

El **Sistema de Gestión en la Empresa de Artes Gráficas**, a diferencia de otros sectores, tiene un **plus** que lo hace especialmente complejo, y es la necesidad de realización de un **presupuesto** de la tarea a realizar.

Tanto es así, que abundan productos informáticos que se limitan, con mayor o menor precisión, a la elaboración de un presupuesto. Y de hecho, a menudo, el responsable de la empresa de Artes Gráficas busca una herramienta de Cálculo de Presupuestos, más que un Sistema de Información.

En el **2007** el Sector requiere un Sistema capaz de realizar un **Presupuesto** que:

- debe poder ser editado por **cualquier persona** que sepa qué es un dinA4
- ha de proponer la mejor solución (**mejor coste**)
- ofrecer el mejor **precio** aceptado por el **mercado**
- y ha de ser el punto de entrada a la **producción en el taller** sin requerir mayores preámbulos

Es decir, tan pronto se ha aceptado el presupuesto por el cliente, y sin necesidad de cálculos adicionales ha de:

- ordenar la **compra de materiales** necesarios contra pedido o contra stock
- generar la **orden de producción** del taller propio con la indicación precisa y gráfica de toda la tarea a realizar
- ordenar la **subcontratación** de tareas externas

Incluso, en la medida que los distintos subsistemas del proceso de producción Gráfica estén adecuados, ha de ser capaz de subministrar las consignas de producción de acuerdo a los estándares que se están desarrollando bajo el paraguas de **CIP4** (JDF).

Todo ello **priorizando y planificando** los distintos trabajos pendientes, y acto seguido registrando todos los datos de producción y compras (**tiempos, producciones, costes, ...**)

De esta forma se conoce el **estado de cada tarea**, así como sus costes e incidencias. Y su comparación con los costes y precios estimados, así como su facturación real permiten analizar la bondad de la producción realizada.

La empresa Gráfica puede empezar a tomar **decisiones estratégicas** sobre:

- nuevas inversiones
- asumir o abandonar líneas de productos
- recursos humanos

en base al conocimiento preciso de:

- desviaciones de costes
- márgenes de precios
- proporción del valor añadido en cada producto

Hasta aquí, esta podría ser la presentación de alguno de los productos existentes en el mercado, e incluso podría ser redactado por cualquier asesor conocedor del sector sin necesidad de disponer de ningún producto al respecto.

**¿Qué aportan a todo esto los productos y servicios de GUSPIRA®?**



La edición de GRAPHISPAG 2007 coincide con el **15 aniversario de GUSPIRA®** (empresa catalana creada en el 1992), que ya en la **edición del 93** presentó la primera versión de su producto GUSPI PRES®, en donde debía realizar una tarea de proselitismo para mostrar la necesidad de realizar presupuestos con un criterio independiente de su redactor, en el mínimo tiempo.

Como es lógico, GUSPI PRES® ha ido evolucionando durante todo este tiempo, y las herramientas y concepciones de partida se han ido quedando pequeñas.

Tanto es así que en los 3 recientes años GUSPIRA® ha abordado una **nueva concepción** del producto (**GP7**), en la que ha integrado toda la **experiencia** habida, combinada con las más novedosas herramientas.

Es decir, GUSPIRA® ya ha superado la fase en que las funcionalidades requeridas por el cliente, se incorporan con más o menos elegancia en un Sistema que no las tenía previstas en su inicio.

Todo el producto **GP7 ha sido concebido de raíz**, con el conocimiento que aporta esta larga trayectoria de GUSPIRA®:

- cada detalle está pensado para dar la mayor **agilidad** a su usuario,
- el **Asistente / Optimizador** de que dispone, busca la mejor solución atendiendo a los distintos formatos que deben considerarse en las distintas operaciones de la cadena productiva.
- **flexibilidad** para gestionar trabajos para los que no existe Ficha Técnica o incluso Orden de Trabajo
- los operarios hacen errores al realizar sus marcajes de producción y hay que **detectarlos y corregirlos**
- ...

Si bien la **concepción gráfica e intuitiva** de GP7 permite una rápida implantación con los recursos propios, GUSPIRA® dispone de los **servicios de atención** tanto en el proceso de implantación y formación inicial como para atender cualquier necesidad de cambio o incidencia futura, con una respuesta rápida y eficaz mediante la **conexión remota** al Sistema Informático.

Finalmente para que todo lo dicho sea realizable se requiere además que la **fórmula financiera** esté al alcance de la empresa.

El nivel alcanzado con GP7 y sus servicios da a GUSPIRA® la suficiente garantía para ofrecerlos en régimen de alquiler mediante una cómoda **tarifa plana**, asumible por cualquier empresa. (La tradicional fórmula de venta sigue vigente para quien así la prefiera.)

La inversión que requiere un producto como GP7 en general está al alcance de cualquier empresa del sector (las máquinas que se adquieren tienen valores alrededor de 100 veces superior). Pero la incertidumbre que supone el realizar un dispendio en un tema que se desconoce si va a tener alguna rentabilidad, apea al más audaz.

Por ello el poder introducirse en este mundo mediante el discreto pago de una cuota permite **controlar si la inversión realizada ofrece los resultados esperados**, y seguir abundando en la misma hasta alcanzar las más altas cotas de automatización.

GUSPIRA s.i.o. S.L. estará presente en el Pabellón 2 de GRAPHISPAG 2007, stand A-56.