



**FLEXIBILIDAD Y AUTOMATIZACIÓN:
LAS CLAVES DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

TODOS LOS CAMINOS CONDUCEN AL SOFTWARE DE GESTIÓN EMPRESARIAL

ahora

Tecnología y resultados



EL MERCADO DE SOLUCIONES PARA EL PUESTO DE TRABAJO COLABORATIVO ES UN NEGOCIO QUE DUPLICARÁ SU CIFRA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS, IMPULSADOS POR EL CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE USUARIOS EN ENTORNOS DE COWORKING Y AYUDADOS POR EL CLOUD. LA MOVILIDAD Y LA COMPARTICIÓN DE LA INFORMACIÓN DEFINIRÁN ESTA EVOLUCIÓN QUE YA SE ESTÁ IMPLANTANDO EN LOS ENTORNOS AFECTADOS POR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Llevar a cabo una buena gestión empresarial pasa, cada vez más, por desarrollar un proceso ambicioso de digitalización que haga posible la necesaria optimización de las organizaciones. Esta mejora permite automatizar tareas, simplificar procesos y obtener una mayor visibilidad y control de las organizaciones. El acceso a la tecnología se ha democratizado y el coste de las soluciones ya no supone una barrera de entrada. Aunando todos estos factores, y teniendo en cuenta que las personas se erigen como otro elemento clave, cualquier organización puede aprovechar el uso de la tecnología para evolucionar sus procesos, incluso cambiarlos, con el fin de abrirse a nuevos modelos de negocio; la verdadera transformación digital.

En este contexto, la visión monolítica que hasta la fecha se había tenido de la mayoría de las soluciones ERP presentes en el mercado se constata como ineficiente. Las empresas, cada vez con mayor frecuencia, modifican su modus operandi y necesitan adaptar sus procedimientos. Sistemas complejos, con ciclos de implantación largos, que crean dependencias del proveedor, o no preparados para evolucionar con agilidad y con altos costes de adaptación, no son las soluciones idóneas en las organizaciones actuales. Nos encontramos en un punto donde convergen diferentes situaciones históricas que están desem-



“Las empresas cada vez huyen más de los ERPs monolíticos” **Ignacio Herrero**

bocando en una nueva realidad. Fabricantes con aplicaciones obsoletas sin posibilidad de evolución, otros proveedores que están renovando sus productos a muy diferentes ritmos, nuevas visiones sobre los sistemas de información, un mercado que pide agilidad, retornos de inversión acelerados, lejanía frente a las aplicaciones monolíticas... Factores todos que están determinando el mercado.

ERP EN MODELO CLOUD

Cómo no, las soluciones de software de gestión empresarial en modo cloud permiten generar procesos más eficientes en entornos cada vez más digitales. Por tanto, no es de extrañar que el mercado crezca en los próximos años migrando a la nube los despliegues de estas soluciones. De hecho, según MarketsandMarkets los ingresos proce-

dentes de los sistemas ERP en modo cloud crecerán un promedio del 9% anual hasta 2024. A nadie se le escapa que la oferta en modo cloud ha aumentado y lo sigue haciendo. Los clientes ya tienen claro que es posible acceder a un sinfín de aplicaciones de soporte estándar disponibles en la nube. Poco a poco se van consolidando distintas soluciones en la nube y los clientes pueden elegir entre un mayor número de opciones. El futuro es la nube, aunque el presente señala que los clientes, en función del sector, tamaño de compañía y tipo de solución o aplicación, van adoptando este modelo a diferentes velocidades. Si bien, la evolución es imparable.

En el marco de este escenario se erige firme AHORA, compañía presente en el mercado del software de gestión empresarial desde hace 26 años. AHORA es una fábrica española de software que cuenta con una completa suite de productos de gestión (ERP, CRM, SGA, MRP, TPV, SAT...) y una potente Plataforma Low Code. Hace una década puso en marcha una estrategia muy diferenciada basada en distintas claves de colaboración, premisa bajo la que desarrolla un modelo disruptivo que permite entregar sus productos asegurando bajos costes de propiedad. En la actualidad cuenta con experiencia demostrada en cerca de 1.500 clientes, más de

12.000 usuarios, más de 60 integrantes de canal a nivel nacional e internacional, y un equipo productivo de en torno a 280 personas entre Fábrica y resto del grupo.

LOS BALUARTE DE AHORA

Gracias a su inmersión en el universo del desarrollo ágil, que ya emprendió hace cinco años, AHORA acompaña a sus clientes en sus procesos de mejora, evolución y transformación; tanto desde el punto de vista de aplicaciones y herramientas, como desde el conocimiento

y la experiencia. Tecnología y personas amparan la estrategia de mercado de AHORA, que se asienta sobre cuatro baluartes:

- 1 VERSATILIDAD EN LA TIPOLOGÍA DE CLIENTE:** Las soluciones de AHORA atienden tanto a la micropyme y al autónomo como a la gran compañía, pasando por la pequeña y la mediana empresa. De la mano de [AHORA One](#), [AHORA Enterprise](#) y [AHORA Express](#), respectivamente, el fabricante consigue aportar los beneficios de plataformas



Autónomo, AHORA One puede ayudarte

estándares con gran alcance funcional y la versatilidad de poder abordar cualquier tipo de solución a medida para las necesidades concretas de cada cliente.

2 FUNCIONALIDAD MÚLTIPLE Y EXPERIENCIAS SECTORIALES: La propuesta de AHORA cuenta con numerosos módulos de funcionalidad avanzada como SGA, CRM, MRP, TPV, etc., atendiendo a las demandas de las empresas en materia de productividad, tiempos de implantación reducidos, orientación al usuario, modelos ágiles... Por otro lado, desde hace tiempo la compañía apuesta, en unión con sus Socios Certificados, por las **experiencias sectoriales**, trasladando sus soluciones a sectores especializados como el químico, textil, hortofrutícola, bodegas, distribución, logística, alquiler, instalación y mantenimiento, o servicios en general, entre otros.

3 APUESTA POR EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN: AHORA disfruta de cobertura nacional con una potente red de distribución que asegura un servicio cercano y de calidad al cliente, compuesta por más de 60 Socios Certificados, alineados con su modelo colaborativo. AHORA ha emprendido recientemente su actividad internacional y cuenta con capacidad de servicio en Marruecos, a través de su filial, y Colombia.

4 DOBLE VISIÓN DE PRODUCTO Y SERVICIO: En lo que concierne a producto, AHORA cuenta con una solución en el ámbito de aplicaciones ERP que se adapta plenamente a las diferentes necesidades de autónomos, micropymes, pequeñas, medianas o grandes empresas. En lo relativo al servicio, la firma española dispone de **Flexygo**, enmarcado dentro de las herramientas LowCode y orientado al desarrollo a medida de solucio-

nes y productos personalizados en entornos web y móvil, con altas dosis de productividad. Totalmente enfocado al desarrollo ágil y alineado con la filosofía DevOps, permite al usuario olvidarse de la evolución tecnológica ya que se encuentra en constante actualización. En octubre de 2019 AHORA lanzó un **Marketplace** asociado a Flexygo, al que cualquier fabricante independiente puede subir productos y experiencias desarrollados con Flexygo.



“Nuestra propuesta al canal es diferencial en el sector del software empresarial” Ignacio Herrero

PRIMER CONCURSO DE DESARROLLO LOW CODE

Flexygo ha puesto en marcha el **Concurso de desarrollo Low Code para flexygo Marketplace**, dirigido a todos aquellos que gocen de ideas disruptivas, innovadoras y creativas, y desarrollen aplicaciones accesibles desde entornos web o dispositivos móviles utilizando la plataforma Low Code Flexygo. Universi-

tarios recién titulados o en últimos cursos, estudiantes de cualquier disciplina, perfiles técnicos, start-ups, emprendedores o desarrolladores, tienen ahora la oportunidad de monetizar su talento y ofrecer al mercado aplicaciones de su propia creación.

Se trata de uno de los concursos para desarrolladores

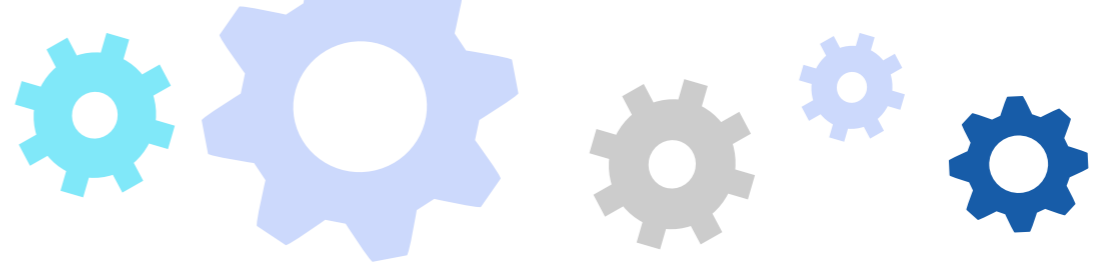
más importantes que se han organizado en España, cuyo primer premio está dotado con 25.000 euros, mientras que el total de los premios supera los 45.000 euros. Además de los premios en metálico, cualquier proyecto presentado tendrá opciones de comercializarse en el Marketplace de Flexygo. Se puede participar en las categorías Premium o Launch, según sea un producto terminado o en fase de prototipado. El objetivo de Flexygo con esta iniciativa es promover el talento joven, la cultura innovadora, el emprendimiento y la vocación de crecimiento, así como fomentar el desarrollo de nuevos proyectos y sensibilizar sobre las capacidades y oportunidades para innovar en el entorno actual y en el contexto de la transformación digital.



FLEXYGO SE ENMARCA DENTRO DE LAS HERRAMIENTAS LOWCODE Y SE ORIENTA AL DESARROLLO A MEDIDA DE SOLUCIONES Y PRODUCTOS PERSONALIZADOS EN ENTORNOS WEB Y MÓVIL, CON ALTAS DOSIS DE PRODUCTIVIDAD



flexygo El CEO de flexygo nos cuenta las ventajas de esta herramienta lowcode



CASOS DE ÉXITO

NUMEROSAS EMPRESAS ESPAÑOLAS HAN IMPLANTADO CON ÉXITO SUS SISTEMAS DE GESTIÓN A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA DE AHORA. ESTOS SON SOLO ALGUNOS EJEMPLOS.

ANDAMIOS SALVADOR necesitaba estandarizar todos sus procedimientos con la herramienta adecuada. Los responsables de la firma castellanense evaluaron otras opciones de software pero, tras comprobar que solo mejoraban parcialmente algunas áreas de la empresa, se decidieron por AHORA ERP, debido a la experiencia, servicio y cercanía de AHORA y su equipo. Obtuvieron una solución global y, además, garantías de evolucionar y crecer juntos.

“AHORA ERP es una solución muy robusta. Se digitalizó de forma escalada toda la compañía. La gestión de proyectos y la rentabilidad de los mismos era clave para la empresa y quedó totalmente resuelta. Con el tiempo, incorporamos AHORA CRM para disponer de un mayor control sobre nuestros clientes y mejorar nuestros ratios de venta”, explica Carlos Bodí Lavall, director general de Andamios Salvador. “Todo el equipo de Andamios Salvador usa y alimenta el software de AHORA, obteniendo información en tiempo real que ayuda al



equipo directivo en la toma de decisiones. Una inversión constante que asegura la optimización de todos los procesos de la empresa”, añade el directivo.

Andamios Salvador ha conseguido un ahorro en tiempos y un aumento de la productividad ya que, actualmente, el acceso a la información necesaria para la toma de decisiones es mucho más dinámico y ofrece mayores garantías. El estudio de los costes de cada proyecto o la comparativa de facturación por líneas de negocio son informes muy valorados por los equipos que utilizan la solución: personal administrativo, comercial, RRHH, contabilidad y Dirección.

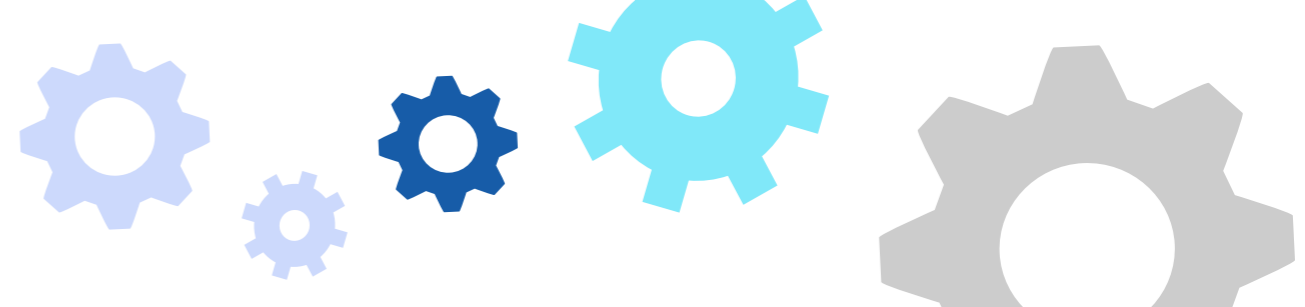
COMERCIAL ALCALDE ARAGÓN

buscaba una solución con la que controlar mejor los distintos procesos de la empresa tanto en el área de producción y gestión como en la parte contable y financiera. Lo que proporcionó más confianza a la compañía zaragozana era que la tecnología de AHORA se basa en software libre. Además, el hecho de trabajar con profesionales del sector y conocer perfectamente la industria del aluminio fue un factor muy relevante a la hora de emprender los cambios que necesitaba la firma de carpintería.

La solución de AHORA le ha permitido a Comercial Alcalde Aragón minimizar errores administrativos. Además, la herramien-



ta ERP le ha otorgado la posibilidad de realizar un seguimiento más exhaustivo de todos sus procesos. Disfruta de una trazabilidad inédita hasta la fecha que le proporciona tanto un importante ahorro en tiempo como un aumento notable de la productividad. En definitiva, le ayuda de manera significativa a sostener una línea coherente para seguir todo el proceso desde que las mercancías entran en Comercial Alcalde Aragón hasta que salen al cliente.



EMBUTIDOS JIMÉNEZ se enfrentaba a la necesidad de controlar sus distintos procesos, tanto en el área de producción como de gestión y operativa contable/financiera. Además, requería poder usar el programa de forma totalmente online y unificar los dos centros de trabajo con los que cuenta la empresa abulense. Tras sondear otras opciones del mercado se inclinó por AHORA One, solución más intuitiva y que se adaptaba mejor a los requisitos que necesitaba la empresa. En su decisión también pesó el conocimiento del sector del integrador del proyecto, ITS Duero.

AHORA One le ha facilitado notablemente la conversión entre documentos (albaranes, facturas, etc.), así como el envío automático por email. Tras la puesta en marcha de la solución, Embutidos Jiménez puede transmitir las facturas a sus clientes de manera mucho más sencilla. La rapidez a la hora de



crear nuevos conceptos (clientes, proveedores y artículos) y de generar documentos (albaranes y facturas) también es uno de los puntos fuertes del producto. Además cabe destacar la creación de distintos listados en diferentes formatos (PDF o Excel) para tener controladas todas las operaciones, así como los motores de búsqueda de clientes, proveedores y artículos.

Gracias a este proyecto Embutidos Jiménez ha conseguido minimizar errores administrativos; realizar control de existencias y seguimiento de la evolución de los precios a lo largo del tiempo; y detectar fácilmente posibles incidencias con albaranes y facturas de proveedores.

INGEPERFIL ha duplicado su producción en cinco años, lo que ha supuesto la incorporación de más personal. Desde el inicio de su actividad, todas las tareas de Recursos Humanos de la empresa barcelonesa se habían realizado de forma manual. Por este motivo, y dadas las circunstancias actuales, se plantearon adquirir un software de RRHH.

A través de GA PROCEDURES, la compañía consultora con la que colabora desde hace tiempo, INGEPERFIL conoció Sebastian, la solución de RRHH de AHORA. El hecho de que Sebastian pueda actualizarse y adaptarse a las necesidades cambiantes de la empresa fue lo más importante a la hora de descartar otras opciones. También fue determinante que la nueva aplicación pudiera comunicarse de forma bidireccional con su ERP ya que, de otra manera, se podrían



producir duplicidades en las tareas.

Sebastian le ha permitido a la compañía de construcción agilizar las comunicaciones entre empleados, formalizar cursos para diferentes trabajadores y que estos se añadan a las fichas de los empleados de manera inmediata y automática. La particularidad radica en el control de los empleados ya que con tres centros productivos se hace difícil el control operativo del personal. Desde que cuenta con Sebastian INGEPERFIL ha mejorado sus comunicaciones internas y sus trabajadores están más satisfechos con el Portal del Empleado.

CONTENIDO RELACIONADO

[Youtube, nueva aula de formación para flexygo](#)

[El canal de Socios Certificados, clave en la estrategia de AHORA](#)

[AHORA ERP | Tecnología Techfun](#)

[CRM Ahora](#)

[AHORA Analytics](#)

[SEBASTIAN \(Portal del empleado\)](#)

[Ahora y sus Socios Certificados](#)

SI TE HA GUSTADO ESTE MONOGRÁFICO, COMPÁRTELO



LE BLOSEN se enfrentaba a la necesidad de mejorar sustancialmente el control de la información de forma ágil, dotar a todos sus empleados de las soluciones más avanzadas para gestionar todos los procesos de la empresa, y poder ofrecer a sus diversos clientes los mejores productos a los mejores precios, con el mejor de los servicios.

Además de AHORA ERP, la compañía especializada en vinos y licores incorporó AHORA TPV para la venta de

mostrador, así como una app comercial para que el equipo de ventas pudiera recoger los pedidos directamente en el domicilio del cliente, lo que le ha permitido a Le blosen ser más ágil a la hora de dar respuesta a sus clientes y mejorar el servicio.

“Con las soluciones de AHORA ERP hemos conseguido un ahorro significativo en tiempos y un aumento de la productividad, sobre todo en tareas comerciales y administrativas. La solución ha dotado a la



empresa de mayor agilidad y de la capacidad de toma de decisiones basadas en datos, gracias a un sistema de gestión sencillo e intuitivo”, subraya Pablo Bacete, director general de Le blosen. “Nuestra ventaja competitiva ha mejorado notablemente ya que, actualmente, el tiempo del equipo que forma la empresa se invierte en tareas más productivas”, concluye.

MERKASANO estaba empleando herramientas que ya no cubrían sus necesidades, sobre todo en cuanto al manejo de información en tiempo real ya que utilizaba informes muy estáticos que requerían excesivo tiempo de carga. La empresa valenciana necesitaba contar con todas las funcionalidades

que AHORA ERP ofrecía para poder integrar todos sus procesos internos. Incluida la gestión contable ya que, hasta ese momento, toda la documentación se derivaba a una empresa externa.

Además de AHORA ERP, la compañía dedicada a la distribución de alimentos sin gluten implementó

ClickView para la toma de decisiones en tiempo real. Gerencia y el departamento comercial son las áreas que están utilizando la solución a diario, dada la agilidad que otorga en cuanto a la visualización de ratios y la posibilidad de utilizar indicadores de gestión de los procesos de compra.

Con la incorporación de AHORA ERP, Merkasano ha conseguido automatizar los procesos que consideraba imprescindibles para su funcionamiento óptimo: la importación de pedidos por parte del cliente y la importación de pedidos procedentes de la tienda online. Esto ha supuesto un ahorro



sustancial en tiempos, dado que estos procesos se han mecanizado y, por tanto, se ha logrado eliminar errores y tareas repetitivas.

PYMES

GRAN
EMPRESA

ahora

AUTÓNOMOS
Y MICROPYMES

SOFTWARE PARA TODOS

Sea cual sea el tamaño de tu empresa,
tenemos la solución que necesitas

Nuestras personas, la comunicación, la colaboración y la fuerza de nuestro Canal sustentan nuestro modelo completamente diferencial en el sector de la Gestión, Transformación Digital e Innovación para los Autónomos, Pymes y Grandes Compañías.



963 021 000



ahora.es