

Guía para elegir el software de gestión que tu empresa necesita



Índice

1. Introducción (3)
2. Objetivo número 1: mejorar la productividad y competitividad (4)
3. Objetivo número 2: vencer las resistencia al cambio (5)
4. Analizando las necesidades de mi empresa: (7)
 - 4.1. Gestión empresarial ERP (7)
 - 4.2. Gestión comercial CRM (10)
 - 4.4. Gestión avanzada de procesos Business Intelligence (11)
5. ¿Cómo debe ser la tecnología? (12)
6. ¿Qué debo esperar de mi software de gestión empresarial? (15)
7. Checklist: Tu software de gestión ideal en 10 pasos (16)
8. Por qué apostar por el modelo freeware de AHORA (17)

1. Introducción

Enhorabuena, si estás leyendo estas líneas sin duda eres consciente de que tu empresa necesita mejorar la gestión de sus procesos internos. Es posible que te plantees decir adiós al excel y subirte al tren de la transformación digital; o puede que quieras apostar por una solución mejorada de software de gestión. Sea cual sea el motivo, encontrar un software que cumpla con tus necesidades es la mejor forma de crecer y poder cumplir con los objetivos marcados cada año. Necesitas apoyo para tomar una decisión tan importante para tu empresa. Esta completa guía de AHORA te ayudará y te marcará el camino.

2. Objetivo número 1: mejorar la productividad y competitividad

¿Cuál es el objetivo fundamental de cualquier empresa? Sin duda mejorar su productividad y competitividad. Sabemos que **las empresas que no se marcan objetivos y no apuestan por evolucionar, pronto son absorbidas por sus competidores**. En este sentido, adaptarse a las nuevas tecnologías de gestión empresarial puede ayudarnos a reducir costes; adelantarnos a las demandas del mercado, o mejorar la eficiencia de todos nuestros recursos.

A medida que tu empresa crece, la información y datos que genera lo hace de forma exponencial. Aumentan nuestros procesos y surgen nuevas necesidades. ¿Qué sentido tiene crecer si no existen los recursos necesarios para gestionar correctamente el volumen de negocio? Estaremos tirando piedras contra nuestro propio tejado.

Tras unos años difíciles, muchas empresas ya están apostando por **mejorar su tecnología como estrategia de diferenciación**. La mejora de la calidad en todas las áreas de un negocio: producción, logística, contabilidad, atención al cliente, etcétera es una tendencia consolidada. Mejorar la gestión de procesos nos ayuda a tomar las mejores decisiones en cada momento. Ahora bien, ¿estás preparado para seguir este camino hacia la evolución y la mejora continua?

“En España el 77,5% de las empresas tiene implantada una solución ERP. Un 45,8% cuenta con CRM o un 30,5% ya trabaja con una solución de Business Intelligence. Según el [Estudio sobre Demanda de Software de 2016](#) de Soft Doit”

3. Objetivo número 2: vencer las resistencia al cambio

Somos conscientes de ello; te asusta implantar una nueva tecnología en tu empresa. Es algo normal. Por un lado supone un esfuerzo económico, por otro lado lleva implícito un importante trabajo de capacitación. Pero ¿de verdad **crees que lo mejor para tu empresa es cortar las alas de su crecimiento?**

Vencer la resistencia al cambio pasa por responder a estas preguntas:

- 01 **¿Cual es el interés general de la empresa?:** En decisiones donde entra en juego la opinión de distintos departamentos pueden surgir distintas necesidades y prioridades. Debemos dejar de lado los egos y mirar por el bien común.
- 02 **¿Cómo se abordará la migración de todos mis datos?** Los datos son tu mayor tesoro (al margen de tus clientes, claro). Para abordar con garantías una migración necesitarás un proveedor que te ofrezca protección y una experiencia contrastada.
- 03 **¿De qué recursos voy a disponer para formar a todo mi equipo?** Muchos softwares se entregan bajo modelo **Open Source** (código abierto). No te dejes llevar por las apariencias. Aprender una tecnología de forma ágil y rápida es posible si existe un **acompañamiento por parte del fabricante**. Es importante conocer todos los recursos que allanaran nuestra curva de aprendizaje.
- 04 **¿Qué ventajas podré disfrutar desde el minuto uno?** Es importante dejarse asesorar. Muchas veces, nuestra experiencia nos hace creer poseer la verdad absoluta sobre todo lo que rodea a nuestro sector. Ten en cuenta que los proveedores de software tienen una ventaja aquí: posiblemente hayan implantado soluciones de software en empresas como la tuya. Deja que su *know how* apoye y complemente cada una de tus decisiones. **Del análisis conjunto de las necesidades de tu empresa surgirán las mejores funcionalidades para tu software.** Cuanto más abiertos estemos al cambio, más ventajas podremos llegar a disfrutar.

05 ¿Cual es el grado de adaptabilidad del software? Creemos que cambiar de software de gestión es una aventura. Además, es fácil pensar que se nos puedan obligar a asumir nuevas migraciones una vez surgan más necesidades de gestión. Por suerte hoy existen soluciones 100% adaptables a cada empresa.

Una vez somos **conscientes de las limitaciones de nuestra empresa** y hemos vencido la resistencia al cambio, estamos preparados para **embarcarnos en la búsqueda de un software de gestión**. Lo primero es iniciar un estudio más profundo de nuestras necesidades. Los distintos departamentos de la empresa deben definir cuáles son sus problemas y carencias para tratar de plantearlas al proveedor. A raíz de esa mirada interior, podremos buscar un software de gestión adaptado a todas las particularidades de nuestra empresa.



4. Analizando las necesidades de mi empresa

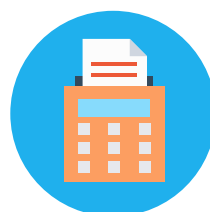
Conocer cada una de nuestras necesidades nos ayudará a **definir la capacidad y alcance funcional de nuestro software**. Existen diferentes tecnologías que podrían ayudar a mejorar el control y la toma de decisiones entre los gestores de tu empresa.

Los softwares de gestión han ido evolucionando hasta **integrar en un mismo entorno distintas aplicaciones dirigidas a optimizar la gestión y la eficacia de distintas áreas de la empresa**. Destacamos las siguientes opciones:

4.1 GESTIÓN EMPRESARIAL - SOFTWARE ERP

En el contexto imparable de la **transformación digital**, mejorar la gestión empresarial pasa por trabajar con un software ERP ágil, flexible y de fácil manejo. Lo interesante de este sistema es que sea capaz de aglutinar en una misma aplicación y entorno todas nuestras necesidades:

- **Gestión comercial:** control para tus compras, ventas, stock y almacenamiento, acometidas, proyectos, gestión de tareas, etc.
- **Control económico:** TPV para puntos de venta, gestión de precios, ofertas y descuentos...
- **Gestión financiera:** control de facturas, obligaciones tributarias, gestión de cobros y pagos, tesorería, conciliación bancaria, control de balances...



Además existen otros elementos inherentes a la gestión empresarial susceptibles de ser abordados por una solución ERP. Ten en cuenta que es importante apostar por soluciones modulares que permiten integrar fácilmente esos nuevos parámetros. Algunos ejemplos serían:

- **La gestión documental:** Todas las empresas, en mayor o menor medida generan documentos electrónicos de forma constante. Es importante trabajar con un entorno que nos permita operar de forma ágil con todos ellos. De hecho, gracias a este módulo evitaremos malgastar tiempo en la clasificación y acceso a documentos.
- **El control de calidad (KM):** un módulo básico para cualquier empresa que ha desarrollado unos procesos de control de calidad, tanto pensando en sus proveedores como en sus propios productos.
- **El control de la producción (MRP):** La mejor forma de registrar y controlar la **trazabilidad** de cualquier producto es llevar a cabo un registro computarizado instantáneo de todos sus procesos. La toma y el análisis de datos nos ofrecerá *insight* sobre cómo **mejorar los procesos de fabricación para hacerlos más rentables**.
- **Gestión de mantenimientos (GMAO)** ¿Tu empresa cuenta con maquinaria industrial? El control de mantenimientos mediante software te permitirá adelantarte a cualquier problema que pueda afectar a tu producción. Controla incidencias y averías, el historial de cada máquina, la programación de revisiones, el control de stocks de repuestos y recambios, la generación de órdenes de trabajo, etc.
- **Control de procesos BPM (Business Process Management):** Un módulo más dentro del ERP que nos permitirá mejorar en eficiencia y eficacia. Con él podremos crear y automatizar **flujos de trabajo** que nos ayuden a optimizar los procesos de negocio de una empresa. Se trata en definitiva de un proceso de optimización de procesos.

Por otra parte, si hablamos de **control de los procesos departamentales y externos**, es posible enfocar esta gestión desde el BPM o desde el control de la información de los distintos softwares o programas conectados entre sí.

- **Logística avanzada (SGA):** Todas aquellas empresas que trabajen con cierto volumen de productos, deben apostar por soluciones de **gestión de almacenes y control de stock** con amplio alcance funcional. ¿Qué ventajas podrán obtener?

- **Un amplio control de la parametrización de almacenes y zonas:** estructuración de los almacenes, almacenes lógicos y físicos, definición del tipo de ubicación...
 - **Un registro de los parámetros logísticos de los artículos:** medidas y pesos, etiquetados, unidades logísticas (pallets, cajas, kits), gestión de lotes...
 - **Un seguimiento de la definición de recursos:** packing, expedición, etiquetados de transporte...
- **SAT (Servicio de Asistencia Técnica):** La mejor herramienta para aquellas empresas que den soporte y mantenimiento a sus clientes: En estas aplicaciones tendrás la opción de registrar avisos, intervenciones, informes de técnicos, contratos de mantenimiento y mucho más.

Como puedes imaginar el **software ERP (*enterprise resource planning*)** es el software más extendido entre las empresas puesto que cubre buena parte de los procesos clave de su actividad. Pensando en su alcance podemos distinguir diferentes opciones.

ERP Horizontal: Es aquel que da soporte a los procesos tradicionales en una empresa: compras, administración, ventas, contabilidad, finanzas, almacenes, gestión de tareas, producción o RRHH, entre otros.

ERP Ampliado: Sería una evolución del anterior ERP capaz de cubrir procesos estratégicos que varían según cada empresa o sector. Es el caso de la logística o SGA, relación con los clientes o CRM, gestión documental, gestión de proyectos, gestión de calidad, cuadros de mando, sistemas de mantenimiento o GMAO, etcétera.

ERP Extendido: Esta solución avanzada nos da la posibilidad de interactuar con los procesos de otras empresas u organizaciones, para poder disponer de portales corporativos de clientes, proveedores, capacidades sociales, etc.

ERP Especializado: Por último, esta sería la antítesis del ERP Horizontal. Un ERP con funcionalidades muy específicas para dar respuesta a los procesos clave de cada tipo de sector. Se trata de **softwares verticales** cuya tecnología y configuración surge de la experiencia del proveedor en distintas implantaciones sectoriales.

“Con el objetivo de poder satisfacer siempre todas tus necesidades, plantéate que tu proveedor de software de gestión sea horizontal, ampliado, extendido y especializado”

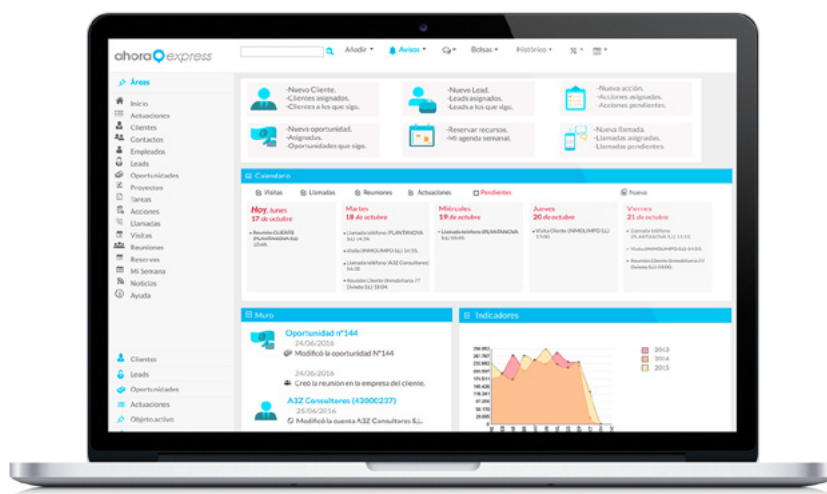
4.2 GESTIÓN DE CLIENTES CRM

“Crea un cliente, no una venta” apuntaba Katherine Barchetti, experta internacional en ventas y atención al cliente. Así es, las empresas son cada vez más conscientes de que los clientes son tanto o más importantes que las ventas. Por ello, todo el proceso de marketing que hay detrás de su gestión debe gestionarse de forma especial. Este tratamiento nos ayudará a convertir a un contacto en un cliente fiel y recurrente.

¿Cuántas ventas has perdido por una mala gestión de clientes? Los softwares CRM dinamizan tus labores comerciales y potencian tus resultados de negocio.

¿Qué me puede aportar un software de gestión de clientes?

- Un total **control de toda la información de tus clientes** potenciales o reales. Información accesible para la toma de decisiones y la mejora de resultados en tu embudo de ventas.
- Gestión de tiempos y acciones comerciales gracias a su módulo de **actuaciones**.
- **Optimización de todas las tareas internas** y mejora de la comunicación con todo el equipo.
- Mejora de la **gestión de oportunidades**: Aquí, en un sistema de gestión de clientes, **la movilidad** es un factor determinante. En cualquier proceso de venta optimizar los tiempos de respuesta demuestra calidad y compromiso con el cliente. Las **soluciones CRM multiplataforma** nos permite agilizar los flujos de información entre los puntos de venta y los centros logísticos o de producción.



4.3 GESTIÓN AVANZADA DE PROCESOS BUSINESS INTELLIGENCE

A medida que tu empresa crece y aumentan los datos, necesitarás de herramientas que extraigan y simplifiquen esos datos para favorecer y agilizar la toma de decisiones. Los **cuadros de mando integrales**, son herramientas que, integradas en nuestro software de gestión, pueden recoger de un vistazo, un resumen ejecutivo de la información clave para cada departamento.

Podemos encontrar cuadros de mando que cubren áreas tan básicas para una empresa como:

- **Compras y pedidos:** pedidos de proveedor, importe de albaranes, compras facturadas, gráficos con detalles sobre familias y artículos, etc.
- **Ventas y facturación:** pedidos pendientes de entrega, albaranes no facturados, ventas facturadas, ventas por cliente, ventas con o sin IVA, márgenes...
- **Finanzas y contabilidad:** una visión global de la situación financiera de tu empresa. con información sobre el balance o la cuenta de resultados.
- **Cuadros de mando personalizados:** también es posible crear cuadros para áreas concretas incluyendo aquella información que pueda ser más relevante para los gestores.



5. Cómo debe ser la tecnología

Bueno, antes debemos explicar los modelos de distribución de esa tecnología.

- 01 Software libre:** Se entrega la tecnología de forma libre y gratuita. Es libre porque ofrece la libertad para ejecutar el programa como se quiera, para estudiar y cambiar el código fuente, para distribuir copias exactas y para distribuir copias modificadas. Suelen ofrecer soluciones básicas. Ejemplos: [Odoo](#), [Openbravo](#).
- 02 Modelo Open Source o de “Código abierto”:** Cambia respecto al libre en un matiz: aunque se distribuye con código abierto no ofrece todas las libertades explicadas en el punto anterior. [Accenture](#), [Odoo](#), [Sap](#) [Microsoft Dynamics](#) y [Oracle](#). Son soluciones que destacan por sus elevados costes de licencias.
- 03 Software propietario o privativo:** Software sin acceso o acceso limitado a su código o tecnología de programación. Este software da el control total al fabricante. Se trata de soluciones cerradas y acotados a procesos definidos por el programa. Ejemplo: [SAGE](#).
- 04 Software Freeware:** Software que se distribuye sin coste de licencias, pero con toda la protección necesaria: consultoría, implantación, formación, mantenimiento (opcional), actualización y de uso ilimitado. Ejemplo: [Ahora Freeware](#).
- 05 Modelo Shareware:** Al igual que el freeware, el usuario recibe de forma gratuita la tecnología, pero encuentra otras limitaciones como los tiempos de uso o las capacidades finales.

Una vez sabemos qué procesos de nuestra empresa son susceptibles de mejorar y somos conscientes de los modelos de distribución, debemos considerar cuál es la tecnología más alineada con nuestros objetivos; aquella que puede ofrecernos las mejores garantías y, obviamente, el mejor retorno de inversión.

¿Qué aspectos tecnológicos pueden condicionar la elección de tu proveedor de software?

✓ El modelo de datos y el carácter escalable del software

Ten siempre presente este detalle: **el software es quien tiene que adaptarse a la empresa, no la empresa al software**. Uno de los problemas más habituales es tener que acudir a aplicaciones de terceros para satisfacer nuevas necesidades funcionales. Muchos softwares privativos son poco o nada permeables. Esto responde a ciertas políticas comerciales y nos obliga a trabajar con nuevas herramientas o realizar migraciones innecesarias.

Trabajar bajo un **único modelo de datos** y siguiendo una **tecnología 100% orientada a objetos**, asegura que nuestros responsables de informática tengan que centrarse en lo que realmente les ocupa. Facilitar la personalización y evitar desarrollos complicados convierte a tu solución de gestión en una herramienta cómoda y rentable.

✓ La libertad de acceso al software

La cercanía con el proveedor y el acceso al código fuente nos da mayor independencia respecto a fábrica. Gracias a ello podrás **realizar ciertas mejoras adaptadas a las particularidades de tu empresa**. Si hemos de depender de fábrica para cada cambio, acabaremos incurriendo en nuevos sobrecostes.

✓ El nivel de actualización

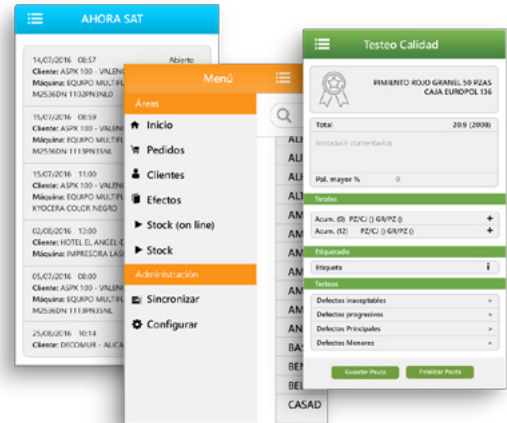
Toda tecnología está sometida a una evolución constante. Cada versión del software de gestión viene a satisfacer nuevas necesidades o a solucionar problemas observados. En la búsqueda del mejor producto, conviene valorar el nivel de actualización, ya que este dato nos estará dando pistas sobre la **calidad del fabricante y su compromiso por la mejora del producto**.

✓ El framework o la generación de aplicaciones personalizadas

Si tu empresa cuenta con un departamento de sistemas con cierto músculo, debes apostar por una tecnología para la generación de aplicaciones de manera independiente. En este punto los frameworks basados en tecnología [RAD \(Rapid Application Builder\)](#) un modelo basado en la configuración y no en la programación, y que permita la máxima interrelación de todos los objetos y modelos de datos asociados.

✓ La movilidad

Es importante que la **tecnología sea multi-plataforma**. Tu software debe ofrecerte la mejor información estés donde estés. La optimización de muchos procesos y tareas de la empresa para por el uso del smartphone o tablets. Piensa en la posibilidad de que tus comerciales puedan mostrar catálogos desde su tablet, o enviar presupuestos de forma instantánea durante la visita al cliente.



✓ On premise vs on demand

Tu proveedor de software debe estar capacitado para estudiar las necesidades de tu empresa y ofrecerte aquí la solución que mejor se adapte a ti. ¿Servidor interno o software en la nube? Todo dependerá de las particularidades de cada negocio.

Aunque poco a poco crece la confianza en la nube -el 64% de las empresas ya confían en soluciones cloud-, lo más habitual es utilizar soluciones intermedias que combinan servidores internos y externos.

✓ Arquitectura por capas

Los patrones de **arquitectura del software** también son importantes. Uno de los más utilizados por los desarrolladores es el de la arquitectura por capas. En estas arquitecturas, el desarrollo del software se realiza por niveles o capas predefinidas, lo que nos ayuda a agilizar cualquier cambio trabajando sólo sobre la capa afectada y no sobre todo el sistema.

La arquitectura de tres capas suele ser la más ágil para desarrollar software a nivel general. El producto ofrece una **capa de presentación o interfaz gráfica**, una **capa de negocio**, donde encontramos todas las reglas o funciones a ejecutar, y una **capa de acceso a datos**, donde se almacenan los datos de los usuarios y del sistema.

Pese a que esta opción sea la más habitual, hay empresas cuya complejidad de procesos requiere modelos de más capas. Todo desarrollador de software debe estudiar esos procesos para ofrecer un modelo de arquitectura que agilice la gestión de la información y los desarrollos del producto.

6. ¿Qué debo esperar de mi software de gestión empresarial?

- 01 Que sea **modular**. Tendrá que adaptarse a las **particularidad de mi empresa** e ir satisfaciendo las necesidades futuras para crecer con ella.
- 02 Que sea **escalable** para evitar migrar nuestros datos a otras soluciones de mayor alcance.
- 03 Trabjará con un **único modelo de datos** para evitar utilizar aplicaciones externas que incrementan los costes y recursos.
- 04 Su **implantación** deberá ser **rápida y ágil** para reducir costes y las molestias generadas en la actividad normal de la empresa.
- 05 Garantizará una correcta y segura migración de nuestros datos.
- 06 Su **curva de aprendizaje** no supondrá un freno, y disponga de suficientes **recursos o soporte de formación**.
- 07 Tras su implantación el proveedor contará con un **equipo de soporte técnico** y un **mantenimiento flexible** en función de las necesidades de cada empresa. De esta forma podrá resolverse cualquier problema asociado al manejo de la herramienta.
- 08 Ofrecerá **interoperabilidad** con otras plataformas externas siempre que sea necesario.
- 09 Ofrecerá **movilidad** a cualquier departamento de la empresa.

“Según un estudio de [Innoppl Technologies](#), el 65 % de los comerciales que optan por un CRM móvil consiguen sus objetivos de ventas. Sin embargo, entre aquellos que no lo hacen, solo un 22 % alcanzan sus metas”

7. Checklist: Tu software de gestión ideal en 10 pasos

- 01 Vence la resistencia al cambio y piensa en el interés general de tu empresa.
- 02 Alinea a todos los mandos o gestores departamentales, y define qué procesos necesitan ser automatizados o digitalizados.
- 03 Marca unos objetivos para tu futuro software de gestión.
- 04 Piensa en las tecnologías que puedan alinearse con esos objetivos, tus informáticos pueden ayudarte en esta tarea.
- 05 Contacta con proveedores, cuéntales tus necesidades y objetivos, y déjate asesorar por su auditoria de sistemas y procesos internos.
- 06 Valora las nuevas funcionalidades y posibilidades aportadas con tu equipo.
- 07 Evalúa la facilidad de uso con una demo.
- 08 Recoge documentación y presupuestos. Estudia las propuestas de proveedores de software de gestión y pide información sobre:
 - Experiencia en implantaciones del software en tu sector.
 - Nivel de cobertura nacional
 - Características sobre el soporte de fábrica.
 - Niveles de actualización.
 - Garantías.
 - Certificaciones.
- 09 Analiza los costes de adquisición, propiedad, actualización y mantenimientos.
- 10 Elige la opción que satisfaga todos tus objetivos con la mejor calidad y el coste de amortización más competitivo.

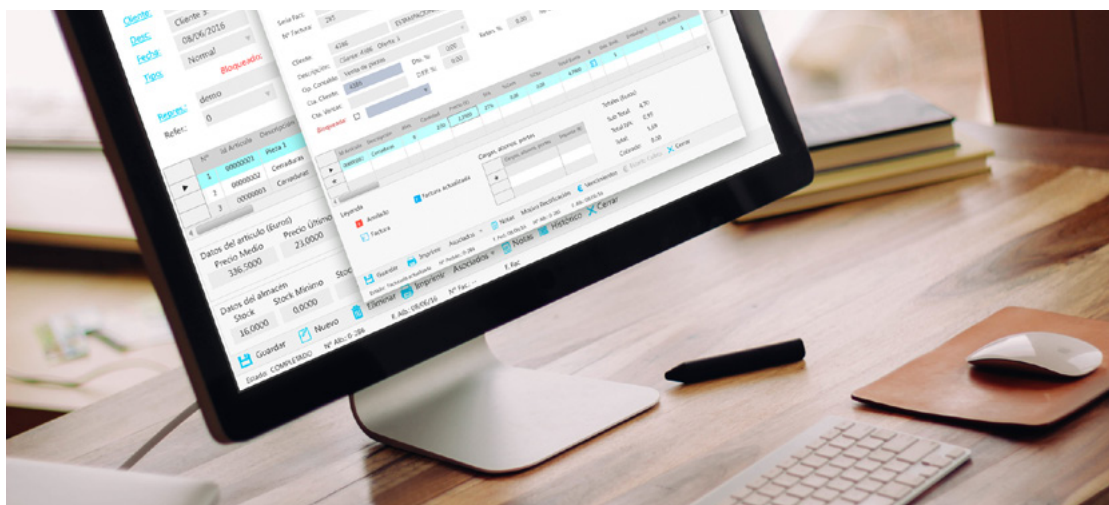
8. Por qué apostar por el modelo Freeware de AHORA

AHORA Freeware ofrece una estrategia de distribución única en el mercado; un modelo que ofrece la **máxima protección sin costes de licencias**. Sí, has oído bien, el **Freeware** implica que pagas solo por lo que necesitas. De esta forma tu empresa solo deberá asumir los **costes de la implantación** y de otros servicios como la **consultoría, la formación y los mantenimientos**.

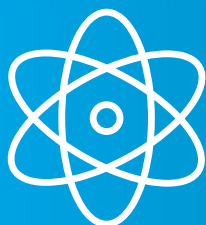
Quizás estés pensando dónde está el truco. Simplemente no existe. AHORA Freeware sigue las claves de la **economía colaborativa**, cofinanciando el desarrollo y la evolución del software a través de una amplia **Red de Canal o Socios Certificados**. Esta es la principal razón por la que podemos ofrecer nuestras soluciones de gestión de manera gratuita, sin menospreciar la calidad y el mejor servicio.

Otras características que definen a AHORA Freeware son:

- **Su garantía total de producto y servicio.**
- El hecho de ofrecer los **menores costes de adquisición, propiedad y actualización del mercado**. Con **AHORA** olvidarás los costes de licencias, por nuevos usuarios, o por nuevas funcionalidades. Además podrás actualizar las revisiones y versiones en sólo unas horas.
- La **ausencia de limitaciones técnicas, funcionales y de número de usuarios**. Somos el proveedor que satisfecerá tus necesidades presentes y futuras.



Con más de **20 años de experiencia**, AHORA Freeware ha desarrollado implantaciones en todo tipo de empresas y sectores en el territorio nacional. Por esta razón, nuestro enorme know how, fortalecido en proyectos conjuntos con otros partners TIC, nos ha permitido desarrollar nuestras soluciones de software y ampliar nuestras líneas de negocio. En concreto, AHORA ha lanzado la marca **Flexygo**, un potente **framework** para la creación de aplicaciones web y móviles; así como un amplio grupo de **software verticales** por sectores.



¿Te gustaría conocer nuestro software de gestión desde dentro?

Cuéntanos más sobre tu empresa y recibe una demo totalmente adaptada a tus necesidades.
¡Únete al freeware!

SOLICITAR DEMO GRATUITA

ahOra **FREWARE**
ERP | CRM | SGA | BPM

