



“Cómo se prepara una PyME  
para un cambio al ERP ”

# Temario

## ● Enfoque ERP para PYMES

- ¿Qué es un ERP? Por qué un ERP para una Pyme?
- ¿Qué módulos contiene un ERP?
- Claves para el éxito

## ● Aplicación Práctica

- Enfoque hacia un Estudio Profesional
- Enfoque para una Pyme comercial / industrial
- La inserción del Profesional en la Pyme comercial/industrial
- Etapas del proyecto



# ¿Qué es un ERP?

Es un conjunto de aplicaciones integradas que utiliza las mejores prácticas de los negocios. Es un desarrollo genérico que admite una flexibilidad limitada a su propia capacidad de parametrización a las diversas empresas que lo van a utilizar.



# ¿ Qué módulos contiene un ERP?



# ¿ Por qué un ERP para una Pyme?



- La historia interminable de los sistemas a medida
- La necesidad de contar con un proveedor/ aliado que lo acompañe

# ¿ Por qué un ERP para una Pyme?



- La necesidad de ordenamiento y evolución en materia de control de gestión (información y control)

- Porque finalmente es la solución de mejor relación costo beneficio.



# ¿ Por qué un ERP para una Pyme?

- Se lo actualiza permanentemente
- Evita el esfuerzo de desarrollo



- Soporte del proveedor y de los consultores

# ¿ Por qué un ERP para una Pyme?

- Mayor precisión en el cálculo del costo final



- Capacidad para concretar la reingeniería de procesos



- Incorpora las “mejores prácticas”





# ¿ Por qué un ERP para una Pyme?

- Conectividad con otros productos
- Modular e integrado
- Fácil consolidación de negocios



# Claves para el Éxito

- Entender el negocio y discutir los requerimientos



- Administrar y controlar siempre "el proyecto"

- Anclar la expectativa

# Claves para el Éxito

- Administrar los cambios que la Empresa puede llevar adelante

- Compromiso firme  
y  
Trabajo en equipo



gettyimages®

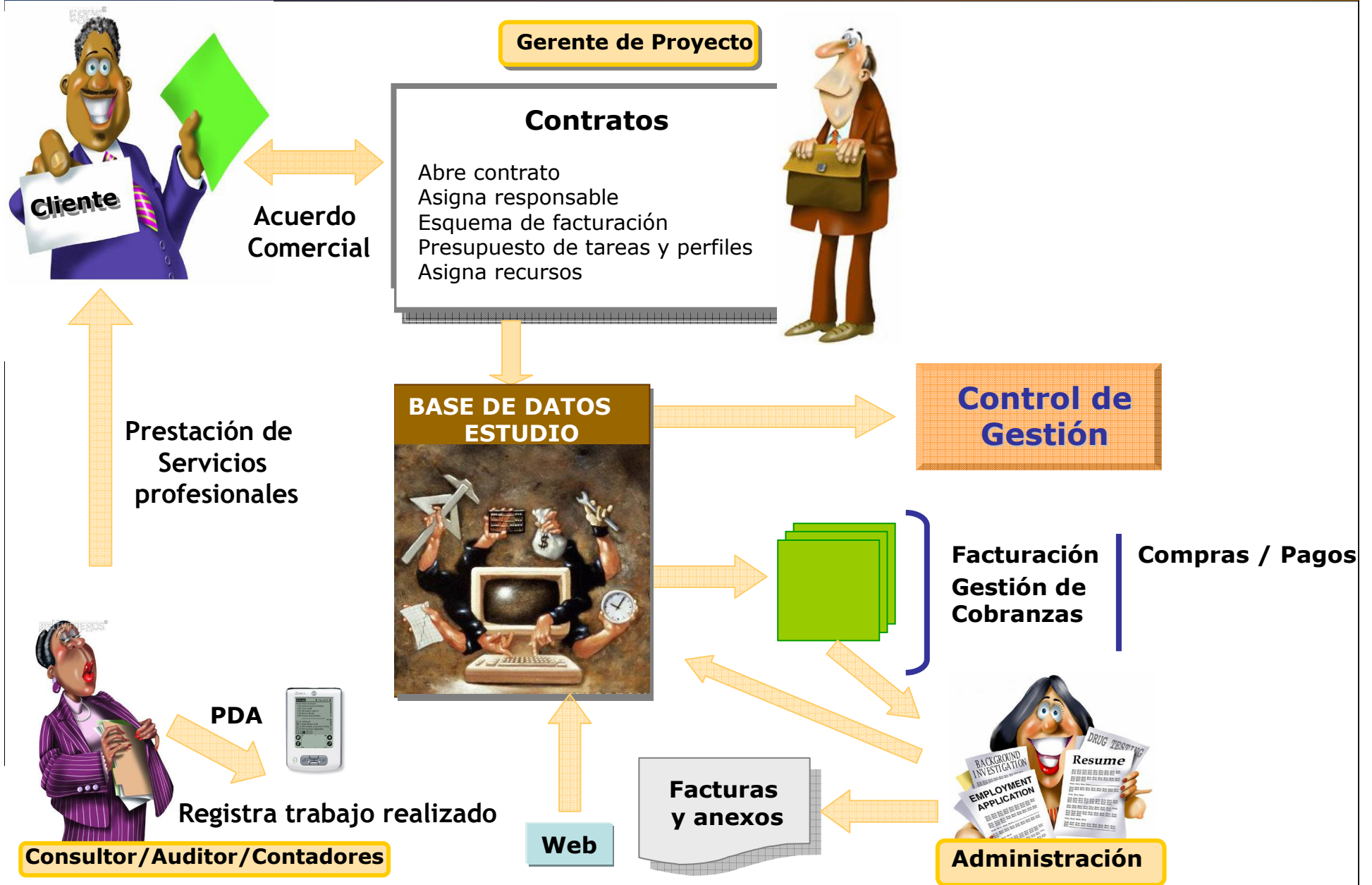


*i* **infogestión**  
— Integrador de **Plataforma**®

– Aplicación práctica –

Enfoque hacia un estudio profesional

# Modelo de Control de Gestión



# Modelo de Control de Gestión

	Auditoria	Contabilidad	Impuestos	Consultoría	TOTAL
<b>Ingresos</b>	50.000	60.000	30.000	25.000	165.000
Servicios Recurrentes	35.000	42.000	19.000	15.000	111.000
Servicios Especiales	15.000	18.000	11.000	10.000	54.000
<b>Costos</b>	33.000	40.000	20.000	8.000	101.000
M. O Directa	22.000	21.000	11.500	5.000	59.500
Honorarios	11.000	19.000	8.500	3.000	41.500
<b>Contribución Mg Primaria</b>	17.000	20.000	10.000	17.000	64.000
Gastos directos x división	3.000	4.000	1.000	3.000	11.000
Viáticos	1.000	2.500	400	1000	4.900
Cursos	2.000	1.500	600	2000	6.100
<b>Contribución Marginal</b>	14.000	16.000	9.000	14.000	53.000
Otros gastos a distribuir	2.000	2.500	1.000	3.000	8.500
<b>Resultado Neto</b>	12.000	13.500	8.000	11.000	44.500



# Modelo de Control de Gestión

Juan C. Merlo

## Análisis de horas totales

### Contabilidad

	Horas	%	Valor	%
<b>Directos</b>				
Empresa 1 S.A.	110	37%	\$ 7.700	
Empresa 2 S.A.	70	23%	\$ 4.900	
		40%	\$ 8.400	
		100%	<b>21.000</b>	93%
		7%	\$ 1.159	
		3%	\$ 341	
		100%	<b>1.500</b>	7%
			<b>\$22.500</b>	<b>100%</b>

## Análisis por Cliente y Contrato

	Contrato	Ingresos	Costos		Rentabilidad	%	Tarifa hora promedio
Recurrentes	R		Horas	\$			
Cliente A	R1	\$ 15.000	214	\$ 9.429	\$ 5.571		\$ 70
Cliente B	R2	\$ 9.000	129	\$ 5.657	\$ 3.343		\$ 70
Cliente C	R3	\$ 11.000	157	\$ 6.914	\$ 4.086		\$ 70
Recurrente		\$ 35.000	500	\$ 22.000	\$ 13.000	76%	\$ 70
Especiales	E						
-	E1	\$ 4.000	57	\$ 2.933	\$ 1.067		\$ 70
-	E2	\$ 6.000	86	\$ 4.400	\$ 1.600		\$ 70
-	E3	\$ 5.000	71	\$ 3.667	\$ 1.333		\$ 70
Total Especiales		\$ 15.000	214	\$ 11.000	\$ 4.000	24%	\$ 70
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 50.000</b>	<b>714</b>	<b>\$ 33.000</b>	<b>17.000</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 70</b>



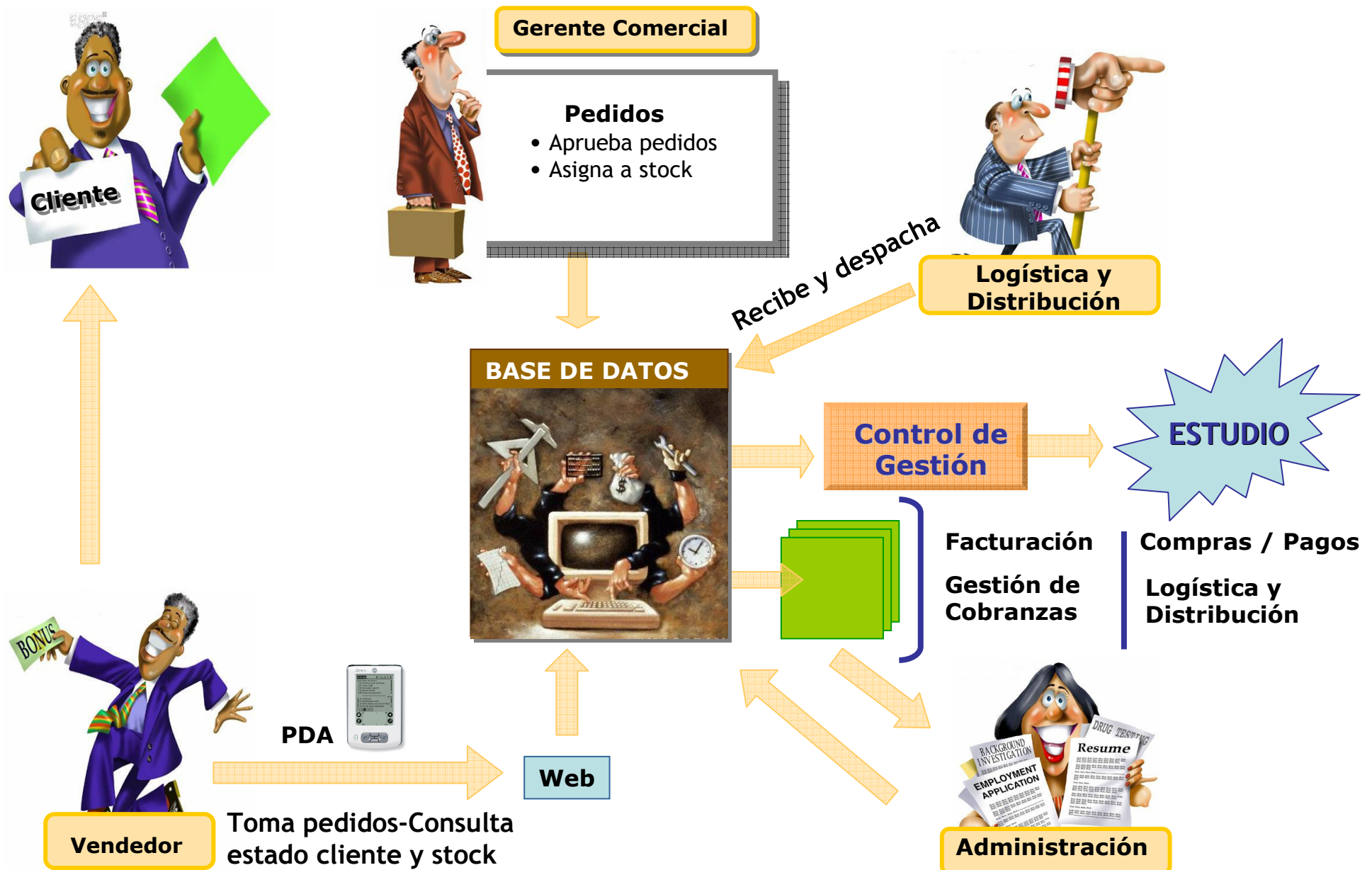
*i* **info**gesti**ón**  
— Integrador de **Plataforma**<sup>®</sup>

**– Aplicación práctica –**

**Enfoque hacia una PyME comercial e industrial**



# Modelo de Control de Gestión



# Modelo de Control de Gestión

	Línea A	Línea B	Línea C	Línea D	TOTAL
VENTAS	10.000	20.000	15.000	25.000	70.000
CMV	1.000	3.000	1.000	4.000	9.000
Resultado Bruto	9.000	17.000	14.000	21.000	61.000
Gastos Administrativos	1.000	2.500	500	2.000	
Gastos Comerciales	1500	1.500	1.000	3.500	
Gastos Financieros	500	1.000			
Resultado Neto	6.000				

Análisis por Cliente y Producto					
Cliente	Producto	Facturación	Costo	Horas	Rentabilidad
					9.000

# Modelo de Control de Gestión

	Vendedor 1	Vendedor 2	Vendedor 3	Vendedor 4	TOTAL
<b>Rubro</b>					
<b>Rubro 1</b>					
Producto A	Venta	10.000	20.000	15.000	45.000
	Costo	8.000	8.000	10.000	26.000
	CM	2.000	12.000	5.000	19.000
Producto B	Venta	15.000	10.000	11.000	36.000
	Costo	10.000	2.000	7.000	19.000
	CM	5.000	8.000	4.000	17.000
Producto C	Venta	20.000	25.000	15.000	60.000
	Costo	8.000	19.000	10.000	37.000
	CM	12.000	6.000	5.000	23.000
<b>Rubro 2</b>					
Producto A	Venta	10.000	20.000	15.000	45.000
	Costo	8.000	8.000	10.000	26.000
	CM	2.000	12.000	5.000	19.000
Producto B	Venta	15.000	20.000	15.000	45.000
	Costo	10.000	8.000	10.000	26.000
	CM	5.000	12.000	5.000	19.000
Producto C	Venta	20.000	20.000	15.000	45.000
	Costo	8.000	8.000	10.000	26.000
	CM	12.000	12.000	5.000	
<b>TOTAL</b>					9.000

# Etapas del Proyecto



**¡MUCHAS GRACIAS!**



**Av. Pte Roque Saenz Peña 832 Piso 2**

**Tel. 011-5218-8181**

**info@infogestionsa.com.ar**

**www.infogestionsa.com.ar**