¿

Invertir en un ERP y utilizar hojas de cálculo para identificar la rentabilidad de los productos?

El costo de una implementación de un ERP, depende del tamaño de la empresa y de los requerimientos de la misma. Algunos costos de la implementación de un sistema de información nuevo que se adapte más a los requerimientos de la compañía, pueden ser: capacitación a empleados, compra de licencias, consultorías, implementación con un grupo de especialistas y otros costos que no son fácilmente cuantificables, que están sujetos a la adaptación al cambio en la mentalidad del personal.

Desde la parte de la contabilidad gerencial, un objetivo del ERP es manejar de forma más precisa la información de los márgenes de rentabilidad de los productos de las empresas y la ejecución y seguimiento del presupuesto.

Enfocándome en las empresas del sector real, bajo mi experiencia, cuando se observa una ejecución de presupuesto en el estado de resultados desde el ERP, puede llegar a ser difícil reconocer las variaciones del margen de rentabilidad de los productos, dadas por el cambio de volumen de ventas de cada uno de estos y se puede complicar más cuando se venden productos de varias procedencias (producción propia, importaciones y/o comercialización).

Teniendo como base lo anterior, podría ser más difícil evaluar el cumplimiento global del objetivo del costo de los productos. Ahora, ¿las empresas deberían empezar a utilizar hojas de cálculo y hacerlo manualmente? Y ¿Qué pasa con las grandes inversiones en el ERP de las empresas?

También se presenta el problema cuando se observa el costo unitario en las empresas del sector real, las que tienen diferentes productos y ventas masivas. Ya sea con un costeo normal o un costeo estándar, cuando los ERP no tienen la capacidad suficiente de distribuir de forma correcta las variaciones o costos que no son imputables directamente al producto. Y cuando los estándar, parecieran no estar en línea con los costos reales de los diferentes productos, se tendría un problema mayor. No podrían identificar las rentabilidades de los objetos de costo o simplemente calcular un punto de equilibrio del mix de ventas; entonces vuelvo a realizar las dos preguntas anteriores.

Desde mi punto de vista, esta información que debe dar un ERP es clave para las estrategias a corto y mediano plazo de las empresas: ver la competitividad en su industria y en el mercado, tener claro sus metas comerciales por segmentos de productos y ser más competitivos.

Los contadores gerenciales deben ver los beneficios que desde un sistema de información pueden tener, la fiabilidad y oportunidad con la que se obtiene la información financiera y el control de los costos totales y unitarios reales en las empresas. Por lo que deben obtener sistemas de información que posean estas herramientas.

*Jairo Luis Céspedes Rey.*