



La apuesta por un ERP, garantía de competitividad

SUPONE UN CAMBIO CUALITATIVO EN CADA UNO DE LOS PROCESOS DE GESTIÓN DE LA EMPRESA, E INCIDE DE MANERA DIRECTA EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA MISMA



**Francisco
Alonso Pérez**

GERENTE

Geinfor Canal

En el momento actual, en el que disfrutamos y sufrimos a partes iguales las consecuencias de la globalización, y en el que factores externos como el precio del petróleo y de las materias primas, la relación Dólar-Euro, la caída en la construcción, etc., afectan de manera directa a la marcha de nuestra economía y como consecuencia a la de nuestra propia empresa, sólo las empresas que se preparan tienen una posibilidad de futuro.

Claves para la supervivencia

Hemos de asumir desde un principio que la fuerza competitiva de la Pyme española no vendrá dada por la reducción del coste de mano de obra o de materiales, o del resto de costes asociados a la producción, sea cual sea el producto o servicio.

La mejora ha de ser cualitativa por medio de la innovación, optimizando nuestra organización y procesos para

facilitar flexibilidad y rapidez en la evolución de los cambios.

La búsqueda de competitividad, la reducción de costes, la optimización de procesos, la unificación de criterios, son necesidades imperantes en la Pyme actual; y a todas estas necesidades aporta solución un ERP.

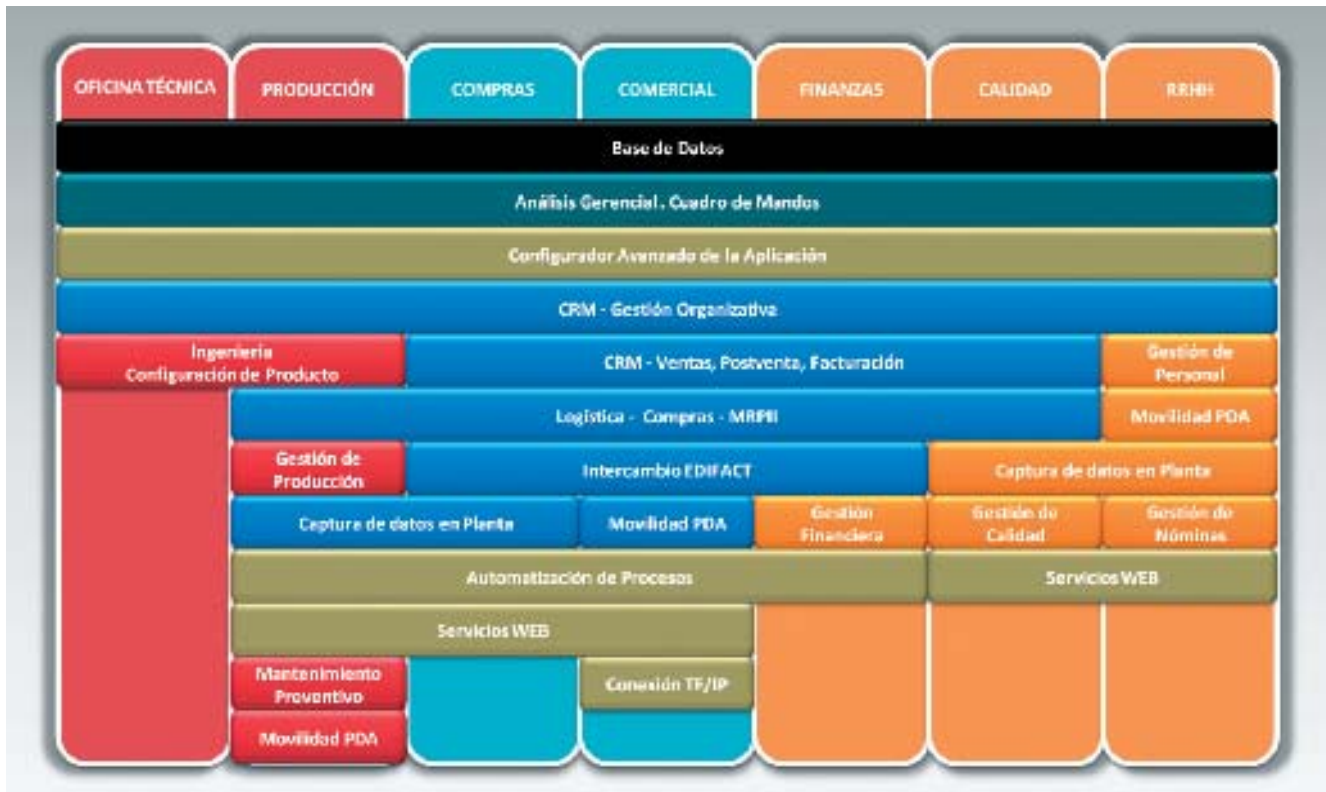
Aunque cada sector tiene sus enfoques específicos, un ERP, para ser global, ha de poder cubrir globalmente todas las áreas de la empresa, partiendo de la gestión y el control de la producción, gestionando todo el flujo de información de la empresa.

Esto abarca desde presupuestos, ventas, compras, pasando por programación y emisión de órdenes de fabricación, control de costes teóricos y reales, control de cargas de máquinas y cuellos de botella, control de presencia, productividad y calidad, hasta la gestión de almacenes, albaranes, facturas y contabilidad (analítica y financiera), etc.

El caso de la industria es obviamente el que tiene mayor complejidad en materia de gestión, sin embargo, por lógica un ERP que cubra este sector se adapta perfectamente a aquellas otras empresas cuyo cometido se limita a la distribución, venta y postventa.

Los beneficios más inmediatos que un ERP genera en una Pyme son los siguientes:

- La mejor Gestión de la Información permite una mayor eficiencia operacional, optimizando el uso de sus activos y mejorando la calidad; esto redundará en menores costes de conversión.
- La disminución y optimización de almacenes afecta positivamente y de manera directa a la tesorería de la empresa.
- El mejor control de los tiempos y en la precisión del aprovisionamiento afecta directamente a la productividad general.
- La precisión en el servicio y la entrega a tiempo a los clientes, afecta positivamente a tesorería y facilita mayores índices de fidelización de clientes y, por tanto, de ventas.
- La actividad de consulta de datos e información para la toma de decisiones en el área Financiera consigue mejoras en los índices de cumplimiento de las previsiones y en la concreción de éstas, así como en la capacidad de asesoramiento del departamento financiero, lo que repercute positivamente en la tesorería de la empresa.
- La mayor facilidad para obtener la información origina una reducción en los costes necesarios para dicha tarea, y la obtención inmediata de datos para tomar decisiones más fiables.
- La utilización del ERP/CRM por la Dirección Comercial genera un



servicio al cliente y unos niveles globales de comportamiento y trato hacia el mismo mucho más precisos, lo que incrementa el índice de fidelización de clientes, con el consiguiente impacto positivo en los niveles de ventas.

- El mejor ajuste en las previsiones, el previsible acortamiento en el ciclo de ventas, y el mejor aprovechamiento de las oportunidades contribuye a una reducción del coste de la venta.
- La capacidad de crear más oportunidades y contener las amenazas, mejora el índice de penetración en el mercado.
- Controlar más eficientemente la rentabilidad del canal tiene efecto tanto en los niveles de ingresos como de costes.
- El mayor índice de cumplimiento en las previsiones financieras mejora la tesorería de la empresa.
- El mayor control sobre RRHH genera una menor rotación y mayor

productividad. La mejora en la calidad contribuye, además de otros factores, a controlar el coste de conversión.

- El mejor control sobre el comportamiento de los proveedores implica una reducción de costes.

El impulso en la efectividad de desarrollo de nuevos productos facilitará la penetración en el mercado.

En resumen el uso de un ERP en la Pyme supone:

- disponer de la información generada por todos los procesos de negocio, en un solo entorno de trabajo, sin errores y de forma inmediata.
- una reducción de costes en todos los departamentos optimizando todos los procesos.
- una mayor satisfacción de los clientes, aumentando su fidelidad y rentabilidad.
- una mejora en la toma de decisiones por una información más interactiva y real.

Todo esto repercute en una mayor rentabilidad, agilizando por tanto el ROI (Retorno de la Inversión) y generando diversos motivos de compra por cada una de las áreas de la empresa.

A río revuelto, ganancia de pescadores

Ante una crisis generalizada, no son todas las empresas las que pasan dificultades, más aún, en tiempos de crisis siempre hay empresas que salen reforzadas de su posición en el mercado.

La implantación de un ERP supone un cambio cualitativo en cada uno de los procesos de gestión de la empresa, e incide de manera directa en la productividad de la misma; lo que la hace ser más competitiva y estar mejor preparada para crisis u otras eventualidades. ♦