



Cámara
MADRID

España | digital ²⁰/₂₆

Herramientas digitales para captar nuevas oportunidades en entorno B2B e industriales

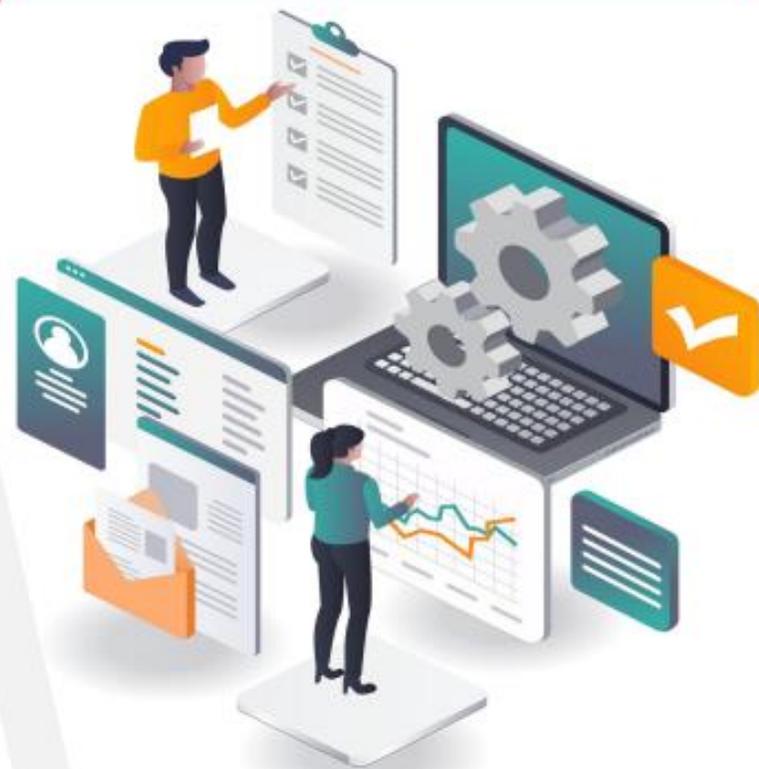
Categoría: Gestión de proyectos

¿Dónde?

Ayuntamiento de Rivas Vaciamadrid
Sala Pedro Zerolo
Plaza de la Constitución, 1
28522 Rivas Vaciamadrid

Inscríbete

12 Dic De 10:00 a 12:00



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



red.es



Cámara
de Comercio de España



PACTO LOCAL
por el Desarrollo
Económico y
el Empleo

Agenda

10:00

Bienvenida

Concejala de Desarrollo Económico y Empleo de Rivas Vaciamadrid, Manuela Refolio.
David París, presidente de ASEARCO.

Paulino Paniagua Salado, Técnico Oficina Acelera Pyme

10:05

Presentación Oficina Acelera Pyme

10:10

Presentación de los ponentes

Juan Pedro Marreiros-Neto, CSO y Alberto Pedrosa, CEO en NubIT Consulting

Introducción

Analizar el mercado potencial existente en el ecosistema digital

Cómo integrar el canal digital en los procesos de ventas tradicionales

Ejemplos de casos concretos

Preguntas y resolución de dudas

12:00

Clausura

(Paulino Paniagua Salado, Técnico Oficina Acelera Pyme)



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



red.es



Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

PRESENTACIÓN



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

INTRODUCCIÓN



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

Introducción

La digitalización de una empresa es el proceso de incorporar herramientas y soluciones tecnológicas para mejorar la eficiencia, la productividad, la innovación y la competitividad de la misma.

La digitalización también supone adaptar el modelo de negocio, la cultura organizacional y los procesos internos a las nuevas demandas y oportunidades del entorno digital.

Introducción

La digitalización de una empresa puede tener múltiples beneficios, como:

- Reducir costes y tiempos de operación, al automatizar tareas y optimizar recursos. Mejorar la calidad y la fiabilidad de los productos y servicios, al utilizar sistemas de control y seguimiento.
- Incrementar la satisfacción y la fidelización de los clientes, al ofrecer una experiencia personalizada y omnicanal.
- Potenciar la colaboración y el trabajo en equipo, al utilizar plataformas de comunicación y gestión de proyectos.
- Aumentar la seguridad y la protección de los datos, al emplear sistemas de cifrado y autenticación.
- Contribuir a la sostenibilidad y el desarrollo social, al reducir el impacto ambiental.

La digitalización implica el uso e incorporación de las tecnologías y el comercio electrónico para mejorar la competitividad, la productividad, la innovación y la sostenibilidad de las pymes.

Introducción

Según el informe de digitalización de las pymes 2021, elaborado por el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI), las pymes españolas han avanzado en su nivel de madurez digital en los últimos años, pero aún presentan un margen de mejora significativo en comparación con otros países de la Unión Europea.

El informe analiza la digitalización de las pymes. Algunos de los resultados más destacados del informe son:

- El 51,8% de las pymes realiza compras online y el 28,6% realiza ventas online, lo que supone un aumento respecto al año anterior, impulsado por la pandemia de la COVID-19.
- Solo el 35,9% de las pymes utiliza software de gestión empresarial, el 25,9% utiliza soluciones de almacenamiento en la nube y el 18,9% utiliza soluciones de inteligencia de negocio.

Introducción

La digitalización en la pyme es un proceso necesario, beneficioso y estratégico para adaptarse a los cambios y aprovechar las oportunidades de la sociedad actual y futura.

Sin embargo, también requiere de un esfuerzo, una inversión y una formación por parte de las pymes, así como de un apoyo y una regulación por parte de las administraciones públicas y de otros agentes implicados.

Si tú no estás
digitalizado y tu
competencia si

¡Tienes un problema!



MERCADO POTENCIAL EXISTENTE



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

Mercado potencial existente

La digitalización de procesos es esencial en la era actual, y hay varias empresas que ofrecen soluciones y servicios para ayudar a otras organizaciones a adoptar tecnologías digitales y optimizar sus operaciones. Aquí hay algunos fabricantes y proveedores destacados en el ámbito de la digitalización de procesos:

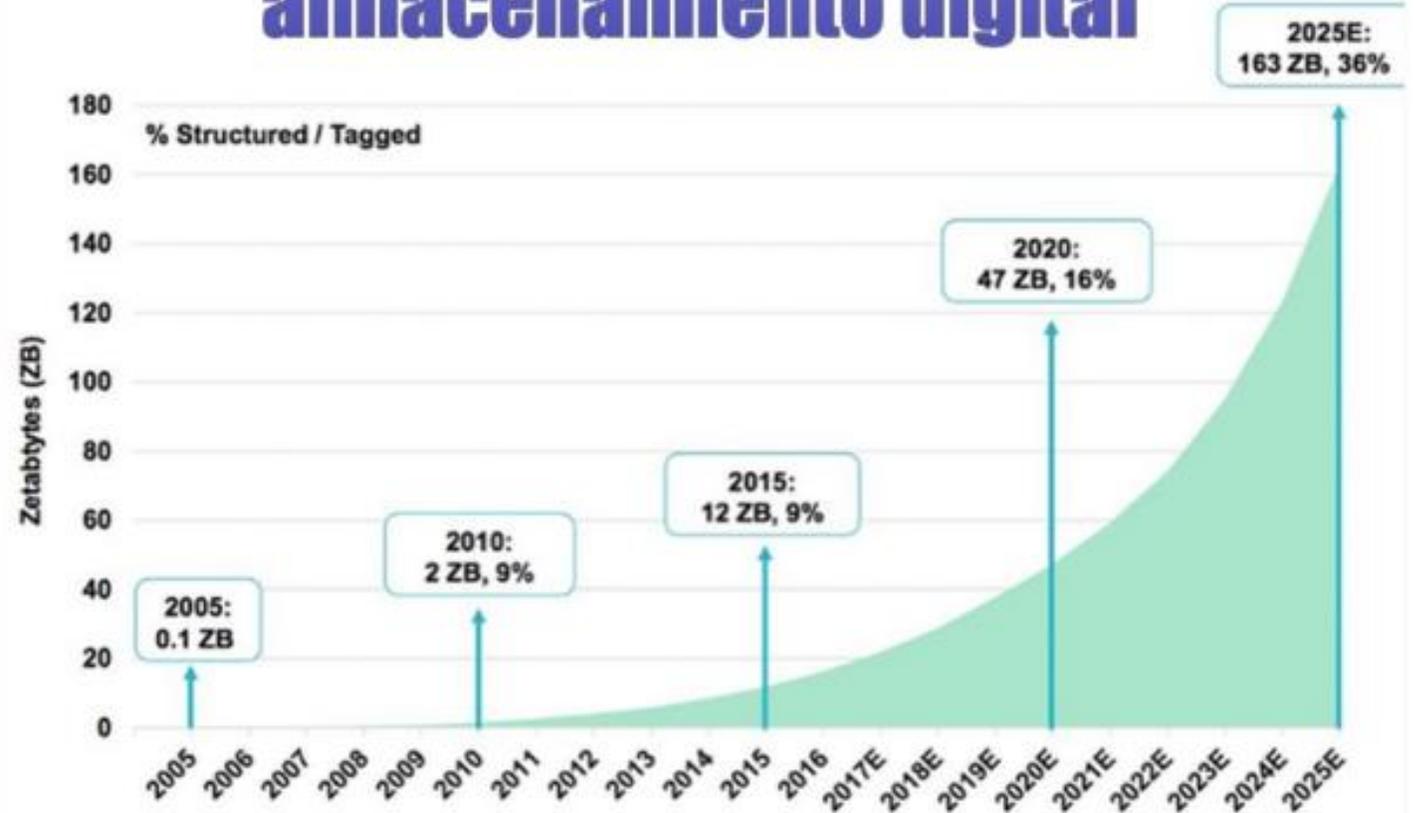
- **SAP:** SAP es conocida por sus soluciones empresariales, incluyendo sistemas de gestión empresarial (ERP) y software de digitalización de procesos comerciales.
- **Microsoft:** Microsoft ofrece una variedad de herramientas y servicios, como Microsoft 365 y Microsoft Power Platform, que permiten la colaboración y la automatización de procesos en las empresas.
- **IBM:** IBM proporciona soluciones empresariales y servicios en la nube, incluyendo IBM Cloud Pak for Automation, que ayuda en la automatización de procesos y la gestión de contenido.
- **Oracle:** Oracle ofrece soluciones de software empresarial, incluyendo Oracle Cloud, que abarca áreas como la gestión de recursos humanos, finanzas y operaciones.
- **UiPath:** Es una empresa especializada en automatización de procesos robóticos (RPA). UiPath ofrece herramientas para la automatización de tareas repetitivas y la mejora de la eficiencia operativa.
- **Blue Prism:** Similar a UiPath, Blue Prism es otra empresa líder en RPA, proporcionando soluciones para la automatización de procesos empresariales.
- **Alfresco:** Alfresco ofrece plataformas de gestión de contenido empresarial y servicios de automatización de procesos, ayudando a las empresas a digitalizar y gestionar sus documentos y flujos de trabajo.
- **DocuWare:** Especializada en gestión documental y automatización de procesos empresariales, DocuWare ayuda a las organizaciones a gestionar y optimizar sus flujos de trabajo.
- **Pega:** Pegasystems ofrece soluciones para la automatización de procesos empresariales, así como herramientas para la gestión de casos y la toma de decisiones.
- **Kofax:** Kofax se centra en soluciones de automatización inteligente, incluyendo la captura de datos, procesamiento de documentos y RPA.

Estas empresas ofrecen una variedad de soluciones para la digitalización de procesos, desde la automatización de tareas rutinarias hasta la gestión integral de flujos de trabajo empresariales. La elección de una solución dependerá de las necesidades específicas de cada organización y del alcance de la digitalización que estén buscando implementar.

Mercado potencial existente

Nombre	Símbolo	Equivalencia bytes
bit	b	1 byte = 8 bits
byte	B	10 ³
megabyte	MB	10 ⁶
gigabyte	GB	10 ⁹
terabyte	TB	10 ¹²
petabyte	PB	10 ¹⁵
exabyte	EB	10 ¹⁸
zettabyte	ZB	10 ²¹
yottabyte	YB	10 ²⁴

Evolución de requerimientos de almacenamiento digital



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO DE ESPAÑA
VICEPRESIDENCIA PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL
SECRETARÍA DE ESTADO DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

SISTEMAS PARA LA DIGITALIZACIÓN



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

Productos – Sistemas

Existen varias herramientas informáticas que pueden ayudar a mejorar la productividad y digitalización de tu empresa:

- **Herramientas de gestión de proyectos:** Estas herramientas permiten planificar, organizar y gestionar los recursos para estimar la duración de los proyectos.
- **Herramientas de colaboración:** Estas herramientas facilitan la comunicación y colaboración entre los miembros del equipo.
- **Herramientas de gestión de documentos (SGD):** Estas herramientas permiten la creación, el tratamiento de textos, las hojas de cálculo y la creación de presentaciones.
- **Herramientas de gestión de relaciones con los clientes (CRM):** Estas herramientas ayudan a las empresas a gestionar y analizar las interacciones con los clientes.

Productos – Sistemas

- **Herramientas de almacenamiento en la nube:** Estas herramientas permiten a las empresas almacenar y compartir archivos de forma segura en la nube.
- **Herramientas de marketing digital:** Estas herramientas ayudan a las empresas a optimizar sus esfuerzos de marketing digital.
- **Herramientas de videoconferencia:** Estas herramientas permiten a las empresas realizar reuniones y conferencias en línea.
- **Herramientas de trabajo remoto:** Estas herramientas permiten a los empleados trabajar de forma eficiente desde cualquier lugar

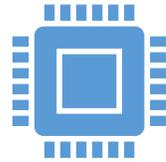
Productos – Sistemas

- **Herramientas de gestión de recursos empresariales (ERP):** Estas herramientas ayudan a las empresas a gestionar y automatizar muchas de sus prácticas de negocio. Algunos ejemplos son SAP, Oracle, y Microsoft Dynamics.
- **Herramientas de análisis de datos:** Estas herramientas permiten a las empresas analizar grandes cantidades de datos para obtener información y tomar decisiones basadas en datos.

Productos - ERP



Un **ERP** (Enterprise Resource Planning, por sus siglas en inglés) es un software de gestión empresarial que centraliza y gestiona los procesos de negocio para optimizar y asegurar la productividad.



El ERP consta de varios módulos que corresponden a los departamentos de la empresa, como contabilidad, gestión comercial, gestión de proyectos, recursos humanos, producción, gestión de existencias, entre otros. Estos módulos están vinculados a una única base de datos común que se actualiza en tiempo real.



El ERP puede ser implementado por autónomos, pymes, startups, grandes empresas y asociaciones. Es escalable y flexible, lo que significa que puede adaptarse a las necesidades de la empresa y evolucionar junto con ella.



Algunos de los beneficios de los programas ERP incluyen la centralización de la base de datos, la correcta administración de los recursos y la mejora de la toma de decisiones.



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



red.es



Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

Productos - ERP

Existen varios tipos de sistemas ERP que puedes considerar para digitalizar tu empresa. Estos se pueden clasificar según su diseño, nivel de personalización, lugar de instalación y nivel de acceso a su código fuente:

Según su diseño:

- **ERP a medida:** Se elabora desde cero para una determinada compañía adaptándose a todas sus necesidades y circunstancia.
- **ERP estándar o genérico:** Diseñado en base a una serie de módulos estándar, es más sencillo de instalar y suele ser escalable.
- **ERP preparametrizado:** Pueden adaptarse al sector al que pertenece la empresa, amoldándose desde el minuto uno a sus necesidades específicas.

Productos - ERP

Existen varios tipos de sistemas ERP que puedes considerar para digitalizar tu empresa. Estos se pueden clasificar según su diseño, nivel de personalización, lugar de instalación y nivel de acceso a su código fuente:

Según su diseño:

- **ERP a medida:** Se elabora desde cero para una determinada compañía adaptándose a todas sus necesidades y circunstancia.
- **ERP estándar o genérico:** Diseñado en base a una serie de módulos estándar, es más sencillo de instalar y suele ser escalable.
- **ERP preparametrizado:** Pueden adaptarse al sector al que pertenece la empresa, amoldándose desde el minuto uno a sus necesidades específicas.

Según su nivel de personalización:

ERP vertical: Diseñado pensando en las especificaciones del sector al que pertenece la empresa.

ERP horizontal: Pensado para planificar y gestionar los procesos empresariales más habituales.

Productos - ERP

Según su lugar de instalación:

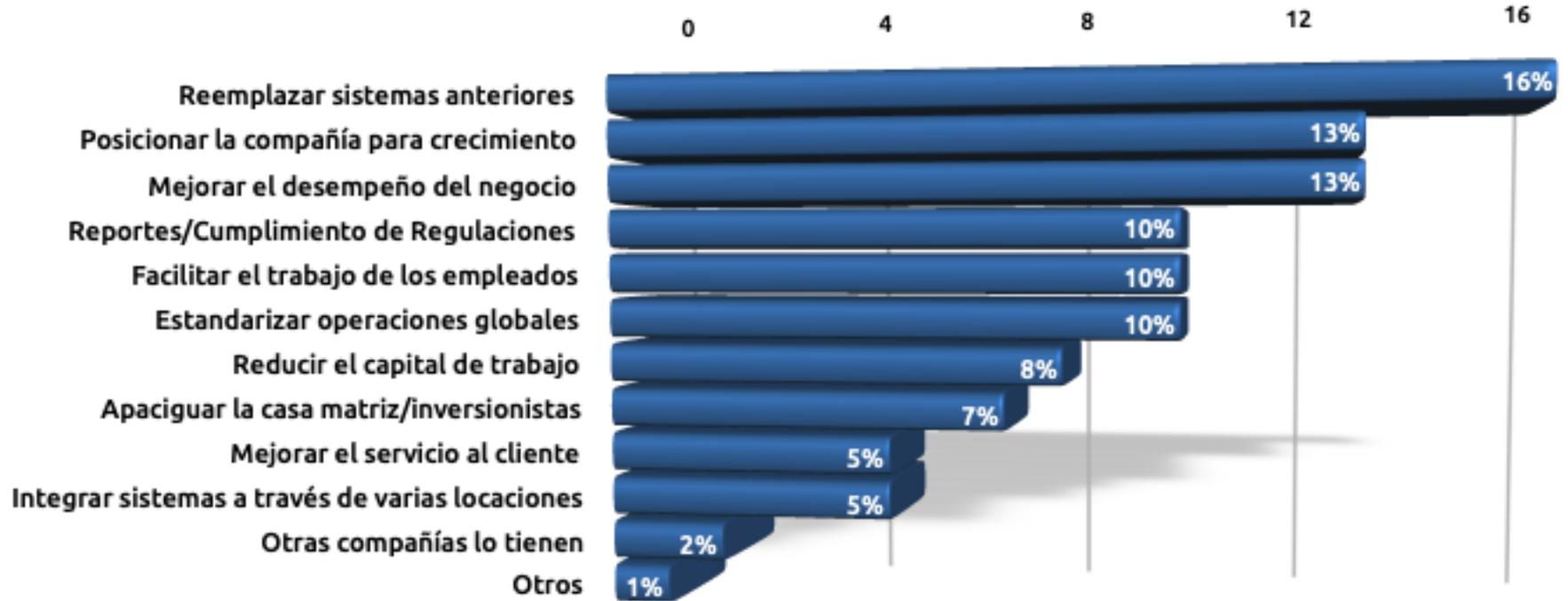
- **ERP en la nube:** Puede utilizarse desde cualquier lugar y momento, siempre y cuando haya conexión a Internet.
- **ERP On Premise:** Se instala directamente en la empresa.

Según el nivel de acceso a su código fuente:

- **ERP código abierto:** Permite el acceso a su código fuente.
- **ERP privado:** No permite acceso a su código fuente.

Productos - ERP

Razones para implementaciones de ERP



Fuente: Panorama Consulting Solutions



Financiado por la Unión Europea
 NextGenerationEU



GOBIERNO DE ESPAÑA
 VICERESIDENCIA PRIMERA DEL GOBIERNO
 MINISTERIO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL
 SECRETARÍA DE ESTADO DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Cámara
 de Comercio de España

Cámara
 MADRID

Productos - ERP

Implementar un sistema ERP en tu empresa puede ofrecer numerosas ventajas:

- **Centralización y unificación:** Un ERP permite la centralización de los datos de la empresa en una misma base de datos. Esto facilita el acceso a la información a todos los miembros de la organización.
- **Optimización de la gestión documental:** Con un ERP, se evita la redundancia de información entre los diferentes departamentos de la empresa, lo cual constituye una fuente de errores a diario.
- **Mejora de la toma de decisiones:** Los sistemas ERP proporcionan datos y análisis en tiempo real, lo que permite a las organizaciones tomar decisiones informadas con rapidez.
- **Ahorro de costes:** Al optimizar los procesos y la asignación de recursos, los sistemas ERP pueden ayudar a las organizaciones a reducir los costes operativos.

Productos - ERP

- **Gestión de la cadena de suministro:** Los sistemas ERP eficaces ayudan a las organizaciones a gestionar eficientemente sus cadenas de suministro.
- **Control de calidad:** Los sistemas ERP suelen incluir funciones de control de calidad, que pueden ayudar a las organizaciones a mantener la calidad de los productos.
- **Satisfacción de los empleados:** Cuando los empleados tienen acceso a sistemas ERP fáciles de usar que simplifican sus tareas, es más probable que se sientan satisfechos y menos estresados en el trabajo.
- **Seguridad de los datos:** Los sistemas ERP suelen incluir sólidas funciones de seguridad para proteger los datos empresariales confidenciales.
- **Cumplimiento de la normativa:** Los sistemas ERP pueden ayudar a las organizaciones a cumplir con los requisitos normativos estrictos.
- **Capacidades de trabajo a distancia:** Los sistemas ERP modernos suelen incluir soluciones basadas en la nube, lo que facilita que los empleados trabajen a distancia.

Productos - CRM

- Un CRM (Customer Relationship Management) es un software de gestión de clientes que se utiliza para organizar y administrar todos los datos de la cartera de clientes y prospectos de una empresa.
- El CRM se refiere al conjunto de prácticas, estrategias comerciales y tecnologías enfocadas en la relación con el cliente. Con un sistema de CRM, las empresas pueden mantenerse conectadas con los clientes, optimizar los procesos, mejorar la rentabilidad e impulsar el crecimiento del negocio.
- El CRM va más allá de una plataforma o software, pues abarca todo el proceso utilizado por empresas para administrar y analizar las interacciones con los clientes. El CRM permite anticipar necesidades y deseos, optimizar la rentabilidad, aumentar las ventas y personalizar campañas de captación de nuevos leads.
- El CRM almacena información de clientes actuales y potenciales, como nombre, dirección, número de teléfono, etc., e identifica sus actividades y puntos de contacto con la empresa, incluyendo visitas a sitios, llamadas telefónicas, e-mails, entre otras interacciones.
- En resumen, un CRM es una herramienta esencial para cualquier empresa que quiera mejorar su relación con los clientes y optimizar sus procesos de negocio.

Productos - CRM

Implementar un sistema CRM en tu empresa puede ofrecer numerosas ventajas:

- **Relaciones más personales con los clientes:** Un CRM ofrece la oportunidad de establecer relaciones más cercanas con los clientes gracias a la interacción de la empresa con ellos a través de diferentes canales de comunicación.
- **Seguimiento de ventas potenciales:** Puedes ver el estado de cada una de tus ventas y la etapa en la que se encuentra, para que no se te quede ninguna venta sin hacer seguimiento.
- **Mayor productividad en la venta y postventa:** Toda la empresa tiene acceso a toda la información de un mismo cliente, lo que evita un montón de tiempo de emails, llamadas y reuniones enviando o solicitando información sobre una posible venta.
- **Mejora de la comunicación interna:** Un CRM hace que la comunicación interna de la empresa sea fluida y no se pierda nada por el camino a través de e-mails o llamadas telefónicas.

Productos - CRM

- **Retención de clientes:** Debido a que la empresa tiene un amplio conocimiento de los clientes, esta puede ofrecer soluciones comerciales adaptadas a sus necesidades.
- **Generación de nuevas ideas y soluciones:** El estar comunicado constantemente con el cliente hace que la empresa desarrolle mejoras e innove en sus productos.
- **Informes y analítica de ventas:** Gracias a los informes puedes ver un histórico del rendimiento de las ventas e incluso de cómo va la empresa a día de hoy.
- **Automatización de procesos:** Un CRM permite acceder a la información y datos de los clientes, y gracias a la automatización de procesos las empresas pueden priorizar sus acciones de una forma más eficiente.
- **Gestión de datos:** Un CRM permite gestionar los datos de los clientes de manera eficiente.
- **Personalización de servicios:** Un CRM permite personalizar los servicios ofrecidos a los clientes.

OCR

Existen varias herramientas OCR (Optical Character Recognition) que pueden ayudarte a digitalizar las facturas de tu empresa:

- Estas herramientas OCR para facturas permiten leer imágenes de facturas para transformarlas en formatos digitales.
- De esta forma, se automatiza su introducción en el software de facturación, acelerando su procesamiento y reduciendo los errores causados por la introducción manual.

Proyectos

Las herramientas de imputación de horas en la gestión de proyectos son sistemas que permiten que cada profesional registre las horas o minutos de la jornada que se dedican a tareas y actividades laborales, vinculadas a proyectos determinados.

Estas herramientas son esenciales para la gestión eficiente de proyectos y ofrecen varios beneficios:

- **Objetividad y precisión de los datos:** Estos sistemas recogen automáticamente la información sobre la actividad e inversión de tiempos en determinadas tareas y proyectos, garantizando la objetividad y precisión de los datos.
- **Evaluación de la rentabilidad:** Permiten evaluar la rentabilidad de los proyectos y servicios, así como del trabajo de los diferentes departamentos que componen la organización.



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



red.es



Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

Proyectos

- **Planificación y control:** Permiten planificar y controlar, de acuerdo a los plazos previstos, el tiempo consumido y los costos económicos dedicados a determinados objetivos.
- **Seguimiento de las tareas:** Facilitan el seguimiento de las tareas y ayudan a controlar las cargas de trabajo.
- **Control de los tiempos:** Permiten a los directivos, responsables, o al Project manager, controlar los tiempos previstos, consumidos y saldos de tiempo restante, así como los costos y gastos relacionados.
- **Acceso remoto:** Los directivos, tanto como los empleados, pueden obtener los informes y controlar su información desde cualquier lugar, en cualquier momento.

En resumen, las herramientas de imputación de horas son esenciales para la gestión eficiente de proyectos, ya que proporcionan una visión clara y objetiva de cómo se invierte el tiempo y los recursos en cada proyecto.

Apps (por ejemplo de gastos)

Las aplicaciones de gastos digitales son herramientas que ayudan a gestionar y controlar los gastos corporativos de todos los empleados. Estas aplicaciones son esenciales para aquellos que buscan tener un control más preciso de sus finanzas.

Beneficios:

- **Automatización:** Estas aplicaciones permiten automatizar la gestión de gastos, lo que puede ahorrar tiempo y reducir los errores causados por procesos manuales.
- **Control de gastos:** Permiten llevar un control exhaustivo sobre los gastos realizados, y el ahorro conseguido.
- **Informes y análisis:** Proporcionan informes y análisis detallados de tus gastos, lo que puede ayudarte a entender mejor tus hábitos de gasto y a tomar decisiones financieras más informadas.

Apps (por ejemplo de gastos)

- **Acceso móvil:** La mayoría de estas aplicaciones están disponibles para dispositivos móviles, lo que significa que puedes gestionar tus gastos en cualquier momento y lugar.
- **Categorización de gastos:** Estas aplicaciones te permiten categorizar tus gastos, lo que puede facilitar el seguimiento de tus gastos en diferentes categorías.

En resumen, las aplicaciones de gastos digitales pueden ser una herramienta valiosa para ayudarte a gestionar tus finanzas de manera más eficiente.

Firma digital de documentos

Las herramientas de firma de documentos digitales ofrecen varias ventajas en comparación con los métodos tradicionales de firmar documentos en papel. Aquí algunas de las ventajas más destacadas:

Eficiencia y rapidez:

- **Ahorro de tiempo:** Las firmas digitales permiten a las partes involucradas firmar documentos de manera instantánea, eliminando la necesidad de enviar documentos físicos y esperar a que sean firmados y devueltos.
- **Procesos más rápidos:** Los flujos de trabajo digitales son más eficientes, ya que la firma digital elimina los retrasos asociados con la impresión, el envío y la espera.

Ahorro de costos:

- **Reducción de gastos de papel y tinta:** Al eliminar la necesidad de imprimir documentos, se reducen los costos asociados con la compra de papel, tinta y otros suministros de impresión.
- **Menos gastos de envío:** No es necesario enviar documentos físicos por correo, lo que ahorra en costos de envío.

Seguridad y autenticidad:

- **Verificación de identidad:** Las herramientas de firma digital a menudo incluyen medidas de seguridad, como la verificación de la identidad del firmante, lo que hace que sea más difícil falsificar firmas.
- **Auditoría y seguimiento:** Las plataformas de firma digital suelen ofrecer un seguimiento detallado de las transacciones, incluyendo quién firmó, cuándo y desde qué ubicación.

Firma digital de documentos

Cumplimiento legal:

- **Cumplimiento normativo:** Muchas herramientas de firma digital cumplen con estándares y regulaciones específicas, como el Reglamento eIDAS en la Unión Europea o la Ley E-SIGN en los Estados Unidos, lo que garantiza la validez legal de las firmas digitales.

Accesibilidad y conveniencia:

- **Acceso remoto:** Las firmas digitales permiten a las partes firmar documentos desde cualquier lugar con acceso a internet, facilitando la colaboración a distancia.
- **Facilidad de almacenamiento:** Los documentos firmados digitalmente se pueden almacenar fácilmente en formato electrónico, facilitando la organización y recuperación.

Reducción de errores:

- **Eliminación de errores manuales:** Al utilizar herramientas de firma digital, se reducen los errores humanos asociados con la transcripción manual de información.

Sostenibilidad ambiental:

- **Menor impacto ambiental:** Al reducir la necesidad de papel y otros recursos asociados con la impresión y el transporte físico, las firmas digitales contribuyen a la sostenibilidad ambiental.

En resumen, las herramientas de firma de documentos digitales ofrecen beneficios significativos en términos de eficiencia, seguridad, cumplimiento legal y sostenibilidad, lo que las convierte en una opción atractiva para empresas y personas que buscan optimizar sus procesos documentales.

Cómo integrar el canal digital en los procesos de ventas tradicionales



Hablamos del ERP



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



red.es



Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

Departamentos conectados

Conecta todas tus aplicaciones entre sí, y elimina los silos interdepartamentales. Business Central es una **única y completa solución** que satisface todas tus necesidades de crecimiento.



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO DE ESPAÑA
VICEPRESIDENCIA PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

CASOS REALES



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

Caso Práctico: empresa de ingeniería dedicada a máquinas de llenado de productos líquidos

Proceso que se realizaba antes de la digitalización de procesos

- El departamento comercial junto con oficina técnica estimaba el Budget del proyecto.
- Cada proyecto generaba una carpeta donde se almacenaba toda la documentación asociada (ofertas, pedidos de compra, diseños, etc...). Al proyecto se le asociaba el Budget.
- Una vez validada oficina técnica hacía los diseños de las máquinas. Y pasaba la info en Excel a compras.
- Compras se encargaba de generar manualmente todas las referencias de componentes nuevos a incorporar.
- Compras generaba manualmente todos los pedidos y consultaba todas las dudas con oficina técnica. Tenía que informar a los distintos departamentos de fechas de entrega, incidencias, recepciones, confirmar formas de pago y previsiones de tesorería con financiero. Confirmar con el Project manager compras para ver si estaba dentro del presupuesto.
- El seguimiento de proyectos con los Project Manager era complicado porque no todos llevaban los mismos criterios, formatos y para cada reunión eran necesarios días de adaptar la información para verla en conjunto
- Información descentralizada. Complicado evaluar correctamente desvíos sobre el Budget
- Y un largo etc.

Caso Práctico: empresa de ingeniería dedicada a máquinas de llenado de productos líquidos

Proceso actual

- Departamento comercial es capaz de ofertar basándose en la información del sistema de proyectos anteriores y solo consultar dudas con oficina técnica.
- Oficina técnica carga el BOM (lista de materiales) directamente en la solución, los productos que no existen se crean de forma automática. Puede subir versiones y actualizarla en cualquier momento.
- Project manager carga la planificación y Budget del proyecto a la solución.
- Compras accede al BOM del proyecto y selecciona las líneas que quiere comprar y automáticamente se crean los pedidos y ofertas. Los pedidos van vinculados al proyecto y controla el Budget por tarea. Los pedidos y facturas se imputan directamente al proyecto.
- Almacén sabe cuando se van a recibir los pedidos.
- Se pueden planificar los montajes consultando en la solución los plazos de recepción.
- Los consumos de materiales de stock se realizan contra el proyecto desde el BOM.
- Imputación ágil de tareas a proyectos
- Análisis de proyectos en tiempo real.
- Cash-Flow en tiempo real con previsiones de proyectos
- Gestión documental integrada.

Caso Práctico 2: empresa de ingeniería

Introducción:

- Empresa que diseña, desarrolla y fabrica maquinaria específica para dar soluciones a sus clientes, principalmente en los sectores de la automoción, alimentación y farmacéutico.

Proceso que se realizaba antes de la digitalización de procesos

- La documentación se generaba de manera manual en el servidor de la empresa.
- El control de los proyectos era muy tedioso, extrayendo la información de diferentes orígenes de datos, y muchos de ellos manuales.
- El departamento de compras estaba desbordado.... Las compras se enviaban en Excel, y manualmente se solicita oferta y se enviaban los planos al proveedor para solicitar, bien oferta o pedidos.
- El departamento comercial para preparar ofertas, buscaban en sus carpetas del servidor proyectos similares.
- La contabilidad se introducía manualmente en una aplicación de contabilidad.

Caso Práctico 2: empresa de ingeniería

Proceso actual

- Todo lo hace la solución de digitalización, la creación de la documentación en la nube, las versiones de las ofertas, utilizar proyectos tipo.
- Existen alertas de desviaciones de tiempo y de coste en los proyectos, y gracias a las soluciones de la nube desde cualquier lugar se puede consultar el estado de cualquier proyecto.
- El departamento de compras realiza las funciones de su departamento, no de grabar datos en el sistema de manera tediosa, si no de luchar por precios, plazos de entregar y hacer seguimiento automatizado desde la aplicación
- Comercial puede utilizar proyectos antiguos
- La contabilidad se genera de manera automática



PREGUNTAS



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Cámara
de Comercio de España

Cámara
MADRID

“Herramientas digitales para captar nuevas oportunidades en entorno B2B e industriales”

Categoría: Gestión de proyectos



[Juan Pedro Marreiros](#) y [Alberto Pedrosa](#)

jpmarreiros@nubit.es

apedrosa@nubit.es

acelerapyme@camaramadrid.es

Gracias por vuestro tiempo

