

NOVIEMBRE 2021



TIEMPO DE REINVENCIÓN

Boletín Empresarial de Deep Consulting



ENFOQUE RENOVADO, NUEVA ERA

Un mensaje del presidente

Tener un boletín empresarial es una estupenda forma de fomentar la participación de los clientes, colegas y sociedad; tratando de fomentar ideas, experiencias y conceptos. Si bien podemos incluir artículos importantes con relación al Control de Gestión o Control Empresarial, pretendemos lograr que ustedes estén lo suficientemente interesados en leerlo y darnos su feedback.

Deep Consulting ha evolucionado hacia un nuevo concepto producto de la Transformación Digital, Dinámica de los Mercados y Ciclos de Gestión.

Deep Aplicativo de Control de Gestión o Enterprise Performance Management Software (EPM) implementa de manera ágil, económica y eficiente todo el ámbito de Control de Gestión: Planificación, Ejecución, Evaluación, Análisis de Costos y Rentabilidad, Creación de Soluciones y Toma de Decisiones.

Nuestro propósito es colaborar en la Creación de Valor y Sostenibilidad de las Empresas mediante servicios SAAS del Sistema Deep (EPM) basado en nuestros modelos de Control de Gestión.

Les invitamos a que nos envíen comentarios y/o inquietudes para tratarlos en futuras publicaciones, de manera directa o por medio de las redes sociales

NOVEDADES IMPORTANTES DE LA EMPRESA

Nuevo Enfoque
¿Que es Sistema EPM?

info@deepbudgeting.com





ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT (EPM) -DEEP

¿Qué es un EPM software? Sus diferencias con ERP

EPM significa Enterprise Performance Management. Al igual que un ERP, es un tipo de software que ayuda a analizar la información económica/financiera de la empresa, permitiendo elaborar informes con el objetivo de mejorar el rendimiento empresarial.

Su núcleo está centrado en mejorar aquellos procesos que permiten a las empresas analizar, planificar y gestionar la empresa.

Sus usuarios suelen ser directores financieros y, al contrario que con un ERP, su enfoque no es tanto operativo como analítico.

Su principal diferencia con un ERP es precisamente esa: si un ERP se centra en el día a día de la empresa, en las transacciones, flujos de trabajo, inventarios, gestiones y operativas, un EPM ayuda a obtener la imagen global que permite tomar decisiones estratégicas sobre el funcionamiento empresarial y organizativo.

¿Qué diferencia hay entre EPM y ERP?

La inmensa mayoría de las empresas y organizaciones ya están familiarizadas con qué es un ERP. Entienden que, dentro de un proceso de digitalización y de modernización empresarial, es clave ser más eficaces; y que una herramienta más pequeña no soluciona los problemas financieros y operativos de su organización.

El software EPM también se considera crucial para gestionar una empresa, ya que vincula los datos financieros y operativos con otra información de utilidad.

Toda esta información ayuda a impulsar las estrategias y los planes de futuro, así como a analizar tendencias y puntos ciegos en la organización.

Está más enfocado a la gestión que un ERP y permite, no sólo ver el día a día de la empresa, sino además predecir resultados que ayudan a tomar decisiones como nuevas contrataciones, desviaciones de presupuestos, avance de cierre de operaciones, o previsiones de volumen.

Especialmente en un entorno donde la única constante es el cambio, la continua aparición de nuevos competidores complica a las empresas la posibilidad de responder rápidamente a los cambios que imperan en el mercado.

¿Qué papel juega un EPM en la organización?

Como se ha podido comprobar, un EPM no está reñido con un sistema ERP. Ambos se complementan, porque ofrecen funciones y procesos diferentes que pueden beneficiar a la empresa en ámbitos muy distintos.



Deep Consulting es una empresa orientada principalmente hacia la pequeña y mediana empresa (PYME), especializándose en ofrecer el software EPM que de solución a las necesidades del empresario, para poder gestionar de manera integral y digital toda la información necesaria para la correcta toma de decisiones, que permitirá el crecimiento de la empresa y controlar el potencial de la misma.

Entre las tareas que puede llevar a cabo un EPM se encuentran:

- Análisis de Creación de Valor.
- Creación de presupuestos, planificación, previsión y modelización.
- Cálculo de costos y rentabilidades por producto, cliente, canal, segmento, región, etc.
- Contar con indicadores de gestión integrados
- Informes de desempeño vs. planificación, comparativas con años anteriores, por divisiones o productos.
- Determinar las causas de la pérdida de rentabilidad.
- Simular decisiones y planes de acción para crear valor.

Es importante señalar que estas tareas se realizan dentro de lo que se llama “ciclo de gestión”.

Este ciclo se ejecuta al menos una vez al año, aunque se recomienda que se lance trimestralmente, o con mayor frecuencia, (mensual), si fuera necesario.

El objetivo del software EPM es garantizar que las metas y los objetivos estratégicos sean claramente comunicados y comprendidos por los gerentes, y se reflejen en sus presupuestos y planes.

Lograr que los diversos departamentos de una organización estén alineados en torno a las metas y los objetivos es un punto de partida crítico que puede solucionar un EPM. En la utilización del EPM se ven involucrados y beneficiados varios departamentos dentro de las empresas, vease: Comercial, RRHH, Administración/Financieros, etc...Por eso, un EPM es de tanta utilidad en un mercado cada vez más volátil e impredecible.

La presentación periódica de informes y la revisión de los resultados por parte de las partes interesadas internas (el equipo de gestión) y las externas (la junta directiva y los inversores) son formas de sacar el máximo partido a la potencia de un EPM.

Para lograrlo, se pueden generar informes mensuales, trimestrales o anuales; aunque en determinadas industrias es necesario reducir su frecuencia, como por ejemplo, en el sector retail o en el manufacturero.

En otros sectores, como por ejemplo los servicios financieros o el transporte, estos informes se pueden generar a diario, ya que las situaciones pueden cambiar rápidamente y es crucial tener información actualizada que permita tomar decisiones informadas.

No debemos olvidar que un EPM incluye la monitorización de indicadores clave de rendimiento o KPIs, que permiten a los gerentes de los diferentes departamentos entender las tendencias clave del mercado y predecir comportamientos futuros.

En última instancia, permite al cuerpo gerencial y directivo responder rápidamente cuando el negocio o el departamento no se comporta como se espera, en aras de planificar y hacer ajustes que garanticen que se cumplen los objetivos de negocio previstos.

Beneficios empresariales del software EPM

Cada generación de software EPM ha aportado nuevos beneficios a los usuarios y organizaciones. Las hojas de cálculo ayudaron al personal de contabilidad y finanzas a acelerar el proceso de captura, registro y cálculo de datos en su momento.

El software EPM ayuda hoy en día a las organizaciones a aumentar la eficiencia al eliminar las hojas de cálculo, a mejorar los procesos de planificación e informes a través de bases de datos centralizadas, flujos de trabajo y control de procesos.

Todo ello ayuda a impulsar la rendición de cuentas en toda la empresa al alinear los objetivos estratégicos, financieros y operativos, ampliando los participantes en el presupuesto y ofreciendo a los gerentes información más relevante, y mejorando la coordinación entre departamentos.

El software Deep EPM en la nube es el siguiente paso. Basado en los beneficios del software EPM tradicional, facilita y agiliza su implementación, reduce el costo, aumenta la velocidad y admite una colaboración mejorada en toda la empresa.