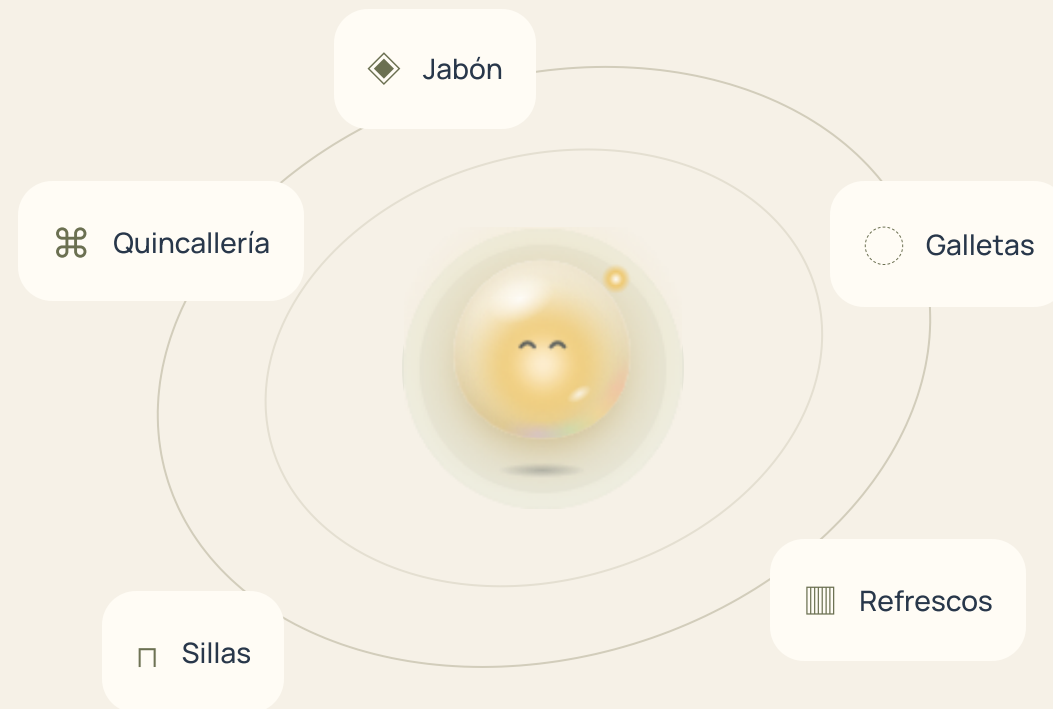


APEX · PROPUESTA PARA ENRIQUE

Una empresa. Todas sus piezas. La misma dirección.

Conectar fábricas, importaciones y distribución con Helios y las Auras.

— Tu empresa, más ligera.



APEX

Cinco negocios. Una dirección.

01

Jabón

Fabricación y lotes

02

Galletas

Recetas y vencimientos

03

Refrescos

Mezcla y envases

04

Sillas

Importación y costo

05

Quincallería

Surtido y reposición

Alcance por validar en el diagnóstico.

LO QUE ENRIQUE NECESITA SABER

Tres preguntas. La empresa completa.

01 ¿Dónde está el dinero?

Caja, clientes que deben y pagos que vienen.

02 ¿Qué deja margen?

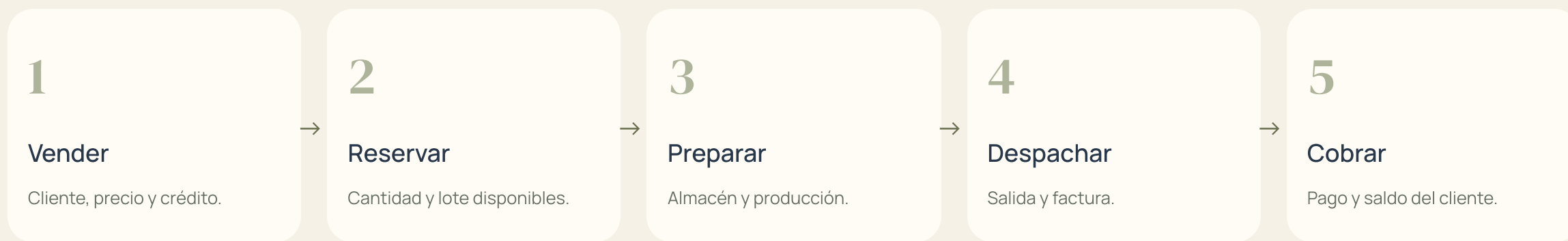
Por producto, cliente y línea, después de sus costos directos.

03 ¿Qué necesita atención hoy?

Faltantes, lotes, entregas y decisiones pendientes.

UN SOLO RECORRIDO

Un pedido. Todos conectados.



El mismo pedido, en cada área.

01 · CUIDAR LA CAJA

Vender cuenta. Cobrar también.

Finanzas valida el cobro.

La caja sube. La deuda baja.

CAJA ANTES

CAJA DESPUÉS

\$18,400 → **\$20,200**

COMERCIAL LA PLAZA · FICTICIO

Factura FAC-1048

Importe cobrado	\$1,800.00
-----------------	------------

Saldo de la factura	\$0.00
---------------------	--------

USD referenciales. El cobro no vuelve a contarse como venta. Sin conexión bancaria.

02 · VER EL MARGEN

Saber cuánto vende. Y cuánto deja.

Un pedido de refrescos, galletas y jabón muestra su contribución antes de aprobarlo.

Contribución comercial: antes de gastos fijos, impuestos y financiamiento. No es utilidad neta.

PEDIDO DE EJEMPLO

Venta	\$960.00
-------	----------

Costo del producto	– \$600.00
--------------------	------------

Reparto	– \$48.00
---------	-----------

Contribución 32.5% de la venta	\$312
-----------------------------------	-------

03 · CONTROLAR LA MERCANCÍA

Inventario que todos entienden.

Por almacén, presentación, lote y vencimiento. Primero sale el lote elegible más próximo a vencer.

Alimentos y jabón conservan ubicaciones y preparación separadas.



Disponible

Listo para vender.



Reservado

Comprometido con un pedido.



Retenido

Calidad, vencido o incidencia.



En tránsito

Comprado, aún no recibido.

04 · CONECTAR LAS FÁBRICAS

De la receta al lote liberado.

Insumos, producción, costo y calidad en el mismo recorrido.

Demo: 120 cajas de galletas. Receta ilustrativa, sin uso industrial.

1 Planificar
Receta, insumos y cantidad.

2 Producir
Consumo, costo y producto retenido.

3 Liberar calidad
Autorizar disponibilidad para ventas.

05 · COMPRAR CON CRITERIO

El costo por silla.

Mercancía + flete + seguro + gastos del embarque, asignados a cada unidad.

COSTO COMPLETO

\$5,300

÷

SILLAS

200

Gastos ficticios. Impuestos y monedas por confirmar.

COSTO POR UNIDAD

\$26.50

Antes de reparto y gastos fijos.

UN EQUIPO QUE AYUDA AL EQUIPO

Las Auras, por área.



Dirección

Resumen y prioridades.



Finanzas

Caja, cartera y margen.



Comercial

Clientes y pedidos.



Operaciones

Fábricas e inventario.



Abastecimiento

Compras y embarques.



Seguimiento

Entregas y pendientes.

Consultan, explican y proponen dentro de permisos definidos. El demo usa respuestas predefinidas.

UNA BASE COMÚN

Conectar lo útil. Ordenar lo que falta.

Revisamos el sistema actual antes de elegir qué integrar, adaptar o reemplazar.

Acceso por persona y área, aprobaciones, historial y conciliación. Integraciones por validar.



Helios + Auras

Equipos y dirección



Datos y reglas compartidos



Ventas · inventario · contabilidad

CÓMO LO PONEMOS EN MARCHA

Un proceso completo. Después, el resto.

01

Diagnóstico

Datos, sistemas, reglas y prioridad.

Resultado: alcance acordado.

Alcance, fechas y precio se fijan con datos y accesos reales. Cada etapa tiene su aceptación.

02

Piloto

Venta, inventario y cobro conectados.

Resultado: recorrido validado.

03

Ampliación

Fábricas, compras, reparto y sucursales.

Resultado: áreas conectadas.

04

Operación

Soporte, medición y mejoras.

Resultado: continuidad definida.

Empezar por lo que cuida el dinero.

01 Elegir un recorrido piloto.

Pedido, existencias, despacho, factura y cobro.

02 Validarlo con datos de la empresa.

Catálogo, inventario, facturas y reglas de crédito.

Enrique ve el resultado.
El equipo aprende a operarlo.

Demo incluido en el paquete

VEÁMOSLO FUNCIONAR

Menos explicaciones. Un recorrido real en el demo.

Pedido y cobro.

Importación de sillas.

Producción y calidad.

Demo incluido en el paquete



Datos ficticios. Acciones locales.
Sin IA, bancos o canales externos conectados.

ANEXO · ALCANCE Y PRESUPUESTO

Una propuesta con límites claros.

Diagnóstico	Mapa de procesos, fuentes de datos, responsables y plan de piloto.
Implantación	Configuración, integraciones acordadas, pruebas, formación y aceptación.
Operación	Soporte, monitoreo, copias, recuperación y mejoras incluidas por definir.
Costos separados	Licencias, infraestructura y consumo de IA. Precio e impuestos por cotizar.

Se mide con la empresa: tiempo por pedido, cartera vencida, exactitud de inventario y contribución. Sin prometer ahorro o retorno sin línea base.

ANEXO · BASE DE LA PROPUESTA

Procesos conocidos. Aplicados a su empresa.

Crédito y cobranza

Microsoft Dynamics 365.

[Consultar fuente ↗](#)

Trazabilidad por lote

GS1 Global Traceability Standard.

[Consultar fuente ↗](#)

Consulta: 14 oct 2026. Doce fuentes en el documento adjunto.

Costo completo de importación

Microsoft Dynamics 365.

[Consultar fuente ↗](#)

Inventario por vencimiento

Odoo, documentación de inventario.

[Consultar fuente ↗](#)