

PATROCINADO POR



GUÍA ERP

Ya nada puede eclipsar al ERP, que tiene que reforzar su protagonismo como la gran plataforma corporativa de software. El nuevo signo de los tiempos le exige acogerse a las nuevas tendencias, flexibilizarse, especializarse y tomar rumbo hacia la industrialización. Muchos son los frentes a los que tiene que dirigir su reinención. Los expertos señalan Internet de las Cosas, Big Data, movilidad o la realidad aumentada como los principales jalones del camino. El ERP debe mejorar para ser una herramienta del cliente integrada en los procesos de la empresa digital, con una mayor interacción con los sistemas inteligentes. La facilidad de uso y la simplificación de su instalación son otros retos esenciales. También se dirime si la nube es su entorno idóneo o todavía vive sujeto al mundo on premise, si bien ambos modelos van a tener que convivir durante mucho tiempo.



LA INDUSTRIALIZACIÓN DEFINE LOS NUEVOS PARÁMETROS DEL ERP

Hacia la excelencia operacional

Aunque su notoriedad parece bajar enteros debido al boom de las apps, el ERP sigue siendo el rey del software corporativo. Según un estudio de Soft-Doit, más del 77,5% de las empresas españolas tienen una solución de ERP implantada. En segunda y tercera posición se sitúan las soluciones de CRM, con un 45,8%, y las de RRHH, con un 42,5%.

Respecto al tipo de software más utilizado por las organizaciones españolas, las soluciones estándar son las que más aceptación tienen, estando implantadas en el 66,9% de las compañías consultadas. Como segunda opción en-

contramos el software a medida, que crece ligeramente respecto al estudio de 2015, pasando de un 49% al 52,4% actual.

En cambio, las soluciones libres o sin pago por licencia, caen del 37% del año pasado al 34,2% actual. Estos datos corroboran el estado de salud del ERP y su gran heterogeneidad, tanto desde el punto de vista de proveedores como de fórmulas de mercado. Un mercado que a nivel mundial asciende a 49.900 millones de dólares, según IDC, y del que Europa Occidental representa el 30%, es decir, unos 14.970 millones. Las cifras españolas son a su vez el 3,34% del mercado europeo, rondando los 500 millones.

Sin duda, este negocio atraviesa su plena madurez y con tendencias muy marcadas como constatan los proveedores consultados por Computing.

La tecnología de ERP ha evolucionado desde los noventa hacia una compleja plataforma integrada que es capaz de gestionar todos los procesos de una empresa. Así lo observa Diego Sánchez-Aparisi Moral, country product marketing director de Sage. “En muchas ocasiones esto ha traído consigo una complejidad adicional para implantarlos y los usuarios se han visto obligados a adaptarse a los nuevos procesos independientemente de su perfil y nivel de uso de la aplicación”, argumenta Sánchez-Aparisi. De esta forma, las organizaciones han tenido que sacrificar parte de su agilidad y flexibilidad; en favor de la profesionalización, el orden y la fiabilidad que aportan los sistemas ERP.

El último grito en ERP

La industrialización es uno de los principales focos de la evolución natural del ERP. En este sentido, Justino Martínez Salinas, director general de Solmicro, se muestra rotundo: “La tendencia actual del mercado es la Industry 4.0 (4ª Revolución Industrial), donde el protagonismo indiscutible reside en las nuevas tecnologías y su integración en los procesos productivos. Persigue incrementar los niveles de automatización y convertir la industria en más inteligente, mediante la fabricación aditiva, la robótica colaborativa, los sistemas ciberfísicos,

Texto

Rufino Contreras



la realidad aumentada, el cloud computing, el Big Data, la visión artificial y realidad virtual y la ciberseguridad”.

Decididamente, es la Tercera Plataforma la que marca los hilvanes del nuevo vestido. Sebastián Bamonde, director de la Unidad de Negocio ERP de TecnoCom, señala que la innovación está relacionada con “la analítica de grandes volúmenes de datos en tiempo real, las soluciones cloud, la movilidad y los entornos sociales para el negocio”. Se está produciendo una evolución natural donde el usuario y las acciones colaborativas pasan a ser claves. “Los avances hacen que el ERP deje de ser únicamente transaccional puro y se centre mucho más en el cliente, el empleado y proveedor operando sobre entornos más sociales, colaborativos y totalmente movilizados. En este nuevo escenario se está produciendo una concentración de fabricantes prevaleciendo los más grandes”, argumenta Bamonde.

Desde el punto de vista funcional, Juan Martínez Pérez, senior account manager en Infor, opina que el ERP es un componente cada vez más específico de los sistemas de gestión de la empresa. “Tras una tendencia a hacerlo crecer cada vez más con aplicaciones departamentales tipo CRM, Business Intelligence, etc., estas aplicaciones ahora se quedan fuera del ERP y lo importante es una fácil interconexión entre ellas, ganando importancia las plataformas de integración”, explica. Otra característica cada vez más fundamental es la especialización del ERP por industria, permitiendo que las implantaciones sean más de software estándar, reduciendo tiempos de implantación, costes y riesgo. “Mejorando así los retornos de inversión de este tipo de proyectos y, sobre todo, reduciendo los TCO y facilitando la actualización de las versiones, que ha sido uno de los grandes desafíos de los usuarios de ERP”, concluye.

El ERP del futuro

¿Cuál es el retrato robot del ERP del futuro? Juan Antonio Fernández, consejero delegado de Unit4 Ibérica, es de la opinión que “cada vez más se necesitará un ERP mas ‘self-drive’ que contribuya de manera importante a la excelencia operacional, que además sea capaz de interactuar con más dispositivos, puesto que el IoT (Internet of the Things) ha venido para quedarse y ya está suficientemente maduro como para interactuar con los sistemas de gestión de manera operativa”.



En esta misma línea se sitúa Gustavo Brito, director general de IFS Ibérica, para quien Big Data e IOT harán que “los ERP evolucionen hacia capacidades mayores de uso de los datos y visualización de los mismos. La realidad aumentada también juega un gran papel en IOT, por ejemplo, la interacción entre máquinas y dispositivos y una cada vez menor inclusión de información en los sistemas de forma manual”. En definitiva, los próximos años la tendencia será incrementar la inversión en nuevos dispositivos inteligentes, ya que está demostrado que “la conexión Smart Device + Business Solution genera compañías y usuarios mucho más productivos y eficaces”, resume Brito.

Según la percepción de Sánchez-Aparisi, ahora se demandan sistemas que tengan toda la funcionalidad tradicionalmente asociada a los sistemas de ERP; pero que a la vez sean más rápidos, flexibles y sencillos de implementar; y que además se adapten a los procesos y perfiles de usuario de una empresa y no al revés. “Conceptos como usabilidad, auto-aprendizaje, personalización, movilidad, etc. están siendo importados de otros entornos hacia el mercado del software de gestión empresarial. Los ERP van a evolucionar en los próximos años hacia sistemas de gestión más abiertos, escalables e interconectables; de forma que optimicen la gestión de las empresas, unificando los procesos y eliminando las tradicionales barreras entre el back-office y el front-office”, augura el experto. Permitirán un acceso en tiempo real a los datos de negocio de una forma mucho más intuitiva y se podrá hacer desde cualquier dis-

SoftDoit señala que el 77,5% de las empresas españolas tienen una solución de ERP



El mercado mundial del ERP registra unos 49.900 millones de dólares, según IDC

positivo y en cualquier momento; facilitando además la conexión con otras aplicaciones que los usuarios quieran utilizar.

La hoja de ruta de Solmicro pasa por un sistema aliñado con todas las tendencias indicadas: “Un ERP muy potente, con mucha funcionalidad, despliegue en la nube, accesible desde cualquier dispositivo, con información en tiempo real que permita mejorar (IoT) y muy fácil de utilizar (Visual Computing, realidad virtual y aumentada)”.

On premise o cloud computing

A medio y largo plazo, también cabe preguntarse por las preferencias de los clientes y si se va a imponer el cloud sobre el on premise, o ambas están destinadas a convivir. Los proveedores se muestran muy entusiastas con la nube pero nadan y guardan la ropa en relación con el software on premise.

Para el portavoz de Tecnocon, las soluciones que nacen en la nube que se despliegan rápidamente para los clientes, tienen un retorno de inversión muy definido y garantizan la evolución por parte del fabricante sin necesidad de servicios de consultoría adicionales. “Como contra son menos flexibles que las soluciones on premise puesto que comparativamente permiten realizar muchas menos adaptaciones a medida. La tendencia es que las empresas adopten por lo menos algunas soluciones en cloud aunque puedan convivir en modelos híbridos con otras convencionales”, resume Bamonde. Gustavo Brito también cree en la cohabitación, “los proveedores debemos estar abiertos a ofrecer

nuestro ERP en ambas modalidades porque dependiendo de la complejidad de la compañía, el cliente requerirá una u otra”. Sánchez-Aparisi propone una vía intermedia para aquel tipo de clientes que no tiene una infraestructura propia pero tampoco encaja en los ERP estándar típicos de la nube. “Este tipo de cliente requiere tener su propia instalación personalizada; pero no puede asumir el coste de la inversión inicial y la gestión posterior de la infraestructura necesaria. Para este segmento de mercado, ha nacido el concepto de ‘Hybrid Cloud’ donde la solución tecnológica es similar a una instalación en las oficinas del cliente; pero se despliega como un servicio gestionado por el proveedor”, abunda.

Unit4 abandera el lema ‘Cloud your way’ a través del cual “el cliente decide cómo prefiere trabajar: en on-premises o en la nube. Y con la facilidad de cambiar de sistema en cualquier momento, sin ninguna dificultad”, según explica Fernández.

En Infor creen que “si las suites están adecuadamente verticalizadas, el cloud debe ser la respuesta más correcta, ya que los servicios de gestión de aplicaciones que se ofrecen deberían ser casi suficientes para mantener dichas suites siempre actualizadas y en perfecto estado de funcionamiento, alta disponibilidad, etc.”. En cualquier caso, van a ser compañeros de viaje puesto que “encontraremos que algunos de los procesos críticos no van a poder instalarse en la nube por diferentes motivos y el entorno híbrido va a ser el dominante en el futuro próximo”. ■

GRUPO SOLMICRO

Soluciones Integrales de Gestión para la empresa



20 años
solmicro



 **solmicro**
SOFTWARE PARA LA PYME **expertis**

- Fabricante nacional líder en ERP-CRM
- Departamento I+D propio.

 **solmicro**
SOFTWARE PARA LA PYME **expertis**
Verticales

- Industrial - Bodegas - Construcción
- Servicios - Ingenierías - B2B/B2C. Otros.

BI  **solmicro**
BUSINESS INTELLIGENCE **BI**

- Cuadros de mando por áreas de la empresa y sectores.
- Visor de cubos propio.

MIKR  **solmicro**
MARKETING E INTERNET DE RESULTADOS **MIKR**

Gestión Integral de Proyectos de e-Commerce, e-Marketing y e-Business integrado con ERP-CRM.

 **solmicro**
ERP-CRM **Cloud**

- Soluciones ERP-CRM en la Nube.
- Software en alquiler, pago por uso.

Alojamiento Plataforma Azure – Microsoft.

 **solmicro**
HERRAMIENTA DE DESARROLLO **engine**

Plataforma de Desarrollo de Aplicaciones ERP.

AHORA FREWAREahora FREWARE
ERP | CRM | SGA | BPM**IGNACIO HERRERO,**
DIRECTOR GENERAL

Dirección: Calle Ceramistes 19,
Polígono industrial Camí del Mar
46120 Alboraya (Valencia)

Web: www.ahora.es

Email: info@ahora.es

Teléfono: 963 021 000

Director General: Ignacio Herrero

Responsable de Desarrollo de Negocio:
José Antonio Miras

FICHA CORPORATIVA

Año de creación: 1992

AHORA Freeware es un desarrollador de software de gestión de origen español. Es una compañía pionera por comercializar sus soluciones bajo Modelo Freeware o, lo que es lo mismo, sin coste de licencias de usuario. Esta estrategia asegura a sus clientes los menores costes de adquisición, propiedad y actualización del mercado.

Además, trabaja bajo un marco de buenas prácticas: con presupuesto cerrado, garantía total de producto y servicio, y mantenimiento opcional y variable (a excepción de en AHORA Express, que traslada un mínimo coste de mantenimiento evolutivo).

Para poder mantener esta estrategia se apoya en una red de distribución nacional e internacional, que co-financia los costes de desarrollo y evolución del producto a través de cuotas mensuales. A día de hoy, AHORA Freeware cuenta con un total de 32 distribuidores a nivel nacional, y está afianzando su presencia internacional en diferentes países.

Esta estrategia Freeware permite a esta compañía dirigirse al mercado con un modelo diferenciado y que aporta un enorme ahorro a sus clientes.

OFERTA ERP

En AHORA Freeware cuentan con tres plataformas claramente diferenciadas:

En primer lugar, **AHORA Enterprise**, un conjunto de aplicaciones estándar que conforman un sistema de información completo, disponible en entorno Windows, web y dispositivos móviles. Da respuesta a procesos

ligados a la gestión comercial, económica y financiera (ERP), a la gestión de clientes (CRM) y el control integral de tareas, a los sistemas de gestión documental, al control de calidad (KM), al control de la producción (MRP) y a la logística avanzada (SGA).

Además ofrece la posibilidad de adaptarse a la gestión y control de los procedimientos departamentales e inter-departamentales propios y entre compañías (BPM, portal corporativo, portal del proveedor, etcétera). También cubre otras áreas tales como GMAO, SAT, TPV, Gestión de Proyectos, BI y un largo etcétera.

En segundo lugar, **AHORA Express**, muy ligado al anterior. Es un software de gestión para la micro y la pequeña empresa. Es una preconfiguración y preparametrización de su sistema de información completo, y no un producto diferente. Es esta 'escalabilidad' lo que lo hace ideal para pequeñas compañías que tengan previsto crecer, ya que podrán acceder a toda la funcionalidad de AHORA Enterprise cuando así lo necesiten y sin gasto de licencias ni migraciones de datos.

En tercer lugar, **FlexyGo**, una herramienta de ayuda para la generación de aplicaciones en tecnología .NET y arquitectura multicapa, que puede atacar a cualquier modelo de datos. Está especialmente dirigida al desarrollo de gestores de expedientes, CRM sectoriales y especializados, portales corporativos... pero también a cualquier proyecto BPM orientado a la gestión y control de procesos. Su amplia funcionalidad lo hace adecuado para un segmento muy amplio de empresas, así como para la Administración Pública. Es totalmente accesible desde cualquier explorador y desde dispositivos móviles, y puede generar Apps que funcionen de manera offline.



DATISA



ISABEL POMAR,
DIRECTORA COMERCIAL
Y DE MARKETING

Dirección: Calle Joaquín Turina 2,
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Teléfono: 917 159 268

Web: www.datisa.es

Twitter: @DatisaSoftware

Directora Comercial y de Marketing:

Isabel Pomar

FICHA CORPORATIVA

Datisa es uno de los principales desarrolladores de software de gestión empresarial para pymes en España. En sintonía con la estrategia de negocio de cada organización, el ERP de Datisa, disponible también para entornos cloud y modelos SaaS, ofrece una completa gama de soluciones que incluyen aplicativos financieros, de gestión comercial y compras, y programas para el control de la facturación y del almacén. Su objetivo es ayudar a las pequeñas y medianas empresas a gestionar con eficiencia sus procesos financieros y administrativos, ofreciendo soluciones innovadoras, diferentes y con valor añadido.

OFERTA ERP

Diferencia con valor añadido: 10 razones para elegir el ERP de Datisa

Además de una interfaz, acorde con los estándares establecidos por Windows, con una alta orientación al usuario y un soporte técnico con niveles de servicio superiores a los que ofrece la competencia, el ERP de Datisa presenta una serie de singularidades que le confieren un valor diferencial añadido. Estos elementos se resumen en los siguientes puntos:

- **La rentabilidad es lo primero.** El objetivo del ERP de Datisa es conseguir que las empresas que lo utilicen incrementen su rentabilidad, optimizando recursos y ahorrando tiempo y dinero.
- **Orientación al usuario.** El software de Datisa está altamente optimizado para que los usuarios puedan realizar las labores de gestión fácilmente, elaborar informes y utilizar la información de manera más intuitiva.
- **Servicio profesional personalizado.** El departamento de soporte de Datisa está ampliamente cualificado y en continua formación para ofrecer los niveles de servicios más elevados.

- **Toma de decisiones inteligente.** Una de las grandes fortalezas que puede aportar un ERP a las pymes es proporcionar la información necesaria para facilitar la toma de decisiones inteligentes.

• **Seguridad, estabilidad y fiabilidad.**

Conscientes de la gran inversión que supone un ERP, uno de los objetivos de Datisa, es que los usuarios consigan un elevado retorno a la inversión (ROI) sostenible en el medio y largo plazo, desarrollando productos robustos y estables.

• **Alta funcionalidad estándar.** En Datisa por el mismo precio se ofrece mucha más funcionalidad. Mientras que con otros programas es preciso comprar varios módulos, el estándar de Datisa es un paquete con la funcionalidad más amplia del mercado.

• **Migraciones e implantaciones rápidas y seguras.** Cuando hay que hacer una nueva implantación o una migración desde otro programa hay dos puntos fundamentales a tener en cuenta: que sea rápida y que sea segura. Además, el ERP de Datisa facilita la migración y la conexión con otros softwares.

• **Alta modularidad.** Los programas de Datisa crecen hasta donde quiera la organización. Sus módulos abarcan una amplia funcionalidad a distintos niveles lo que permite que se adapte a las necesidades del momento.

• **Filosofía multiservicio.** Si una empresa no cierra con cada año fiscal, ¿Por qué lo hace tu contabilidad? Gracias a la filosofía multiejercicio, el ERP de Datisa permite obtener información para la toma de decisiones con perspectiva histórica y mantener los niveles de trabajo independientemente de los cierres fiscales.

Productos destacados

De los productos de la firma destacan:

Gesda para la Gestión Comercial; **Speedy Coda** para la Contabilidad General; **Tesda** para la Gestión de Tesorería; **Inmda** para la Gestión de Inmovilizado; **Gesda TPV** para la gestión en los puntos de Venta y **Giranda** para la Gestión de Establecimientos Especialistas en Neumáticos. Datisa, además, ofrece otras dos soluciones de gestión verticales: **Gesda H**, para la Gestión Comercial en el sector de la hostelería y **ResdaWin** para la gestión de restaurantes.

GRUPO I68



ISABEL BUSTO,
DIRECTORA GENERAL

Dirección: Zuatzu Kalea 4,
20018 San Sebastián (Gipuzkoa)

Web: www.grupoi68.com

Email: sansebastian@es.grupoi68.com

Directora General: Isabel Busto

FICHA CORPORATIVA

Año de creación: 1985

Plantilla: 95

Grupo i68 aporta Soluciones de gestión para pymes industriales, comerciales y de servicios.

OFERTA ERP

Grupo i68 es una de las empresas desarrolladoras de software ERP para empresas con facturación entre 3 y 100 millones de euros. Ha implantado más de 600 proyectos de su solución izaro ERP.

A lo largo de los últimos 30 años, Grupo i68 ha invertido más de 20 millones de euros en I+D para desarrollar su ERP. Actualmente cuenta con casi 100 profesionales que implantan proyectos a nivel nacional e internacional (China, India, República Checa, México, Serbia, Polonia, Portugal, etc.). Dispone de oficinas en Madrid, San Sebastián, Bilbao, Gijón y Sao Paulo. Ha sido reconocida como mejor empresa de servicios de Gipuzkoa por la Cámara de Comercio y con el Premio a la Nueva Cultura de Empresa de la Asociación de Empresarios de Gipuzkoa.

- **Izaro ERP:** La solución perfecta para empresas de fabricación discreta. Dispone de módulos adicionales para empresas altamente exigentes, como:
 - APS / ASPROVA: Planificación de la producción a capacidad finita
 - MES : Control y mejora de la producción
 - MMS: Mantenimiento en planta
 - SPC: Control estadístico de procesos
 - ADS: Configurador de ofertas y productos (3D y Web)
- **Izaro Automotive:** El ERP específico para los fabricantes de componentes de automoción. Más de 100 empresas de este sector utilizan Izaro Automotive.
 - EDI: Emisión, Recepción y Gestión de mensajes vía EDI para cualquier normativa Odette, Edifact, Fordnet, VDA...
 - Gestión de embalajes retornables para referencia cliente y artículo, con gestores

propios o externos asociado a etiquetas particulares.

- Gestión de almacenes reguladores tanto en cliente, proveedor o centro logístico, con seguimiento y gestión de Autofacturas.
- Completa gestión de industrialización de la pieza con logística puntual y logística para fabricación en serie.

Integración de Gestión documental desde el CAD hasta las tareas de planta. Trazabilidad de la información y de la documentación

Izaro Distribución: La solución para empresas distribuidoras, preocupadas por optimizar las ventas y la logística.

- Venta multicanal (B2B, autoventa, tiendas propias o de terceros, shop-in-shops, etc.)
- CRM
- WMS: gestión física de almacenes con optimización de movimientos logísticos
- TPV

Izaro EPM (Gestión de Proyectos): ERP específico para empresas que trabajan con proyectos, como ingenierías, fabricantes de piezas a medida o instalaciones.

- Integración con herramientas CAD
- Imputación de costes, gastos, coberturas y márgenes asignados a tareas
- Planificación con gráfica PERT
- Seguimiento gráfico de cumplimiento de plazo y costes de cada proyecto
- SAT. Servicio de Asistencia Técnica

Izaro RRHH: Solución para los departamentos de RRHH actualizada sistemáticamente con todos los cambios legales:

- Personal y nóminas
- Gestión de personas
- Control de presencia
- Portal del empleado
- Prevención de riesgos laborales

Izaro ERP cuenta en su versión estándar con **Gestión Documental** y **BPM**. Utiliza tecnología MicroStrategy para desarrollar **Izaro Business Intelligence**, que dispone desarrollos estándar para todas las áreas de negocio. **Izaro ERP** puede ser accesible desde cualquier dispositivo con acceso a Internet con la funcionalidad **Izaro web**, sin necesidad de instalar nada en el dispositivo.

MICROSOFT



CRISTINA LANZAGORTA,
DIRECTORA DE
MICROSOFT DYNAMICS
EN ESPAÑA

Dirección: Paseo del Club Deportivo 1, Centro Empresarial La Finca Edificio 1, 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Teléfono: 902 197 198

Teléfono Microsoft Dynamics: 900 838 438

Web: www.microsoft.es

y www.microsoft.es/dynamics

CEO: Pilar López

FICHA CORPORATIVA

Año de Creación: 1975

Año de creación de la filial española: 1988

Plantilla a nivel mundial: 118.584 personas

Plantilla en España: 650 personas

Partners a nivel mundial: 430.000 partners

Partners activos en España: 6.500

Microsoft es la compañía líder en plataformas y productividad para el mundo 'mobile-first, cloud-first', y su misión es ayudar a cada persona y a cada organización en el planeta, a hacer más en su día a día.

OFERTA ERP

Fundada en 1975 por Bill Gates, Microsoft tiene su sede en Redmond, Washington, Estados Unidos. La compañía es el líder mundial de software, servicios y soluciones, que ayudan a las personas y a las empresas a desarrollar todo su potencial. Entre sus productos estrella para la empresa está toda la gama de sistemas operativos Windows, los dispositivos 2 en 1 Surface, los smartphones Lumia, la suite de productividad Office, SQL Server, los servicios en la nube de Azure o las soluciones de gestión que se engloban bajo la marca Microsoft Dynamics. Dentro de estas se incluyen las soluciones ERP:

Microsoft Dynamics NAV: La última versión, Dynamics NAV 2016, ya está disponible en todo el mundo, con una amplia oferta de nuevas funcionalidades para ayudar a la pequeña y mediana empresa a crecer en un mundo donde la movilidad y el cloud computing son claves para el éxito. Microsoft Dynamics NAV es una solución de gestión empresarial multilingüe y multidivisa que ayuda a más de 117.000 empresas de todo el mundo a gestionar su contabilidad y finanzas, su cadena de suministro, servicios profesionales y sus operaciones. Con Microsoft

Dynamics NAV los clientes pueden comenzar con los módulos que necesiten y añadir componentes fácilmente a medida que cambien las necesidades de su empresa, contando con el apoyo de más de 100 partners certificados. En la nube de Microsoft o en sus propios servidores, el usuario decide. Además, Microsoft Dynamics NAV se integra perfectamente con Office, Skype, Azure y Yammer, pudiéndose conectar al instante con todos los puestos. Con Microsoft Dynamics, se puede añadir colaboración y productividad a cualquier dispositivo y en cualquier lugar, aunando el correo electrónico, el calendario y archivos con datos, informes y procesos empresariales, obteniendo una experiencia integrada que ninguna otra solución independiente de planificación de recursos empresariales (ERP) puede proporcionar. Bodegas Marqués de Cáceres, GMV o Imaginarium son algunos de los clientes que han aumentado su negocio con Microsoft Dynamics NAV.

Microsoft Dynamics AX: El reciente lanzamiento de la última versión de Microsoft Dynamics AX, aprovecha el poder de la nube y el análisis de datos a través de BI, para ayudar a las organizaciones a transformar sus negocios a través del desarrollo de espectaculares experiencias de cliente. Dynamics AX es una solución eficaz de planificación de recursos empresariales (ERP), fácil de utilizar, con acceso a información en tiempo real en cualquier dispositivo y lugar, y que ayuda a sacar partido de las oportunidades de negocio. Microsoft Dynamics AX permite a sus usuarios tomar decisiones más inteligentes, rediseñar los procesos empresariales más rápidamente e impulsar el crecimiento de la empresa. El ERP de Microsoft ayuda a los clientes a gestionar todo su negocio, desde las finanzas, proporcionando a los profesionales financieros la información del negocio que necesitan, a las operaciones gracias a la gestión de la fabricación y la cadena de suministros, pasando por la tecnología y la parte comercial, creando experiencias excepcionales en la interacción con los clientes. El equipo Lotus F1 o Covirán han incrementado el ritmo de su negocio gracias a Dynamics AX.

PHC SOFTWARE



MANUEL DOMÍNGUEZ,
COUNTRY MANAGER

Dirección: Avenida de Castilla 2, Edificio Francia Parque Empresarial
28830 San Fernando de Henares (Madrid)

Web: www.phcsoftware.com

Teléfono: 912 311 319

Email: informacion@phcsoftware.com

CEO: Ricardo Parreira

Country Manager España: Manuel Domínguez

FICHA CORPORATIVA

Año de creación: 1989

Número de empleados: 174

En PHC Software pensamos que la libertad para el cambio en las empresas solo es posible a través de un software de gestión espectacular. Por ello, desde hace más de 26 años, nos dedicamos a desarrollar soluciones de gestión empresarial inteligentes, atractivas y completas que proporcionan flexibilidad, rapidez y éxito para el negocio de nuestros clientes.

Más de 132.000 usuarios de más de 29.000 empresas en todo el mundo ya confían en nuestra tecnología, cuya extraordinaria capacidad de adaptación y personalización la hace ideal tanto para pymes como para grandes empresas de multitud de sectores diferentes.

PHC cuenta con presencia en España, Portugal, Reino Unido, Mozambique, Angola y Perú, y cerró el año 2015 con más de 400 partners certificados.

OFERTA ERP

PHC CS es la potente línea de soluciones para la gestión de las áreas críticas de cualquier empresa, desde gestión, facturación, ventas y clientes a producción, soporte, logística, flota... La gran flexibilidad y adaptabilidad de PHC CS permite dar respuesta a cualquier necesidad de la empresa, sin importar su tamaño, a través de las tres gamas de productos existentes: PHC CS Corporate, enfocado para el día a día de pequeñas empresas; PHC CS Advanced, que ofrece una excelente flexibilidad

para pymes; y PHC CS Enterprise, con una capacidad de adaptación máxima para medianas y grandes empresas.

PHC CS está integrado por diferentes tipos de soluciones. PHC CS Desktop, disponible on premise y en cloud, es una completa línea que cubre de manera integral el día a día de cualquier empresa, incluyendo facturación, tesorería, clientes, proveedores, análisis... Además de una gestión transversal del negocio, PHC CS Desktop está integrado por otras soluciones específicas para sectores y áreas como el retail, con PHC CS TPV desktop; soporte y atención al cliente, con PHC CS Soporte desktop; gestión comercial, con PHC CS CRM desktop; logística y distribución, con PHC CS Logística desktop, o gestión de parques de vehículos, con PHC CS Flota desktop, entre otras soluciones.

Por otra parte, PHC CS Web es la respuesta de PHC al desafío de la movilidad en las empresas de hoy. Este conjunto de soluciones está diseñado para ser accesible desde cualquier lugar y dispositivo móvil, lo que permite a las empresas eliminar las barreras físicas y gestionar sus negocios como, donde y cuando lo necesiten. Esta línea está integrada por las soluciones de gestión, CRM, soporte, equipos y proyectos, áreas críticas donde es fundamental poder trabajar desde cualquier lugar.

Por último, PHC también dispone de una robusta y potente solución para la industria y producción, PHC CS Manufacturer, una herramienta que aporta una extraordinaria capacidad de planificación, programación, ejecución y control sobre todo el proceso de fabricación.

Los productos PHC aprenden cuando la empresa aprende, cambian cuando la empresa cambia. De esta manera, cada decisión es registrada, procesada y está disponible para su análisis e investigación. Para PHC, esto significa tener la capacidad para tomar decisiones con conocimiento y confianza. Para PHC, esto es Business At Speed.



SOLMICRO



JUSTINO MARTÍNEZ SALINAS,
DIRECTOR GENERAL

Dirección: Calle Ibaizabal Bidea Edificio 500, Planta 0 Parque Tecnológico de Bizkaia, 48160 Derio (Bizkaia)
Web: www.solmicro.com
Teléfono: 902 540 362 / 944 271 362
e-Mail: solmicro@solmicro.com
Director General: Justino Martínez Salinas

FICHA CORPORATIVA

Año de creación: 1994
Facturación anual: 3 millones de euros
Plantilla: 50

Solmicro es el líder nacional de los fabricantes de software de gestión ERP-CRM en España. Con 20 años de historia y un equipo de más de 300 profesionales (personal propio y red de distribuidores certificados), está presente a escala internacional a través de su consolidado canal de distribución en Chile, Ecuador y Colombia.

Es partner ISV de Microsoft desde 2002 y Gold Certified Partner desde 2005, la más alta calificación como desarrollador e integrador de soluciones en entorno Windows. En 2011 fue el primer fabricante en migrar su ERP-CRM a la nube, Azure.

OFERTA ERP

Solmicro-eXpertis ERP-CRM: Software de gestión personalizable y fácil de configurar, desarrollado bajo una arquitectura de tres capas que garantiza la máxima seguridad. Se compone de módulos funcionales, lo que le convierte en un ERP escalable y muy flexible.

Cuenta con 9 desarrollos verticales específicos para cada sector de actividad: industrial, ingenierías, alquiler de maquinaria, bodegas, construcción, gestión de inmuebles, instaladoras, servicios y agropecuario.

Su funcionalidad es muy completa, con módulos claramente diferenciadores: calidad, mantenimiento, recursos humanos, e-commerce, EDI, EIM, proyectos, programación de la producción, configurador de productos, gestión documental y filiales.

Solmicro constituye una excepción en el sector por compartir los códigos de programación de su ERP-CRM con sus clientes y

distribuidores. Esto les proporciona un alto grado de independencia que perciben como un importante valor añadido.

¿Su mejor garantía? Las más de 1.000 implantaciones realizadas en empresas clientes, con más de 20.000 usuarios. Algunos de los clientes que han confiado en Solmicro son: JMA, Bueno Hermanos (3 Claveles), IZAR Cutting Tools, CIE Automotiva, Marqués de Murrieta, Erreka, Clínica Universidad de Navarra, Pedro del Hierro, Kutxabank, Familia Martínez Bujanda, Grupo Gureak...

Otras líneas de servicio: Solmicro ha evolucionado hasta convertirse en un proveedor global de soluciones integrales de gestión empresarial. Actualmente cuenta con otras cuatro líneas de negocio que complementan su oferta de software ERP-CRM:

- **Solmicro BI**, solución de Business Intelligence. Permite poner en marcha los cuadros de mando generales de forma muy rápida. Tiene su propio visor de cubos, que pone al alcance de consultores o equipos desarrolladores de proyectos BI con Analysis Services SQL Server.
- **Solmicro Cloud**, solución que reporta todos los beneficios de Solmicro-eXpertis: proyectos a medida llave en mano y personalizados, amplia funcionalidad, solución escalable, asesoramiento, formación, etc.; y las ventajas del modelo cloud: sin inversión inicial ni servidores propios, acceso a la información desde cualquier lugar y con la garantía de seguridad de Microsoft.
- **Solmicro MKR**, Marketing e Internet de Resultados, gestión integral de proyectos de e-Business, e-Commerce y e-Marketing, integrando toda la estrategia en los sistemas de gestión ERP-CRM del cliente.
- **Solmicro-eNgin**, plataforma de alta productividad para el desarrollo y configuración de aplicaciones informáticas. Junto con la entrega del código fuente, proporciona altos niveles de autonomía e independencia a los usuarios.

WOLTERS KLUWER



JOSEP ARAGONÉS,
DIRECTOR GENERAL

Dirección: Avenida de Carrilet 3, 08902 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

Web: www.wolterskluwer.es

Teléfono: 902 330 083

Director General: Josep Aragonés

Director de Negocio: Tomàs Font

Director Comercial Mass Market: Xavier Ciauriz

FICHA CORPORATIVA

Año de creación: 1980

Wolters Kluwer es la compañía líder mundial en software de gestión, información y servicios para despachos profesionales y empresas, con una cifra de negocio de 4.208 millones de euros anuales (2015) y más de 19.000 empleados en todo el mundo. En España, Wolters Kluwer es la única compañía que ofrece soluciones integrales de software de gestión, información, servicios y formación a Pymes (**a3ERP**), Despachos Profesionales (**a3ASESOR**) y Departamentos de Recursos Humanos (**a3EQUIPO**), que son el referente y la ayuda imprescindible para mejorar su eficiencia y competitividad. Wolters Kluwer cuenta con más de 260 partners autorizados en toda España, altamente especializados y certificados para ofertar las soluciones de la compañía, asesorar técnicamente a los clientes, efectuar el proceso de implantación de las soluciones y colaborar activamente en el proceso de puesta en marcha.

OFERTA ERP

a3ERP es la solución integral de gestión para pymes de Wolters Kluwer, que aporta una visión 360° de todos los procesos productivos y administrativos de la empresa mediante su CRM, TPV, Facturación, Contabilidad, Nóminas, Gestión Documental, etc., optimizando recursos, simplificando procesos y ayudando en la toma de decisiones para una gestión eficiente, con las máximas prestaciones de análisis y control y en un entorno de trabajo único. Es una solución de gestión empresarial adaptable, potente y de uso intuitivo, diseñada para responder a las necesidades de las pymes, por lo que puede crecer al ritmo que lo haga cada negocio, evolucionando en funcionalidades y puestos de trabajo. **a3ERP** se adapta al 100% a cada empresa, sea cual sea su estructura, con cuatro versiones que responden a las necesidades específicas

de profesionales independientes, autónomos y microempresas, pequeñas empresas y medianas y grandes empresas:

- **a3ERP** | base: Autónomos y Microempresas
- **a3ERP** | profesional: Pequeñas Empresas
- **a3ERP** | plus: Pymes
- **a3ERP** | premium: Medianas y Grandes Empresas

a3ERP se ajusta también a las necesidades de las empresas independientemente de su sector de actividad con soluciones verticales especializadas por sectores, como TPV táctil para la restauración, la gestión de almacenes, talleres, construcción, funerarias y tanatorios, etc. Además, **a3ERP** se integra con **a3ASESOR**, la solución integral de gestión para despachos profesionales, estableciendo una colaboración óptima entre las pymes y las asesorías, que pueden intercambiar información de forma ágil, fiable y segura. Gracias a esta conectividad, las pymes pueden dedicar el 100% de su tiempo a su negocio y ser mucho más eficientes en su gestión.

Wolters Kluwer hace una decidida apuesta por el cloud computing y la movilidad con el desarrollo de soluciones en la nube y móviles que permiten a las empresas y profesionales gestionar sus negocios desde cualquier dispositivo y cualquier lugar. En este sentido, la compañía acaba de lanzar la solución **a3ERP | sales mobility**, que permite realizar, desde una tablet o smartphone, todas las gestiones relacionadas con el cliente in situ, durante la visita, y sincronizar toda la información generada en esta app con **a3ERP**. Esta solución, disponible tanto para iOS como para Android, está enlazada a una plataforma que proporciona utilidades de consulta avanzada Business Intelligence.



AQUA ESOLUTIONS



PEDRO LUIS RAMOS,
DIRECTOR GENERAL

Dirección: Avenida de Bruselas 5, 28108 Alcobendas (Madrid)
World Trade Center, Moll de Barcelona s/n, 08039 Barcelona
Teléfono: 902 101 400
Web: www.aquaesolutions.com
Correo electrónico: info@aquaesolutions.com
Director General: Pedro Luis Ramos

OFERTA ERP

Aqua eSolutions, proveedor de referencia en software empresarial, ha estrenado hace tan solo dos meses la edición más evolucionada de su Solución ERP, Aqua eBusiness Suite 2016, con foco en bots empresariales, integración eCommerce y edición web. Nuevas funcionalidades, prestaciones y mejoras que confirman su continua apuesta por la I+D+i, para ofrecer de forma permanente a las medianas y pequeñas empresas, las más innovadoras soluciones.

La compañía sigue apostando por las soluciones ERP con especialización sectorial; soluciones sectoriales estandarizadas que se adaptan de manera nativa a las necesidades especiales y únicas de cada mercado y actividad, con la ventaja que supone que la solución estándar y la solución sectorial, estén desarrolladas por el mismo fabricante, manteniendo total coherencia en desarrollos, versiones y actualizaciones.

Sin lugar a dudas, el principal valor diferencial de las soluciones desarrolladas por Aqua eSolutions, frente a otros ERP sigue siendo, por una parte, su gran capacidad de adaptación, que permite al usuario personalizar, extender y evolucionar la solución, tolerando cambios de versión, y por otra, su gran flexibilidad gracias a un servidor propio de bots empresariales que permite integrarse fácilmente con cualquier programa externo compartiendo datos y procesos: tiendas online, portales web, apps o antiguos protocolos.

DATADEC GROUP



VICENTE SERRANO,
DIRECTOR GENERAL

Dirección: Calle Sureres 1 - 1º, 46014 Valencia
Web: www.datadec.es
Teléfono: 902 481 048
Director General: Vicente Serrano
Director de Ventas Cliente Final: Arturo Rubio
Director de Desarrollo de Canal: Javier Alonso

OFERTA ERP

En DATADEC son especialistas en el desarrollo y consultoría de aplicaciones de gestión para la mediana y gran empresa. Con más de 30 años de experiencia, su visión es resolver de manera completa, integrada y modular las necesidades de gestión de sus clientes, a través de un amplio portafolio de soluciones:

- ERP multisectoriales (alimentación, distribución, fabricación, mueble,

residuos), cubriendo la gestión de las áreas comercial, logística, fabricación, finanzas y RRHH (Suite EXPERT ERP)

- Gestión avanzada de almacenes (EXPERT SGA)
- Gestión de la relación con clientes (EXPERT CRM)
- Soluciones de movilidad para la fuerza comercial y flotas de vehículos (EXPERTMOVIL)
- Gestión de procesos de negocio (EXPERT BPM)
- Cuadros de mando (EXPERT ANALYTICS)
- Facturación electrónica, digitalización certificada y custodia en la nube (Suite LEGALFACTURAe)

Pioneros desde el año 2000 en ofrecer soluciones en modalidad CLOUD (suite EXPERT XRM), alojadas en un data center propio.

IFS IBÉRICA



GUSTAVO BRITO,
DIRECTOR GENERAL

Dirección: Parque Euronova. Ronda de Poniente 16, planta 2º. Módulo B. 28760 Tres Cantos (Madrid)

Web: www.ifsworld.com/es-es/

Email: ifsiberica@ifsworld.com

Teléfono: 918 062 345

Director General: Gustavo Brito

Directora de Marketing: Ana Cerbilla
ana.cerbilla@ifsworld.com

OFERTA ERP

IFS es una empresa global que diseña, desarrolla y vende IFS Applications, un ERP centrado en la gestión de proyectos, fabricación, cadena de suministro, mantenimiento (EAM) y servicios. Su última versión además está diseñada para que el usuario acceda y trabaje en el ERP a través de dispositivos móviles como smartphones, smartwatches, smartglasses, tablets y ordenadores híbridos. IFS Applications está traducida a 22 idiomas y está adaptada a

las normativas legales y contables de 54 países.

IFS posee más de 2.400 clientes en todo el mundo como Emirates, France Telecom, Yoigo, Torresol Energy, Casino Gran Madrid, Tres Gargantas, Aludium, Grupo Bial, Toyota Lanka, Jotun, Nec, Olympus, Oriflame, Veolia Water, entre otros.

IFS invierte de forma continuada en su único producto IFS Applications para que evolucione a la misma velocidad que la tecnología, y acompañe a las empresas en el futuro. En este momento sus clientes ya pueden disfrutar de Internet de las cosas, la visualización en 3D, el reconocimiento por voz y la integración de datos públicos.

TECNOCOM



SEBASTIÁN BAMONDE,
DIRECTOR UNIDAD
DE NEGOCIO ERP

Dirección: Calle Miguel Yuste 45, 28037 Madrid

Web: www.tecnocom.es

Teléfono: 901 900 900

Consejero Delegado: Javier Martín

Director Unidad de Negocio ERP: Sebastián Bamonde

OFERTA ERP

Tecnocom es una de las cinco primeras empresas del sector de las Tecnologías de la Información en España y líder en el mercado de Latinoamérica. Cuenta con una amplia experiencia en Consultoría de Negocio y en Implantaciones de Soluciones de Gestión Empresarial (ERP y CRM) y una amplia oferta que abarca todo el espectro de Soluciones y Servicios, dando cobertura a todos los sectores ya sean de ámbito público o privado.

La Unidad de Negocio ERP genera un volumen de negocio cercano a 30

millones de euros. Cuenta con seis Centros de Servicios en España y cuatro en Latinoamérica donde trabajan más de 600 profesionales. Un modelo de servicio especializado que cubre las áreas técnicas y funcionales de las empresas con cobertura 24x7x365 y acuerdos ANS. Mantiene alianzas principalmente con SAP y Microsoft para ofrecer soluciones certificadas -bajo modelos de venta on premise y on demand- a clientes de España y Latinoamérica. Estos acuerdos permiten la venta de licencias de software, la prestación de servicios de consultoría y la oferta de soluciones cloud.