la empresa que implementa la solución de gestión.

A continuación se planteara un ejemplo para analizar como se obtienen ahorros:

#### **1. Reducción de stock**

Stocks adecuados por la realización de planificaciones con cálculo de necesidad real y control de Punto de Pedido.

Planificación de los cambios para evitar la acumulación de materiales fuera de uso.

Posibilidad de reducir emergencias de producción por el uso de sustitutos.

Se pueden recuperar materiales fuera de uso como sustitutos.

No se compra "demás por las dudas", para cubrir responsabilidades, se compra lo necesario.

Se controla el stock de material auxiliar y el pañol de herramientas.

## **2. Reducción del precio de compras**

Compras dispone de más tiempo para seleccionar mejores proveedores

Posibilidad de cotizar a más proveedores.

Se eliminan las compras de emergencia a cualquier precio.

Se dispone de historial completo para elegir a quien comprar con los mejores precios.

## **3. Incremento de las Ventas.**

Más ventas por incremento de producción por mejora de la productividad.

Mejor cumplimiento de fechas de entrega.

Mejor estimación de presupuesto de producción por simulación con la Planificación.

Mejor aseguramiento de la Calidad.

## **4. Reducción del costo de producción**

Incremento de la eficiencia de producción

Se trabaja con formulas o listas correctas

Reducción de faltantes y emergencias en las líneas.

Mejor planificación por múltiples períodos y por la realización de simulaciones.

Se reduce el costo por utilización de los materiales mas convenientes del mercado mediante el uso de Formulas alternativas.

## **5. Control de Fabricación en terceros**

Se controlan todos los ingresos y devoluciones por recepción contra las O/Compra.

Se lleva automáticamente el control de stock de materiales de nuestra empresa en el proveedor evitándose la sustracción de materiales.

Se evita la doble facturación por las devoluciones y reenvíos del proveedor.

## **6. Control y Planificación de las Importaciones.**

Se reduce los excesos de stock por mejor planificación en el tiempo.

Se calculan exactamente los costos de cada importación, se controlan los pagos y los anticipos y todo el proceso administrativo se realiza con menos horas.

Se integra totalmente con Compras y se controla el ingreso de los materiales

### **7. Control y Planificación de las Exportaciones.**

Se controlan todos los costos de cada exportación, los pagos y los anticipos.

El sistema controla todo el proceso administrativo y lo hace con menos personal.

Permite realizar el control de recuperación de IVA por importación temporaria

Se integra totalmente con el módulo de Ventas

### **8. Cuentas a pagar.**

Se controlan totalmente las Facturas con las O/compra y los ingresos de materiales, teniendo en cuenta adelantos y anticipos y los débitos por rechazos.

Se pueden planificar los pagos en el tiempo.

Controla totalmente los pagos a terceros (fazoniers)

Es imposible trampear el sistema para sacar alguna ventaja personal.

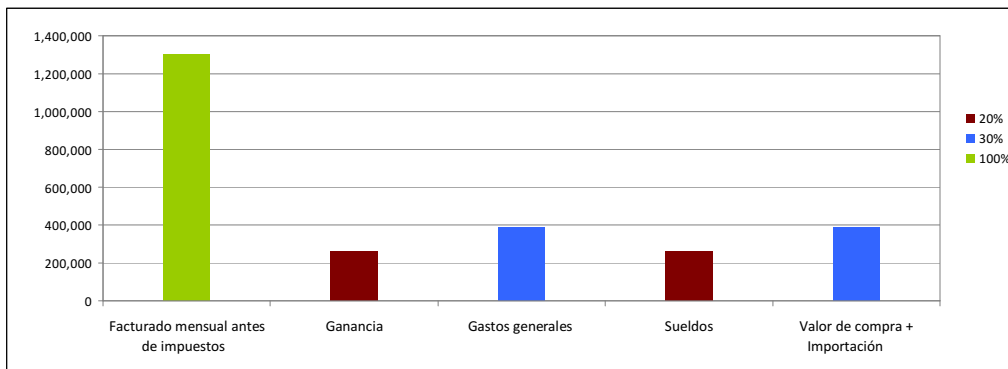
Si se pagan muchas facturas puede reducir drásticamente la cantidad de personal.

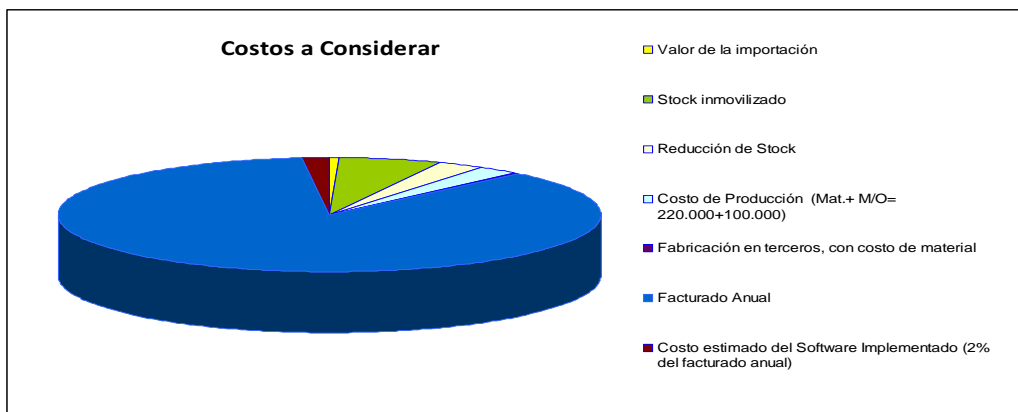
### **9. Uso integrado del Sistema**

Ahorros derivados del uso integrado del Sistema, controles financieros, presupuestarios, cálculo de costos y desviaciones, control de créditos, reducción de personal etc.

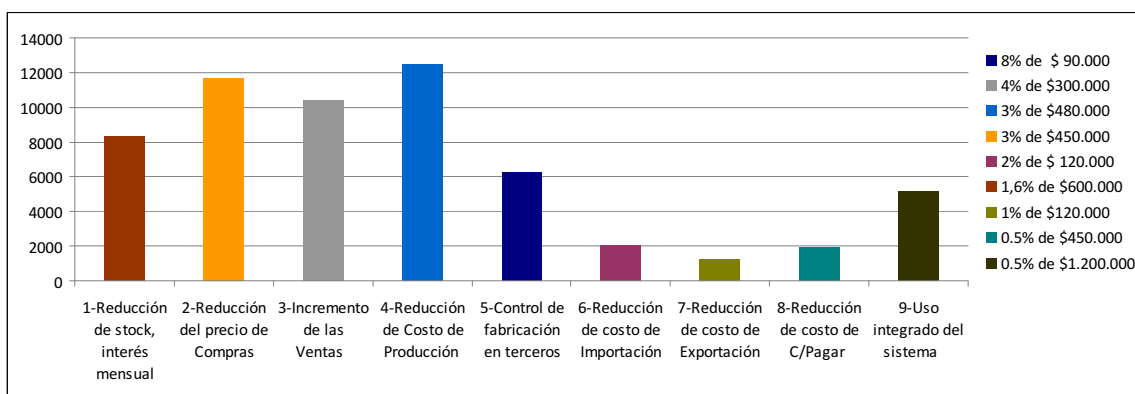
### **Análisis Numérico**

Tomamos la situación de una empresa ejemplo:





**Reducción de Costos promedio por área involucrada**



**Conclusión**

Reducción De Costo Mensual	4,58%	\$ 59,570.00
Reducción de Costo Anual	54,98%	\$ 714,840.00
Amortización de la inversión		5,2 meses

El ejemplo está desarrollado desde datos estimados en base a la experiencia de las implementaciones realizadas.

Resulta totalmente razonable considerar que se obtendrá un 4,58% de reducción de costo mediante de la implementación de un ERP

Si consideramos que un costo razonable del ERP con implementación, podría ser un 2% del facturado anual, o sea \$310.000 aprox. vemos que resulta muy factible amortizar el costo del sistema en menos de un año, en el ejemplo en 5,2 meses.

Luego de la implementación del sistema el costo de mantenimiento se puede estimar en un 16% anual del costo total inicial de licencias, o sea unos \$49.600 más un abono de soporte de aproximadamente \$ 4.000.- frente a un ahorro neto de unos \$715.000 anual aprox.



Pero además hay una mejora intangible derivada de trabajar en una empresa más organizada, con menos emergencias, en la que todo el mundo dispone de la información que necesita en tiempo real, lo que permitirá tomar siempre las mejores decisiones.

En conclusión podemos decir que el costo de implementación de un sistema ERP se puede amortizar en menos de un año y que a continuación se puede obtener un ahorro comparable o superior al costo del sistema. Como información adicional la implementación de sistemas ERP facilita el proceso de Aseguramiento de Calidad y certificaciones de normas ISO por la formalización de los procesos.



### **Como Comenzar?**

Los invitamos a contactarnos para realizar un día de consultoría sin cargo y presentarles un estado de situación de su empresa con respecto al manejo del proceso de negocios. Con esta información usted podrá definir una estrategia para lograr implementar un sistema de gestión acorde a sus necesidades o mejorar el sistema actual para alinearse a sus planes de negocios. Envíenos un mail a [info@consultarg.com](mailto:info@consultarg.com)

### **ConsultArg - Quienes somos?**

Somos una empresa formada por profesionales con diversas formaciones, que desde 2007 realiza actividades vinculadas con tecnología de la información, focalizada en el área de gestión de procesos de negocios ERP y CRM.

Nuestra estrategia es incrementar la capacidad, eficiencia y productividad de nuestros clientes a través de la tecnología de la información, con el fin de acompañarlos en su crecimiento y maximizando el retorno de las inversiones.

Una de las prioridades principales de ConsultArg es el factor humano, su relación con los clientes y con la sociedad. Sus profesionales cuentan con certificaciones en los productos que maneja además de una política interna de continua formación en las últimas tecnologías. Estos elementos son los que nos permiten ofrecer soluciones confiables, robustas y sustentables en el tiempo.

Soluciones de gestión de procesos para su empresa

Por medio de soluciones de negocios Microsoft Dynamics GP, Flexxus Enterprise y Dynamics CRM, ConsultArg provee soluciones de negocios que ayudan a las compañías a obtener mayor agilidad en la economía de hoy, diseñadas para alcanzar el amplio espectro de necesidades de todos los mercados.



ConsultArg - Viamonte 352 2 B (C1053ABH) Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

San Martín 1836 Oficina 2 – Florida – Buenos Aires  
TE: +54 911 4889 0046 – [info@consultarg.com](mailto:info@consultarg.com)  
[www.consultarg.com](http://www.consultarg.com)



Las soluciones de negocios están totalmente integradas, abarcando las áreas de aplicación de

- ERP (Gestión Integral)
- CRM (Gestión de relación con el cliente)
- SCM (Cadena de suministros)
- BPM (Gestión de procesos comerciales)
- SRM (Gestión de relación con los proveedores)
- ERM (Gestión de relación con los empleados)
- EAI (Integración de aplicaciones empresariales)
- PLM (Administración del ciclo de vida del producto)
- ILM (Administración del ciclo de vida de la información)
- BSS (Facturación recurrente)
- MRP (Planificación de compras para la producción)
- MPS (Planificación de calendario de planta)
- RMS (Puntos de venta)
- .NET (Desarrollos a medida)
- ASP (Soluciones de aplicativos web)

### ***Ventajas Competitivas***

+ Contamos con profesionales con más de 10 años de experiencia en modelización de gestión de procesos de negocios de diferentes empresas, sean productivas o de servicios.

+ Poseemos la experiencia de más de 100 implementaciones de ERP's.

+ Tenemos un profundo expertise en las siguientes Plataformas ERP:

- Microsoft Dynamics GP desde el año 2003, desde la versión 5.5 a la actual.
- Microsoft Dynamics CRM desde el año 2003, versión 1.2 a la actual.
- Flexxus Enterprise desde el año 2010.

+ Hemos realizado implementaciones en varios países de América ( Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, entre otros).

+ Tenemos una extensa experiencia en las industrias:

- Manufactura
- Logística
- Telecomunicaciones
- Retail
- Servicios Financieros
- Minería
- Textil
- Droguerías
- Editorial
- Construcción
- Calzados
- Química
- Lubricantes

ConsultArg - Viamonte 352 2 B (C1053ABH) Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

San Martin 1836 Oficina 2 – Florida – Buenos Aires  
TE: +54 911 4889 0046 – info@consultarg.com  
www.consultarg.com



Nuestros Valores:

1. Creamos relaciones a Largo Plazo.
2. Compromiso con el éxito y la excelencia.
3. Búsqueda continúa de la satisfacción de los clientes.
4. Cooperación y trabajo en equipo.

### **Metodología de Implementación**

Cuando se selecciona y se implementa un nuevo sistema de gestión, una compañía debe ver más allá del simple costo de software y hardware. Nosotros conocemos que los costos a largo plazo asociados con la propiedad y mantenimiento de un sistema, además de nuevas habilidades requeridas por el personal, deben ser considerados en conjunto con la funcionalidad.

Utilizamos metodología completa, basada las mejores prácticas, que incluye un conjunto de instrumentos de fácil participación de documentación e informes que permite gestionar con más éxito para analizar, configurar y actualizar nuestras soluciones.



ConsultArg trabaja con una probada metodología para brindar a nuestros clientes soluciones tecnológicas exitosas y acorde a la realidad económica del mismos. Nuestra habilidad para vincular nuestros procesos con las necesidades de los clientes, asegura que no sólo proveemos implementaciones superiores, sino que también posibilitamos la transferencia de conocimiento con su staff. También nuestra metodología nos permite cumplir con el aseguramiento de los procesos de auditoría, por ejemplo Sarbanes-Oxley (SOX).

**Sarbanes-Oxley**  
Financial and Accounting Disclosure Information

ConsultArg busca no solo brindar servicios a sus clientes, sino que también convertirse en el aliado estratégico de sus éxitos.

ConsultArg - Viamonte 352 2 B (C1053ABH) Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

San Martin 1836 Oficina 2 – Florida – Buenos Aires  
TE: +54 911 4889 0046 – info@consultarg.com  
www.consultarg.com