



“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®

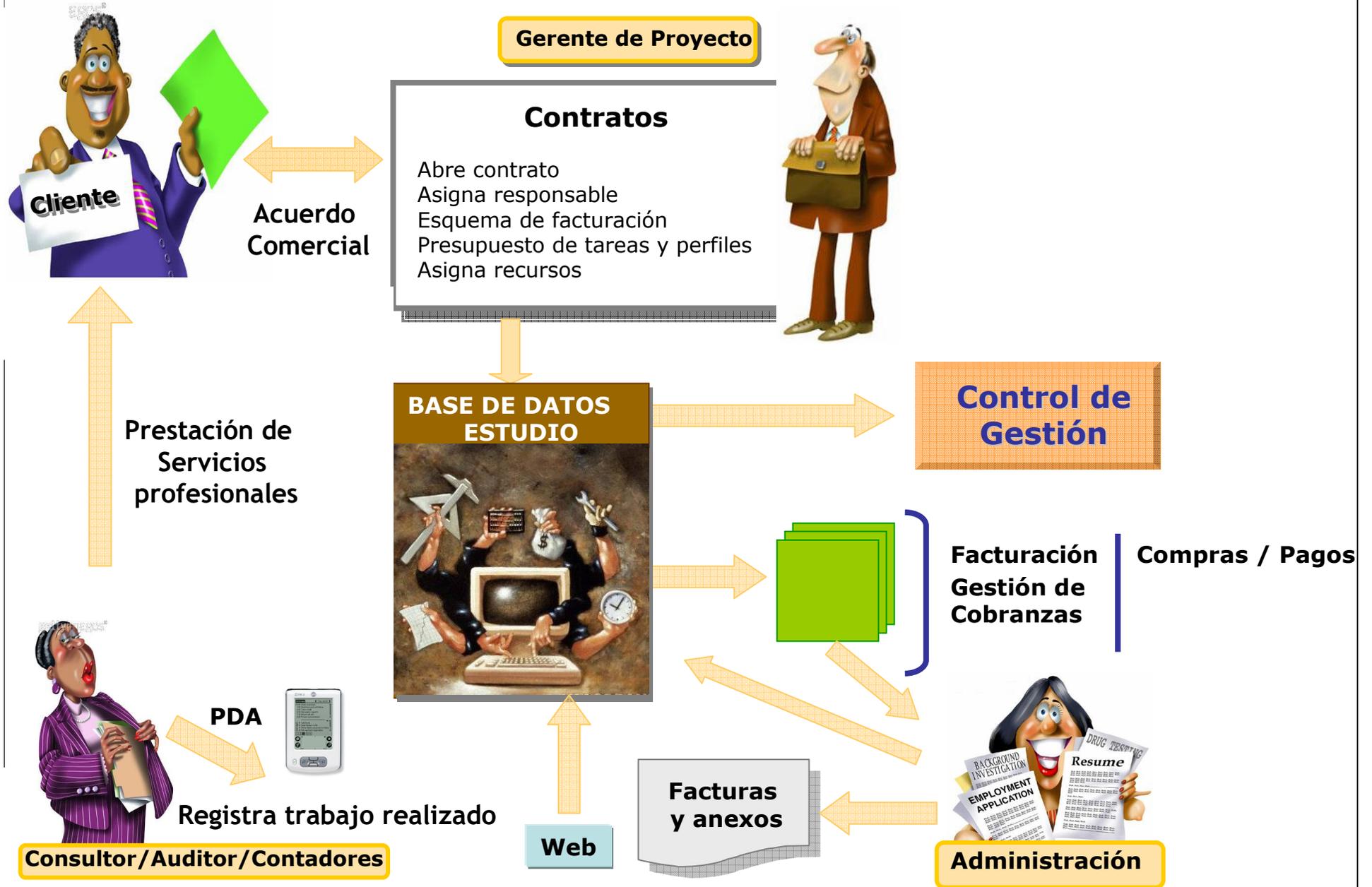


**i** *infogestión*  
— Integrador de **Plataforma**®

– 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>

	Auditoria	Contabilidad	Impuestos	Consultoría
<b>Ingresos</b>	50.000	60.000	30.000	25.000
Servicios Recurrentes	35.000	42.000	19.000	15.000
Servicios Especiales	15.000	18.000	11.000	10.000
<b>Costos</b>	33.000	40.000	20.000	8.000
M. O Directa	22.000	21.000	21.000	21.000
Honorarios	11.000	19.000	8.500	3.000
<b>Contribución Mg Primaria</b>	<b>17.000</b>	20.000	10.000	17.000
Gastos directos x división	3.000	4.000	1.000	3.000

## Análisis por Cliente y Contrato

	Contrato	Ingresos	Costos		Rentabilidad	%	Tarifa hora promedio
			Horas	\$			
<b>Recurrentes</b>	<b>R</b>						
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
<b>Especiales</b>	<b>E</b>						
-	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>

gettyimages

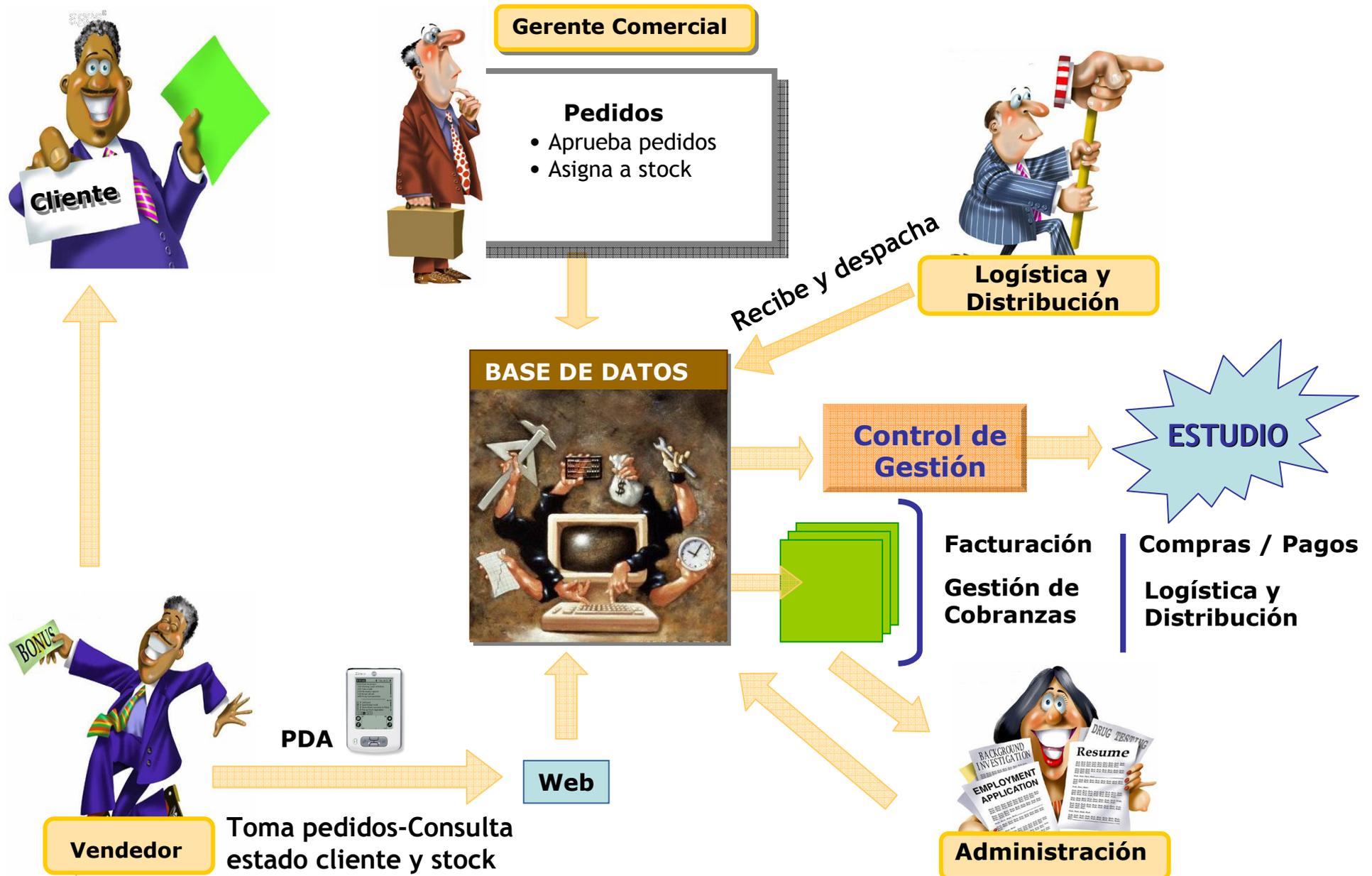


**i** *infogestión*  
— Integrador de **Plataforma**<sup>®</sup>

**- 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
<b>VENTAS</b>	10.000	20.000	15.000	25.000	70.000
<b>CMV</b>	1.000	3.000	1.000	4.000	9.000
<b>Resultado Bruto</b>	<b>9.000</b>	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			
<b>Resultado Neto</b>	<b>6.000</b>				

## 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	9.000
<b>TOTAL</b>					<b>9.000</b>

# 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**