edit

Turn the tide

PRIMAVERA
la marca de software elegida por la mayoría de las empresas

Novedades
Nueva solución de gestión para las micropymes y autónomos

Flash
Open day PRIMAVERA Cotec

Zoom In
Case Study Fundación Universidad de Oporto

Primavera

Sumario

4 Novedades
Starter Easy. La nueva solución de gestión para las micropymes y autónomos; Nueva oferta en Cloud; Nuevo impulso en el sector industrial; Solución de construcción más robusta.

10 En Foco
PRIMAVERA, la marca elegida en todos los mercados

14 Flash
PRIMAVERA renueva su certificado de calidad; Open day PRIMAVERA Cotec; Apoyo a instituciones de solidaridad social que ayudan a niños con necesidades especiales.

17 Zoom In
Case Study Fundación Universidad de Oporto

19 *Software siempre actualizado*

20 *Partners PRIMAVERA Junio 2012*

21 Puntos de Vista
Entrevista a Marcelo Ortega, uno de los mayores especialistas brasileños en gestión comercial

23 Tubo de Ensayo
Nueva generación de productos PRIMAVERA

edit
Número 29

Dirección José Dionísio
Coordinación Editorial y Ejecutiva Rosa Peixoto, rosa.peixoto@primaverabss.com
Redacción Colaboración en esta edición: Angela Fonseca, António Antunes, Edite Felgueiras, Gloria Ugarte, Idalina Sousa, Jorge Batista, Lara Costa, Natália Dias, Nuno Queirós, Miguel Marques, Paulo Dias, Rui Jorge y Susana Teixeira.
Sección Puntos de Vista Entrevista a Marcelo Ortega, cortesía de High Play Institute
Diseño Paleta de Ideias www.paletadeideias.pt
Impresión Gráfica Vilaverdense – Artes Gráficas Lda
Propiedad PRIMAVERA Business Software Solutions, SA
Sede Edifício Olympus II, Rua Cidade do Porto, 79 4709-003 Braga Tel. +341 253 309 900, Fax +341 253 309 909
Delegación Edifício Arquiparque II Av. Cáceres Monteiro nº10, 6º andar 1495-192 Algés
Tirada 30 000 ejemplares
Distribución Gratuita
Depósito Legal 217319/04

Esta publicación está asociada a PRIMAVERA Business Software Solutions. Queda prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos por cualquier medio y para cualquier fin, sin la debida autorización de PRIMAVERA BSS.

Editorial

Apuesta continua por la innovación

JORGE BATISTA
Co-CEO
Corporate Strategy, Financials, Innovation and R&D

La inversión permanente en la investigación y en el desarrollo de soluciones innovadoras y la anticipación de las necesidades del mercado ofrecen resultados positivos

PRIMAVERA refuerza su liderazgo en todos los mercados en los que está presente según el estudio de mercado realizado por IDC; en 2011 el volumen de negocio consolidado fue de 13,8 M Euros, con un crecimiento del EBITDA del 47% hasta el 14,3%; las ventas en los mercados externos crecen hasta el 37%; el ERP PRIMAVERA fue elegido como el mejor ERP 2012 en España, según la opinión de los lectores de una prestigiosa revista; PRIMAVERA integra el European Exec Board ISV de Microsoft; Zarco, cliente de la marca PRIMAVERA desde junio de 2000 alcanza un importante crecimiento en el extranjero; Sonangol Indústria escoge PRIMAVERA como proveedor de 15 unidades industriales con sede en Luanda; la Fundación de la Universidad de Oporto es un caso de estudio en una implantación de gran dimensión con productos PRIMAVERA; PRIMAVERA abre las puertas de su *Software Factory* para recibir PYMES Innovadoras Cotec y Partners del Sistema Científico y Tecnológico portugués para una amplia exposición sobre nuestros procesos de fabricación de software en el Día PRIMAVERA Cotec; PRIMAVERA lanza en tiempo récord una solución de facturación certificada para las pequeñas empresas que se transforma en un *Best Seller* de ventas....

Son estas, y muchas otras noticias, las que nos hacen creer que las estrategias que definimos y las inversiones que las apoyan acaban por dar frutos. Al decidir mantener las inversiones en la innovación y en el desarrollo de mercados con elevado potencial, PRIMAVERA ve crecer su negocio, su base de clientes (que se acerca a las 17000 empresas en régimen de continuidad) y su cuota de mercado. Al mismo tiempo, refuerza su visibilidad como empresa innovadora y Partner de confianza.

La nueva Administración, que pasó a contar con dos directores ejecutivos (CEO), en este caso sus dos fundadores, apuesta por reforzar y aumentar la presencia de PRIMAVERA en nuevos mercados externos y por liderar la oferta de soluciones basadas en *Cloud*. Los próximos lanzamientos de una oferta de *Cloud Services* y de las primeras soluciones desarrolladas en plataforma *Athena*, una *framework* de desarrollo ágil, diseñada nativamente para ambientes web, articulados con nuevos modelos de negocio y colaboraciones, dan forma a una estrategia que esperamos pueda beneficiar a todos los clientes de PRIMAVERA.

¡Buenos negocios!

Novedades

Starter Easy. La nueva solución de gestión para las micropymes y autónomos.

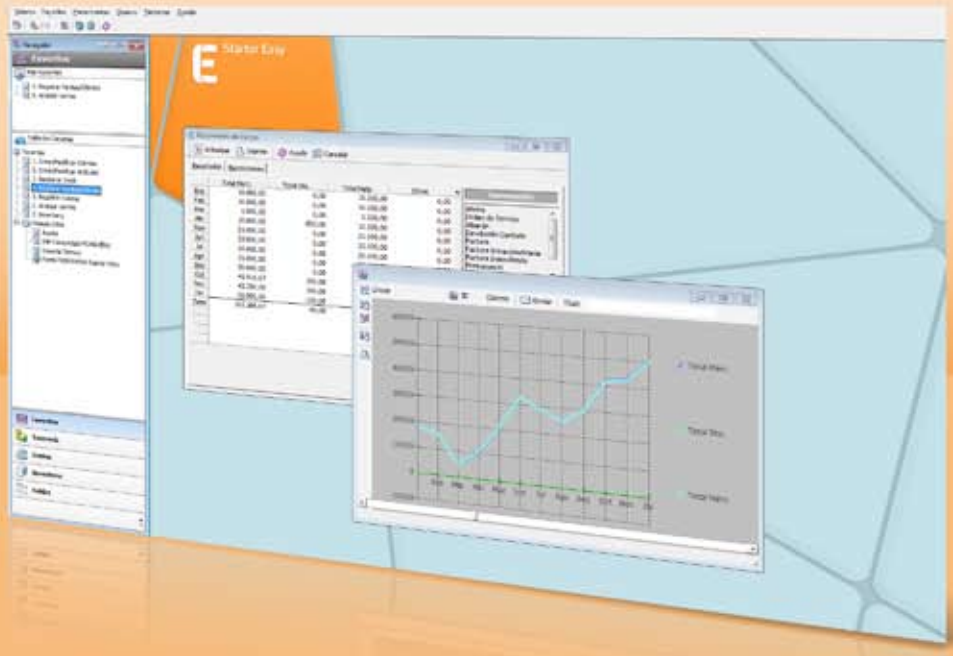
PRIMAVERA refuerza su oferta para el mercado de entrada con una nueva solución de bajo coste, especialmente dirigida a empresas de reciente creación, micropymes y autónomos y que abarca áreas como facturación, punto de venta, gestión de stocks o cartera de clientes.

Según los datos ofrecidos por el INE en el Directorio Central de Empresas (DIRCE), el segmento de la pyme conforma el 99'88% del tejido empresarial español, del cual, un 95% está compuesto por autónomos y micropymes de entre 0 y 9 asalariados. Dado el elevado número de pymes que desarrollan su actividad en España, PRIMAVERA ha decidido ofrecer una muestra más de apoyo, reformulando la oferta que la multinacional dispone para este segmento.

De esta forma, PRIMAVERA pretende facilitar el acceso a herramientas de gestión de última tecnología a micropymes y autónomos, quienes, a un coste muy reducido, conseguirán incrementar la rentabilidad de sus negocios e impulsar su competitividad empresarial.

"A pesar de estar focalizada en el middle market, PRIMAVERA se mantiene alerta a las necesidades de las pequeñas empresas, invirtiendo en el desarrollo de soluciones en áreas fundamentales para este segmento como, por ejemplo, la gestión básica del proceso de ventas o el control de stocks y de la cartera de clientes", indica José Dionisio, Presidente de PRIMAVERA BSS. "En el contexto actual, esta iniciativa adquiere especial relevan-

Resumen de ventas



cia una vez que facilitamos el acceso a soluciones de software, tecnológicamente avanzadas y a bajo coste, que van a ayudar a las pequeñas empresas a gestionar sus negocios sin que su estructura de costes se vea afectada".

Facturar de forma sencilla

STARTER EASY es una solución de facturación fácil de instalar y de utilizar que agiliza todo el proceso de gestión de las microempresas y autónomos, ya sean del sector de prestación de servicios, comercio u otras actividades.

La sencillez de las herramientas ofrecidas permite que cualquier usuario, sin sólidos conocimientos sobre programas de facturación y de gestión, pueda gestionar fácilmente las ventas/TPV (ventas de mostrador), stocks, carteras de clientes, caja y cobros, permitiendo también, de una forma mucho más sencilla y rápida, transformar presupuestos/ofertas/facturas proforma en pedidos, albaranes y facturas.

La utilización de esta solución está sujeta a una suscripción anual (115 €/año) o bianual (199 €/2 años) que incluye, además del software, un amplio conjunto de servicios entre los que destacan la asistencia técnica de 5 incidentes de soporte por cada año de suscripción e importantes y significativos descuentos en acciones de formación promovidas por PRIMAVERA, entre otros.

Disponible en castellano y portugués, STARTER EASY puede ser adquirido a través del Canal de Partners PRIMAVERA o directamente en la tienda online que PRIMAVERA ha creado en su portal específicamente para este producto PRIMAVERA deja patente su compromiso con las pymes, y en particular con micropymes y autónomos, uno de los segmentos más castigados por la coyuntura económica, dando un paso más en el avance de cubrir sus necesidades básicas de informatización y gestión, poniendo a su disposición alta tecnología a un coste muy asequible", afirma Luis Cadillon, Country Manager de PRIMAVERA BSS en España. "Con Starter Easy, las pequeñas empresas se beneficiarán de múltiples ventajas, contando, a partir de ahora, con mayor capacidad para competir en un mercado global sin renunciar a su afán emprendedor", añade.

¿Por qué Starter Easy?

Accesible a cualquier empresa gracias a su bajo coste de suscripción (a partir de 115 €/año).

Descargar, instalar y facturar de forma autónoma y sencilla.

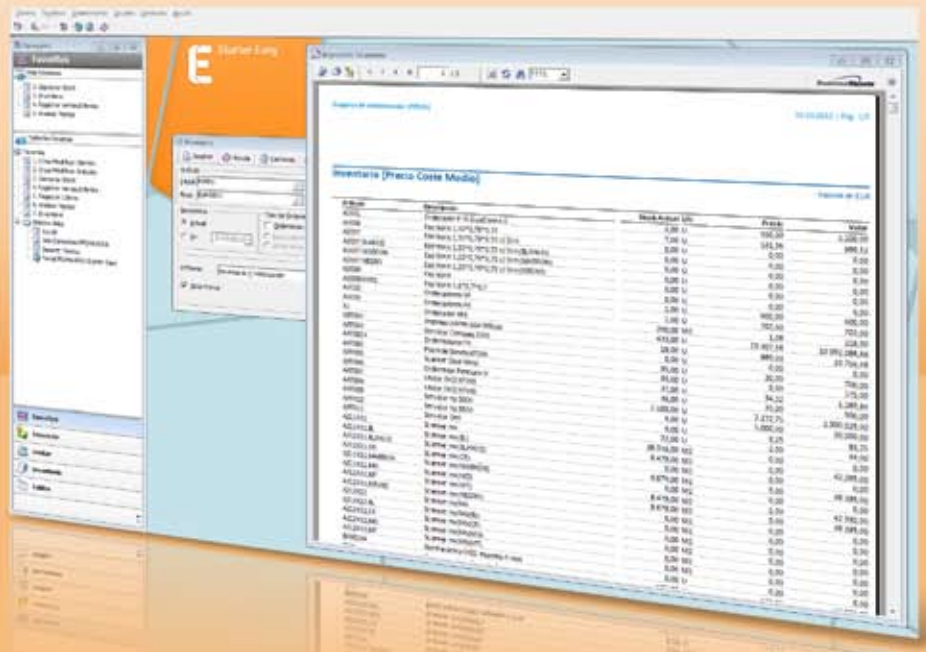
Asistencia Técnica a 5 incidentes a través del equipo de Soporte Técnico de PRIMAVERA.

Descuentos del 15% en acciones de formación de PRIMAVERA Academy.

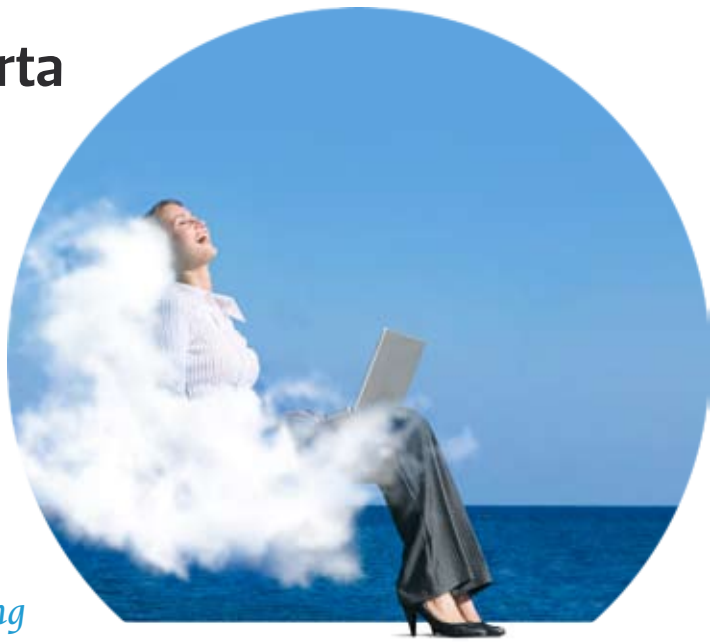
Acceso al portal de la comunidad de usuarios PRIMAVERA, con información sobre la actividad de la empresa, nuevas soluciones, acciones de formación, eventos, nuevas funcionalidades y soporte técnico, entre otros.

Apoyo de la Red Internacional de Partners en la instalación, implementación, formación y soporte del software

Emisión de Inventario



Nueva oferta en Cloud



Con la oferta de nuevos productos en modalidad de Cloud Computing (computación en nube) las empresas se benefician del acceso inmediato a soluciones de última generación reforzadas con las ventajas del modelo SaaS.

Con la oferta de nuevos productos en modalidad de Cloud Computing (computación en nube) las empresas se benefician del acceso inmediato a soluciones de última generación reforzadas con las ventajas del modelo SaaS.

Son cada vez más las empresas que optan por usar soluciones de gestión como un servicio, beneficiándose del enorme potencial que la generalización del uso de Internet ha traido al mercado global. Además del ERP PRIMAVERA, presente en el mercado hace cerca de un año en modelo de Software como servicio o SaaS (del inglés Software as a Service), que cuenta ya con más de 2100 empresas usuarias, la *Cloud* de PRIMAVERA acaba de ser reforzada con dos nuevas soluciones: PRIMAVERA Qpoint y WebCentral. El primero es un producto orientado a la gestión de la calidad y al desempeño empresarial, que ofrece mecanismos de control interno, basados en las buenas prácticas de gestión que conducen a la mejora de la calidad de los procesos y a un rendimiento de excelencia. En el caso de PRIMAVERA WebCentral, se trata de una plataforma de desarrollo de aplicaciones de colaboración que promueve la integración de todos los *stakeholders* en los procesos organizativos, permitiendo la estructuración de la información interna según la filosofía funcional de cada empresa.

El refuerzo de la oferta en *Cloud* de PRIMAVERA tiene como objetivo promover la competitividad de las empresas que, debido a las elevadas inversiones que tienen que soportar en soluciones e infraestructuras, acaban muchas veces por no apostar por la innovación. Gracias a esta nueva oferta, las empresas pueden acceder fácilmente a soluciones innovadoras, alojadas en un centro de datos (*Datacenter*) certificado de máxima seguridad, con una inversión muy reducida, beneficiándose también del acceso inmediato a las actualizaciones de *software*, al almacenamiento, *storage*, mantenimiento y soporte.

La colaboración de PRIMAVERA con el líder en el mercado de información sobre negocios, dará también lugar a la inclusión de un nuevo servicio en su oferta. Completamente integrado con la versión 8 del ERP PRIMAVERA, este servicio permitirá, a partir del propio ERP, consultar información financiera relevante, así como indicadores de riesgo asociados a clientes o proveedores, además de permitir la actualización automática de sus datos.

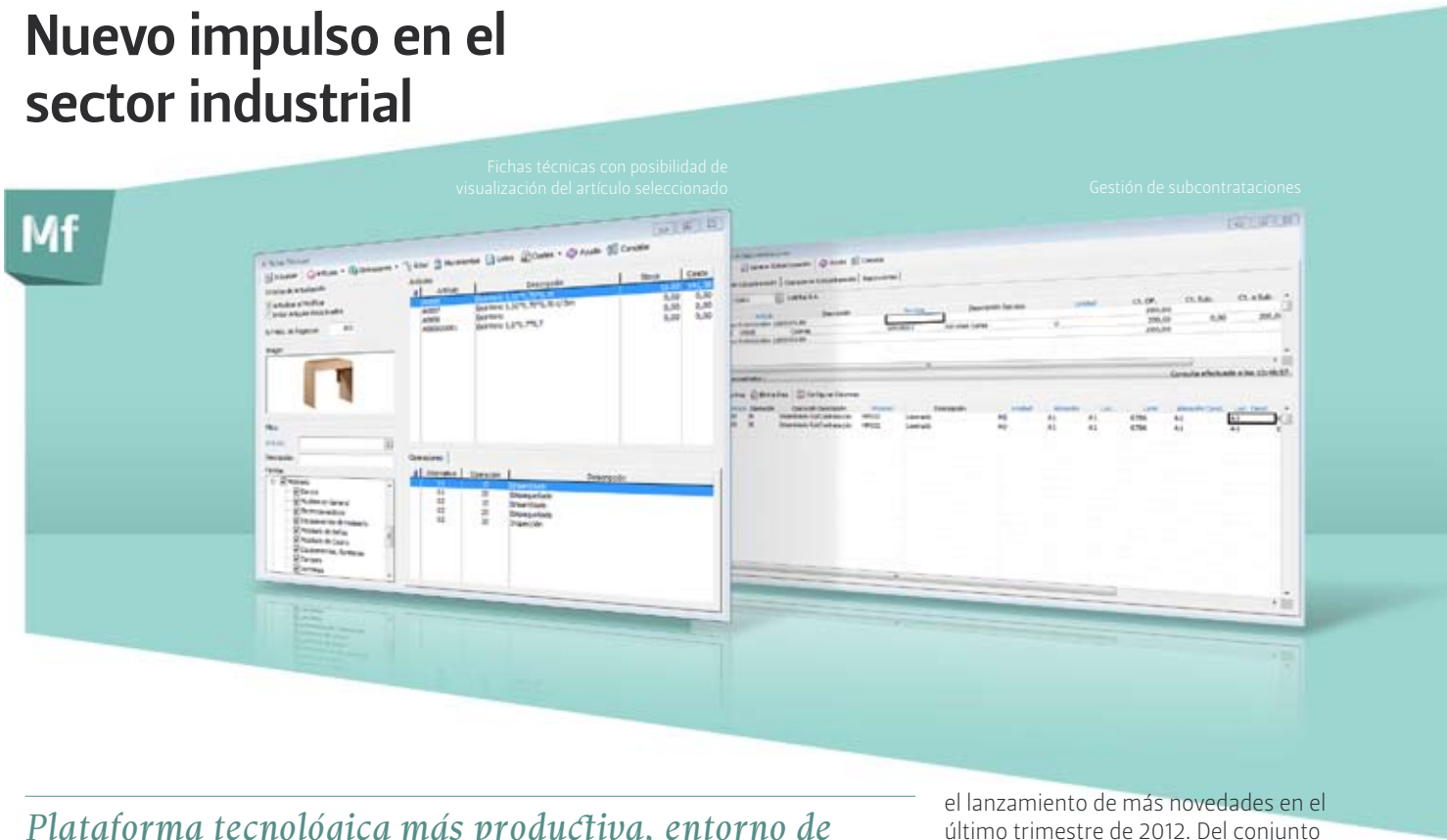
Sesión Demostradora para al Sector de Metal

PRIMAVERA junto con sus Partners Saga Soluciones y Grupo Trevenque, ha participado en la "Sesión Demostradora dirigida al Sector de Metal" organizada por el Centro Demostrador TIC de Andalucía en Sevilla.

El Centro Demostrador TIC, impulsado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo con la colaboración de ETICOM (Asociación de Empresarios de Tecnologías de la Información y la Comunicación de Andalucía), es un espacio que pretende fomentar el uso de la tecnología como medio para incrementar la productividad y competitividad empresarial de las empresas andaluzas.

La solución PRIMAVERA Manufacturing fue presentada en el marco de estas jornadas.

Nuevo impulso en el sector industrial



Plataforma tecnológica más productiva, entorno de trabajo intuitivo y nuevas herramientas de apoyo a la subcontratación, son algunas de las novedades de la versión 8 de PRIMAVERA Manufacturing.

Basado en una plataforma tecnológica moderna, con un diseño más atractivo y nuevas funcionalidades que forman un entorno de trabajo más rico e intuitivo, la versión 8 ofrece mecanismos de elevada productividad para las empresas del sector industrial, gracias a las nuevas funcionalidades incluidas en la solución PRIMAVERA Manufacturing. De entre el conjunto de novedades, cabe destacar los mecanismos de apoyo a la gestión de subcontrataciones, que permiten obtener un mayor control de todo el proceso de contratación externa, desde el apoyo al pedido hasta la expedición y recepción. Todas las operaciones realizadas en este ámbito tienen integración directa en el módulo de Logística del ERP, facilitando los procesos de gestión y control logísticos asociados a la subcontratación. De este modo, la información sobre los materiales de entrada/salida en almacén para realizar el trabajo subcontratado tiene impacto inmediato en los movimientos de stocks.

En la ficha técnica de los artículos ha sido incorporada una funcionalidad que permite visualizar la imagen real del producto seleccionado. De esta forma, las empresas que trabajan con un gran número de artículos pueden realizar fácilmente la identificación de los mismos. También ha sido incluida una nueva funcionalidad que permite valorar la producción de un artículo en una orden de fabricación a Coste Real Calculado.

Más novedades en breve

PRIMAVERA sigue apostando por el sector industrial, por lo que en este momento está desarrollando nuevas herramientas de ayuda al proceso de gestión de la producción, estando previsto el lanzamiento de más novedades en el último trimestre de 2012. Del conjunto de novedades previstas, cabe destacar el nuevo módulo de Planificación, así como los Paneles de Control que permitirán que el responsable de producción pueda seguir en tiempo real el proceso productivo a través de un conjunto de informes sobre las órdenes de fabricación, los artículos producidos y los pedidos de los clientes.

> “Con el software PRIMAVERA Manufacturing hemos conseguido reducir los errores de producción en un 30% y ahorrar hasta tres horas al día en el proceso de movimientos de stocks”.
>
> **Pedro Hora**, Director de Producción del grupo Horainox, líder en importación, transformación y comercio de productos de acero inoxidable.

Solución de Construcción más robusta

Nuevos mecanismos de gestión operativa, herramientas adicionales de control de ejecución y análisis, apoyo a la presupuestación y subcontratas y gestión de solicitudes de precios más eficaz son las principales novedades en el sector de la Construcción Civil y Obras Públicas.

En el marco del lanzamiento de la versión 8 de los productos PRIMAVERA, toda la gama de oferta se ha beneficiado de un conjunto de mejoras de usabilidad gracias a una plataforma tecnológica más dinámica y flexible, así como por la incorporación de nuevas funcionalidades que promueven índices de productividad más elevados. Debido a las profundas modificaciones incluidas en los diferentes productos, la oferta de las novedades de la V8 se prolongará a lo largo de 2012, con especial enfoque en la solución del sector de la Construcción Civil y Obras Públicas. Este producto ha sufrido importantes mejoras en el componente de gestión operativa con el objetivo de impulsar la productividad y optimizar la capacidad de análisis.

La versión 8 de PRIMAVERA Construction estará disponible este año, con novedades en el módulo de Presupuestación, un mejor control de las solicitudes internas, más flexibilidad en la creación de propuestas y gestión de subcontratas, así como un portal de la obra basado en la plataforma WebCentral que responde a las necesidades de los directores de obra y apuntadores que, trabajando en el terreno, necesitan acceder al sistema de información.

Gestión de subcontratas

La gestión de subcontratas ha merecido una atención especial en esta versión, a través del refuerzo de los mecanismos de control, así como de diversas funcionalidades que hacen que esta área de la solución sea ahora más ágil y flexible. La oferta de un asistente de creación de subcontratas simplificará, no solo el proceso de creación, sino también la modificación de las mismas. Otras funcionalidades como la posibilidad de creación de la subcontrata directamente a partir del articulado de la obra, la visualización integrada en el presupuesto y la orientación al elemento ofrecen una significativa agilidad a un proceso de elevada importancia en este sector de actividad.

Presupuestación dotada de herramientas de apoyo a la decisión

Toda el área de presupuestación será optimizada pasando a incluir un conjunto de mecanismos que integran los costes indirectos en la estructura del presupuesto, permitiendo al usuario sacar partido de funcionalidades como las solicitudes de precios, solicitudes internas y subcontratación de trabajos que se encuentran en los costes indirectos. La posibilidad de duplicar propuestas para un concurso, la definición del número de decimales a emplear en el presupuesto o, incluso, la capacidad de que diversos usuarios puedan trabajar simultáneamente en el mismo presupuesto, son algunas de las novedades que incrementarán, en gran medida, la productividad. Siendo la productividad y la competitividad las principales palabras clave de este negocio, el producto también tendrá en cuenta los mecanismos que mejoran la eficacia de las certificaciones, un factor de gran valor añadido en esta área de actividad, así como un reconocimiento más inmediato de la rentabilidad del valor facturado al cliente.

También el proceso de consulta a proveedores incluirá mejoras operativas en los diferentes procesos, asumiendo una especial relevancia la posibilidad de que el usuario seleccione un conjunto de proveedores a los que desea enviar automáticamente una solicitud de propuesta. El proceso se complementa con la comparación de propuestas recibidas, promoviendo la rápida identificación de la mejor opción e inmediata adjudicación.

Mayor capacidad de ejecución y control

La oferta de mecanismos promotores de un control riguroso de ejecución de obras es determinante en este sector. Con el objetivo de ayudar a las empresas a controlar completamente las diferentes obras y contratas, los mecanismos de control de solicitudes internas serán reforzados, ofreciendo, además, múltiples informes de control adicionales que permiten acompañar toda la obra. Por ello, se ofrecerá información sobre el estado actual de la producción, comparativa entre los valores presupuestados, certificaciones y costes reales; comparativa entre versiones de presupuestos, así como la posibilidad de detallar en el cuadro resumen de control de obra los movimientos que dieron origen a los valores mostrados.

En Foco

La marca elegida en todos los mercados

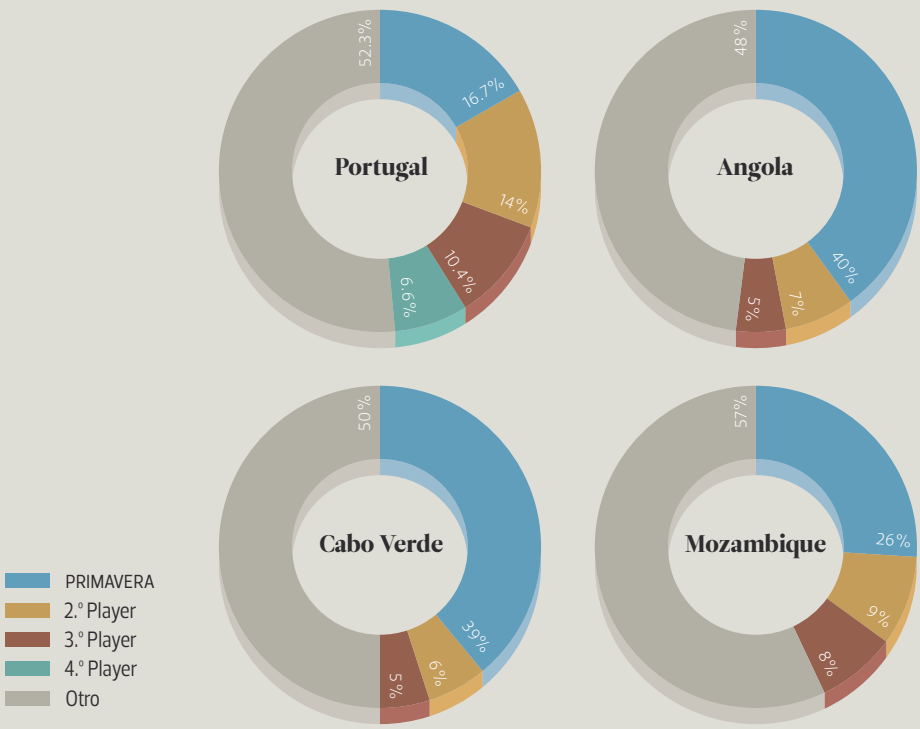
Las empresas portuguesas y africanas prefieren las soluciones PRIMAVERA para gestionar sus negocios.

Según el estudio realizado por la compañía analista de mercado IDC – líder mundial en el área de *market intelligence*, servicios de consultoría y organización de eventos para los mercados de las Tecnologías de Información, Telecomunicaciones y Electrónica de Consumo– las soluciones de gestión de PRIMAVERA son las más utilizadas por las empresas en Portugal, Angola, Cabo Verde y Mozambique. El estudio realizado durante el mes de marzo tuvo como objetivo principal analizar la utilización de *software* de gestión en las empresas presentes en estos mercados, en términos de marca utilizada, niveles de satisfacción y calidad del soporte técnico prestado.

En Portugal, la marca PRIMAVERA asume una posición de liderazgo, con una cuota de mercado del 16,7% de empresas portuguesas que utilizan estas soluciones de gestión, dos puntos porcentuales por encima del segundo fabricante. Por otro lado, en diferentes mercados africanos, el estudio revela un uso masivo de las soluciones PRIMAVERA, destacando Angola, donde el 40% de las empresas soportan sus procesos de negocio en estas soluciones, con una incidencia muy significativa en el segmento de las empresas de gran dimensión. También en Cabo Verde puede observarse una fuerte preponderancia de la marca, registrando una cuota de mercado del 39%; así como en Mozambique, donde se asiste a un liderazgo destacado, con el uso de las soluciones PRIMAVERA por parte del 26% de las empresas que trabajan en esta región, surgiendo en segundo lugar un fabricante que tiene una cuota de mercado del 9%.

Una red de Partners sólida y con total cobertura de las diversas geografías de los mercados africanos, así como un equipo de consultores que acompaña los procesos de internacionalización de sus clientes hasta el mercado externo son factores que a lo largo de los años han permitido reforzar la confianza de las empresas en las soluciones y en los servicios prestados por PRIMAVERA, con una incidencia particular en Angola, Cabo Verde y Mozambique. La localización de los productos para estos mercados, así como una respuesta adecuada a los entornos culturales, legales y fiscales vigentes son también factores que contribuyen a los elevados niveles de confianza en la marca. A pesar de la fuerte presencia en estos mercados mostrada por IDC, actualmente las soluciones PRIMAVERA están presentes en cerca de 20 países, con un total de más de 40 mil empresas usuarias.

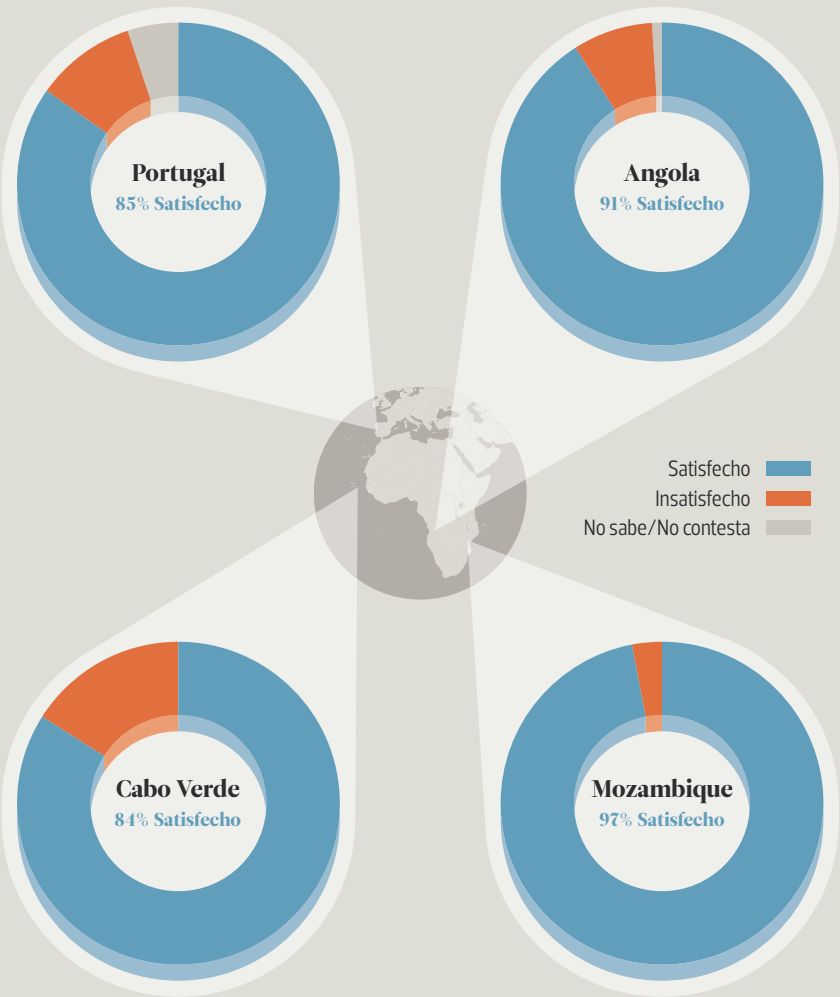
Cuota de mercado del software de gestión PRIMAVERA en Portugal, Angola, Cabo Verde y Mozambique



> “ sentimos una responsabilidad añadida para seguir promoviendo la satisfacción global de nuestros clientes.”

David Afonso, Vice President | Product and Customers Interface Management, PRIMAVERA BSS

Grado de satisfacción con el software de gestión PRIMAVERA



Reconocimientos en España

Presente en el mercado español desde 2006, el ERP PRIMAVERA ha sido considerado por la revista BYTE TI, una de las más prestigiosas publicaciones especializadas en Tecnologías de la Información, el ‘Mejor ERP 2012’ del mercado español. La publicación del Grupo MKM Ediciones concede anualmente un total de 22 premios a los productos, empresas y personalidades más destacadas del panorama tecnológico actual en España. En la edición de 2012, el ERP PRIMAVERA se ha alzado con el galardón de mejor sistema de gestión del mercado español en virtud de su adaptabilidad, extensibilidad, alcance funcional y capacidad de integración lo que le permite cubrir las necesidades tanto de pequeñas y medianas empresas como de grandes compañías.

Este premio supone un reconocimiento a toda una política empresarial, al trabajo de un equipo de profesionales que cada día se esfuerza en la mejora de las soluciones y al compromiso y buen hacer de la red de Partners de PRIMAVERA a lo largo de los más de 5 años de andadura en el mercado español, mercado en el cual, a pesar de la coyuntura económica adversa, PRIMAVERA ha registrado un aumento importante del número de clientes usuarios de sus soluciones. Actualmente, la compañía garantiza una total cobertura nacional a través de su red de Partners de negocio, quienes, ubicados en diferentes regiones de España, ofrecen servicio a los clientes de los más diferentes sectores de actividad.

La innovación como factor diferenciador

En la consecución de estos resultados, es importante destacar la fuerte contribución del factor innovación y la apuesta por soluciones diseñadas a la medida de las necesidades de los mercados correspondientes. Solo en 2011, PRIMAVERA BSS ha invertido el 26% de su Volumen de Negocios en Investigación y Desarrollo. Esta inversión continua de la empresa merece el reconocimiento por parte de los usuarios de sus soluciones

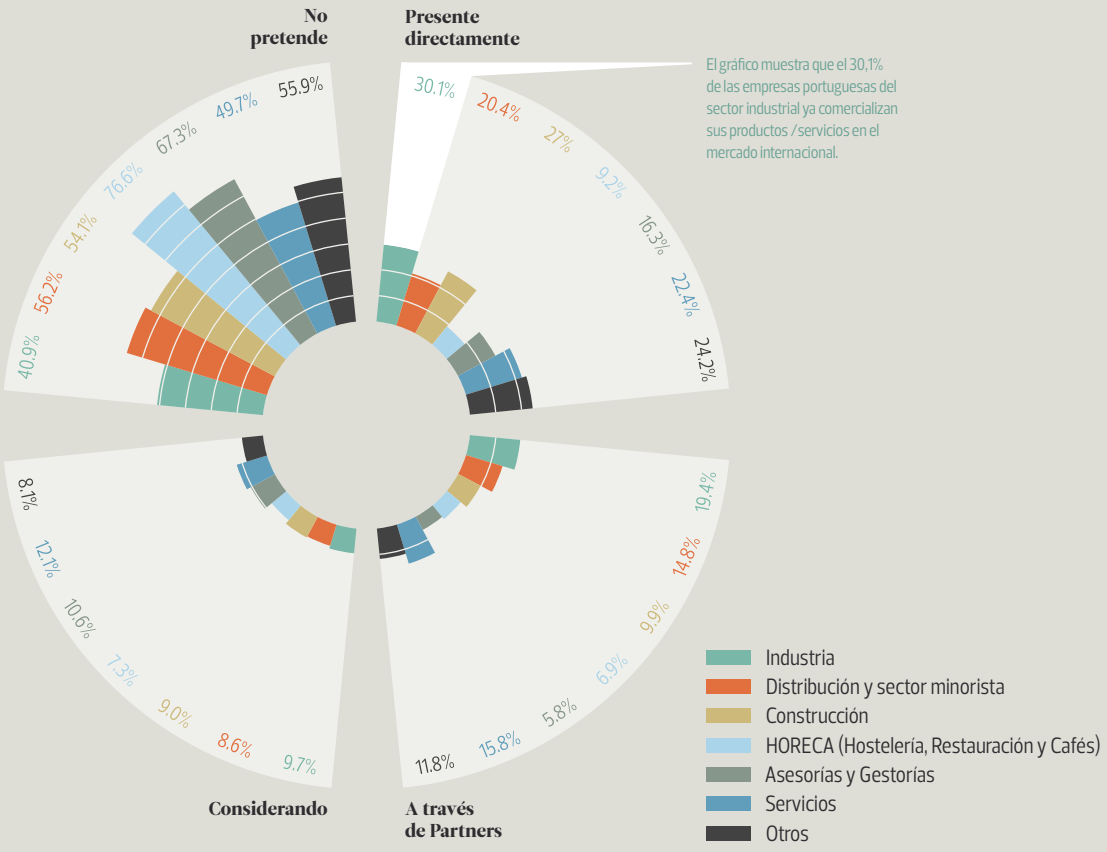
y se refleja en los criterios considerados por los encuestados en lo que se refiere a la selección del proveedor. Este factor tiene una importancia especial en los mercados africanos, en los que las características más valoradas por los gestores en la selección de las soluciones de gestión son principalmente las funcionalidades del producto y su adaptabilidad a las necesidades del negocio. El Continuity Service Agreement, un servicio de continuidad y de proximidad que garantiza un seguimiento permanente de la evolución de las soluciones PRIMAVERA, así como toda la política de Customer Care centrada en la satisfacción global de los clientes, son factores que contribuyen al elevado índice de satisfacción de los clientes PRIMAVERA en los diferentes mercados analizados.

Según David Afonso, vicepresidente de PRIMAVERA BSS "estos son datos que aportan la confianza necesaria para perseguir una estrategia basada en la continua innovación y en la anticipación a las necesidades de las empresas que actúan en los diferentes mercados en los que la marca está presente."

El responsable concluye "sentimos una responsabilidad añadida para seguir promoviendo la satisfacción global de nuestros clientes, ofreciéndoles productos y servicios de calidad, que correspondan a sus expectativas y que promuevan la competitividad de sus negocios".

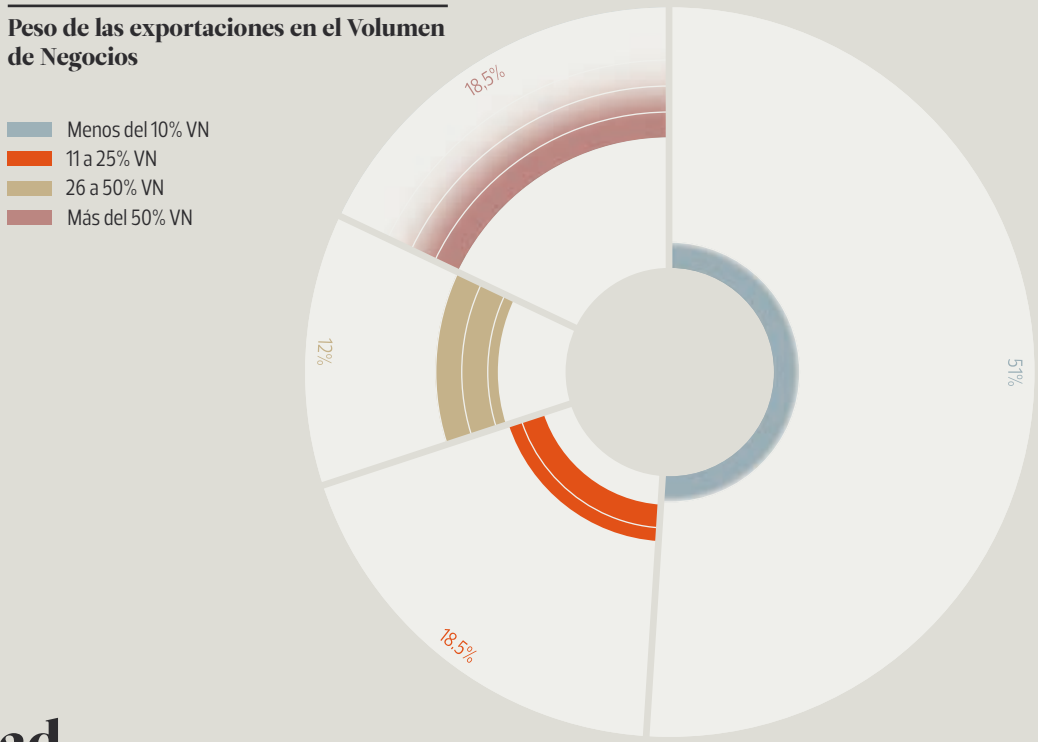
Con presencia directa en Portugal, España, Angola, Cabo Verde y Mozambique, además de operaciones muy significativas en diferentes mercados, el peso de los mercados internacionales en 2011 ha representado el 37% del volumen de negocios del grupo.

Presencia internacional de las empresas portuguesas



Los datos muestran que para el 51% de las empresas portuguesas presentes en el mercado internacional el peso de las exportaciones es inferior al 10% del Volumen de Negocios.

Peso de las exportaciones en el Volumen de Negocios



Las TI como motor de competitividad

Conscientes del impacto que la coyuntura económica puede provocar en el tejido empresarial, la identificación y reducción de costes y la mejora de la eficiencia operativa se presentan como las principales medidas a adoptar en las estrategias corporativas para afrontar la crisis.

Es evidente que la tecnología juega un papel muy relevante en el incremento de la rentabilidad y competitividad de las empresas por lo que, en escenarios económicos desfavorables, es vital conseguir mantener el nivel de inversión en tecnologías de información y comunicación, pretendiendo, por esta vía, optimizar la eficiencia operativa de las compañías, mejorar la calidad del servicio prestado y aumentar su competitividad empresarial.

Oportunidades en nuevos mercados

Ante esta coyuntura económica, son muchas las empresas que están arrancando estrategias de internacionalización y expansión con las que conseguir explorar oportunidades de negocio en nuevos mercados. Sin embargo, diseñar, planificar y ejecutar con éxito estas estrategias supone un importante reto para las empresas, quienes persiguen optimizar al máximo la inversión, asumiendo riesgos controlados y obtener un rápido retorno de la inversión.

La internacionalización de una empresa conlleva, inevitablemente, continuos procesos de toma de decisiones caracterizados, principalmente, por la ausencia de tiempo suficiente para definir claramente las alternativas; carencia de información relevante para el estudio y análisis de las mismas y escasa fiabilidad de la información disponible. Las decisiones han de basarse en criterios seguros y en información fiable y es ahí donde radica la principal aportación de la tecnología a los procesos de expansión en la medida en que facilita el acceso a información fiable, consolidada y de forma inmediata. No es posible concebir una compañía sólida sin una gestión eficiente de sus recursos empresariales y donde las tomas de decisiones estén basadas exclusivamente en la sensibilidad. Son muchos, sin duda, los enfoques desde los que la tecnología puede realizar su aportación a la gestión empresarial, ya sea a través de software de gestión, infraestructuras que permitan compartir la información o comunicaciones que aportan accesibilidad e inmediatez.

La importancia de exportar con la misma tecnología

No es difícil justificar los beneficios que las compañías pueden obtener automatizando o soportando sus procesos de negocio bajo sistemas de gestión e información integrados en tanto en cuanto contribuyen a incrementar la productividad, reducir los costes y, en definitiva, promover la rentabilidad. Por la misma razón, las TI se presentan como factor clave para facilitar y simplificar la expansión empresarial.

Compartir el mismo sistema de gestión en los diferentes mercados en los que una misma empresa opera, no solo ayuda a rentabilizar la inversión en Tecnologías de Información afrontada en la sede empresarial sino que, además, permite y facilita una gestión única centralizada, promoviendo la uniformización de procesos asociados de back-office y de negocio; facilita la adopción en cada una de las filiales de las mismas políticas corporativas (comerciales, financieras, de recursos humanos, etc.) implantadas en la sede, fomentando la unidad y consolidación de grupo; y permite un mayor aprovechamiento y mejor gestión de las oportunidades de negocio comunes a los diferentes mercados gracias a herramientas de CRM, entre otras.

Flash

Marca de calidad

Procesos de diseño, desarrollo, producción y distribución de software, así como servicios de formación y consultoría de PRIMAVERA certificados con "distinción" por entidad internacional.

La entidad certificadora SGS-International Certification Services ha renovado la certificación de Calidad de PRIMAVERA BSS según la norma NP EN ISO 9001. Esta renovación es el resultado del cumplimiento de los requisitos de la norma aplicable al sector en la concepción, desarrollo, producción y distribución de software, servicios de formación y consultoría, así como de la evolución del sistema de gestión de la calidad de la empresa. La entidad certificadora ha destacado como punto fuerte de las mejoras introducidas en el sistema de gestión de la calidad la implantación del software PRIMAVERA Qpoint, una solución orientada a la gestión del sistema de calidad y desempeño que ha permitido implantar y automatizar los procesos de calidad y los procedimientos de control de los requisitos normativos, legales, de gestión y de mercado, así como controlar en tiempo real las conformidades del negocio.

Además de la herramienta de gestión interna Qpoint, cabe destacar otros puntos fuertes del sistema de gestión de calidad identificados por esta entidad certificadora como la estructura y dinámica de gestión de la red de Partners; la participación de todos los trabajadores en los diversos niveles del sistema de gestión y la inclusión de los indicadores.

Esta renovación refleja la apuesta de PRIMAVERA por la mejora continua de sus procesos y soluciones. Según el responsable del área de Calidad, Pedro Lopes, "esta renovación de la certificación de calidad significa mucho para PRIMAVERA, ya que confirma los esfuerzos desarrollados para la mejora continua de los procesos de la empresa y, por ende, para el aumento de la competitividad".

PRIMAVERA adopta nuevo modelo de Corporate Governance

Al comenzar el ciclo de gestión 2012-2013, PRIMAVERA ha decidido adoptar un nuevo modelo de Corporate Governance formado por un Consejo de Administración y por una Comisión de Sostenibilidad que forma un órgano consultivo del Consejo de Administración. El primero cuenta con dos directores ejecutivos CEO, Jorge Batista y José Dionísio (los dos socios fundadores) y un vicepresidente, David Afonso. Además de los Country Managers y los integrantes del Consejo de Administración, la Comisión de Sostenibilidad está formada por dos personas externas a la organización: el Profesor Daniel Bessa, Director general de Cotec Portugal y el Profesor Azevedo Rodrigues, Presidente del colegio portugués de Técnicos Oficiales de Cuentas.

Día PRIMAVERA Cotec

Directivos y responsables de las empresas que forman la Red portuguesa PYME Innovación Cotec han visto in situ la estrategia de innovación presente en el desarrollo de software de gestión PRIMAVERA.

En el marco de esta Red PYME Innovación Cotec, impulsada por la Asociación portuguesa Empresarial para la Innovación, PRIMAVERA ha promovido un open day dirigido a las empresas que forman parte de esta red de innovación con el objetivo de fomentar la aproximación y la colaboración entre las diferentes empresas. El encuentro contó con los directivos y responsables de este conjunto de empresas emprendedoras que tuvieron la oportunidad de conocer el componente estratégico de la innovación realizada por PRIMAVERA Technology, la unidad responsable del desarrollo de software. Las diversas fases del proceso de desarrollo de software, así como el ecosistema de Partner PRIMAVERA, fueron, también, algunos de los temas tratados a lo largo de esta jornada.

La Red PYME Innovación Cotec surgió con el objetivo de reforzar el conocimiento sobre las competencias de las empresas del universo Cotec, que cuenta actualmente con 119 empresas asociadas. PRIMAVERA integra esta asociación desde 2004, siendo miembro de la Red PYME innovación desde 2007. Esta asociación sin ánimo de lucro tiene como misión promover el aumento de la competitividad de las empresas ubicadas en Portugal, a través del desarrollo y la difusión de una cultura y una práctica de innovación, así como del conocimiento existente en el país, integrando empresas nacionales con mérito reconocido e instituciones del Sistema Nacional de Innovación portugués.

Cotec Portugal – Asociación Empresarial para la Innovación se constituyó en abril de 2003, en el seguimiento de una iniciativa del Presidente de la República en ese momento, Jorge Sampaio, con el apoyo del Primer Ministro y con la adhesión de un conjunto de empresas cuyo valor añadido bruto global representaba, en 2002, cerca del 14% del PIB portugués. Desde el comienzo de su actividad, el cargo de Presidente de la Junta General ha sido ejercido por el Presidente de la República. Debido a la importancia transversal de la innovación y del emprendedurismo en todo el tejido empresarial, Cotec tiene asociaciones idénticas en España e Italia, que actúan con la finalidad de impulsar la iniciativa Cotec Europa, para contribuir al dinamismo de políticas de innovación adecuadas al tejido productivo, no solo en estos tres países sino en la Unión Europea.

Profesor Daniel Bessa, uno de los más famosos economistas portugueses, es el actual Director General de Cotec Portugal.

Ayudar a construir sueños

PRIMAVERA apoya proyectos de instituciones de solidaridad social en Portugal, España, Angola, Cabo Verde y Mozambique que ayudan a niños con necesidades especiales.

Marco era un niño como cualquier otro de su edad, con muchos sueños y fantasías, pero que no podía ir a la escuela debido al diagnóstico de una rara enfermedad. Sin embargo, sus limitaciones físicas no limitaban su imaginación y Marco soñaba siempre con la escuela. Y no se cansaba de pensar que si no podía ir a la escuela, por qué motivo no se podría construir una escuela para él. Marco tuvo el sueño y la obra nació como respuesta a tantos Marcos que no podían aprender, jugar, convivir y disfrutar de todas las experiencias de la infancia.

La "Casa dos Marcos", un proyecto de la "Asociación Raríssimas", único en el mundo, contó con el apoyo de PRIMAVERA BSS, que se unió a este proyecto con el objetivo de contribuir a una infancia más digna de los niños y jóvenes con extrañas enfermedades. En esta casa, construida en la ciudad de Moita (Setúbal), los niños con enfermedades raras y sus familias pueden disfrutar de un hogar residencial, un centro de ocupación del tiempo libre, un centro de adquisición de competencias, entre otras posibilidades.

Con este apoyo, PRIMAVERA refuerza su participación en iniciativas de carácter social con enfoque en la infancia, dando su contribución para la creación de mejores condiciones de vida para los niños con necesidades especiales. En este sentido, PRIMAVERA apoya instituciones en los diferentes mercados en los que está presente, con contribuciones para la asociación internacional Save the Children en España, Angola y Mozambique. Esta institución, con más de 90 años, desarrolla programas de defensa de los derechos de los niños, asegurando su supervivencia, protección, desarrollo y participación activa en la sociedad. En Angola y Mozambique su acción se centra en las áreas de educación y salud, ofreciendo programas en estas áreas, como por ejemplo la vacunación para la erradicación de la Polio y del VIH/SIDA.

El apoyo de PRIMAVERA a los niños con necesidades especiales incluyó también la Liga de la Solidaridad Social de Cabo Verde, que presta ayuda a niños vulnerables de las diferentes islas, ofreciéndoles una infancia más digna y las condiciones necesarias a la vivencia de una infancia adecuada. e

Zoom In
Case Study

PRIMAVERA en la Fundación Universidad de Oporto

Con el cambio de estatuto a régimen fundacional, la institución de enseñanza e investigación científica portuguesa más grande ha implantado el sistema de gestión empresarial (ERP) PRIMAVERA, con el objetivo de mejorar los procesos de control de gestión.

Tratándose de la institución de enseñanza más grande y el mayor productor de ciencia en Portugal, con 69 unidades de investigación responsables de más del 20% de los artículos científicos portugueses indexados anualmente a la ISI Web of Science, el reto de la gestión privada y de la autonomía de la Universidad de Oporto representaba un gran proceso de adecuación del sistema de gestión. La organización necesitaba expandir el ERP PRIMAVERA a todas las unidades orgánicas, rectorado y servicios autónomos de la institución para garantizar la uniformización de los procesos y la globalización del modelo de gestión.

Las necesidades

Basada en el trinomio Conocimiento, Innovación y Tecnología, la institución pasó a tener la responsabilidad de definir estrategias de negocio que permitieran una rigurosa gestión patrimonial, administrativa y financiera, en el sentido de tener autonomía económica. El reto de la gestión privada suponía un amplio proceso de estandarización del sistema de gestión utilizado en todas las unidades orgánicas, rectorado y servicios autónomos de la institución, con la finalidad de optimizar el proceso de comunicación y los mecanismos de control operativo.

La selección del proveedor

La experiencia de la utilización del software de gestión PRIMAVERA en el sector de la Administración Pública (PRIMAVERA AP) desde hace ya muchos años, tanto en

> “ La solución de gestión PRIMAVERA nos ofrece una visión integrada y en tiempo real de toda la actividad de la Universidad y es fundamental para la creación de sinergias y para poder compartir procesos vitales en una gestión rigurosa”.
>
> **José Marques dos Santos**, Rector de la Universidad de Oporto

el rectorado como en algunas facultades, ha dado a la organización la seguridad necesaria para avanzar con el proyecto de ampliación del ERP PRIMAVERA a todas las unidades orgánicas, dando respuesta a los nuevos requisitos de gestión. La elevada extensibilidad y flexibilidad de la plataforma tecnológica que aloja las soluciones PRIMAVERA fueron decisivas en este proceso, permitiendo la integración de toda la información proveniente de los demás subsistemas de información existentes en la institución en una única base de datos.

El proceso de implantación

El trabajo de PRIMAVERA Consulting, unidad de negocio de PRIMAVERA BSS especializada en la implantación de proyectos técnicamente más complejos, estuvo centrado en el desarrollo de un modelo de gestión transversal a todas las unidades, contemplando la descentralización de las tesorerías y de los servicios financieros de las diferentes unidades orgánicas, manteniendo su autonomía en términos de funcionamiento operativo. Esta descentralización administrativa y financiera permitió a cada facultad mantener los procesos inherentes a su área de especialización y, en simultáneo, alcanzar un modelo de gestión global compartido por toda la institución.

Siendo la movilidad un factor fundamental en esta área de negocio, fue desarrollado un modelo de Web Services de integración que culminó en la conexión, vía web, entre el ERP PRIMAVERA y los restantes sistemas en una única plataforma online que permitía la gestión académica, patrimonial, administrativa y financiera en una misma plataforma. Esta fluidez de datos y la interconexión entre los diferentes sistemas permitió que la unidad de control de gestión y auditoría dispusiera de numerosas herramientas de control de gestión y de ayuda al proceso de comunicación. Con la finalidad de agilizar este proceso también fue creada una nueva área de Proyectos que integra mecanismos de control de presupuestos y que permite una correcta gestión de los proyectos de toda la institución, agilizando la relación con las entidades financiadoras.

La gran experiencia de PRIMAVERA en el sector de la enseñanza permitió agilizar la respuesta a las cuestiones legales y fiscales, centrando en la unidad de control de gestión y auditoría la entrega de las declaraciones fiscales y oficiales. En este sentido, fueron desarrollados mecanismos que permiten que el sistema realice automáticamente la liquidación global con impacto inmediato en la tesorería y en las declaraciones oficiales.

El éxito de este proyecto descentralizado, con facultades situadas en diferentes Campus, acompañados por diferentes equipos y con algunas necesidades inherentes al propio core business de cada una de las facultades fue debido, en gran medida, a la Metodología de Implementación PRIMAVERA (MIP), un modelo de implantación exclusivo de PRIMAVERA basado en las mejores prácticas internacionales para la implantación de sistemas de información.

Ventajas y expectativas

El proyecto de PRIMAVERA Consulting ha dado lugar a la automatización de un conjunto de procesos, a una significativa optimización del control de gestión y de la comunicación, así como a una reducción del coste total de propiedad (TCO) soportado por la institución.

Según el Rector de la Universidad de Oporto, José Marques dos Santos, “este proyecto es una clara apuesta en la eficiencia y el rigor de los procesos, así como en la modernización de la gestión universitaria, factores esenciales para el desarrollo sostenible. La solución de gestión PRIMAVERA nos ofrece una visión integrada y en tiempo real de toda la actividad de la Universidad y es fundamental para la creación de sinergias y para poder compartir procesos vitales en una gestión rigurosa”. e

Sobre la Fundación Universidad de Oporto

Con orígenes que remontan al siglo XVIII, la Universidad de Oporto es actualmente la institución de enseñanza e investigación científica más grande de Portugal. Cerca de 31.000 estudiantes, 2.300 profesores e investigadores y 1.700 trabajadores frecuentan sus 15 escuelas y 69 unidades de investigación, distribuidas en tres polos universitarios situados en la ciudad de Oporto. Integrando 14 facultades y una Business School, la Universidad de Oporto ofrece más de 700 programas de formación en 273 cursos de licenciatura, máster integrado, máster y doctorado. Cada año, más de 2.000 estudiantes extranjeros escogen esta institución para completar su formación superior.

Software siempre actualizado

Seguimiento continuo de la evolución fiscal y tecnológica garantizado por PRIMAVERA, sin costes, a los clientes con Continuity Service Agreement.

La constante evolución fiscal puede suponer una preocupación adicional para los empresarios que, además de centrarse en su Core Business y en el crecimiento de su negocio, tienen que estar atentos a la actualización de sus sistemas para cumplir con la legalidad. Además de distraer a los gestores de lo que es esencial para el negocio, esta actualización puede suponer costes adicionales. Con el Contrato de Continuidad, PRIMAVERA ofrece a sus clientes, sin costes, las nuevas versiones de productos, ya sea por motivos de modificaciones legales y fiscales o debido a mejoras tecnológicas introducidas en las soluciones. Este servicio es una ventaja con un gran valor añadido para las empresas una vez que garantiza el acceso permanente a las novedades fiscales y tecnológicas, sin que para ello sea necesario realizar una inversión adicional.

Condiciones especiales en formación y en la adquisición de nuevos productos

Con el Continuity Service Agreement se da acceso a un conjunto de ventajas en la oferta formativa de las soluciones PRIMAVERA. De esta forma, pretendemos contribuir también a maximizar la utilización de todas las potencialidades del ERP, promoviendo la rentabilidad de los recursos de las empresas.

Este servicio le garantiza, además, ventajas adicionales en la adquisición de nuevos productos PRIMAVERA.

Últimas actualizaciones fiscales efectuadas para el mercado español:

Modelo 303 – Impuesto sobre el Valor Añadido IVA. Declaración trimestral

Modelo 340 – Declaración informativa de operaciones en Libros Registro

Modelo 347 – Declaración Anual de Operaciones con Terceras Personas

Continuity Service Agreement: un amplio abanico de ventajas

Reducción de costes con Asistencia Técnica, siempre que los problemas sean el resultado de versiones desactualizadas;

Facilidad de previsión de costes de software, independientemente del número de actualizaciones que hayan sido ofrecidas;

Garantía de apoyo del EMERGENCY SUPPORT SERVICE en la resolución de dos incidentes;

Acceso a un amplio abanico de ventajas, descuentos en productos y formación, así como acceso privilegiado a eventos organizados por PRIMAVERA;

Acceso privilegiado a las últimas novedades tecnológicas ofrecidas por PRIMAVERA y a las Continuity Versions; asegurando que su empresa estará siempre al frente de las nuevas tecnologías;

Reducción de problemas con el sistema de información, utilizando siempre versiones actualizadas.

Partners España

Junio 2012

Conozca más detalles sobre las empresas partners y sus competencias en
www.primaverabss.com/es

Puntos de vista

La opinión de los especialistas

Cómo tener éxito en las ventas

En una época en la que se habla mucho sobre el estancamiento y la contracción de las ventas, uno de los mayores especialistas en gestión comercial nos muestra cómo construir un equipo de vendedores de éxito. En una entrevista exclusiva para High Play Institute/EDIT, Marcelo Ortega revela los secretos de la gestión comercial.

Marcelo Ortega es uno de los más famosos conferenciantes de ventas y liderazgo de equipos comerciales de Brasil, por lo que frecuentemente marca presencia en congresos de Latinoamérica, España y Portugal. Especialista en el desarrollo de técnicas y actitudes promotoras de aumentos de productividad de los vendedores y áreas como marketing, atención y soporte al cliente, contact center, postventa y relación con clientes internos y externos, sus charlas se destacan por conducir a los participantes a aplicar herramientas de automotivación con las que alcanzar metas, así como a mejorar la comunicación interpersonal y comercial. Autor de los best-sellers "Sucesso em Vendas" (Éxito de Ventas) e "Inteligência em Vendas", (Inteligencia en Ventas) también es coautor de libros como "Gigantes da Liderança" (Gigantes del Liderazgo) y "Gigantes das Vendas" (Gigantes de las Ventas), "Os 30 + em Vendas e Atendimento" (Los 30 + en Ventas y Atención), "Ser mais Vendas" (Ser Más Ventas) y "Ser mais Líder" (Ser más Líder).

HPI/E: En un momento de crisis, ¿cómo se debe actuar para tener éxito en las ventas?

Marcelo Ortega: Para los comerciales no puede existir la palabra crisis. Lo que yo digo siempre es que estos momentos deben llevarnos a la innovación, es decir, hay que centrarse en la palabra crear y no en la palabra crisis La actitud es muy importante. Un líder tiene que preparar mejor el pensamiento de su equipo, así como el suyo propio porque, seleccionar, contratar y mantener grandes vendedores depende mucho de la forma en la que el líder inspira a su equipo.

HPI/E: ¿Cómo se mantiene un equipo motivado?

MO: Nada motiva más un equipo que ver a su "jefe" trabajar en conjunto con ellos para definir objetivos. Un equipo sin un objetivo claro y definido acaba siendo un equipo disperso. Un equipo que no tiene un plan, acaba por andar sin rumbo, es decir, es un equipo que sabe lo que tiene que hacer pero que no lo hace porque no tiene un plan bien definido. Cuando la ejecución la realizan personas que están en las ventas, pero que no son personas de ventas, normalmente esta ejecución sale mal. La ejecución de quien vende sin ser vendedor por vocación es una ejecución sin compromiso, es un profesional que hace apenas lo necesario y ve a los clientes como una parte del éxito y no como unidades de beneficio. En tiempos de crisis hay que renovar los métodos de ventas, hay que cambiar el tipo de discurso. Quien vende coches no puede vender solo el automóvil, tiene que vender transporte, confort, estatus y la productividad de una empresa. Quien vende casas, no puede vender solo el inmueble, tiene que vender la tranquilidad de una vida, seguridad para la familia y es aquí donde entra la palabra "crear".

> "Para los comerciales no puede existir la palabra crisis. Lo que yo digo siempre es que estos momentos deben llevarnos a la innovación, es dicir, hay que centrarse en la palabra crear y no en la palabra crisis"

HPI/E: Y cuando no se obtienen resultados, ¿cómo se puede motivar a un vendedor?

MO: En primer lugar debemos aplicar el método de las tres "R", es decir, Reglas, Reconocimiento y Resultado. Un equipo sin disciplina, sin una organización básica, sin control regular, es un equipo disperso y que funciona por improvisación. Las reglas se establecen con indicadores de productividad como, por ejemplo, las visitas a los clientes, el número de contactos telefónicos, contactos productivos de retorno o de postventa. Estas son las reglas fundamentales del proceso de ventas. Después, hay que saber reconocer un trabajo bien hecho y este reconocimiento se realiza a través de retos asociados a la responsabilidad. Cuando alguien acepta un reto y alcanza una meta, aunque se trate de una meta fácil de alcanzar, es muy importante reconocer el mérito y hacerlo públicamente. Por último viene el resultado, el mapa de oportunidades como herramienta de ventas. Este mapa consiste en relacionar lo que se vende, no importa cuántos productos/servicios existen porque no se va a trabajar con todo el mix de la oferta al mismo tiempo, pero si existe una segmentación, una orientación para centrar la necesidad de un cliente, podemos relacionar oportunidades y, en función de éstas, crear grandes oportunidades de negocio.

HPI/E: ¿Y cómo se crean esas grandes oportunidades de negocio?

MO: Relacionar oportunidades; el mix de productos es la palabra clave. Por ejemplo, quien compra zapatos, puede necesitar un cinturón. Una madre que va a una farmacia a comprar pañales puede necesitar cremas. Una persona que compre un coche, puede necesitar un seguro, y este universo de "poder comprar más", por absurdo que parezca, se aprovecha muy poco y se conoce como mix de productos. A veces se vende poco porque los equipos no están motivados para esta relación de oportunidades. En este sentido, para crear grandes oportunidades, en primer lugar, hay que tener siempre presente el mapa global de oferta. Después, hay que programar reuniones productivas para definir el "embudo" del cliente; es decir, de cada diez clientes, cuántos son los que pueden comprar. Si yo me pongo en contacto con diez clientes y dos compran mi producto acabo de descubrir que mi indicador es del 20%. Por ello, tendría que pensar antes lo que debo hacer para conseguir el beneficio deseado.

Tubo de Ensayo

Una plataforma tecnológica completamente innovadora, a la altura de las tecnologías mundiales más modernas, que refleja el state of the art de las aplicaciones servirá de base a las nuevas soluciones de gestión PRIMAVERA.

Nueva generación de productos PRIMAVERA

Después de varios años de investigación y desarrollo, en breve será lanzada la plataforma Athena, una nueva base tecnológica con la que serán desarrolladas las nuevas soluciones de gestión PRIMAVERA. Basada en las más modernas tecnologías a nivel mundial, se trata de una plataforma completamente *web-based* que ofrecerá una elevada movilidad a los usuarios, gracias a la posibilidad de acceso a los productos a cualquier hora y desde cualquier lugar. Además de las cuestiones relacionadas con la facilidad de acceso, esta plataforma servirá para promover una mayor uniformidad de las soluciones, así como una experiencia de uso más rica. Desde el punto de vista del proceso de desarrollo, esta innovadora plataforma permitirá una mayor facilidad en la creación y personalización de las aplicaciones, generando más productividad y flexibilidad en el diseño de nuevas soluciones y servicios.

Las primeras aplicaciones PRIMAVERA que serán desarrolladas para esta plataforma serán los productos Starter y Business Analytics. Starter es una solución adecuada a las necesidades de gestión de las pequeñas empresas, diseñada totalmente para entornos web y basada en conceptos innovadores en términos de negocio, tecnológicos y de usabilidad.

Business Analytics responde a la creciente necesidad de exploración y valoración de la información procedente de los sistemas de información. Esta herramienta analítica ofrece un conjunto de información detallada, desde datos de gestión simplificada y automatizada de indicadores, hasta la gestión de indicadores clave de desempeño y orientación estratégica de la empresa. Business Analytics incluye un gran conjunto de análisis e indicadores organizados en paneles de gestión que responden a las necesidades de las diferentes funciones organizativas. Otra de las características importantes de esta herramienta es que ofrece bajos costes de propiedad debido a la inclusión de escenarios listos para usar y predefiniciones de los modelos de acceso a las bases de datos PRIMAVERA. Esta solución promueve una reducción significativa de las necesidades típicas de desarrollos específicos y agiliza el proceso de adecuación a las necesidades particulares de las empresas.

Soluciones de Gestión PRIMAVERA

Software a la medida de tu negocio

Primavera

PRIMAVERA pone a disposición de las pymes un amplio portfolio de soluciones de gestión adaptadas a sus necesidades específicas con las que acompañar la evolución de sus negocios.

Consúltanos sin compromiso y te asesoraremos sobre el software que mejor se adapte a la realidad de tu negocio.

www.primaverabss.com/es
comunicacion@primaverabss.com
916 366 683