

## Beneficios que aporta un ERP a una PYME

### LA NECESIDAD

En el momento actual, en el que la globalización es imparable, sólo las empresas que se preparan tienen una posibilidad de futuro. 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 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 y la unificación de criterios son inquietudes latentes en la PYME actual. A todas estas necesidades aporta solución un ERP.

### EL CONCEPTO

Un ERP (Enterprise Resource Planning), es un sistema de gestión y planificación que integra **todos los recursos e información** que genera la empresa en cada uno de sus departamentos en un único entorno. Tiene como finalidad la **optimización y mejora de todos los procesos de negocio**, eliminando procedimientos y acciones innecesarias y manteniendo la integridad de los datos bajo un solo entorno, fiable, preciso y en tiempo real. Primordialmente, es una herramienta para la **ayuda en la toma de decisiones**, que aporta el máximo control en todos los procesos de gestión y en los flujos de información de cada uno de los departamentos de la empresa.

Existen en el mercado multitud de programas de gestión de diverso propósito enfocados a la PYME, y que pretenden cubrir las necesidades de uno o varios departamentos.

Sin embargo, hay algunas características principales que diferencian a un E.R.P. de otros sistemas de gestión que no lo son.

Por una parte, el E.R.P. es una aplicación única, dispone de diversos módulos que **personalizan el entorno de trabajo de cada área de la empresa** (ingeniería, producción, finanzas, contabilidad, RRHH, ventas, compras, facturación, almacén, logística, EDI, costos, etc.), pero no es una "suite" con distintas aplicaciones que comparten o actualizan datos. Los datos son únicos y están disponibles en tiempo real en un único motor de base de datos.

Por otra parte, está diseñado como un todo, su arquitectura de software facilita el **flujo de información entre cada uno de los departamentos** unificando criterios e introduciendo los datos sólo una vez y donde corresponda. Así, se evitan errores y aumenta su eficacia.

Al hablar de E.R.P. se tiende a pensar en un sistema desarrollado para la gran empresa y con un coste excesivo para la PYME, tanto en cuanto al coste económico en sí como al de implantación. **Sin embargo, existen ERP's diseñados pensando en las necesidades concretas de la PYME, y que cubren holgadamente sus necesidades, sin la necesidad de hacer complejas personalizaciones a medida ni inversiones desproporcionadas de difícil retorno; y, sobre todo, sin la necesidad de unos plazos de implantación excesivamente largos que afectan al día a día y a la productividad de la empresa.**

### EL BENEFICIO

Aunque cada sector tiene sus enfoques específicos, un E.R.P., para ser global, ha de poder **cubrir globalmente todas las áreas de la empresa**, partiendo de la gestión y el control de la producción y 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 E.R.P. 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 E.R.P. 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 la 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. a 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 conlleva mejoras en 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 E.R.P. 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, mejora la toma de decisiones por una información más interactiva y real.

Todo esto repercute en una mayor rentabilidad, agilizando por tanto el retorno de la inversión.