

# ¿Cómo construir un caso de negocios para un ERP?

Una guía paso a paso para aquellas personas encargadas de la toma de decisiones en la industria de los plásticos



# Introducción

Usted está planeando hacer una inversión tecnológica para prepararse para el crecimiento de una manera fiscalmente responsable. Las inversiones tecnológicas deben representar una contribución para la empresa, y para medir dicha contribución es necesario crear un modelo de negocio y establecer el marco de trabajo correspondiente para medir el retorno sobre la inversión (ROI, por las siglas en inglés de "Return on Investment").

Este libro electrónico le ayudará en la preparación / construcción de dicho caso de negocio y en el desarrollo de un marco de trabajo para el retorno sobre la inversión para una inversión en ERP.

*// Las inversiones tecnológicas deben representar una contribución para la empresa //*



# Construcción del Caso de Negocio para un ERP

Se deben seguir 6 pasos para crear un caso de negocio para una inversión en ERP y para seleccionar la opción de ERP adecuada:

- 1 Describir el reto empresarial
- 2 Evaluar los beneficios potenciales de la inversión en ERP
- 3 Evaluar los costos potenciales de cada opción de ERP
- 4 Evaluar los riesgos que pueden surgir durante la implementación
- 5 Recomendar la solución preferida
- 6 Describir el enfoque a utilizar para la implementación

Nuestro libro electrónico le guiará a través de cada uno de los seis pasos para asegurar que su inversión en ERP sea realizada con un riesgo mínimo y que el resultado va a mejorar la funcionalidad de su negocio día a día.



# 1. Describir el Reto Empresarial

El primer paso en la construcción de un caso de negocios es determinar de manera precisa el reto empresarial que debe abordarse con la inversión en ERP. Describir los aspectos del entorno empresarial que contribuyen a la necesidad del proyecto de ERP, incluyendo:

- ¿Por qué existe el problema?,
- Los problemas de tipo humano, de proceso o tecnología que están creando el problema,
- El impacto del problema en el negocio, y
- El periodo de tiempo (plazo) dentro del cual el problema debe ser resuelto.

Por ejemplo:

## Crecimiento Empresarial

La empresa quiere crecer, ya sea a través de adquisiciones o de manera orgánica. Sin embargo, los procesos o aplicaciones de negocio existentes pueden no ser capaces de realizar la gestión de una empresa de mayor tamaño de manera adecuada. El software de contabilidad existente puede no ser capaz de soportar nuevas filiales u oficinas en diversos países. Las compañías adquiridas pueden tener sus propias aplicaciones de negocio; la empresa puede necesitar una aplicación de software común para estandarizar los procesos de negocio a través de la organización. La compañía podría necesitar un nuevo sistema de negocio para manejar el creciente número de usuarios y transacciones. O puede ser que necesite una funcionalidad más avanzada, como por ejemplo reportes sofisticados y análisis de negocio, CRM, control de número de lotes, inventario por ubicación o capacidad de Intercambio de Información Electrónica (EDI, por las siglas en inglés de Electronic Data Interchange).



## Procesos Ineficientes de Negocio

Los procesos de negocio existentes se llevan a cabo de una manera ineficiente, que requiere mucho tiempo y que es propensa a errores. Los empleados extraen manualmente la información de las hojas de cálculo para crear reportes, reingresar la información del cliente en múltiples aplicaciones distribuidas en silos, y también consolidan los datos de varias compañías a mano o introducen los datos desde tarjetas de tiempo en papel.

## Una necesidad de reducir costos

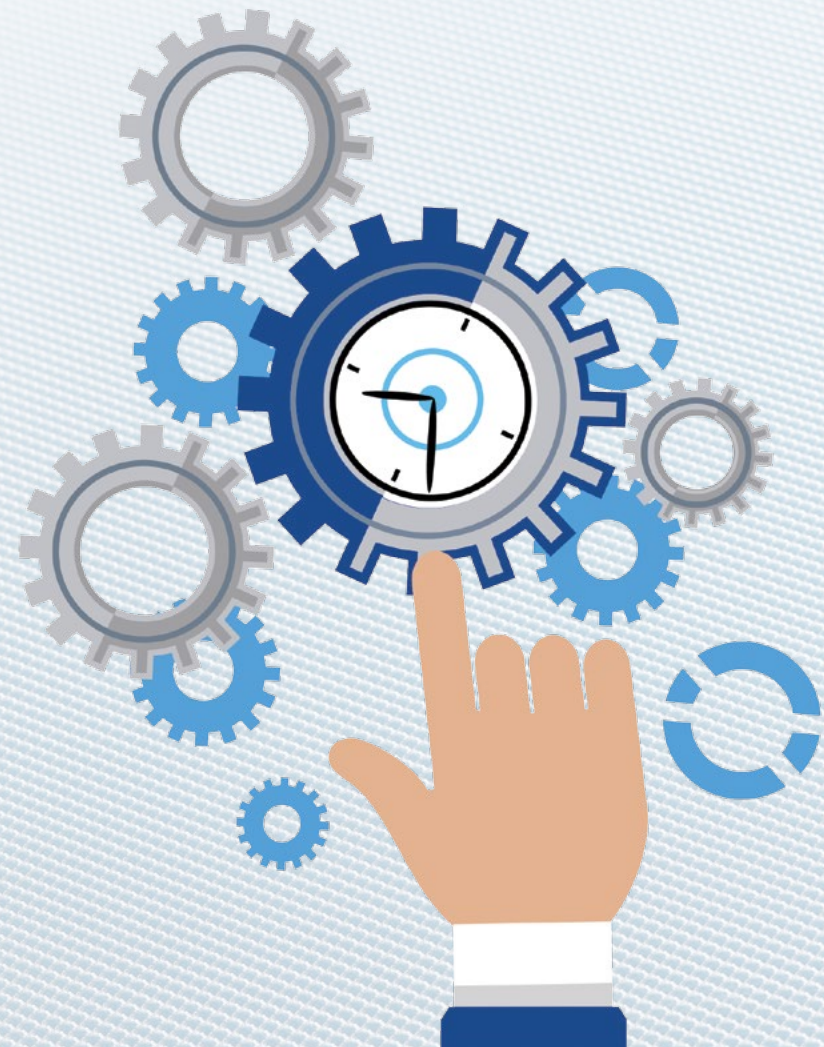
Las organizaciones a menudo buscan reducir sus costos de operación para mejorar los márgenes de ganancia. La implementación de un ERP puede automatizar los procesos de negocio manuales y permitir que el personal se concentre en las excepciones. Las organizaciones buscan reducir los costos de distribución y de transporte haciendo que sus operaciones se encuentren más cerca del cliente. Estas organizaciones necesitan procesos estandarizados para la gestión de operaciones distribuidas geográficamente que además le permitan a la compañía consolidar la información financiera.

## Sistemas obsoletos

El Software ERP existente se ha convertido en algo obsoleto para lo cual ya no hay soporte. Existe la necesidad de realizar un cambio hacia un nuevo sistema para obtener una funcionalidad moderna, un control de producción y de inventario integrado, así como soporte y actualizaciones constantes.

¿Cuál es su reto empresarial y qué puede hacer un ERP para ayudarlo con ese reto?

*// Las organizaciones a menudo buscan reducir sus costos de operación para mejorar los márgenes de ganancia //*



## 2. Evaluar los beneficios de las opciones de ERP

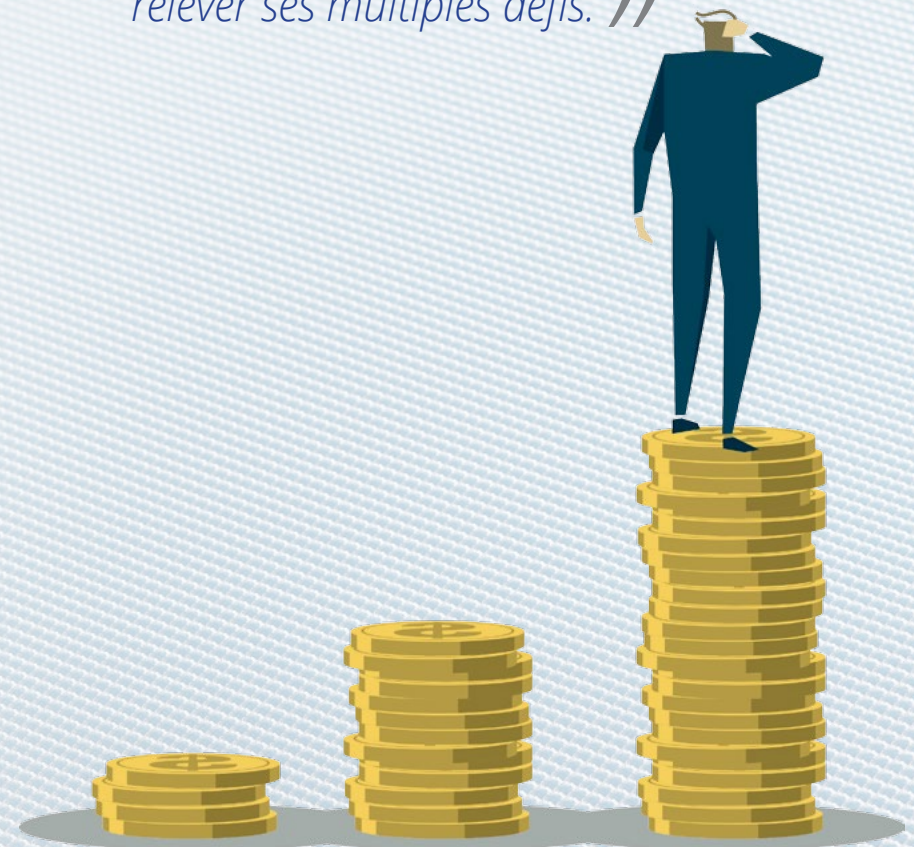
Un ERP le proporciona a las empresas las herramientas que necesitan para hacerle frente a sus retos empresariales. Cada ERP disponible puede resolver uno o varios retos empresariales. La clave es saber cuál es el ERP que puede ayudar a su negocio con dicho reto de la mejor manera. Al evaluar las distintas opciones de ERP, las organizaciones deben tener en cuenta qué tan bien contribuye cada solución con dichos beneficios.

### **Acelerar el crecimiento empresarial**

Realizar el cambio a una solución completa de ERP integrado puede ofrecerle a las empresas la funcionalidad que necesitan para gestionar las operaciones más grandes y sofisticadas. Al evaluar los sistemas ERP, pregúntese:

- ¿El sistema puede crecer con usted, como en un modelo de pago por usuario?
- ¿El ERP tiene la capacidad de desplegar módulos según sea requerido para que usted no tenga que pagar por lo que (aún) no está utilizando?

*// La clé est de savoir quelle solution ERP peut aider le mieux votre entreprise à relever ses multiples défis. //*



## Mejorar los Procesos de Negocio

El ERP adecuado puede mejorar la eficiencia al permitir la integración, la automatización, la toma de decisiones mejorada y una mejor colaboración. Al evaluar los sistemas ERP, pregúntese:

- ¿El sistema integra de una manera fácil todos los departamentos de manera global sin necesidad de integración de software adicional?
- ¿El sistema puede automatizar tareas?
- ¿El sistema incluye la funcionalidad de reportes para mejorar la toma de decisiones?
- ¿Hay funcionalidades disponibles para la colaboración interna?

## Información Empresarial Coherente

El ERP adecuado puede integrar todos los procesos de gestión en un único sistema coherente de información y distribuir información en tiempo real a lo largo de la compañía, en el lugar en el que se necesite. Al compartir los datos a lo largo del sistema, el ERP elimina la necesidad del reingreso manual de datos, lo que mejora la productividad, elimina el tiempo perdido, reduce los errores, y proporciona datos confiables y coherentes. Al evaluar los sistemas ERP, pregúntese:

- ¿El ERP incorpora la característica de reportes personalizados?
- ¿El intercambio de datos es fácil e intuitivo?
- ¿Están disponibles las medidas / parámetros en tiempo real?
- ¿Los usuarios pueden personalizar los indicadores clave de rendimiento (KPI, por las siglas en inglés de Key Performance Indicators)?



## Eliminar los procesos manuales

Los procesos manuales son propensos a errores. Un ERP debe ajustarse a los procesos de las empresas y eliminar tanto como sea posible los procesos manuales o la entrada de datos posible. Al evaluar los sistemas ERP, pregúntese:

- ¿Pueden crearse alertas o notificaciones para las excepciones?
- ¿El sistema tiene una interfaz sencilla de creación de flujo de trabajo?

## Mejor Colaboración

Las organizaciones pueden proporcionarles a los socios y clientes una mejor y más rápida respuesta con herramientas de colaboración que sean fáciles de usar. Los socios y los clientes tienen la oportunidad de participar en los procesos de las empresas y hacer parte del trabajo, lo que reduce las necesidades y los costos de mano de obra de una empresa. Por ejemplo, una organización puede autorizar a un proveedor bajo contrato o con órdenes de compra globales para que se conecte a su sistema de gestión de procesos de negocio de forma remota y sea informado de manera automática sobre una necesidad de una nueva orden ocasionada por una alerta de bajo inventario. Al evaluar los sistemas ERP, pregúntese:

- ¿Tiene un Portal de Clientes disponible?
- ¿Tiene un Portal de Proveedores disponible?





# 3. Evaluar los costos de las opciones de ERP

A continuación, determine el costo total de propiedad de las distintas opciones de ERP bajo su consideración. Los costos típicos del ERP que deben ser considerados incluyen:

## Adquisición

¿Cuánto cuesta el sistema ERP para la compra del tipo “listo para usar”? ¿Hay un modelo de precios por usuario disponible?

## Costo de la Ampliación de la Solución

¿La solución es bastante completa, o requiere que una organización recurra a ciertas mejoras para poder obtener funcionalidades que van más allá del nivel de entrada (gama básica)? Busque una solución que incluya las mejores características de su clase y una gama completa de módulos que puedan ser utilizados a lo largo de la compañía: contabilidad y gestión financiera, ventas, compras, gestión de inventario y de fabricación. Las soluciones también deben ser fácilmente escalables para dar cabida a un número creciente de usuarios, según sea necesario.



## Capacitación

¿Va a ser difícil o capacitar nuevo personal o formar al personal existente en nuevas áreas / especialidades? Busque un sistema que esté orientado gráficamente con un aspecto, funcionalidad y disposición común a lo largo de los módulos. Si se requiere capacitación, ¿cuál es el número de horas de formación que se incluyen en la implementación?

## Implementación

Es ampliamente conocido que las implementaciones de ERP conllevan altos costos. Para minimizar los costos y el tiempo de implementación y permitir un Retorno Sobre la Inversión (ROI) más rápido, busque un software que satisfaga sus necesidades del tipo “listo para usar”, que se adapte a la empresa con un mínimo desarrollo requerido y que incluya varios meses de servicios profesionales.

## Personalización

Es inevitable que se requiera algún grado de personalización y el sistema ERP debe ser adaptable para abordar cualquier requisito empresarial de tipo único que pueda tener una compañía. Es importante tener en cuenta los costos de cualquier personalización necesaria.

## Administración / Mantenimiento

¿Están incluidas las mejoras del software en el costo de adquisición? Si no es así, ¿cuáles son los costos de dichas mejoras? El sistema debe incluir herramientas de administración que sean sencillas e integrales para que sea fácil implementar actualizaciones y realizar el mantenimiento sin necesidad de tener un gran número de personal de TI y con un mínimo apoyo por parte de terceros. El sistema ERP también debe evolucionar fácilmente con el crecimiento y las nuevas necesidades de la empresa. El diseño integrado puede hacer que sea fácil activar nuevas funciones cuando sea necesario, conectar nuevos usuarios al sistema o proveer rápidamente una nueva rama con un sistema de gestión completamente operativo sin necesidad de interfaces personalizadas.



# 4. Evaluar los riesgos y problemas que puedan surgir con la implementación

Los riesgos y problemas potenciales que deben ser considerados, incluyen:

## Riesgos Operacionales:

- El software es demasiado complicado lo que ocasiona una baja adopción por parte del usuario.
- La diferencia con un paquete de fabricación genérico es tan grande que no hay un valor agregado real

## Riesgos de TI:

- Vida útil corta debido a que el software no es fácilmente adaptable a los nuevos requerimientos del negocio (por ejemplo: es difícil adicionar nuevos usuarios o llevar a cabo el despliegue en múltiples sitios).
- El sistema es demasiado intensivo en relación con los recursos de TI

## Riesgos financieros:

- Módulos adicionales que sean demasiado costosos
- Amplia personalización
- El costo por usuario no está orientado al tamaño de la organización



# 5. Recomendar la Solución Preferida

La empresa seleccionada debe estar bastante implicada en su industria específica y debe poseer conocimientos básicos integrales lo que redundará en beneficios para su negocio. La responsabilidad de la traducción de los requerimientos del negocio a las especificaciones técnicas para la programación no debe estar sobre su equipo.

El sistema debe abordar e integrar todos los departamentos de la compañía. Evite soluciones parciales que requieran módulos adicionales o integración más adelante en el proceso. El sistema que usted seleccione debe permitirle a su organización ser más competitiva durante al menos 10 años para justificar dicho gasto y el esfuerzo.

Debe haber muy buena comunicación, intercambio de ideas, química y respeto mutuo entre las dos empresas en vista de que ustedes trabajarán en estrecha colaboración. Esto es sumamente importante, ya que a estas alturas usted debe haber construido una relación de confianza con el equipo de implementación, no solamente con el equipo de ventas.

Tenga mucho cuidado con las presentaciones prediseñadas y con “el espectáculo de humo”. El 50% de todos los ERP fracasa así que haga su tarea y seleccione las personas que son expertos en su negocio particular, con su tipo de fabricación específico. El sistema debe satisfacer fácilmente el 95% de los requerimientos críticos a la vez que apoya la visión a largo plazo de la alta gerencia.



## 6. Describir el enfoque de implementación

Ahora describa el enfoque de implementación y bríndele a las partes interesadas la confianza de que la implementación ha sido bien analizada. Al buscar un equipo de servicios profesionales de un proveedor que le llevará a través de la implementación, tenga en cuenta factores que incluyen:

- Habilidades y soluciones de entrega de conocimientos para su línea de negocio y su industria
- La longevidad de la empresa que presta el servicio
- El uso de una metodología de implementación que realiza el seguimiento de una ruta crítica para todos los pasos que deben ocurrir
- Qué tan bien se documentan el proceso de implementación, los hitos y los entregables



# Conclusión

Siguiendo este proceso, las organizaciones tienen las herramientas que necesitan para medir con precisión el valor de cualquier inversión en ERP para su funcionamiento y para comparar alternativas de solución ERP. Las organizaciones también pueden utilizar este análisis como base para estimar el retorno sobre la inversión potencial antes de realizar dicha la inversión - y los resultados de ROI reales después de la implementación.

Si tiene más preguntas acerca de las soluciones ERP específicas para la industria de plásticos, no dude en ponerse en [contacto con uno de los especialistas](#) en CyFrame.





Somos el proveedor líder internacional de soluciones de Best-of-Breed ERP/II software de negocios dedicados exclusivamente a mejorar la productividad de la industria del plástico.

9800 Boulevard Cavendish, suite 210

Montreal, QC H4M 2V9

Téléfono: 514-693-0999

Línea gratuita: 1-855-693-0999

[www.cyframe.com](http://www.cyframe.com)

