

<b>Nombre</b>	Soluciones CRM	
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión	
<b>Descripción y principales características</b>		
<p>Desde el primer contacto hasta el servicio posterior a la venta, una solución CRM permite hacer un seguimiento de las actividades relacionadas con los clientes, mejorar la efectividad de las ventas, proporcionar un mejor servicio al cliente y crear relaciones rentables con ellos.</p> <p>El objetivo es por tanto tener un control de los clientes, reales y potenciales, y la capacidad de poder explotar ese conocimiento mediante informes.</p> <p>Las principales áreas que suelen cubrir son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de campañas</li> <li>• Seguimiento de oportunidades</li> <li>• Gestión de las acciones comerciales</li> <li>• Gestión de ofertas</li> <li>• Servicio post-venta</li> </ul> <p>En el mercado hay múltiples ofertas de productos CRM y es labor de la empresa el discernir qué producto de entre todos los existentes se adapta más a sus requerimientos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Con los CRM online, se ahorran inversiones iniciales, de instalación, mantenimiento y de actualizaciones disponiendo de la aplicación por una cuota fija al mes con soporte técnico incluido. Hay que tener en cuenta que si Internet cae no se podrá acceder a la aplicación, y que al pagar una cuota reducida al mes a largo plazo saldrá más caro que comprar una solución propietaria.</li> <li>• El número de los usuarios que utilizará la aplicación</li> <li>• Las funcionalidades básicas que se quieren tener</li> <li>• Facilidad de uso</li> </ul>		
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>		
<p>Antes de automatizar la labor comercial en una herramienta hay que saber los procesos de negocio existentes y hay que tener presente que la implantación de software de estas características no es inmediata, requiere tiempo de configuración, de introducción de datos para luego sacarle partido.</p>		
<b>Valor añadido para el negocio</b>		
<p>El valor añadido que proporcionan estas soluciones es el de optimizar la labor comercial en la empresa y el de proporcionar un seguimiento de clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite tener un control de qué clientes se tienen, y que productos han comprado. De esta manera, se le puede hacer "cross selling" y ofrecerle otros productos similares, que puedan encajarle con los productos anteriormente adquiridos.</li> <li>• Se pueden sacar estadísticas de los clientes, ventas por cualquier tipología que tenga: por producto, por demografía, por edad, por importes.</li> <li>• Transformar cada punto de contacto en una oportunidad de marketing y aprovechar el potencial oculto dentro de la base de datos de los clientes.</li> <li>• Crear listas altamente dirigidas y asociarlas con campañas y compañías</li> <li>• Mejor gestión del "flujo de efectivo" con una buena gestión de las ventas.</li> <li>• Permite realizar una planificación y seguimiento de las actividades del equipo comercial.</li> </ul>		
<b>Tipo de Inversión</b>	<b>Tiempo de Implantación</b>	
MEDIA-ALTA	MEDIO-LARGO	

## Casos de Éxito

### Aplicaciones

Nombre	Precio	Ventajas	Inconvenientes	Dificultad
SugarCRM	Gratuita	Solución muy probada en empresas	Tiene versión en la nube, pero es de pago	ALTA
Salesforce	Desde 4€/usuario/mes	Solución muy probada en empresas		ALTA
Mogo CRM	11\$/usuario/mes	Integrado con Google Apps		MEDIA
Capsule CRM	Gratuita	Sencilla, para gestionar contactos		MEDIA

<b>Sugar CRM</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.sugarcrm.com/es">http://www.sugarcrm.com/es</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p><b>SugarCRM</b> es un paquete de CRM considerado como la alternativa principal al CRM Online desarrollado por Salesforce.com. Tiene dos versiones, la libre y la propietaria. SugarCRM es un proyecto desarrollado por la empresa estadounidense SugarCRM Inc. Es el principal proveedor mundial de código abierto de software CRM para empresas de todos los tamaños. Sugar se adapta fácilmente a cualquier entorno empresarial, sea cual sea el tamaño de la empresa. Su arquitectura de código abierto permite, además, personalizar la aplicación, adaptándola a su modelo de negocio, sin olvidar que la filosofía CRM se basa siempre en el cliente.</p> <p>Sus principales características son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de contactos</li> <li>• Gestión de oportunidades</li> <li>• Gestión de ventas</li> <li>• Tareas y actividades</li> <li>• Campañas de marketing</li> <li>• Calendario corporativo</li> <li>• Gestión documental</li> <li>• Correo electrónico</li> <li>• Páginas personales</li> <li>• Tablas y gráficos</li> <li>• Gestión de proyectos</li> <li>• Gestión de casos</li> <li>• Gestión de incidencias</li> <li>• Directorio empleados</li> <li>• Distribución RSS</li> <li>• Recogida de llamadas.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de un CRM son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.</li> <li>• Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.</li> </ul> <p>En cuanto a los aspectos a tener en cuenta son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El CRM es una solución generalista para empresas independiente de su tipología. Por ello suele ser común el realizar adaptaciones o personalizaciones para adecuar ciertos procesos a alguna especificidad de negocio en la empresa en que se implanta. Se debe valorar la necesidad real de hacer estos desarrollos respecto de las ventajas que aporta o si es conveniente por el contrario adaptarse al estándar.</li> <li>• Dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación de CRM: sistemas, funcional y desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&amp;M o por compra de bolsa de horas o jornadas.</li> </ul>	
<b>Casos de Éxito</b>	

Descarga	Soporte / Ayuda
<a href="http://www.sugarcrm.com/crm/download/sugar-suite.html">http://www.sugarcrm.com/crm/download/sugar-suite.html</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferentes páginas de utilidad son:               <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.sugarcrm.com/crm/support">https://www.sugarcrm.com/crm/support</a></li> <li><a href="http://www.sugarcrm.com/crm/university">http://www.sugarcrm.com/crm/university</a></li> <li><a href="http://www.sugarcrm.com/crm/index.php?option=com_docs&amp;edition=PRO&amp;Itemid=374">http://www.sugarcrm.com/crm/index.php?option=com_docs&amp;edition=PRO&amp;Itemid=374</a></li> </ul> </li> <li>• Guía del fabricante en Inglés:               <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="http://www.sugarcrm.com/crm/resources">http://www.sugarcrm.com/crm/resources</a></li> </ul> </li> <li>• Recursos de desarrollo               <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="http://www.sugarforge.org/">http://www.sugarforge.org/</a></li> </ul> </li> </ul>
<h3>Coste</h3>	
<p>La herramienta es gratuita, se puede descargar, instalarla y configurarla uno mismo. No obstante, suele ser conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema lo cual supone un coste añadido.</p> <p>Existe un modelo 'en la nube' que se puede adquirir de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Community edition: gratuita</li> <li>• Professional: 35 \$/mes por usuario</li> <li>• Corporate: 45 \$/mes por usuario</li> <li>• Enterprise: 60 \$/mes por usuario (incluye opción del despliegue en cloud)</li> <li>• Ultimate: 150 \$/mes por usuario (incluye opción del despliegue en cloud)</li> </ul> <p>Incluye hosting, soporte, backup y posibilidad de despliegue insitu o en la nube</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta</li> <li>• Carga de datos en la aplicación</li> <li>• Tiempo de recursos para configurar y parametrizar la herramienta</li> <li>• Tiempo de recursos para alimentar la herramienta</li> <li>• Tiempo de recursos para definir los informes</li> </ul>	
<h3>Principales hitos de implantación</h3>	
<p>Los principales hitos de implantación de un aplicativo CRM son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilitar los entornos de trabajo (si no se trabaja en la nube): al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.       <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones</li> <li>○ Instalación de Software</li> </ul> </li> <li>• <i>Análisis</i> de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.</li> </ul>	

- *Diseño* de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en el CRM y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta si fueran necesarias
  - Estrategia de traspasos de datos: maestro de clientes, oportunidades en curso,...
- *Construcción y pruebas*: en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- *Arranque*: una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- *Soporte post-producción*: resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

El tiempo de instalación suele oscilar entre dos y seis meses aproximadamente. Este tiempo podrá ser mayor o menor en función del tiempo y los recursos dedicados a la parametrización y configuración de la herramienta. Otro factor que influirá en el tiempo de implantación es la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que lo realiza.

<b>Sales Force</b>	<b>URL:</b> <a href="https://www.salesforce.com/">https://www.salesforce.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Un CRM, es un software para la administración de la relación con los clientes, incorpora sistemas informáticos de apoyo a la gestión de las relaciones con los clientes, a la venta y al marketing. Con este significado CRM se refiere al sistema que administra un almacén de datos con la información de la gestión de ventas y de los clientes de la empresa.</p> <p>Salesforce.com proporciona aplicaciones de software CRM a modo de -pago por servicio- en Internet. El uso de las aplicaciones permite gestionar el equipo de ventas, rastreando los datos de los clientes y ofreciendo mejores servicios.</p> <p>Salesforce ha desarrollado un sistema de gestión de la información y las interacciones con clientes basado en la sencillez. El sistema compila toda la información requerida (hojas de cálculo, los correos electrónicos y las bases de datos) en un único punto y es accesible desde cualquier lugar.</p> <p>Características principales de esta herramienta son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil de usar. Permite conectarse desde cualquier lugar, ver y actualizar datos de clientes, así como trabajar con los compañeros.</li> <li>• Sin complicaciones de software, no es necesario comprar, instalar o actualizar software. Con las aplicaciones basadas en Web las actualizaciones son automáticas, lo que permite al cliente tener la versión más reciente. Asimismo todas las personalizaciones e integraciones permanecen tras cada actualización.</li> <li>• Pago por servicio. Con Salesforce CRM, no hay tarifas iniciales, se paga por servicio. Las actualizaciones a las versiones de la aplicación más recientes están incluidas en la suscripción.</li> <li>• Posibilidad de personalizar el software. Salesforce CRM le facilita la personalización de la aplicación: para que se ajuste a las necesidades exclusivas de la empresa y del sector.</li> <li>• Seguridad. Salesforce.com se asegura de que los datos de los clientes estén protegidos con medidas como seguridad física, cifrado de datos, autenticación de usuarios y seguridad de aplicaciones, entre otras. Mediante los últimos avances en protección mediante cortafuegos, sistemas de detección de intrusiones y productos de seguridad propios.</li> <li>• Liderazgo en el negocio social. Todos los productos están diseñados con redes sociales integradas para que puedan llegar a las personas relevantes de una transacción e interactuar con ellas desde cualquier lugar.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de un CRM son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.</li> <li>• Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.</li> </ul> <p>En cuanto a los aspectos a tener en cuenta son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El CRM es una solución generalista para empresas independiente de su tipología. Por ello suele ser común el realizar adaptaciones o personalizaciones para adecuar ciertos procesos a alguna especificidad de negocio en la empresa en que se implanta. Se debe valorar la necesidad real de hacer estos desarrollos respecto de las ventajas que aporta o si es conveniente por el contrario adaptarse al estándar.</li> <li>• Dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación de CRM: sistemas, funcional y</li> </ul>	

desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&M o por compra de bolsa de horas o jornadas.

### Casos de Éxito

Descarga	Soporte / Ayuda
<a href="https://www.salesforce.com/es/form/signup/freetrial-sales-pe.jsp?d=701300000000tGPi&amp;internal=true">https://www.salesforce.com/es/form/signup/freetrial-sales-pe.jsp?d=701300000000tGPi&amp;internal=true</a>	<a href="http://www.salesforce.com/es/services-training/">http://www.salesforce.com/es/services-training/</a>

### Coste

Salesforce ofrece la posibilidad de adquirir cinco tipo de modalidades, todas ellas permiten adquirirlas con un período de prueba gratuito de 30 días:

- *Contact Manager*, permite gestión de contactos para un máximo de 5 usuarios por un precio de 4 €/usuario/mes(requiere contrato anual). Incluye las siguientes funciones: Cuentas y contactos, Seguimiento de tareas y eventos, Integración de correo electrónico Outlook y Gmail, Acceso móvil, Biblioteca de contenido, Informes personalizables y Chatter: una red social empresarial.
- *Group*, ofrece las funciones básicas de ventas y marketing para un máximo de 5 usuarios por un precio de 27 €/usuario/mes\*( requiere contrato anual). Aparte de las funcionalidades anteriormente descritas para la modalidad de Contact Manager, también permite realizar Seguimiento de oportunidades, Puntuación, enrutamiento y asignación de candidatos, Seguimiento y plantillas de correos electrónicos.
- *Professional*. CRM completo para equipos de cualquier tamaño por 70 €/usuario/mes (requiere contrato anual). Aparte de las funciones descritas en el paquete Group, incluye Correo electrónico masivo, Campañas y Paneles personalizables.
- *Enterprise*. CRM personalizado para el negocio por 135€/usuario/mes (requiere contrato anual). Automatización de flujos de trabajo y aprobaciones. Además de las funcionalidades incluidas en el apartado Professional, se incluye también la posibilidad de integrar servicios web mediante API, Perfiles y formatos de página y Desarrollo de aplicaciones personalizadas.
- *Performance*, CRM ampliado para acelerar el rendimiento. Premier Support adapta la solución de CRM a su negocio por 270 €/usuario/mes (requiere contrato anual). Además de incluir las funcionalidades de la modalidad Enterprise, incluye Service Cloud, Información, Chat web de Live Agent, Consola para Sales Cloud, Corporate Clean y Prospector de Data.com, Rendimiento de Work.com, Múltiples entornos de Sandbox, Desarrollo ilimitado de aplicaciones personalizadas y Plan Premier+ Success.

Es conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste adicional.

No incluye:

- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta
- Carga de datos en la aplicación
- Tiempo de recursos para configurar y parametrizar la herramienta
- Tiempo de recursos para alimentar la herramienta
- Tiempo de recursos para definir los informes

### Principales hitos de implantación

Los principales hitos de implantación de un aplicativo CRM son los siguientes:

- **Habilitar los entornos de trabajo (si no se trabaja en la nube):** al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajarán los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- **Análisis** de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- **Diseño** de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en el CRM y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta si fueran necesarias
  - Estrategia de trasposos de datos: maestro de clientes, oportunidades en curso,...
- **Construcción y pruebas:** en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- **Arranque:** una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- **Soporte post-producción:** resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

El tiempo de instalación suele oscilar entre dos y seis meses aproximadamente. Este tiempo podrá ser mayor o menor en función del tiempo y los recursos dedicados a la parametrización y configuración de la herramienta. Otro factor que influirá en el tiempo de implantación es la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que lo realiza.

<b>Mogo CRM</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.mogocrm.com/">http://www.mogocrm.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Un CRM, es un software para la administración de la relación con los clientes, incorpora sistemas informáticos de apoyo a la gestión de las relaciones con los clientes, a la venta y al marketing. Con este significado CRM se refiere al sistema que administra un almacén de datos con la información de la gestión de ventas y de los clientes de la empresa.</p> <p>Mogo CRM es un servicio completamente integrado con Google Apps dentro de una plataforma CRM completa.</p> <p>Las principales de Mogo CRM características son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponible para aplicaciones móviles</li> <li>• Integrado con Google Apps <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Google Mail</li> <li>○ Google Contacts</li> <li>○ Google Calendar</li> <li>○ Google Docs</li> </ul> </li> <li>• Gestión comercial <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ofertas</li> <li>○ Scoring</li> <li>○ Cálculo de comisiones para los agentes comerciales</li> </ul> </li> <li>• Integración con herramientas sociales <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Twitter</li> <li>○ LinkedIn</li> </ul> </li> <li>• Área de trabajo <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Interfaz sencilla</li> <li>○ Posibilidad de importar/exportar datos</li> <li>○ 25 Gb de almacenamiento</li> <li>○ Gestión por cuentas comerciales</li> <li>○ Gestión de productos y servicios con sus precios, descuentos y ofertas</li> </ul> </li> <li>• Acciones de marketing <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gestión de oportunidades</li> <li>○ Organización y planificación de ofertas en productos y servicios</li> <li>○ Gestión de campañas de marketing</li> </ul> </li> </ul>	
	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Uno de los riesgos más comunes en una implantación de una aplicación de estas características es que los usuarios no usen la herramienta. Esto provoca que al mismo tiempo, al no alimentarla con datos, deja de prestar servicio a los usuarios que la perciben como un estorbo. Por ello es importante realizar una gestión del cambio adecuada dentro del equipo comercial y tener un equipo o responsable directo de su mantenimiento para actualizar sus datos y para evitar cortes de servicio.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.mogocrm.com/pricing/">http://www.mogocrm.com/pricing/</a>	<a href="http://support.mogocrm.com/support/login">http://support.mogocrm.com/support/login</a>

## Coste

El coste de la licencia es de 11 dólares por usuario y mes. No obstante deja 30 días de prueba gratuitamente.

No incluye:

- Configuración de la herramienta
- Costes del personal por formación en la herramienta
- Soporte

## Principales hitos de implantación

Los principales hitos de implantación de este aplicativo CRM online son los siguientes:

- *Análisis* de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades y datos para trasladarlos a la herramienta
- *Construcción y pruebas*: en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos.
- *Arranque*: una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.

Se estima que el tiempo de implantación puede oscilar entre dos y seis meses aproximadamente. Este tiempo podrá ser mayor o menor en función del tiempo y los recursos dedicados a la parametrización y configuración de la herramienta y su carga de datos. Otro factor que influirá en el tiempo de implantación es la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que lo realiza.

<b>Capsule CRM</b>	<b>URL:</b> <a href="http://capsulecrm.com/">http://capsulecrm.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Un CRM online, diseñado específicamente para gestionar contactos con clientes haciendo un seguimiento continuo del proceso de ventas.</p> <p>Las principales características de Capsule CRM son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de contactos <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Se pueden importar desde Outlook, Gmail o vía CSV.</li> <li>○ Posibilidad de adjuntar documentos, como acuerdos, propuestas,...</li> <li>○ Adición de notas rápidas</li> <li>○ Se pueden categorizar</li> <li>○ Se puede seguir una traza de los emails tenidos con el contacto</li> <li>○ Crear listas de contactos</li> </ul> </li> <li>• Gestión de oportunidades</li> <li>• Manejo de tareas <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Crear tareas para citas, reuniones, conferencias,...</li> <li>○ Creación de listas de puntos pendientes o por hacer</li> <li>○ Se pueden unir las tareas con contactos, oportunidades.</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Capsule CRM es una herramienta efectiva en cuanto a tratamiento de clientes se refiere, sencilla de manejar. Su versión libre, puede ser ideal para nuevos emprendedores.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<a href="http://support.capsulecrm.com/">http://support.capsulecrm.com/</a>
<b>Coste</b>	
<p>Tiene una versión libre máximo para dos usuarios, 250 contactos y 10 Mb de almacenamiento.</p> <p>Por otro lado tiene una opción de pago que permite probarse 30 días, por 8 libras al mes por usuario.</p> <p>Se pueden realizar personalizaciones sobre la herramienta para lo cual se proporciona un API de desarrollo. Estas modificaciones de llevarse a cabo supondrían un coste adicional que puede ser interno o externo en caso de que se subcontrate.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costes del personal por formación en la herramienta</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	

Para utilizar esta herramienta online, hay que registrarse. Se crea una site con el nombre de la compañía en donde los diferentes usuarios se podrán conectar.

Se estima que el tiempo de implantación puede oscilar entre uno y dos meses aproximadamente. Este tiempo podrá ser mayor o menor en función del tiempo y los recursos dedicados a la configuración de la herramienta y su carga de datos. Otro factor que influirá en el tiempo de implantación es la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que lo realiza.

<b>Nombre</b>	Soluciones ERP
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Las aplicaciones ERP son sistemas de información gerencial que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes y servicios. Se caracterizan por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Son <u>modulares</u> para diferentes usos: nóminas, finanzas, gestión de proyectos, logística, contabilidad, stock, pedidos... Cada empresa selecciona los módulos que mejor se ajustan a sus necesidades.</li> <li>• Son <u>configurables</u>, es decir, en estas soluciones se pueden modificar los códigos fuente para adaptarlos a las necesidades de la empresa.</li> <li>• Son <u>integrables</u>, puesto que permite gestionar todos los procesos internos de la empresa, bajo la óptica de que todos los departamentos están interrelacionados.</li> </ul> <p>Los objetivos que persiguen son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimizar los procesos empresariales.</li> <li>• Integridad de datos. Acceso a toda la información de manera fiable, oportuna y precisa.</li> <li>• Poder compartir toda la información con los departamentos.</li> <li>• Eliminar datos o procesos innecesarios.</li> <li>• Reducción de tiempos y costos de los procesos.</li> </ul> <p>Un sistema ERP funciona como cualquier software, es decir en base a una plataforma de programación seguida por la gestión de las bases de datos pertenecientes a los diferentes departamentos que se integran en el software.</p> <p>Los sistemas ERP tienen una organización modular, estos módulos se conectan a distintas bases de datos según lo que se necesite para cada departamento.</p> <p>Existen dos tipos de ERP, los de propietario y los de código abierto, los primeros son desarrollados por empresas privadas con el fin de vender sus aplicaciones e implantarlos a las empresas que lo soliciten a un precio normalmente elevado. Por el contrario los ERP de código abierto son desarrollados por comunidades de programadores que distribuyen sus ERPs sin costo alguno aunque la parte de implantación y mantenimiento si que puede tener algún coste asociado.</p>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Hay que tener en cuenta que para realizar una implantación de un ERP suele ser necesario subcontratar la puesta en marcha a una empresa especializada de consultoría. Pero los costes no sólo son esos, sino que durante la vida útil de la aplicación, hay que mantenerlo, evolucionarlo, pagar las licencias si no es software libre, la infraestructura de servidores si no es online etc...</p>	
<b>Valor añadido para el negocio</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración de información empresarial, centralizándola en un único repositorio.</li> <li>• Mejor gestión de logística, producción, proveedores, stocks...</li> <li>• Precisión en la gestión de tareas.</li> <li>• Ayuda a un proceso de toma de decisión ágil.</li> <li>• Optimización de los procesos industriales.</li> <li>• Personalización en función de las necesidades de la empresa.</li> <li>• Seguridad.</li> <li>• Mejor gestión del control de calidad.</li> </ul>	
<b>Tipo de Inversión</b>	<b>Tiempo de Implantación</b>

ALTA		LARGO		
<b>Casos de Éxito</b>				
<b>Aplicaciones</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Precio</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>	<b>Dificultad</b>
Open Bravo	Gratuita / Pago		Solución profesional de pago: desde 39 €/mes por usuario	ALTA
Open ERP	Gratuita			ALTA

<b>Openbravo</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.openbravo.com/es">http://www.openbravo.com/es</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Openbravo es un ERP consistente, flexible y open source que ofrece dos versiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Community</i>, de libre distribución y con acceso al código abierto aunque con muchas restricciones.</li> <li>• <i>Profesional</i>, de código propietario con todas las funcionalidades activas.</li> </ul>	
	
<p>Sobre sus funcionalidades, dispone de ocho módulos principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de datos maestros</li> <li>• Del pedido al pago</li> <li>• Gestión de inventario</li> <li>• Gestión de la producción</li> <li>• Del pedido al cobro</li> <li>• Gestión financiera</li> <li>• Gestión de proyectos y servicios</li> <li>• Inteligencia de negocio</li> </ul>	
<p>El ERP Openbravo es una solución Open Source que se caracteriza por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Openbravo es una aplicación con arquitectura cliente/servidor web escrita en Java.</li> <li>• Se ejecuta sobre Apache y Tomcat y con soporte para bases de datos PostgreSQL y Oracle</li> <li>• Disponer de un interfaz de usuario intuitivo, personalizable a nivel de organización y rol.</li> <li>• Disponer de una comunidad de colaboradores amplia.</li> <li>• Permitir el acceso desde cualquier lugar, ya que se trata de una aplicación 100% web.</li> <li>• Permitir espacios de trabajo configurables y productividad en paralelo, gracias al diseño multipestaña</li> <li>• Proporcionar un reporting personalizado, haciendo uso del widget de la lista de consultas disponibles como una herramienta genérica o personalizada para crear informes, realizar análisis o navegar.</li> <li>• Disponer de un soporte multidivisa, La arquitectura modular de Openbravo está preparada para soportar varias monedas facilitando cualquier transacción y reporting de carácter global.</li> <li>• Ofrecer la posibilidad para adjuntar archivos (PDF, mapas, fotos, vídeos) a cualquier objeto en el modelo de datos para integrar y completar la información de negocio.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de un ERP son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.</li> <li>• Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.</li> <li>• Un ERP modifica la forma de trabajo en la empresa por ello hay que reestructurar las tareas de los equipos</li> </ul>	

existentes en la organización.

En cuanto a los aspectos a tener en cuenta son:

- El ERP proporciona una solución general para una empresa independiente de su tipología. Por ello suele ser común el realizar adaptaciones o personalizaciones para adecuar ciertos procesos a alguna especificidad de negocio en la empresa en que se implanta. Se debe valorar la necesidad real de hacer estos desarrollos respecto de las ventajas que aporta o si es conveniente por el contrario adaptarse al estándar proporcionado por el ERP.
- Dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación de ERP: sistemas, funcional y desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&M o por compra de bolsa de horas o jornadas.

## Casos de Éxito

Descarga	Soporte / Ayuda
<p><a href="http://www.openbravo.com/es/form-customer">http://www.openbravo.com/es/form-customer</a></p>	<p>Se dispone de tres canales de soporte:</p> <p><b>1.- Community wiki:</b> Openbravo comparte toda la documentación de manera transparente, pudiendo encontrar numerosa información sobre cómo instalar, configurar y localizar Openbravo, así como la forma de colaborar con el propio proveedor.</p> <p><a href="http://www.openbravo.com/es/community-wiki">http://www.openbravo.com/es/community-wiki</a></p> <p><b>2.- Forja de Openbravo:</b> es el repositorio de proyectos público y en entorno web donde encontrará el código de Openbravo y el de sus módulos comerciales y en software libre.</p> <p><a href="http://www.openbravo.com/es/community-forge">http://www.openbravo.com/es/community-forge</a></p> <p><b>3.- Blog</b> con las novedades</p> <p><a href="http://planet.openbravo.com/">http://planet.openbravo.com/</a></p>

## Coste

Opción 1: Para micropymes, se recomienda la versión Community (gratuita).

No incluye:

- Hosting
- Recursos necesarios para la implantación y parametrización de la herramienta
- Mantenimiento
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

Opción 2: Para pymes, se recomienda versión con licencia.

No incluye:

- Hosting
- Recursos necesarios para la implantación y parametrización de la herramienta
- Mantenimiento
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta
- Licencias:
  - Estándar: 500 €/año por usuario concurrente

- Bajo demanda: 39 €/mes por usuario nominal
- Enterprise: 750 €/año por usuario concurrente
- Ilimitado: 75.000 €/año

En cualquier caso suele ser conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste añadido que depende de las características del proyecto, personalizaciones a realizar sobre la aplicación,...

### Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- **Habilitar los *entornos de trabajo***: al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- **Análisis** de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- **Diseño** de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en el ERP y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta
  - Estrategia de traspasos de datos
- **Construcción y pruebas**: en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- **Arranque**: una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- **Soporte post-producción**: resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

Para su implantación, es necesario que la empresa rellene un formulario y el proveedor le direccionará a un partner certificado asociado. Dichos partners ofrecen los servicios de implantación, mantenimiento y formación necesarios, claves para el éxito de la implantación.

La implantación puede durar entre 1 y 12 meses en función de los módulos a implantar, la parametrización de la herramienta para adaptarse a las necesidades de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>OpenERP</b>	<b>URL:</b> <a href="http://openerpspain.com/">http://openerpspain.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>OpenERP es un ERP cuyas principales características son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Software libre, que permite disponer del código para realizar cualquier mejora sobre él si la empresa lo requiriera.</li> <li>• Gratuito, sin coste de licencias.</li> </ul> <p>En cuanto a sus funcionalidades, dispone de nueve módulos principales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing: gestión de campañas</li> <li>• CRM: contactos con clientes, gestión de oportunidades comerciales.</li> <li>• Fabricación: planificación de la producción, de la cadena de suministro, gestión de los recursos productivos.</li> <li>• Gestión de proyectos: gestión de las tareas, planificación de las mismas...</li> <li>• Recursos Humanos</li> <li>• Ventas: pedidos, listas de precios, facturación,...</li> <li>• Compras: pedidos de compra, facturación,...</li> <li>• Contabilidad: financiera, analítica, presupuestaria</li> <li>• Gestión de Almacenes</li> </ul> <p>Adicionalmente, proporciona funcionalidades específicas para adaptar el ERP a las necesidades específicas de España como por ejemplo declaraciones de IVA, IRPF, modelos de la AEAT, Balance de Situación.</p> <p>También dispone de soluciones verticales para ciertos sectores como por ejemplo sanidad, hostelería, ingeniería civil, etc... que pueden completar a los módulos oficiales.</p> <p>El ERP OpenERP es una solución Open Source que se caracteriza por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• es una aplicación con arquitectura cliente/servidor siendo el sistema de gestión de base de datos PostgreSQL programado con Python.</li> <li>• Es multiplataforma, funciona sobre Linux y Windows</li> <li>• Conectividad con otros productos como Adobe PDF, Microsoft Office u OpenOffice, Google Maps, Mozilla Thunderbird, Magento, Joomla,...</li> <li>• la interfaz de usuario está construida sobre Gtk+</li> <li>• Dispone de un API abierto para desarrollo rápido de personalizaciones.</li> <li>• No tiene ningún coste de licencias, y las actualizaciones también son gratuitas</li> <li>• Las adaptaciones a las necesidades específicas de la empresa si se requirieran, se pueden realizar en forma ágil. Por ejemplo: workflows editables, informes personalizados, control de productos y vistas.</li> <li>• Posee una importante comunidad de desarrolladores que están constantemente ampliando y mejorando el</li> </ul>	



proyecto (amplia documentación, foros, cvs, listas de correo, desarrollo comunitario)

### Aspectos a tener en cuenta

Los riesgos más comunes en una implantación de un ERP son los siguientes:

- Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.
- Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.
- Un ERP modifica la forma de trabajo en la empresa por ello hay que reestructurar las tareas de los equipos existentes en la organización.

En cuanto a los aspectos a tener en cuenta son:

- El ERP proporciona una solución general para una empresa independiente de su tipología. Por ello suele ser común el realizar adaptaciones o personalizaciones para adecuar ciertos procesos a alguna especificidad de negocio en la empresa en que se implanta. Se debe valorar la necesidad real de hacer estos desarrollos respecto de las ventajas que aporta o si es conveniente por el contrario adaptarse al estándar proporcionado por el ERP.
- Dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación de ERP: sistemas, funcional y desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&M o por compra de bolsa de horas o jornadas.

### Casos de Éxito

Descarga	Soporte / Ayuda
<p><a href="http://openerpspain.com/descargas/">http://openerpspain.com/descargas/</a></p>	<p>Se dispone de tres canales de soporte:</p> <p><b>1.- Launchpad:</b> web donde los colaboradores de OpenERP de todo el mundo, comparten y publican sus proyectos. Cualquier módulo en desarrollo está en el launchpad, las traducciones, los errores, las sugerencias de mejora o de desarrollo de nuevos módulos.</p> <p><a href="https://launchpad.net/">https://launchpad.net/</a></p> <p><a href="https://launchpad.net/openerp-spain">https://launchpad.net/openerp-spain</a></p> <p><b>2.- Documentación y tutoriales</b></p> <p><a href="http://openerpspain.com/descargas/">http://openerpspain.com/descargas/</a></p> <p><b>3.- Foro</b> oficial de OpenERP</p> <p><a href="http://www.openerp.com/forum/index.php">http://www.openerp.com/forum/index.php</a></p>

### Coste

La herramienta es gratuita.

No incluye:

- Hosting
- Recursos necesarios para la implantación y parametrización de la herramienta
- Mantenimiento
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

En cualquier caso suele ser conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste añadido que depende de las características del proyecto, personalizaciones a realizar sobre la aplicación,...

### Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- **Habilitar los *entornos de trabajo*:** al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- **Análisis** de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- **Diseño** de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en el ERP y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta
  - Estrategia de traspasos de datos
- **Construcción y pruebas:** en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- **Arranque:** una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- **Soporte post-producción:** resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

Para su implantación, es necesario que la empresa rellene un formulario situado en la página web (<http://openerpspain.com/solicitud-de-presupuesto/>) y se le direccionará a un partner certificado asociado que facilitará un presupuesto. Dichos partners ofrecen los servicios de implantación, mantenimiento y formación necesarios, claves para el éxito de la implantación.

La implantación puede durar entre 3 y 12 meses en función de los módulos a implantar, la parametrización de la herramienta para adaptarse a las necesidades de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>Nombre</b>	Soluciones de Control de Stock			
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión			
<b>Descripción y principales características</b>				
<p>Estas soluciones permiten guiar el inventario de productos terminados a través del ciclo de producción y, a menudo, van ligadas a otras funciones como expedición, logística, pedidos, etc.</p> <p>Generalmente estas soluciones se encuadran dentro de un ERP, aunque los hay independientes.</p>				
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>				
Según la complejidad de la herramienta de control de stock a desplegar en la empresa, puede ser recomendable el subcontratar la puesta en marcha a una empresa especializada de consultoría.				
<b>Valor añadido para el negocio</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de existencias.</li> <li>• Mejora la organización de pedidos.</li> <li>• Permite seguir los pedidos preparados.</li> <li>• Planifica la carga de trabajo.</li> <li>• Incremento de productividad.</li> <li>• Sistematización de procesos.</li> <li>• Flujo más eficiente de información.</li> <li>• Mejora el servicio al cliente.</li> <li>• Mejora la calidad.</li> </ul>				
<b>Tipo de Inversión</b>		<b>Tiempo de Implantación</b>		
MEDIO		MEDIO		
<b>Casos de Éxito</b>				
<b>Aplicaciones</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Precio</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>	<b>Dificultad</b>
Open Bravo para Minoristas	Desde 39€/usuario /mes	Especial para tiendas		MEDIA
CodeKa	Gratuita			MEDIA

<b>CodeKa</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.codeka.net/">http://www.codeka.net/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>CodeKa es una aplicación para controlar la facturación y gestionar el almacén de una pequeña o mediana empresa. Su gran virtud está en la facilidad de uso y en que está orientada a cubrir las necesidades de las pymes.</p> <p>Está realizada con herramientas de software libre y creado desde la Junta de Extremadura para dotar a las pymes de una herramienta de gestión útil y que no suponga un coste añadido más.</p> <p>CodeKa tiene las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de Interlocutores comerciales [Clientes y proveedores]</li> <li>• Gestión de Artículos y Familias</li> <li>• Gestión de Facturas y Albaranes de los clientes</li> <li>• Gestión de Facturas y Albaranes de los proveedores</li> <li>• Ventas en mostrador [TPV]</li> <li>• Gestión de los cobros y pagos [Tesorería]</li> <li>• Creación y configuración de códigos de barras</li> <li>• Gestión de de copias de seguridad</li> <li>• Listados en formato PDF</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.codeka.net/descargas.php">http://www.codeka.net/descargas.php</a>	<p>Se dispone de dos canales de soporte principales:</p> <p>1.- Un foro:  <a href="http://www.codeka.net/foro/index.php">http://www.codeka.net/foro/index.php</a></p> <p>2.- Formulario de contacto:  <a href="http://www.codeka.net/contacta.php">http://www.codeka.net/contacta.php</a></p>
<b>Coste</b>	
La herramienta es gratuita.	
No incluye:	

- Configuración de la herramienta
- Mantenimiento y actualizaciones
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

Esta herramienta se ha de descargar e instalar. Para efectuar esta tarea se deben tener conocimientos técnicos ya que antes de instalarse hay que cumplir unos requerimientos previos de la aplicación como son un servidor web apache, base de datos MySQL e intérprete PHP.

Se estima necesario es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta que podrá ser de entre hasta 2 semanas en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que las utiliza y los datos a cargar.

<b>Openbravo para Minoristas On-Demand</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.openbravo.com/es/retail">http://www.openbravo.com/es/retail</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>La solución multicanal de Openbravo para el sector minorista es una solución móvil y lista para la nube, asequible y completa para la gestión global de las operaciones del minorista: desde las ventas, relación con los clientes y fidelización, hasta el aprovisionamiento y las finanzas.</p>  <p>La aplicación Openbravo para minoristas se caracteriza por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestiona tiendas de cualquier tamaño mediante un Punto de Venta (POS) con pantalla táctil, soporte nativo para televentas y comerciales, de integración fácil con las soluciones de comercio electrónico líderes en su campo.</li> <li>• La interfaz táctil del Punto de Venta (POS) aumenta las ventas a través del uso de los últimos dispositivos móviles (tabletas y smartphones), incluye soporte a ventas off-line, y se conecta fácilmente a una amplia variedad de periféricos - lectores de códigos de barras, displays de cliente, balanzas, cajones de caja, tarjetas de crédito, etc. Disponer de un interfaz de usuario intuitivo, personalizable a nivel de organización y rol.</li> <li>• Es escalable de una tienda a toda una cadena</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Uno de los aspectos a tener en cuenta es que una aplicación de estas características proporciona una solución general para una empresa independiente de su tipología. Por ello suele ser común el realizar adaptaciones o personalizaciones para adecuar ciertos procesos a alguna especificidad de negocio en la empresa en que se implanta. Se debe valorar la necesidad real de hacer estos desarrollos respecto de las ventajas que aporta o si es conveniente por el contrario adaptarse al estándar.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versión de evaluación:</li> </ul> <a href="http://www.openbravo.com/es/get-started-free-download">http://www.openbravo.com/es/get-started-free-download</a>	<a href="http://www.openbravo.com/es/resources">http://www.openbravo.com/es/resources</a>
<b>Coste</b>	
<p>El coste de las licencias es el siguiente para la versión On-Demand, que es una versión preconfigurada en la nube:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 39€ por usuario y mes (mínimo 3 usuarios)</li> <li>• 19€ por terminal de punto de venta al mes</li> </ul> <p>Estos importen dan derecho a soporte a través de los partners locales de OpenBravo.</p> <p>Para personalizar, ampliar y actualizar la solución según las necesidades de negocio (si fuera necesario), hay que contactar con los partners locales de OpenBravo que realizarían un presupuesto específico.</p>	

No incluye:

- Versión en la nube con el consiguiente ahorro de hardware
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta
- Aparatos físicos de TPVs

### Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- *Análisis* de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- *Prueba*: de la versión demo de la aplicación para ver si cubre los procesos de la empresa. Si no fuera así, hay que diseñar las personalizaciones y proceder a su construcción (se necesitaría un partner)
- *Arranque*: se han de realizar dos tareas principalmente:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Implementar las personalizaciones y las cargas de datos.
- *Soporte post-producción*: resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios en los primeros momentos de vida de la aplicación.

Para su implantación, es necesario que la empresa rellene un formulario y el proveedor le direccionará a un partner certificado asociado. Dichos partners ofrecen los servicios de implantación, mantenimiento y formación necesarios, claves para el éxito de la implantación.

La implantación puede durar entre 1 y 6 meses en función de los módulos a implantar, la parametrización de la herramienta para adaptarse a las necesidades de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>Nombre</b>	Soluciones de Logística			
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión			
<b>Descripción y principales características</b>				
<p>Las aplicaciones en logística permiten gestionar de la mejor manera tanto las entradas de mercancías, como las salidas de productos terminados, interrelacionándose ambos procesos. También permiten gestionar el stock, trazabilidad, seguridad, calidad y la gestión de la flota de transportes (camiones, aviones, vehículos,...).</p> <p>Las soluciones de logística normalmente constituyen un módulo integrado en una aplicación ERP.</p>				
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejor atención al cliente.</li> <li>• Control de stock.</li> <li>• Mejora en la gestión de los pedidos.</li> <li>• Calidad.</li> <li>• Trazabilidad.</li> <li>• Seguridad.</li> <li>• Control de los costes.</li> </ul>				
<b>Tipo de Inversión</b>		<b>Tiempo de Implantación</b>		
ALTO		ALTO		
<b>Casos de Éxito</b>				
<b>Aplicaciones</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Precio</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>	<b>Dificultad</b>
SAP SRM	Pago, Negociar			ALTA
Infor SRM	Pago, Negociar			ALTA
Inform SCM	Pago, Negociar			ALTA
PHC Logística	Pago, Negociar			ALTA

<b>SAP SRM</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.sap.com/">http://www.sap.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>SAP y Ariba han desarrollado un software llamado SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) que refuerza la relación con los proveedores convirtiéndolo en un partner más estratégico dentro de la empresa. Ofrece un valor estratégico gracias a un ahorro de costes considerable, al cumplimiento de los contratos y a la obtención de rentabilidad de forma más rápida.</p>   <p>Actividades como el análisis de gastos, el abastecimiento, los contratos operativos, los pedidos, las facturas y la gestión de proveedores forman parte de una oferta integrada que permite automatizar procesos desde el pedido hasta el cobro de mercancías y servicios.</p> <p>La finalidad de esta aplicación es que cada empresa pueda controlar el ciclo completo de suministro y todos los procesos relacionados para la optimización en la selección de proveedores, la reducción de la duración del ciclo de pedido y afianzarse con su partners a un nivel más sostenible.</p> <p>En cuanto a los beneficios empresariales mencionar que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Reduce los costes.</b> Permitiendo menores costes de material gracias a compras a nivel corporativo y a estándares de aprovisionamiento. Mejorando la calidad y reduciendo los riesgos gracias a una óptima selección de proveedores. Minorando la duración de los ciclos de aprovisionamiento por medio de una colaboración más eficiente con los proveedores. Comprimiendo los costes de los procesos por transacción automatizando el aprovisionamiento.</li> <li>• <b>Aprovisionamiento.</b> Da soporte a la selección de proveedores y al aprovisionamiento directo e indirecto de mercancías, servicios, bienes procesados y demás. Amortizando las inversiones en soluciones de la gestión de la cadena de suministro (SCM), gestión del ciclo de vida del producto (PLM) y ERP.</li> <li>• <b>Colaboración.</b> Permite que los proveedores pequeños y medianos utilicen servicios alojados (Hosting) para procesar pedidos, generar facturas y actualizar catálogos con únicamente un navegador Web. Ofreciendo a los grandes proveedores la posibilidad de conectar sus sistemas directamente, usando estándares abiertos de Internet. Permitiendo que proveedores de todos los tamaños se integren en servicios Web colaborativos que mejoren la satisfacción del cliente.</li> </ul> <p>SAP SRM ofrece lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos los datos en un solo lugar. Utilizando sólo un navegador web se accede a toda la información de los proveedores, incluyendo las métricas de rendimiento, certificaciones, documentación de seguros, y los hitos de la relación.</li> <li>• Información actualizada y precisa. Se obtienen herramientas de mantenimiento fáciles de usar y sus proveedores se benefician de un portal de autoservicio que les permite administrar sus propios perfiles y documentos.</li> <li>• Visión 360 grados. Los paneles de control y los informes muestran contratos, cotizaciones, indicadores clave de rendimiento y datos sobre conformidad regulatoria, afiliación de proveedores, valores financieros y más.</li> <li>• Estandarización de Procesos. Agiliza los flujos de trabajo y las aprobaciones en el proceso de adaptación de proveedores, controlando el desempeño con indicadores clave de rendimiento. Asimismo permite la recepción de alertas sobre cualquier situación que requiera atención inmediata.</li> <li>• Ahorro de costes. Además de reducir los costos y el riesgo de suministro mediante una mejor gestión de proveedores, también puede recortar los costes de procesamiento de información entre un 60 y un 80%.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	

Los riesgos más comunes en una implantación de un SRM son los siguientes:

- Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.
- Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.
- Un SRM modifica la forma de trabajo en la empresa por ello hay que reestructurar las tareas de los equipos existentes en la organización.

En cuanto a los aspectos a tener en cuenta son:

- Un SRM proporciona una solución general para una empresa independiente de su tipología. Por ello suele ser común el realizar adaptaciones o personalizaciones para adecuar ciertos procesos a alguna especificidad de negocio en la empresa en que se implanta. Se debe valorar la necesidad real de hacer estos desarrollos respecto de las ventajas que aporta o si es conveniente por el contrario adaptarse al estándar proporcionado por el SRM.
- Dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación de SRM: sistemas, funcional y desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&M o por compra de bolsa de horas o jornadas.

### Casos de Éxito

Descarga	Soporte / Ayuda
N/A	<ul style="list-style-type: none"><li>• Web para contactar con la empresa: <a href="https://connect.ariba.com/help/1..contact.00.html">https://connect.ariba.com/help/1..contact.00.html</a></li></ul>

### Coste

En caso de acometer internamente la implantación de esta herramienta, los costes directos provendrán fundamentalmente del precio de licencias. Este precio se negocia con el fabricante, y depende fundamentalmente del número de usuarios que vayan a utilizar la herramienta y de la funcionalidad a implantar.

En cualquier caso, suele ser conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema lo cual supone un coste añadido.

No incluye:

- Hosting
- Recursos necesarios para la implantación y parametrización de la herramienta
- Mantenimiento
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- Habilitar los *entornos de trabajo*: al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- *Análisis* de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la

empresa y de sus actividades.

- *Diseño* de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en el SRM y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta
  - Estrategía de traspasos de datos
- *Construcción y pruebas*: en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- *Arranque*: una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- *Soporte post-producción*: resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

La implantación puede durar entre 4 y 7 meses en función de la funcionalidad a implantar, la parametrización de la herramienta para adaptarse a las necesidades de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>Infor Supplier Exchange</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.infor.es/">http://www.infor.es/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Infor Supplier Exchange, es un portal comercial de los proveedores de la empresa, accesible mediante la Web que permite lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conectarse y colaborar con todos sus proveedores</li> <li>• Mejorar el desempeño de los proveedores poniendo de manifiesto sus requerimientos en materia de demanda.</li> <li>• Reducir el inventario mediante la selección de métodos de reabastecimiento impulsados por los proveedores.</li> <li>• Disminuir los costos de la cadena de suministro mediante la comunicación electrónica y el intercambio de documentación.</li> <li>• Incrementar la eficiencia operativa</li> </ul> <p>La herramienta ofrece lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguimiento y visibilidad del inventario, incluido el que se encuentra en tránsito.</li> <li>• Diversidad de métodos de reabastecimiento, incluida la herramienta Kanban y el inventario administrado por los proveedores, lo cual le permite controlar cada commodity en función de su modo de empleo. Visión 360 grados. Los paneles de control y los informes muestran contratos, cotizaciones, indicadores clave de rendimiento y datos sobre conformidad regulatoria, afiliación de proveedores, valores financieros y más.</li> <li>• Colaboración en las órdenes de compra discretas.</li> <li>• Gestión de excepciones</li> <li>• Programación automática de los suministros de los proveedores</li> <li>• Calificación automática del desempeño de los proveedores.</li> <li>• Intercambio electrónico de datos entre máquinas, otros sistemas de comunicación basados en la Web, y funciones de fax automatizadas.</li> <li>• Funciones para el cumplimiento de los requerimientos de comunicación y calidad para los proveedores de la industria automotriz.</li> <li>• Negociación basada en la Web para ítems de órdenes de compra.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de un SRM son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.</li> <li>• Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.</li> <li>• Un SRM modifica la forma de trabajo en la empresa por ello hay que reestructurar las tareas de los equipos existentes en la organización.</li> </ul>	
<p>En cuanto a los aspectos a tener en cuenta son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un SRM proporciona una solución general para una empresa independiente de su tipología. Por ello suele ser común el realizar adaptaciones o personalizaciones para adecuar ciertos procesos a alguna especificidad de negocia en la empresa en que se implanta. Se debe valorar la necesidad real de hacer estos desarrollos respecto de las ventajas que aporta o si es conveniente por el contrario adaptarse al estándar proporcionado por el SRM.</li> <li>• Dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación de SRM: sistemas, funcional y desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&amp;M o por compra de bolsa de horas o</li> </ul>	

jornadas.	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Hay que contactar con el departamento de márketing y ventas: <a href="http://es.infor.com/contact/">http://es.infor.com/contact/</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Para obtener soporte, es necesario contratarlo con la empresa: <a href="http://www.infor.es/support/contact-support/">http://www.infor.es/support/contact-support/</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	
<p>En caso de acometer internamente la implantación de esta herramienta, los costes directos provendrán fundamentalmente del precio de licencias. Este precio se negocia con el fabricante, y depende fundamentalmente del número de usuarios que vayan a utilizar la herramienta y de la funcionalidad a implantar.</p> <p>En cualquier caso, suele ser conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema lo cual supone un coste añadido.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hosting</li> <li>Recursos necesarios para la implantación y parametrización de la herramienta</li> <li>Mantenimiento</li> <li>Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
<p>Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Habilitar los <i>entornos de trabajo</i>:</b> al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite. <ul style="list-style-type: none"> <li>Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones</li> <li>Instalación de Software</li> </ul> </li> <li><b>Análisis</b> de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.</li> <li><b>Diseño</b> de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada. <ul style="list-style-type: none"> <li>Procesos a implementar en el SRM y sus tareas asociadas</li> <li>Personalizaciones a acometer sobre la herramienta</li> <li>Estrategia de traspasos de datos</li> </ul> </li> <li><b>Construcción y pruebas:</b> en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno: <ul style="list-style-type: none"> <li>Se ha de formar a los usuarios</li> <li>Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.</li> </ul> </li> <li><b>Arranque:</b> una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.</li> <li><b>Soporte post-producción:</b> resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.</li> </ul>	

La implantación puede durar entre 4 y 7 meses en función de la funcionalidad a implantar, la parametrización de la herramienta para adaptarse a las necesidades de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>Infor SCM</b>	<b>URL:</b> <a href="http://es.infor.com/solutions/scm/">http://es.infor.com/solutions/scm/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Infor Gestión de la Cadena de Suministro combina las mejores soluciones de su clase con una funcionalidad específica de la industria, posibilitando el poder de planificar y ejecutar las estrategias de la cadena de suministro de un modo más rápido y rentable, desde el planeamiento táctico y estratégico hasta la ejecución.</p> <p>Se gana una mayor visibilidad de la cadena de suministro para optimizar el uso de recursos y trabajo, mejorar el inventario y la precisión de los envíos, entregar órdenes perfectas siempre y responder más rápido a las oportunidades de los clientes y a las fluctuaciones del mercado.</p> <p>La herramienta ofrece lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Está especializado por industria incluyendo: Alimentos y Bebidas, Químicos y Farmacéuticos, Distribución, Proveedores de Logística,...</li> <li>• Vea en tiempo real el impacto de las decisiones en la cadena de suministro sobre las ganancias.</li> <li>• Analizar y Diseñar una cadena de suministro adaptada al negocio</li> <li>• Optimizar la flota de transporte</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de estas características son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.</li> <li>• Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.</li> <li>• Esta aplicación modifica la forma de trabajo en la empresa por ello hay que reestructurar las tareas de los equipos existentes en la organización.</li> </ul> <p>Un aspecto a tener en cuenta es que dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación: sistemas, funcional y desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&amp;M o por compra de bolsa de horas o jornadas.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hay que contactar con el departamento de márketing y ventas: <a href="http://es.infor.com/contact/">http://es.infor.com/contact/</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para obtener soporte, es necesario contratarlo con la empresa: <a href="http://www.infor.es/support/contact-support/">http://www.infor.es/support/contact-support/</a></li> </ul>
<b>Coste</b>	

En caso de acometer internamente la implantación de esta herramienta, los costes directos provendrán fundamentalmente del precio de licencias. Este precio se negocia con el fabricante, y depende fundamentalmente del número de usuarios que vayan a utilizar la herramienta y de la funcionalidad a implantar.

En cualquier caso, suele ser conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema lo cual supone un coste añadido.

No incluye:

- Hosting
- Recursos necesarios para la implantación y parametrización de la herramienta
- Mantenimiento
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- **Habilitar los *entornos de trabajo*:** al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- **Análisis** de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- **Diseño** de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en el SRM y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta
  - Estrategia de traspasos de datos
- **Construcción y pruebas:** en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- **Arranque:** una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- **Soporte post-producción:** resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

La implantación puede durar entre 4 y 7 meses en función de la funcionalidad a implantar, la parametrización de la herramienta para adaptarse a las necesidades de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>PHC Logística</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.phcsoftware.es/portal/p/Logistica.aspx">http://www.phcsoftware.es/portal/p/Logistica.aspx</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>PHC Software está en España desde 2004 y cuenta con más de 50 aplicaciones, agrupadas en varias áreas de negocio, como por ejemplo el área de ERP, CRM, Gestión de producción, Minoristas y Hostelería.</p> <p>Dentro de esas aplicaciones, PHC Logística permite hacer el tracking total de la mercancía: desde su recepción, pasando por su almacenamiento, hasta la expedición.</p> <p>Algunas de las funcionalidades de esta aplicación son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión y agrupamiento de almacenes y/o de usuarios en centros de logística</li> <li>• Configuración, representación y diseño de almacenes en tres dimensiones</li> <li>• Gestión y control del circuito documental de asignación</li> <li>• Gestión del circuito de entradas y salidas de mercancías</li> <li>• Gestión de facturación integrada en el proceso de pedidos</li> <li>• Creación de Put Away Lists</li> <li>• Visualización de monitores especialmente concebidos para la gestión de almacenes</li> <li>• Ejecutar, imprimir y controlar Picking Lists no ejecutadas</li> <li>• Gestión de varias direcciones de entrega por cliente</li> <li>• Utilización opcional de Stock por ubicación</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de estas características son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con la herramienta.</li> <li>• Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.</li> <li>• Esta aplicación modifica la forma de trabajo en la empresa por ello hay que reestructurar las tareas de los equipos existentes en la organización.</li> </ul> <p>Un aspecto a tener en cuenta es que dependiendo de los conocimientos técnicos en la empresa, una vez terminada la implantación, es recomendable el contratar un servicio de soporte que cubra los tres ejes de una instalación: sistemas, funcional y desarrollo. Estos contrato suelen ser por T&amp;M o por compra de bolsa de horas o jornadas.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
Hay que ponerse en contacto con la	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Web para contactar con la empresa:</li> </ul>



empresa y comprar el software	<a href="http://www.phcsoftware.es/portal/e/contactos.aspx">http://www.phcsoftware.es/portal/e/contactos.aspx</a> <ul style="list-style-type: none"> <li>Adicionalmente, para los clientes hay un portal de formación online:</li> </ul> <a href="http://comunidad.phcsoftware.es/">http://comunidad.phcsoftware.es/</a>
-------------------------------	--

## Coste

En caso de acometer internamente la implantación de esta herramienta, los costes directos provendrán fundamentalmente del precio de licencias. Este precio se negocia con el fabricante, y depende fundamentalmente del número de usuarios que vayan a utilizar la herramienta y de la funcionalidad a implantar.

En cualquier caso, suele ser conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema lo cual supone un coste añadido.

No incluye:

- Hosting
- Recursos necesarios para la implantación y parametrización de la herramienta
- Mantenimiento
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

## Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- **Habilitar los *entornos de trabajo*:** al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- **Análisis** de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- **Diseño** de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en el SRM y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta
  - Estrategia de traspasos de datos
- **Construcción y pruebas:** en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- **Arranque:** una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- **Soporte post-producción:** resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

La implantación puede durar entre 3 y 6 meses en función de la funcionalidad a implantar, la parametrización de la herramienta para adaptarse a las necesidades de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>Nombre</b>	Soluciones de Facturación y Contabilidad			
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión			
<b>Descripción y principales características</b>				
<p>Los programas de contabilidad permiten la elaboración de facturas de compras y ventas, administras sus plazos, gestión de la tesorería, preparación de balances y cuenta de resultados, nóminas etc.</p> <p>Los programas de facturación ayudan en la gestión de productos y servicios, prestaciones, clientes, proveedores, emitir facturas, calcular impuestos.</p> <p>En ambos casos dependiendo de cuál sea el ámbito de trabajo es muy cómodo hacer uso de las soluciones disponibles en la nube que permiten consultar las facturas, introducir los gastos, conocer el estado actual de la facturación o incluso expedir una factura desde cualquier lugar.</p>				
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesionalización de la empresa.</li> <li>• Mejora la gestión.</li> <li>• Agiliza los trámites con la administración.</li> <li>• Ahorro de costes administrativos.</li> <li>• Agilidad.</li> <li>• Eficiencia.</li> </ul>				
<b>Tipo de Inversión</b>		<b>Tiempo de Implantación</b>		
BAJO		MEDIO		
<b>Casos de Éxito</b>				
<b>Aplicaciones</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Precio</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>	<b>Dificultad</b>
FactuSol	Gratuita	Herramienta de facturación	Si se quiere soporte se ha de contratar desde 115€ al año	MEDIA
HispaGest	Desde 60€/año	Herramienta de facturación. Enfocado a pymes y micropymes		MEDIA
Gestion MGD	Gratuita	Herramienta de contabilidad		MEDIA
ContaSol	Gratuita	Herramienta de contabilidad	Si se quiere soporte se ha de contratar desde 115€ al año	MEDIA
Money Tracking	Gratuita	Herramienta de control		MEDIA

		de ingresos y gastos		
Cuentica	Gratuita / Pago	Herramienta de gestión con posibilidad de asesoría online		MEDIA

**Factusol**

**URL:** <http://www.sdelsol.com/es/factusol.php>

**Temática**

**Dificultad**

Aplicaciones de Gestión

MEDIA

### Descripción y principales características

FactuSol es un completo sistema de facturación orientado a PYMES que cubre toda la línea comercial de cualquier empresa: pedidos a proveedores, entradas de mercancías, facturación de proveedores, presupuestos a clientes, pedidos de clientes, albaranes, facturas, recibos, cobros, remesas, etc. Contiene una gran cantidad de automatismos para validar documentos y evitar de esta forma los trabajos repetitivos. Permite un control de almacén exhaustivo, consolidar inventarios parciales y una gran cantidad de informes y estadísticas.



Todo el trabajo se organiza en tres módulos principales: Compras, Ventas y Administración. Pero también incluye numerosas herramientas para informes, catálogos, mantenimiento y de utilidad interna como, por ejemplo, calculadora, calendario, tareas y agendas.

Sus principales características son:

- Multiusuario
- Grabación de informes en PDF
- Multiempresa
- Grabación de informes en Excel
- Multiejercicio
- Envío de documentos por E-Mail
- Multialmacén
- Importación de datos de otros programas
- Control de accesos por usuario
- Importación de datos de ficheros ASCII/Excel
- Funcionamiento bajo red local
- Actualizaciones automáticas
- Funcionamiento bajo Terminal Server
- Envío de incidencias
- Bases de datos MS-Acces
- Envío de sugerencias

### Aspectos a tener en cuenta

Un aspecto a tener en cuenta es el relativo al registro como usuario para acceder al menos a las actualizaciones, como por ejemplo cambios en tablas de IVA u otros procedimientos como la SEPA. Existen diferentes modalidades para contratar esto según se quiera además un soporte añadido:

	Actualizaciones anuales	Asistencia por email	Asistencia telefónica	Asistencia red local	Precio
Digital	Sí	-	-	-	115 €
Estándar	Sí	Sí	-	-	150 €
Profesional	Sí	Sí	Sí	-	240 €
Élite	Sí	Sí	Sí	Sí	340 €

<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.sistemasmultimedia.com/es/factusoldescargas.php">http://www.sistemasmultimedia.com/es/factusoldescargas.php</a>	<p>Existen diferentes canales de ayuda:</p> <p>1.- Soporte:  <a href="http://www.https://www.sistemasmultimedia.com/es/registra-teusuario.php">http://www.https://www.sistemasmultimedia.com/es/registra-teusuario.php</a></p> <p>2.- Formación:  <a href="http://www.http://www.sistemasmultimedia.com/es/formacion.php">http://www.http://www.sistemasmultimedia.com/es/formacion.php</a></p> <p>3.- Manuales/tutoriales:  <a href="http://www.sistemasmultimedia.com/comun/docs/Manual_FactuSol.pdf">http://www.sistemasmultimedia.com/comun/docs/Manual_FactuSol.pdf</a></p>
<b>Coste</b>	
<p>Es una herramienta gratuita.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento y actualizaciones (si no se escoge la opción de usuario registrado).</li> <li>• Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta.</li> <li>• Existen diferentes paquetes de soporte que van desde los 115 €/año a los 340 €/año</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
<p>Esta herramienta únicamente se debe instalar en un PC y por ello por ello no se considera una implantación propiamente dicha con hitos a cumplir.</p> <p>No obstante, es necesario configurar la herramienta a la realidad de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear la empresa con todos sus datos.</li> <li>• Carga de datos como clientes, proveedores, partidas vivas,...</li> </ul> <p>Por tanto, el tiempo necesario de implantación es el tiempo que se emplea para descargar e instalar la herramienta. No obstante es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Este tiempo podrá ser de entre 2 y 4 semanas en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que las utiliza y los datos a cargar.</p>	

<b>Hispagest</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.quasar.com.es/es/hispagest-net">http://www.quasar.com.es/es/hispagest-net</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Hispagest es un programa de gestión básica enfocado a pymes y micropymes que nació en el año 2004 cuya principal premisa es hacerlo todo lo más sencillo posible para el usuario.</p> <p>Permite la gestión online de clientes, facturas y proveedores, etc.</p> <p>Sus principales características son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispone de Clientes, Presupuestos, Facturas, Proveedores y Gastos así como los listados y la gestión de pagos. Así los apartados que permite gestionar son los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Clientes: a los que se podrá realizar facturas, presupuestos, pedidos...</li> <li>○ Presupuestos: detallados al máximo a partir de cualquiera de los productos o servicios que se tenga en la base de datos de productos.</li> <li>○ Proveedores: con los que se podrá acordar precios y saber qué vende cada uno de ellos o qué proveedor corresponde a cada uno de los productos disponibles. Además permite llevar la contabilidad de proveedores.</li> <li>○ Gastos: en los que se podrá incluir otros gastos distintos a los proveedores.</li> </ul> </li> <li>• Acceso compartido a la información desde varios equipos y localizaciones: Se puede tener instalado en varios equipos y localizaciones, de tal manera que si desde algún sitio se hace una modificación a los datos (por ejemplo crear una factura), en el mismo momento se puede ver desde los otros equipos.</li> <li>• Copias de seguridad automáticas en servidor: los datos se encuentran en un servidor de Internet que diariamente hace las copias de seguridad. En el caso de rotura del disco duro del equipo en el que está instalado HispaGest, los datos siempre están a salvo en el servidor</li> <li>• Corrector ortográfico en presupuestos y facturas: A la hora de introducir conceptos en los presupuestos y facturas, se dispone de un corrector ortográfico semejante al de Microsoft Word que nos avisa de las palabras que podrían estar escritas erróneamente.</li> <li>• Acceso desde dispositivos móviles: dispone de acceso mediante una web de Internet que permite consultar clientes, presupuestos, facturas, proveedores, gastos, cobros y listados. Así como poder mandar un documento por email en formato PDF.</li> <li>• Varios modelos de documentos para escoger: En el momento de la impresión de presupuestos y facturas se puede escoger entre varios modelos de impresión, así como solicitar que se haga un modelo a medidas.</li> <li>• Recuperación de documentos eliminados: En el caso de eliminación de algún elemento del programa, se puede acceder a una copia de seguridad de días atrasados para recuperar la información</li> <li>• Distribución automática de actualizaciones: Las actualizaciones se distribuyen de manera automática, de tal manera que al iniciar el programa, éste revisará si hay alguna actualización por aplicar y en caso afirmativo solicitará al usuario permiso para su instalación</li> <li>• Vídeos de ayuda: dispone de vídeos explicativos para todas y cada una de las características de que dispone.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Casos de Éxito</b>	



Descarga	Soporte / Ayuda
<a href="http://www.sistemasmultimedia.com/es/factusoldes_cargas.php">http://www.sistemasmultimedia.com/es/factusoldes_cargas.php</a>	<p>Existen diferentes canales de ayuda:</p> <p>1.- Soporte:  <a href="http://www.https://www.sistemasmultimedia.com/es/registrateusuario.php">http://www.https://www.sistemasmultimedia.com/es/registrateusuario.php</a></p> <p>2.- Formación:  <a href="http://www.http://www.sistemasmultimedia.com/es/formacion.php">http://www.http://www.sistemasmultimedia.com/es/formacion.php</a></p> <p>3.- Manuales/tutoriales:  <a href="http://www.sistemasmultimedia.com/comun/docs/Manual_FactuSol.pdf">http://www.sistemasmultimedia.com/comun/docs/Manual_FactuSol.pdf</a></p>
<h3>Coste</h3>	
<p>Los costes de este producto vienen derivados de sus licencias de pago anual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suscripciones anuales para HispaGest .NET 3.0. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Demo gratuita durante 30 días</li> <li>○ Suscripción standard: 59,00 €</li> <li>○ Suscripción Premium: 99,00€</li> </ul> </li> <li>• Módulo opcional de acceso web: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Demo gratuita durante 30 días</li> <li>○ Suscripción standard: 49,00 €</li> <li>○ Suscripción Premium: 49,00€</li> </ul> </li> <li>• Ampliaciones del número de documentos <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Demo gratuita durante 30 días</li> <li>○ Suscripción standard: 59,00 €</li> <li>○ Suscripción Premium: 59,00€</li> </ul> </li> <li>• Ampliaciones del número de puestos de trabajo <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Demo gratuita durante 30 días</li> <li>○ Suscripción standard: 39,00 €</li> <li>○ Suscripción Premium: 39,00€</li> </ul> </li> </ul> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Configuración de la herramienta</li> <li>• Soporte (sólo la incluye la suscripción Premium)</li> <li>• Formación en la herramienta, aunque existen vídeos explicativos para todas y cada una de las características de que dispone la herramienta</li> </ul>	
<h3>Principales hitos de implantación</h3>	
<p>Esta herramienta únicamente se debe instalar en un PC y por ello por ello no se considera una implantación propiamente dicha con hitos a cumplir.</p> <p>No obstante, es necesario configurar la herramienta a la realidad de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear la empresa con todos sus datos.</li> <li>• Carga de datos como clientes, proveedores, partidas vivas,...</li> </ul> <p>Tiempo necesario para descargar e instalar la herramienta. No obstante es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Este tiempo podrá ser de entre 2 y 4 semanas en función de la capacitación y el conocimiento tecnológico de la persona o empresa que la utiliza y los datos a cargar.</p>	

<b>Gestión MGD</b>	<b>URL:</b> <a href="http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd">http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Es un programa de contabilidad gratuito o "freeware" cuyo objetivo principal es "llevar la contabilidad de forma eficaz, reduciendo el trabajo de entrada de datos, proporcionando la máxima información y organizando de forma sencilla los datos". Esta adaptado a la fiscalidad española</p> <p>De esta manera pretende: reducir el trabajo de entrada de datos, proporcionar la máxima información y organizar de forma sencilla los datos introducidos.</p> <p>Es un programa abierto, pues la fuente principal para el desarrollo del programa son las aportaciones de los usuarios.</p> <p>Sus principales características son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intenta facilitar la entrada de datos, y que la información que se introduzca sea útil en la gestión de la empresa.</li> <li>• No hay limitación del número de empresas a gestionar.</li> <li>• Automatiza los procesos de cierre y apertura de ejercicio.</li> <li>• Incluye un pequeño módulo de facturación que permite imprimir facturas y hacer una gestión simple del stock de artículos.</li> <li>• Control de accesos por usuario.</li> <li>• Permite gestionar vencimientos y movimientos extra, y posteriormente confrontarlos con pagos a través de tesorería. Permite realizar previsiones de pagos.</li> <li>• Es multiejercicio.</li> <li>• Permite el trasvase de datos entre empresas.</li> <li>• Las cuentas por defecto tienen 7 dígitos, pero se puede configurar para trabajar entre 4 y 12 dígitos.</li> <li>• Se pueden lanzar varias instancias al programa.</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/">http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/</a>	<p>Se facilitan tres canales de ayuda:</p> <p>1.- Soporte: <a href="http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/">http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/</a></p> <p>2.- Formación: <a href="http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/">http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/</a></p> <p>3.- Manuales/tutoriales: <a href="http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/manual/Manual%20breve%20de%20iniciaci%F3n%20MGD%20v2.pdf">http://ciberconta.unizar.es/leccion/gestionmgd/manual/Manual%20breve%20de%20iniciaci%F3n%20MGD%20v2.pdf</a></p>
<b>Coste</b>	

## Herramienta gratuita

No incluye:

- Configuración de la herramienta
- Soporte
- Actualizaciones
- Formación en la herramienta

## Principales hitos de implantación

Esta herramienta únicamente se debe instalar en un PC y por ello por ello no se considera una implantación propiamente dicha con hitos a cumplir.

No obstante, es necesario configurar la herramienta a la realidad de la empresa

- Crear la empresa con todos sus datos.
- Carga de datos como clientes, proveedores, partidas vivas,...

El tiempo de implantación es el tiempo necesario para descargar, instalar y configurar la herramienta. Asimismo, es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Todo esto podrá ser de entre hasta 2 y 4 semanas en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que las utiliza y los datos a cargar.

<b>ContaSol</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.sdelsol.com/es/contasol.php">http://www.sdelsol.com/es/contasol.php</a>
-----------------	---

<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA

### Descripción y principales características

ContaSol es la solución del Software del Sol para la contabilidad en las empresas. El programa contasol incorpora las funcionalidades necesarias para la contabilidad de pequeñas y medianas empresas y es totalmente gratuito.



Sus principales características son:

- Instalar y funcionar: ContaSOL está preparado para que se instale y empezar a funcionar inmediatamente. Se pueden tener los usuarios que se desee, instalarlo en red y crear todas las empresas que se necesite, con una versión única, sin límite.
- Todo el inmovilizado controlado:
  - Controla los bienes de la empresa cómodamente con ContaSOL. ContaSOL detectará que se usa una cuenta de inmovilizado y propondrá abrir la ficha, a la que añadiendo unos cuantos datos más, confeccionará el plan de amortización y los asientos automáticos.
  - ContaSOL traspasa los bienes de un ejercicio a otro al hacer el cierre del periodo y apertura del siguiente, pasando los bienes pendientes de amortizar.
  - En este programa, los grupos de inmovilizado son totalmente configurables, y existe la posibilidad de guardar las fotos y documentos de cada uno de los bienes
- Se podrá enlazar la introducción de asientos con la tesorería, para que con tan sólo introducir la fecha de vencimiento y el tipo de cartera, ContaSOL guarde el registro en el correspondiente libro de efectos.
- Se trata de un programa de contabilidad que ofrece la posibilidad de hacer facturas.
- Alto rendimiento en la introducción de asientos gracias a sus múltiples opciones que aportan rapidez y comodidad. Los ficheros asociados aportan facilidad de uso sin que haya que recordar gran cantidad de números y datos.
- Todos los impuestos en un programa de gestión. Se pueden presentar telemáticamente desde ContaSOL ya que dispone de todo lo necesario en una empresa y de la tecnología necesaria para elaborarlos

### Aspectos a tener en cuenta

Un aspecto a tener en cuenta es el relativo al registro como usuario para acceder al menos a las actualizaciones, como por ejemplo la actualización de plan de cuentas o cambios en procedimientos como los de la SEPA. Existen diferentes modalidades para contratar esto según se quiera además un soporte añadido:

	Actualizaciones anuales	Asistencia por email	Asistencia telefónica	Asistencia red local	Precio
Digital	Sí	-	-	-	110 €
Estándar	Sí	Sí	-	-	140 €
Profesional	Sí	Sí	Sí	-	220 €
Elite	Sí	Sí	Sí	Sí	320 €

### Casos de Éxito

--	--

<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
-----------------	------------------------

<https://www.sdelsol.com/comun/descargas.php>

<http://www.sdelsol.com/comun/contactar.php>

### **Coste**

Programa gratuito.

No incluye:

- Configuración de la herramienta
- Soporte
- Actualizaciones de la herramienta
- Formación en la herramienta

Existen diferentes paquetes de soporte que van desde los 110 €/año a los 320 €/año

### **Principales hitos de implantación**

Esta herramienta únicamente se debe instalar en un PC y por ello por ello no se considera una implantación propiamente dicha con hitos a cumplir.

No obstante, es necesario configurar la herramienta a la realidad de la empresa

- Crear la empresa con todos sus datos.
- Carga de datos como clientes, proveedores, partidas vivas,...

El tiempo de implantación es el tiempo necesario para descargar, instalar y configurar la herramienta. Asimismo, es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Todo esto podrá ser de entre hasta 2 y 3 semanas en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que las utiliza y los datos a cargar.

<b>Moneytrackin'</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.moneytrackin.com/">http://www.moneytrackin.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>moneytrackin' es una herramienta online gratuita que permite controlar todos los gastos e ingresos de forma sencilla, permitiendo tener una visión clara de la situación financiera. Intenta ser una herramienta para la gestión de presupuestos simple pero a la vez poderosa.</p>  <p>Sus características principales son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Controla tantos proyectos/cuentas como desees</li> <li>• Registra todas tus transacciones (gastos/ingresos) y etiquétalas para organizarlas mejor</li> <li>• Mantente informado de tu situación financiera de un vistazo, viendo en todo momento a dónde va tu dinero</li> <li>• Comparte tus consejos con otros usuarios y saca provecho del conocimiento colectivo para ahorrar dinero</li> <li>• Anonimato, respetamos tu privacidad</li> <li>• la compartición de presupuestos y el trabajo colaborativo de varias personas en la misma cuenta</li> <li>• API pública para permitir la integración con aplicaciones de terceros</li> <li>• Disponible para aplicaciones móviles</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
Un aspecto valioso de moneytrackin' es que está fundamentada bajo la web social: puede compartir y recibir consejos del resto de usuarios	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<a href="http://help.moneytrackin.com/index.php/Moneytrackin_Help">http://help.moneytrackin.com/index.php/Moneytrackin_Help</a>
<b>Coste</b>	
Programa gratuito.	
No incluye:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación en la herramienta</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
Esta herramienta es de uso online y exige que el usuario esté registrado.	
El tiempo de implantación viene marcado por el tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Se estima que podrá ser de entre hasta 2 y 3 días.	

<b>Cuentica</b>	<b>URL:</b> <a href="https://www.cuentica.com/">https://www.cuentica.com/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Cuentica es un software de gestión en la nube orientado a autónomos y pequeñas empresas.</p> <p>Dispone de las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión centralizada de clientes y de proveedores: en cada ficha se predefinen datos que se cargarán automáticamente en las facturas como el IVA, la forma de pago, o la dirección de email.</li> <li>• Facturación de venta y de compra: se pueden crear facturas recurrentes, se pueden enviar las de venta directamente por email al cliente, se pueden crear facturas como presupuestos que se pueden convertir en factura de venta posteriormente, hay búsqueda de facturas y los listados se pueden exportar a PDF o Excel.</li> <li>• Plantillas de facturas: En las Preferencias de facturas se puede configurar los valores por defecto para todas las nuevas facturas (texto al pie, porcentajes de IVA e IRPF, etc), además de añadir el logotipo y seleccionar entre varios diseños gráficos (hay uno disponible con la versión gratuita y dos más solo para versión de pago Premium).</li> <li>• Contabilidad online: la contabilidad se genera de forma automática a partir de los datos de facturación y de cobros y pagos registrados.</li> <li>• Información fiscal: genera automáticamente los modelos oficiales <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modelos trimestrales (303,111,115,130 y 349) y anuales (390, 190, 180, 184, 347, certificado anual de retenciones) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Modelo 303: declaración trimestral de IVA</li> <li>▪ Modelo 111: retención de trabajadores y profesionales.</li> <li>▪ Modelo 115: retención de alquileres</li> <li>▪ Modelo 130: pago a cuenta de beneficios.</li> <li>▪ Modelo 349: operaciones intracomunitarias en la UE</li> </ul> </li> <li>○ Libros oficiales de ingresos y gastos</li> <li>○ Libros contables: libro diario, balance de sumas y saldos, balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias</li> </ul> </li> <li>• Gestoría online y se puede dar acceso al gestor para poder acceder a la información en Cuentica</li> </ul>	
	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
Un aspecto destacable es la posibilidad para las versiones de pago (Premium y Profesional) de contar con asesoría online por parte de Cuentica sobre todo en cuanto a dudas respecto de qué modelos presentar, que plazos etc,...	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<a href="https://ayuda.cuentica.com/">https://ayuda.cuentica.com/</a>
<b>Coste</b>	
<p>Tiene una <u>versión gratuita</u> pero con funcionalidades limitadas. Las que se incluyen en esta modalidad son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maestro de clientes y proveedores</li> <li>• Facturación de venta y compra</li> <li>• Envío de facturas por email</li> </ul>	

- Control de cobros y pagos
- Previsión del IVA, beneficio y retenciones
- Resumen gráfico de la gestión de tu empresa
- Acceso a la plataforma de ayuda y documentación
- Exportación de tablas a PDF

Por 19 euros al mes, se puede acceder a la cuenta Premium que aporta lo siguiente:

- Exportación de tablas a Excel
- Más plantillas de facturas
- Varios idiomas
- Todos los modelos oficiales
- Adjuntar documentos a los gastos (tickets, recibos,...)
- Añadir usuarios con distintos permisos de acceso
- Asesoría online contable y fiscal

Por 50 euros al mes, se puede acceder a la cuenta Profesional que aporta lo siguiente:

- Asesoría telefónica contable y fiscal
- Generación de la contabilidad: Libro Diario, Libro Mayor, Cuentas Anuales para S.L.'s.
- Presentación de modelos fiscales o Libros y las Cuentas Anuales para S.L.'s
- Declaración de la renta o Impuesto de sociedades para S.L.'s

No incluye:

- Formación en la herramienta
- Configuración de la herramienta
- Carga de datos (facturas vivas, maestro de clientes, maestro de proveedores,...)

### **Principales hitos de implantación**

Esta herramienta es de uso online y exige que el usuario esté registrado. Aparte de esto, hay que:

- Realizar una configuración, como por ejemplo la plantilla de factura de venta a usar
- Realizar cargas de datos, como son al menos:
  - Facturas de clientes vivas.
  - Facturas de proveedores vivas.
  - Maestro de clientes.
  - Maestro de proveedores.

El tiempo de implantación también viene marcado por el tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Se estima que en total podrá ser de entre 2 y 3 semanas.

<b>Nombre</b>	Soluciones de Nóminas			
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión			
<b>Descripción y principales características</b>				
Son programas para la gestión de los empleados de la empresa. Pueden cubrir desde el cálculo de nómina hasta procesos de evaluación del desempeño o los procesos de selección y contratación de nuevos empleados.				
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>				
<b>Valor añadido para el negocio</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión eficaz.</li> <li>• Disminución en errores de gestión.</li> <li>• Facilita los trámites con la administración.</li> <li>• Continua actualización legislativa.</li> <li>• Control de trabajadores.</li> <li>• Datos históricos de trabajadores.</li> <li>• Gestión de salarios.</li> </ul>				
<b>Tipo de Inversión</b>			<b>Tiempo de Implantación</b>	
BAJO			MEDIO	
<b>Casos de Éxito</b>				
<b>Aplicaciones</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Precio</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>	<b>Dificultad</b>
NominaSol	Gratuita		Si se quiere soporte se ha de contratar desde 190€ al año	MEDIA
Nomina Agrisoft	Desde 170€/año			MEDIA

<b>NominaSol</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.sdelsol.com/es/nominasol.php">http://www.sdelsol.com/es/nominasol.php</a>																														
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>																														
Aplicaciones de Gestión	MEDIA																														
<b>Descripción y principales características</b>																															
<p>NominaSOL es un aplicativo que posibilita la gestión integral de nómina y de altas y bajas de empleados dentro de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de la ficha de los trabajadores</li> <li>• Gestión de finiquitos</li> <li>• Aviso de vencimientos de contratos</li> <li>• Gestión de revisiones salariales</li> <li>• Gestión de la jornada laboral y pago de conceptos</li> <li>• Gestión de incapacidades y ausencias</li> </ul> <p>NominaSOL se caracteriza por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Multiusuario y multiempresa.</li> <li>• Funciona sobre sistema Windows.</li> <li>• La descarga del programa es gratuita.</li> <li>• Conexión con webs de la Administración.</li> <li>• Permite importar datos desde Excel.</li> <li>• Tiene una utilidad para copias de seguridad.</li> </ul>																															
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>																															
<p>Un aspecto a tener en cuenta es el relativo al registro como usuario para acceder al menos a las actualizaciones, como por ejemplo la actualización de tablas oficiales. Existen diferentes modalidades para contratar esto según se quiera además un soporte añadido:</p>																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Actualizaciones anuales</th> <th>Asistencia por email</th> <th>Asistencia telefónica</th> <th>Asistencia red local</th> <th>Precio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Digital</td> <td>Sí</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>190 €</td> </tr> <tr> <td>Estándar</td> <td>Sí</td> <td>Sí</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>280 €</td> </tr> <tr> <td>Profesional</td> <td>Sí</td> <td>Sí</td> <td>Sí</td> <td>-</td> <td>360 €</td> </tr> <tr> <td>Élite</td> <td>Sí</td> <td>Sí</td> <td>Sí</td> <td>Sí</td> <td>515 €</td> </tr> </tbody> </table>			Actualizaciones anuales	Asistencia por email	Asistencia telefónica	Asistencia red local	Precio	Digital	Sí	-	-	-	190 €	Estándar	Sí	Sí	-	-	280 €	Profesional	Sí	Sí	Sí	-	360 €	Élite	Sí	Sí	Sí	Sí	515 €
	Actualizaciones anuales	Asistencia por email	Asistencia telefónica	Asistencia red local	Precio																										
Digital	Sí	-	-	-	190 €																										
Estándar	Sí	Sí	-	-	280 €																										
Profesional	Sí	Sí	Sí	-	360 €																										
Élite	Sí	Sí	Sí	Sí	515 €																										
<b>Casos de Éxito</b>																															
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>																														
<a href="https://www.sdelsol.com/comun/formulario-descargas.php?op=bm9taW5h">https://www.sdelsol.com/comun/formulario-descargas.php?op=bm9taW5h</a>	<p>Se dispone de dos canales de soporte principales:</p> <p>1.- Manuales de la aplicación</p> <p><a href="https://www.sdelsol.com/comun/descargas.php#documentos">https://www.sdelsol.com/comun/descargas.php#documentos</a></p> <p>2.- Para los usuarios registrados se facilita email y teléfono para realizar soporte</p> <p><a href="http://openerpSpain.com/descargas/">http://openerpSpain.com/descargas/</a></p>																														
<b>Coste</b>																															

La herramienta es gratuita.

No incluye:

- Configuración de la herramienta
- Mantenimiento y actualizaciones (si no se escoge la opción de usuario registrado)
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

Esta herramienta únicamente se debe instalar en un PC y por ello por ello no se considera una implantación propiamente dicha con hitos a cumplir.

No obstante, es necesario configurar la herramienta a la realidad de la empresa

- Crear la empresa con todos sus datos.
- Carga de datos como empleados, condiciones de contratación,...

El tiempo de implantación es inmediato, una vez descargado e instalado. No obstante es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Este tiempo podrá ser de entre 2 y 4 semanas en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que la utiliza.

<b>Nomina Agrisoft</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.nominasagrisoft.es/">http://www.nominasagrisoft.es/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Nomina AgriSoft es un software de gestión de nóminas que tiene las siguientes funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión y modificación de nominas en pantalla.</li> <li>• Opción de ingreso rápido de las nominas. Calculo automático de nominas.</li> <li>• Nominas semanales, mensuales o el periodo que se desee.</li> <li>• Trabajadores fijos, eventuales, formacion, asimilados, funcionarios y autónomos.</li> <li>• Recibos de salarios modelo oficial en papel en blancoo preimpreso.</li> <li>• Pago mediante cheques , transferencias y soporte magnético bancario.</li> <li>• Utilización de cualquier impresora de inyección, láser o matricial.</li> <li>• Visualización por pantalla de todos los documentos.</li> <li>• Exportación de datos a Word, Excel, Internet, correo electronico,..</li> <li>• Boletines de cotización a la Seguridad Social modelos: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ General: TC 1 TC 2</li> <li>○ Formacion.</li> <li>○ Asimilados.</li> <li>○ Funcionarios.</li> </ul> </li> <li>• Complementarias.(Atrasos y Vacaciones)</li> <li>• FLC de la Construccion.</li> <li>• Agrícola: TC 2/8 TC 1/8</li> <li>• Altas ,bajas, variación modelos TA1 TA2/S</li> <li>• Sistema RED (Remisión Electrónica de Documentos a la Seguridad Social): <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Afiliación.</li> <li>○ Cotización.</li> <li>○ Comunicación Jornadas.</li> </ul> </li> <li>• INEM <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Comunicaciones de la contratación.</li> <li>○ Contratos de trabajo.</li> <li>○ Certificados de las cotizaciones.</li> <li>○ Finiquitos.</li> <li>○ Sistema Contrata.</li> <li>○ Generacion de Ficheros XML de Certificados Empresa.</li> </ul> </li> <li>• IRPF <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modelo 110 y 216.</li> <li>○ Certificados de I.R.P.F. y de empresa</li> <li>○ Resúmenes anuales 190 y 296 de retenciones.</li> <li>○ Estadísticas de gastos de personal.</li> </ul> </li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Casos de Éxito</b>	

<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descarga de demo: <a href="http://www.nominasagrisoft.es/demos.aspx">http://www.nominasagrisoft.es/demos.aspx</a></li> </ul>	<a href="http://www.nominasagrisoft.es/Manual.aspx">http://www.nominasagrisoft.es/Manual.aspx</a>
<b>Coste</b>	
<p>La herramienta tiene un coste que depende del número de trabajadores de la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 trabajadores, 170 euros.</li> <li>• 300 trabajadores, 230 euros.</li> <li>• 3.000 trabajadores, 400 euros.</li> <li>• Ilimitados, 600 euros.</li> </ul> <p>El precio incluye mantenimiento los tres primeros meses.</p> <p>No incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Configuración de la herramienta</li> <li>• Mantenimiento</li> <li>• Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta</li> <li>• Carga de datos.</li> </ul>	
<b>Principales hitos de implantación</b>	
<p>Esta herramienta únicamente se debe descargar e instalar en el ordenador. Acto seguido se deben cargar los datos para configurar la herramienta y comenzar a trabajar con ella.</p> <p>El tiempo de implantación es inmediato, una vez descargado e instalado. No obstante es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta y realizar las cargas. Este tiempo podrá ser de entre 2 y 4 semanas en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que la utiliza.</p>	

<b>Nombre</b>	Soluciones de Administración e Informes	
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión	
<b>Descripción y principales características</b>		
<p>Estas aplicaciones permiten crear, gestionar y distribuir informes (reportes y cuadros de mando) en tiempo real para facilitar y agilizar el proceso de toma de decisiones.</p> <p>Estos informes pueden ser de gestión y financieros, los cuales ofrecen instantáneas de indicadores de rendimiento clave, como anotaciones en libros de ventas, ingresos anuales acumulados, contabilidad de deudores, pedidos pendientes, etc.</p> <p>Esta información puede ser exportada en diferentes formatos (PDF, EXCEL, XML...) y ser distribuidos a través del email, fax u otros medios.</p>		
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>		
<p>Es conveniente para la puesta en marcha de una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste adicional. Además hay que contar con una infraestructura interna que hay que mantener para alojar este tipo de software en forma de servidores dedicados.</p> <p>Los riesgos más comunes en una implantación de una herramienta de BI son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ir en un primer momento a un modelo excesivamente complejo. Esto dificulta su construcción y validación. Es mejor definir un modelo extensible en un futuro e irlo desarrollando por fases como por ejemplo ir incorporando gradualmente orígenes de datos nuevos.</li> <li>• Se generan altas expectativas que en un primer momento no se cumplen: una herramienta de BI no toma decisiones ayuda a tomarlas, proporcionando indicadores que hay que analizar a su vez.</li> <li>• Esta herramienta permite sobrescribir los datos extraídos para realizar simulaciones. La consecuencia de hacer esto, es que los datos de la base de datos de BI no se corresponden con los de los sistemas transacciones orígenes de la información.</li> </ul> <p>También, hay que tener en cuenta la frecuencia de refresco de los datos (mensual, semanal diaria) según sea su necesidad de análisis teniendo en cuenta el coste de procesamiento que supone. Según se defina, se verá una información más actualizada o menos en la herramienta.</p>		
<b>Valor añadido para el negocio</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora en la toma de decisiones.</li> <li>• Presentaciones comprensibles.</li> <li>• Ahorro en costes administrativos.</li> </ul>		
<b>Tipo de Inversión</b>	<b>Tiempo de Implantación</b>	
MEDIO	ALTO	
<b>Casos de Éxito</b>		

<b>Aplicaciones</b>				
<b>Nombre</b>	<b>Precio</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>	<b>Dificultad</b>
Pentaho	Gratuita / Pago			ALTA
Palo BI	Gratuita			ALTA

<b>Pentaho</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.pentaho.com/product/product-overview">http://www.pentaho.com/product/product-overview</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Pentaho es la alternativa Open Source comercial para el "business intelligence" (BI) o "inteligencia de negocio".</p> <p>Pentaho Open BI Suite proporciona reporting intuitivo, análisis OLAP, cuadros de mando, integración de datos, minería de datos y Plataforma BI. Esta suite se ha convertido en la líder mundial y la más ampliamente utilizada como herramientas BI de código libre.</p> <p>El modelo de negocio de código libre y comercial de Pentaho elimina las licencias software, proporciona soporte, servicios y mejoras del producto via suscripciones anuales. En los últimos años los productos de Pentaho han sido descargados por más de 3 millones de usuarios; proporcionando sistemas listas por entrar en producción para empresas pequeñas, medianas y grandes.</p> <p>Principales características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> <b>Informar</b> - Acceder a los datos y suministrar información a toda la empresa.</li> <li> <b>Analizar</b> - Explorar y analizar los datos interactivamente y de forma muy rápida.</li> <li> <b>Sintetizar</b> - Conseguir inmediata visibilidad con medidas y ratios a través de Cuadros de Mando.</li> <li> <b>Integrar</b> – Pulir e integrar datos: estén donde estén y desde múltiples fuentes.</li> <li> <b>Investigar</b> - "Minería" a través de tus datos para descubrir patrones ocultos e indicadores de tendencias futuras</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de una herramienta de BI son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ir en un primer momento a un modelo excesivamente complejo. Esto dificulta su construcción y validación. Es mejor definir un modelo extensible en un futuro e irlo desarrollando por fases como por ejemplo ir incorporando gradualmente orígenes de datos nuevos.</li> <li>• Se generan altas expectativas que en un primer momento no se cumplen: una herramienta de BI no toma decisiones ayuda a tomarlas, proporcionando indicadores que hay que analizar a su vez.</li> <li>• Esta herramienta permite sobrescribir los datos extraídos para realizar simulaciones. La consecuencia de hacer esto, es que los datos de la base de datos de BI no se corresponden con los de los sistemas transacciones orígenes de la información.</li> </ul> <p>También, hay que tener en cuenta la frecuencia de refresco de los datos (mensual, semanal diaria) según sea su necesidad de análisis teniendo en cuenta el coste de procesamiento que supone. Según se defina, se verá una</p>	



información más actualizada o menos en la herramienta.

## Casos de Éxito

Descarga	Soporte / Ayuda
<a href="http://community.pentaho.com">http://community.pentaho.com</a>	<a href="https://support.pentaho.com/home">https://support.pentaho.com/home</a>

## Coste

Pentaho se distribuye de dos maneras:

- Versión Community: gratuita
- Versión Enterprise: 150-600€ como coste de soporte anual.

Es conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste adicional.

No incluye:

- Hosting
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta
- Tiempo de recursos para implantar y parametrizar la herramienta
- Definición del modelo de BI a seguir (modelo de datos, informes, cuadro de mandos,...)
- Soporte

## Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- **Habilitar los entornos de trabajo:** al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- **Análisis** de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- **Diseño** de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Estrategia de captura y transformación de datos
  - Necesidades de visualización de datos: definición KPIs, cuadro de mandos, reports
- **Construcción y pruebas:** en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- **Arranque:** una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.

- *Soporte post-producción*: resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

El tiempo de implantación puede oscilar entre dos y cuatro meses aproximadamente. Este tiempo podrá ser mayor o menor en función del tiempo y los recursos dedicados a la parametrización y configuración de la herramienta. Otro factor que influirá en el tiempo de implantación es la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que lo realiza.

<b>Jedox Palo</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.palo.net/">http://www.palo.net/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Palo proporciona un conjunto de aplicaciones que conforman una plataforma de BI Open Source completamente gratuita y libre de pago de licencias.</p>  <p>Las aplicaciones mencionadas anteriormente que proporciona son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Palo ETL Server</i>: herramienta web mediante la cual se define la extracción de datos y sus transformaciones desde los orígenes que se definan hasta el servidor OLAP.</li> <li>• <i>Palo OLAP Server</i>: servidor de datos de aplicación.</li> <li>• <i>Palo Web</i>: proporciona acceso web a los informes</li> <li>• <i>Palo Suite</i>: proporciona acceso a los informes desde Microsoft Excel u Open Office</li> </ul> <p>Las principales características de esta solución de Business Intelligence son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El motor de la base de datos es MOLAP (OLAP multidimensional) que lo diferencia del resto de soluciones BI que son ROLAP ofreciendo un mejor rendimiento.</li> <li>• Multiplataforma, funciona sobre Windows y Linux.</li> <li>• Está orientado a celdas, específicamente diseñado para mostrar información desde Excel</li> <li>• Permite modificar los datos extraídos lo que permite realizar simulaciones creando nuevos escenarios.</li> <li>• No existe un componente diferenciado para hacer cuadros de mando propiamente dichos. En cambio, se pueden realizar hojas de cálculo con componentes gráficos que actúen como tales</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes en una implantación de una herramienta de BI son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ir en un primer momento a un modelo excesivamente complejo. Esto dificulta su construcción y validación. Es mejor definir un modelo extensible en un futuro e irlo desarrollando por fases como por ejemplo ir incorporando gradualmente orígenes de datos nuevos.</li> <li>• Se generan altas expectativas que en un primer momento no se cumplen: una herramienta de BI no toma decisiones ayuda a tomarlas, proporcionando indicadores que hay que analizar a su vez.</li> <li>• Esta herramienta permite sobrescribir los datos extraídos para realizar simulaciones. La consecuencia de hacer esto, es que los datos de la base de datos de BI no se corresponden con los de los sistemas transacciones orígenes de la información.</li> </ul> <p>También, hay que tener en cuenta la frecuencia de refresco de los datos (mensual, semanal diaria) según sea su necesidad de análisis teniendo en cuenta el coste de procesamiento que supone. Según se defina, se verá una información más actualizada o menos en la herramienta.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.palo.net/index.php?id=8">http://www.palo.net/index.php?id=8</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Foros de la comunidad de Palo BI</li> </ul>

## Coste

### Herramienta gratuita

Es conveniente para arrancar con una aplicación de este tipo, el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste adicional.

### No incluye:

- Hosting
- Soporte
- Tiempo de recursos para formarse en el manejo de la herramienta
- Tiempo de recursos para implantar y parametrizar la herramienta
- Definición del modelo de BI a seguir (modelo de datos, informes, cuadro de mandos,...)

## Principales hitos de implantación

Toda implantación que se precie de un sistema de estas características, debe sustentarse en una metodología de implantación que de forma general constan de las siguientes tareas:

- **Habilitar los entornos de trabajo:** al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software
- **Análisis** de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa y de sus actividades.
- **Diseño** de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Estrategia de captura y transformación de datos
  - Necesidades de visualización de datos: definición KPIs, cuadro de mandos, reports
- **Construcción y pruebas:** en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- **Arranque:** una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- **Soporte post-producción:** resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

El tiempo de implantación puede oscilar entre cuatro y seis meses aproximadamente. Este tiempo podrá ser mayor o menor en función del tiempo y los recursos dedicados a la parametrización y configuración de la herramienta. Otro factor que influirá en el tiempo de implantación es la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que lo realiza.

<b>Nombre</b>	Soluciones de Gestión de Proyectos
<b>Temática</b>	Aplicaciones de Gestión
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Los software de gestión de proyectos ofrecen una sofisticada gama de herramientas y aplicaciones para ayudar al equipo del proyecto a conectar y comunicar sobre los avances del proyecto. Ayudan a realizar un seguimiento de todos los detalles de un proyecto.</p> <p>Un software de gestión de proyectos realiza las siguientes funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomentar la colaboración y la comunicación</li> <li>• Tiempo en la pista, los plazos y los presupuestos</li> <li>• Calendarios de programación</li> <li>• Recursos de optimización</li> </ul> <p>Algunas aplicaciones de gestión de proyectos incluyen herramientas para la comunicación, elaboración de presupuestos, el seguimiento del tiempo, seguimiento de documentos y mucho más. Pero si sólo se busca una serie de características clave tales como la creación de tareas y la comunicación del equipo hay productos más simples y fáciles de usar.</p>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<b>Valor añadido para el negocio</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora el trabajo colaborativo.</li> <li>• Control y seguimiento de flujo de tareas.</li> <li>• Ayuda a la toma de decisiones</li> <li>• Planificación de recursos</li> </ul>	
<b>Tiempo de Implantación</b>	
<b>MEDIO</b>	

<b>Easy Projects</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.easyprojects.net/">http://www.easyprojects.net/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Easy Projects es una herramienta web de gestión y planificación de proyectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramienta de acceso web</li> <li>• De pago bajo licencia</li> </ul> <p>Sus principales funcionalidades son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación y gestión de la estructura de trabajo de un proyecto</li> <li>• Planificación de recursos en el proyecto</li> <li>• Paneles configurables con indicadores de estado para seguimiento del proyecto de aquellos aspectos que se consideren críticos.</li> <li>• Gestión de roles y permisos</li> <li>• Permite a los miembros del equipo acceder y colaborar con la gestión del proyecto aportando directamente su propia información como avances, documentos, planificar reuniones,...</li> <li>• Incorpora un repositorio para anexas y gestionar documentos</li> <li>• Proporciona un acceso a los clientes de forma que ellos puedan conocer en todo momento el estado del proyecto participando incluso en los debates que haya abiertos y que se les haya dado acceso. Estos usuarios 'Guest' son gratuitos y no se licencian.</li> <li>• Permite presupuestar y hacer seguimiento de los aspectos económicos</li> </ul> <p>El Easy Project es una herramienta de gestión de proyectos que tiene las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es una aplicación en arquitectura de cliente/servidor y está programada en el lenguaje ASP.NET.</li> <li>• Su acceso es web mediante un navegador como por ejemplo Explorer o Firefox</li> <li>• Funciona en entornos Windows y Mac.</li> <li>• La aplicación está disponible para accesos en dispositivos móviles como iOS, Android y Blackberry</li> <li>• Proporciona un editor para poder crear o modificar formularios o informes y compartirlos con el resto de usuarios.</li> <li>• Puede integrarse con Microsoft Outlook, Microsoft Projects y Microsoft Excel</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>Los riesgos más comunes son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una validación no exhaustiva de la solución en cualquiera de las fases de implantación puede provocar que en el arranque se descubra que la realidad no está alineada con lo que ofrece la herramienta o que no funcione como se esperaba.</li> <li>• Una formación incompleta de los usuarios generalmente ocasiona multitud de incidencias derivadas de registros erróneos de datos.</li> </ul>	
<b>Casos de Éxito</b>	



Descarga	Soporte / Ayuda
----------	-----------------

N/A

En la web del fabricante se disponen de varios recursos de ayuda:

**1.- White Papers:**

<http://www.easyprojects.net/white-papers/>

**2.- Tutoriales**

<http://www.easyprojects.net/tutorial/>

<http://www.easyprojects.net/help/>

**3.- Videos de formación**

<http://www.easyprojects.net/online-training-classes/>

### Coste

La empresa Easy Projects proporciona diferentes precios de licencia según se escoja:

	Enterprise	Professional	Freelancer
<b>Opción 1. Con hosting</b>			
Almacenamiento	50 Gb	10 Gb	1 Gb
1 a 19 empleados	\$25 mes/usuario	\$21 mes/usuario	Gratis
20 a 49 empleados	\$23 mes/usuario	\$19 mes/usuario	
<b>Opción 1. Sin hosting</b>			
1 a 19 empleados	\$225 año	\$189 año	n/a
20 a 49 empleados	\$207 año	\$171 año	

(\*) Se ofrecen descuentos adicionales a negociar si el número de empleados es mayor de 50 y/o se paga por anticipado un año o dos de servicio.

(\*\*) Se puede comprar más almacenamiento si fuera necesario, contactando con el fabricante

(\*\*\*) La integración con otro software como Microsoft Outlook, se licencia aparte.

Puede ser conveniente el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste adicional. El propio fabricante ofrece este servicio y estas serian sus tarifas:

	Bronze	Silver	Gold
Precio (USD)	879.00	1.999.00	2.999.00
Configuración de la aplicación	Sí	Sí	Sí
Formación	2 horas	4 horas	8 horas
Soporte en la creación de los primeros proyectos	1 proyecto	2 proyectos	4 proyectos
Importación de datos	1 tipo de dato	3 tipos de datos	Todos
Reports personalizados	No	1 report	2 reports
Asesoramiento de buenas prácticas en la gestión de proyectos	No	2 horas	4 horas

No incluye:

- Hosting (si se escoge la opción de no incluirlo)
- Soporte
- Implantación de la herramienta y formación en la herramienta

### Principales hitos de implantación

Los hitos de implantación a seguir serán los siguientes:

- Habilitar los entornos de trabajo: al menos es recomendable dos: uno de test y pruebas durante el proyecto, y otro que es el definitivo en el que trabajaran los usuarios cuando se habilite.
  - Instalación de la infraestructura Hardware y de comunicaciones
  - Instalación de Software

- *Análisis* de la situación actual, en donde es recogido un conocimiento general de los procesos básicos de la empresa en la gestión de proyectos y de sus actividades, así como de los roles y permisos a implementar.
- *Diseño* de la solución: en esta fase, se define el alcance y los objetivos del proyecto; es conveniente el elaborar un pequeño prototipo que sirva como apoyo en la validación de la solución planteada.
  - Procesos a implementar en la herramienta y sus tareas asociadas
  - Personalizaciones a acometer sobre la herramienta como formularios, informes específicos o conectores con otras aplicaciones.
  - Estrategia de traspasos de datos
- *Construcción y pruebas*: en un entorno de test o pruebas realizar la parametrización del sistema junto con sus desarrollos y cargas de datos. Sobre este entorno:
  - Se ha de formar a los usuarios
  - Se ha de validar la solución: parametrización, desarrollos y cargas de datos.
- *Arranque*: una vez validada la construcción realizar la parametrización y las cargas de datos en el entorno final que utilizarán los usuarios.
- *Soporte post-producción*: resolución de incidencias y ajustes que se vean necesarios.

Se estima que la implantación puede durar entre 2 y 6 meses en función de la complejidad de negocio de la empresa, el tamaño de la empresa y los conocimientos tecnológicos de la empresa o persona que lo implante.

<b>GanttProject</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.ganttproject.biz/">http://www.ganttproject.biz/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	BAJA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>GanttProject es una herramienta de gestión y planificación de proyectos cuyas principales características son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramienta de escritorio</li> <li>• Gratuita, sin coste de licencias.</li> </ul> <p>Sus principales funcionalidades son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de la estructura de trabajo de un proyecto en el tiempo conformando el Gantt del mismo.</li> <li>• Creación de los recursos del proyecto y asignación de los mismos a las tareas gestionando su carga de trabajo. Sin embargo no permite la gestión de sus costes asociados.</li> <li>• Generación del diagrama PERT</li> </ul> <p>El Gantt Project es una herramienta de gestión de proyectos, enfocada principalmente en la generación de Diagramas de Gantt:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es una aplicación de software libre totalmente gratuita</li> <li>• Está programada en Java por ello hay que instalar el framework de java en el ordenador previamente.</li> <li>• Es multiplataforma, funciona sobre Linux, Windows y Mac OS X.</li> <li>• Permite exportar los gráficos como imágenes y generar informes en HTML o PDF o incluso exportar los datos a hojas de cálculo con formato CSV.</li> <li>• Conexión con Microsoft Project para importar o exportar los proyectos.</li> <li>• Permite compartir los proyectos con el grupo de trabajo vía web usando la tecnología WebDAV</li> </ul>	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>En cuanto a los aspectos a tener en cuenta son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Al no ser una herramienta integrada, es necesario que cada usuario replique los datos como por ejemplo las listas de recursos disponibles en proyectos.</li> <li>• Esta herramienta no maneja datos económicos por lo que no permite hacer seguimiento en este aspecto.</li> </ul>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="http://www.ganttproject.biz/download">http://www.ganttproject.biz/download</a>	<p>Se dispone de tres canales de ayuda:</p> <p><b>1.- Foro:</b>  <a href="http://forum.ganttproject.biz/">http://forum.ganttproject.biz/</a></p> <p><b>2.- Blog para desarrolladores</b>  <a href="http://ganttproject.blogspot.com.es/">http://ganttproject.blogspot.com.es/</a></p>

**3.- Documentación:** no existe un manual como tal de la herramienta pero en la web existen múltiples documentos disponibles como por ejemplo este video <http://www.youtube.com/watch?v=5rHCSa5ad34&feature=youtu.be>

### Coste

La herramienta es gratuita.

No incluye:

- Soporte
- Actualizaciones de la herramienta
- Formación en la herramienta

### Principales hitos de implantación

Es una herramienta de escritorio que hay que instalar individualmente en cada ordenador que se requiera, por ello no se considera una implantación propiamente dicha con hitos a cumplir.

El tiempo para familiarizarse con ella puede ser de hasta 2 o 3 días en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que la utiliza.

<b>OpenProject</b>	<b>URL:</b> <a href="https://www.openproject.org/">https://www.openproject.org/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	ALTA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p><b>Open Project</b> es una herramienta web de gestión y planificación de proyectos pensada específicamente para equipos con sus miembros dispersos en diferentes ubicaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herramienta de acceso web</li> <li>• Gratuita, sin coste de licencias.</li> </ul> <p>Sus principales funcionalidades son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión de la estructura de trabajo de un proyecto en el tiempo conformando el Gantt del mismo.</li> <li>• Incorpora un repositorio para anexar y gestionar documentos</li> <li>• Permite a los miembros del equipo acceder y colaborar con la gestión del proyecto aportando directamente su propia información como avances, documentos, planificar reuniones,...</li> <li>• Permite presupuestar y hacer seguimiento de los aspectos económicos</li> </ul> <p>El Open Project es una herramienta de gestión de proyectos, enfocada en la gestión de proyectos de forma colaborativa entre los diferentes miembros que conforman el equipo del proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es una aplicación en arquitectura de cliente/servidor</li> <li>• Su interfaz es web y está programada en el lenguaje Ruby on Rails.</li> <li>• Funciona sobre Linux.</li> </ul>	
	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
<p>El principal aspecto a tener en cuenta en la implantación de esta herramienta, es que debido a su naturaleza orientada a equipos deslocalizados, hay que asegurar que esté siempre accesible y que la formación a ellos sea completa para asegurar su uso.</p>	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
<a href="https://www.openproject.org/projects/openproject/wiki/Download_and_Installation">https://www.openproject.org/projects/openproject/wiki/Download_and_Installation</a>	<p>Se dispone de tres canales de ayuda:</p> <p><b>1.- Foro:</b>  <a href="https://www.openproject.org/projects/openproject/boards">https://www.openproject.org/projects/openproject/boards</a></p> <p><b>2.- FAQ</b>  <a href="https://www.openproject.org/projects/openproject/wiki/FAQ">https://www.openproject.org/projects/openproject/wiki/FAQ</a></p> <p><b>3.- Documentación:</b> guías de uso de las diferentes funcionalidades de la herramienta</p>

[https://www.openproject.org/projects/openproject/wiki/Feature\\_tour](https://www.openproject.org/projects/openproject/wiki/Feature_tour)

## Coste

La herramienta es gratuita

Puede ser conveniente el contar con un servicio de consultoría que ayude a configurar el sistema. Esto supone un coste adicional.

No incluye:

- Hosting
- Soporte
- Actualizaciones de la herramienta
- Formación en la herramienta y en su administración

## Principales hitos de implantación

Los principales hitos a seguir en la implantación de esta herramienta es:

- Habilitar los entornos de trabajo y hacerlos accesibles al usuario.
- Realizar el traspaso de datos que sean necesarios.
- Formación a los usuarios.

Inmediato, una vez descargado e instalado y los datos cargados. No obstante es necesario invertir cierto tiempo para poder familiarizarse con la herramienta. Este tiempo podrá ser de hasta 2 semanas en función de la capacitación y el conocimiento técnico de la persona o empresa que la utiliza.

<b>Doolphy</b>	<b>URL:</b> <a href="http://www.doolphy.com/es/">http://www.doolphy.com/es/</a>
<b>Temática</b>	<b>Dificultad</b>
Aplicaciones de Gestión	MEDIA
<b>Descripción y principales características</b>	
<p>Doolphy es un gestor de proyectos y tareas online que ayuda en la planificación, seguimiento y análisis. En él, se pueden definir proyectos, colaborar, trabaja en equipo y evalúa el cumplimiento de los objetivos marcados.</p> <p>Sus principales características son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Planificación</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Múltiples proyectos, tareas e hitos</li> <li>○ Diagrama de Gantt</li> <li>○ Clientes</li> <li>○ Plantillas de proyectos</li> <li>○ Dependencia de tareas</li> </ul> </li> <li>• <i>Ejecución y Colaboración</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Hoja de tiempos</li> <li>○ Registro de gastos</li> <li>○ Gestión de archivos</li> <li>○ Comentarios en tareas</li> <li>○ Notificaciones y actividad reciente</li> <li>○ Estado de las tareas</li> <li>○ Roles y permisos</li> </ul> </li> <li>• <i>Análisis</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Estadísticas de usuarios</li> <li>○ Informes de tiempos</li> <li>○ Informes económicos</li> <li>○ Exportable a Excel</li> </ul> </li> </ul>	
	
<b>Aspectos a tener en cuenta</b>	
Doolphy es el único gestor de trabajos que incluye un asistente de planificación inteligente llamado Smart Planner, para la ayuda de creación y planificación de proyectos. Aunque está en fase beta aún.	
<b>Casos de Éxito</b>	
<b>Descarga</b>	<b>Soporte / Ayuda</b>
N/A	<a href="http://www.doolphy.com/es/ayuda/">http://www.doolphy.com/es/ayuda/</a>
<b>Coste</b>	
<p>La herramienta se puede probar durante 30 días. Luego hay que escoger una opción de pago según las necesidades de la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basic: 12 euros al mes. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 10 proyectos activos</li> <li>○ 5 Gb de almacenamiento</li> <li>○ 5 plantillas de proyectos</li> </ul> </li> <li>• Premium: 35 euros al mes.</li> </ul>	

- 30 proyectos activos
- 15 Gb de almacenamiento
- 15 plantillas de proyectos
  
- Enterprise: 100 euros al mes.
  - 100 proyectos activos
  - 50 Gb de almacenamiento
  - 50 plantillas de proyectos

No incluye:

- Formación en la herramienta

### **Principales hitos de implantación**

Es una herramienta online para la cual hay que registrarse.