El CEO y la digitalización El papel del CEO en la transformación digital de la empresa





Zucchetti Software Spain, S.L.U. © Copyright 2021.

Todos los derechos reservados.

Prohibida su reproducción total o parcial, por cualquier medio o forma, sin la autorización expresa y por escrito de su titular. Envíenos un email a marketing@zucchetti.es para solicitar copias o derechos de autor.



9 Índice

Introducción	4
Los desafíos de la digitalización para tu empresa	6
Auge de las nuevas tecnologías	7
Aumento de la competencia y necesidad de actualizar la empresa	8
La transformación en el comportamiento de los clientes	8
Cambios legislativos	9
El rol del CEO en la transformación digital de la empresa	10
Identificación de oportunidades	11
Construcción del equipo de transformación digital: Chief Digital Officer (CDO) y Chief Technology Officer (CTO)	12
Liderazgo	13
Visión global	13
Toma de decisiones	13
Comunicación y capacitación de la plantilla	14
Supervisión de la adaptación de la digitalización	14
Los errores que no debes cometer al abordar la transformación digital	16
Decidir con falta de asesoramiento	17
No escuchar las necesidades de la plantilla	
Falta de integración en la elección del software	18
Pensar que sólo es un cambio tecnológico	
No prever los costes y tiempos de ejecución	19
La importancia estratégica del software ERP como motor de la digitalización	20
Cómo ayudan las soluciones de software ERP-CRM de Zucchetti a la digitalización	23
Automatización de tareas administrativas	24
Facilitar la comunicación entre departamentos	25
Mejorar la seguridad en la gestión de los datos	25
Adaptar la gestión empresarial al teletrabajo y al smart working	25
Incrementar la rentabilidad y la competitividad	26
Conclusiones	27
Fuentes	30
ZUCCHETTI, tu aliado estratégico de soluciones de negocio	31
•	



8 htroducción

Todo indica que la transformación digital de las empresas será uno de los principales retos para los próximos años. Según el informe "La Sociedad Digital en España 2020-2021", elaborado por la Fundación Telefónica, la pandemia ha acelerado la digitalización en 5 años. Esto muestra las grandes posibilidades y potencial de crecimiento que aún tienen las empresas y que el proceso se está acelerando en estos últimos años.

Si cambian los hábitos de los consumidores y las tecnologías siguen transformando nuestras vidas, los empresarios deben tomar nota para adaptarse a la nueva realidad de la era digital. Crear o consolidar empresas ya no puede hacerse con los viejos métodos, ya que las personas y los entornos son diferentes.

A pesar de que las empresas son cada vez más conscientes de estos cambios, muchas veces existen resistencias internas a la adaptación. Esto conduce a que algunos negocios continúen desorientados, perpetuando prácticas que ya no son eficaces, al mismo tiempo que sus competidores sacan el máximo partido a las nuevas tecnologías para ser más productivos y conseguir mejores resultados.



Aquí es donde cobra una especial importancia el papel de liderazgo del CEO en la transformación digital de las empresas. No puede partir de otra persona un cambio que debe afectar a las mismas raíces de los procesos internos de la organización. El que tiene el mando de la organización es la persona que mejor conoce las oportunidades, los riesgos y la necesidad imperiosa de adaptarse o morir.

Introducción

Nadie puede creer ya en los viejos modelos de gestión empresarial. Las nuevas tecnologías lo han cambiado todo. Ahora de lo que se trata es del grado de transformación que van a vivir las empresas y a qué velocidad. ¿Lo harán arrastradas por las circunstancias, sin planificación y sin un conocimiento pleno de las nuevas posibilidades? ¿O asumirán una actitud pro-activa y de liderazgo en el proceso de digitalización para situarse a la vanguardia del crecimiento en su sector, y establecer bases sólidas que les permitan ser rentables y competitivos en la era digital?

Responder a esta pregunta es cuestión del CEO, que aunque será el principal impulsor de la adaptación al nuevo paradigma, no es el único actor implicado. De lo que no cabe duda es de que los riesgos de no adaptarse son infinitamente mayores que la tarea de asumir los cambios internos que permitirán adaptar la gestión empresarial y la toma de decisiones.



Los riesgos de no adaptarse [a la transformación digital] son infinitamente mayores que la tarea de asumir los cambios internos que permitirán adaptar la gestión empresarial y la toma de decisiones



Asumir el cambio que implica la digitalización supone el trazado de un plan de transformación digital que contemple una renovación de la cultura corporativa, el desarrollo de procesos más ágiles y automatizados, la implementación de nuevas soluciones de software, la formación de los empleados o la importancia de las métricas y la gestión y organización de los datos.

La automatización, la reducción de costes, la comunicación entre departamentos, la agilización de los procesos y el aumento de la productividad son consecuencias directas de la nueva revolución industrial en la que nos encontramos. No es necesario ser un gran visionario para darse cuenta de que los próximos años van a trastocar todavía más el funcionamiento de muchos negocios. Tecnologías como el cloud, la Inteligencia Artificial, el Machine Learning, el M2M, el Big Data, la Realidad Virtual y Aumentada o la robótica han llegado para quedarse y los CEO de las empresas deben ser conscientes de ello.

En esta guía abordaremos el papel que debe jugar el CEO en la digitalización de la empresa, y cómo éste puede convertirse en el mejor aliado de la transformación digital de la empresa o en su peor enemigo, si no adopta unas medidas correctamente orientadas a una transformación inteligente, eficaz y con el asesoramiento y el software empresarial adecuados.



los desapios de la digitalización de la empresa



los desaçios de la digitalización de la empresa

los desaçios de la digitalización & de la empresa

La digitalización de la empresa se vive a través de cuatro esferas interrelacionadas. La transformación de las tecnologías, el cambio que ésta provoca en los clientes, los procesos de adaptación de la competencia a esas transformaciones y los esfuerzos de la legislación por regular el nuevo escenario.

Está claro que las empresas son protagonistas en este proceso de transformación, liderando la implementación de tecnologías disruptivas, que salen al mercado y tienen un impacto determinante en la forma en la que se llevan a cabo numerosos procesos.

Pero no todas las empresas se han adaptado al mismo tiempo a los cambios provocados por la digitalización. Muchas tienen que asumir por tanto estos desafíos, que implican un cambio de paradigma en la organización.

Auge de las nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías cambian la forma en la que las personas se organizan. Hoy día el comercio electrónico ha crecido de manera exponencial, llegando a convertirse en un hábito de una parte cada vez más grande de la población.

Asumimos también como normal el protagonismo de la Inteligencia Artificial en parte de nuestra vida cotidiana, donde se nos ofrecen sugerencias inteligentes en función de nuestros gustos y preferencias. Dejamos un rastro de cómo somos y qué nos gusta y esos datos aportan valor a las empresas, que pueden enfocar mejor sus bienes y servicios para la satisfacción de los clientes.



No todas las empresas se han adaptado al mismo tiempo a los cambios provocados por la digitalización. Muchas tienen que asumir por tanto estos desafíos, que implican un cambio de paradigma en la organización



los desaçios de la digitalización de la empresa



Las nuevas tecnologías también cambian la forma de gestionar los datos. Soluciones como los software ERP en la nube facilitan la comunicación interna y permiten tener una visión global de los datos de la empresa en tiempo real, con información centralizada. Esto provoca que la dirección de cualquier empresa ya no pueda llevarse a cabo de espaldas a las nuevas tecnologías, sino utilizando los datos de los que se disponen. Recopilar y gestionar datos de forma inteligente es un desafío para que las empresas puedan ser rentables y competitivas.

Aumento de la competencia y necesidad de actualizar la empresa

Los cambios tecnológicos han transformado las comunicaciones. La nube, la web 2.0 y las comunicaciones móviles han facilitado que las personas puedan conectarse y comunicarse a distancia de manera rápida y sencilla. Esta transformación se ha llevado también a las compras, ya que Internet se convierte en un punto de intercambio de bienes y servicios, donde las barreras de entrada disminuyen.

Podemos vender 24/7, sin que sea necesario disponer de una tienda física, y las compras se pueden hacer de manera instantánea, desde un ordenador, tablet o desde un simple smarthpone. Se pueden comprar y vender bienes y servicios a nivel nacional o internacional con mucha mayor facilidad y rapidez que hace unos años.

Las empresas no pueden permanecer ajenas a esta realidad.

La transformación en el comportamiento de los clientes.

Los cambios tecnológicos implican también un cambio de hábitos y de percepciones en los clientes. Comprar online se convierte en un proceso sencillo y cómodo, incluso más seguro y rápido que la compra tradicional. El que no maneje los nuevos procesos de Internet tenderá a quedarse atrás y perder competitividad.





Las nuevas tecnologías también cambian la forma de organización. Soluciones como los software ERP en la nube facilitan la comunicación interna y permiten tener una visión global de los datos de la empresa en tiempo real, con información centralizada



los desaçios de la digitalización de la empresa

Si cambia el comportamiento de los clientes, las empresas deben adaptarse a ellos. A los nuevos modos de compra, pero también a sus expectativas y necesidades. Los clientes esperan que las empresas puedan atenderles a través de cualquier canal (omnicanalidad) y que se haga un uso responsable y eficaz de sus datos para proporcionarles la máxima satisfacción.

Esto conduce inevitablemente a hablar de ERP-CRM. Las soluciones de software de gestión empresarial funcionan de manera conjunta con las herramientas de gestión de las relaciones con los clientes, facilitando una gestión integrada. Cuando aumenta la complejidad en la gestión de los procesos de venta y los canales de comunicación, se espera que las empresas estén a la altura para estandarizar y sistematizar la gestión de los datos y la comunicación a través de los medios digitales.

Cambios legislativos

Las transformaciones suelen llegar más tarde al ámbito legislativo, muchas veces impulsadas por el dinamismo del mercado. Pero finalmente se producen regulaciones que implican que las empresas tengan que adaptar sus procesos internos. Hoy día en el País Vasco se está poniendo en marcha la adaptación a TicketBAI, lo que hace que sea imposible para cualquier empresa o autónomo ubicado en Bizkaia, Araba o Gipuzkoa

>>

Si cambia el comportamiento de los clientes, las empresas deben adaptarse a ellos. A los nuevos modos de compra, pero también a sus expectativas y necesidades

gestionar su facturación si no es a través de un ERP o software de facturación adaptado a TicketBAI. Un sistema que en el futuro es previsible se extienda al resto del territorio español.

Otro de los cambios legislativos que conduce a las empresas a digitalizarse es el Suministro Inmediato del IVA (SII). Aunque este sistema no es obligatorio para todas las empresas o autónomos, sí que hay algunas que tienen obligación de adoptarlo, lo que supone la necesidad de utilizar herramientas de facturación o un ERP-CRM que sean compatibles con el sistema de tramitación del IVA de la Agencia Tributaria.

Los numerosos cambios legislativos afectan también a la manera en la que las empresas puedan desarrollar sus procesos, como la firma electrónica de documentos o la presentación de declaraciones de impuestos de forma telemática, que facilita la gestión de la contabilidad de forma digitalizada.



El rol del CEO en la transformación digital de la empresa



El rol del CEO en la transformación & digital de la empresa

Ante estos desafíos, es imprescindible que las empresas se adapten para seguir siendo rentables y competitivas. El CEO debe asumir un rol pro-activo en esta transformación, ya que deberá liderar la evolución de los anteriores procesos hacia un modelo más digital y automatizado que permita preservar el valor de la marca pero bajo nuevos sistemas.

En esta línea, el CEO desempeña un papel de liderazgo, conduciendo a la plantilla hacia el cambio digital y trabajando de manera conjunta con el Departamento IT y el Departamento de Recursos Humanos para coordinar y supervisar todo el proceso, y seleccionar al mejor proveedor de software que le preste el asesoramiento y consultoría necesario para implantar las soluciones que mejor se adapten a sus necesidades.

Identificación de oportunidades

Es imprescindible identificar aquellas áreas donde la digitalización podría optimizar sustancialmente los procesos de trabajo. La gestión empresarial e incluso el enfoque de muchas tareas no van a ser iguales. La persona que mejor conoce a nivel interno la organización es el CEO, y es por tanto esta persona quien debe detectar las posibilidades que se abren ante su negocio.

Por ejemplo, la integración de software ERP con una solución de comercio electrónico es una oportunidad para optimizar los procesos de gestión de pedidos, haciéndolos más eficientes y facilitando que la automatización mejore la rapidez y prevención de errores en el servicio.





La persona que mejor conoce a nivel interno la organización es el CEO, y es por tanto esta persona quien debe detectar las posibilidades que se abren ante su negocio



Construcción del equipo de transformación digital: Chief Digital Officer (CDO) y Chief Technology Officer (CTO)

El primer paso que deberá adoptar el CEO es la construcción de su equipo. Aunque el CEO es el impulsor de la transformación digital, no puede actuar solo, ni tiene la capacidad técnica que se requiere para la implementación de nuevas tecnologías.

Para lograr este objetivo, debe trabajar con dos profesionales que formarán parte de su equipo de transformación digital. Uno de ellos es el Chief Digital Officer (CDO), que debe ser una persona que combine habilidades directivas con conocimientos tecnológicos.

También conocido como Director de Digitalización, su misión en convertir los procesos tradicionales en procesos tecnológicos, así como también supervisar las operaciones del plan de transformación digital y promover la formación digital de los empleados en el uso de las nuevas herramientas.

El otro profesional que ocupará un rol destacado en el equipo de transformación digital es el Chief Technology Officer (CTO), que es un perfil mucho más técnico y tendrá que dirigir y coordinar las acciones de IT para implementar las soluciones de software necesarias. Es un Director Tecnológico, cuya misión será transmitir la cultura técnica a la plantilla, haciendo posible que los cambios tecnológicos sean aceptados y se entienda el funcionamiento y el valor de las nuevas soluciones digitales.





Liderazgo

Hemos dicho que la principal tarea del CEO será sin duda ejercer el liderazgo. Ninguna empresa se va a digitalizar de manera improvisada, sin que la dirección asuma la iniciativa de emprender las tareas que son necesarias para lograr el objetivo. Será el CEO quien deberá hablar con los diferentes directores de departamento, coordinar a la plantilla y transmitir la dirección estratégica que se desea adoptar.



Aunque el CEO es el impulsor de la transformación digital, no puede actuar solo, ni tiene la capacidad técnica que se requiere para la implementación de nuevas tecnologías



Visión global

Es de vital importancia que los líderes de la transformación digital tengan una visión global. No se trata de enfocarse en los pequeños detalles técnicos, sino de orientarse a lo que puede aportar valor a la empresa. Se trata de implementar cambios sustanciales, que se traduzcan numéricamente en un mayor ahorro de costes, mejora de la productividad y aumento de la competitividad de la empresa.

Toma de decisiones

El CEO deberá tomar decisiones en el proceso de transformación digital. No las tomará solo, ni sin tener en cuenta a su equipo. Pero sí debe ser la persona que permita que todo avance, se establezca un presupuesto y una hoja de ruta para que la empresa atraviese diferentes fases hasta que se produzca una metamorfosis digital que ayude a lograr los objetivos de la digitalización.



Comunicación y capacitación de la plantilla

La transformación digital no es solo cuestión de presupuesto y soluciones de software. Supone un cambio de mentalidad en la plantilla, así como también la capacitación de los empleados para el uso de las nuevas herramientas y los nuevos procesos desde una perspectiva digital. Deberá ser el CEO quien comunique y motive a sus empleados sobre la necesidad de emprender este camino y adquirir las competencias adecuadas para la transformación interna del negocio.

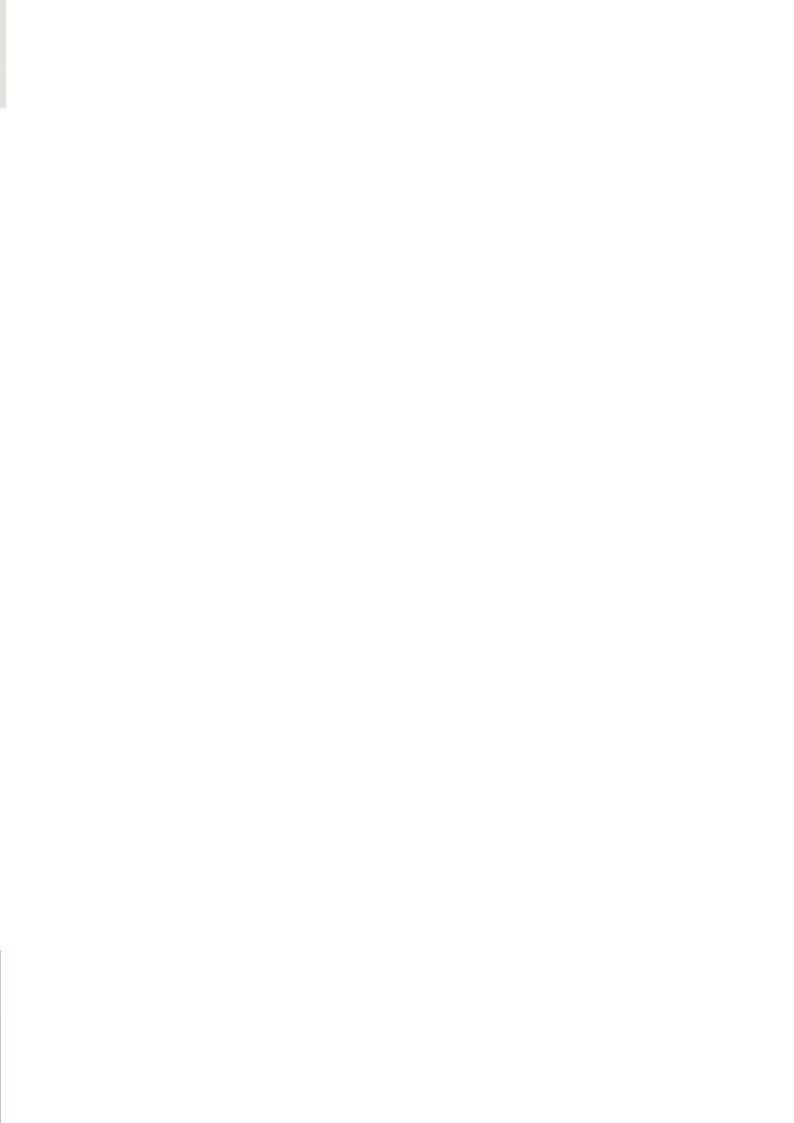
Supervisión de la adaptación de la digitalización

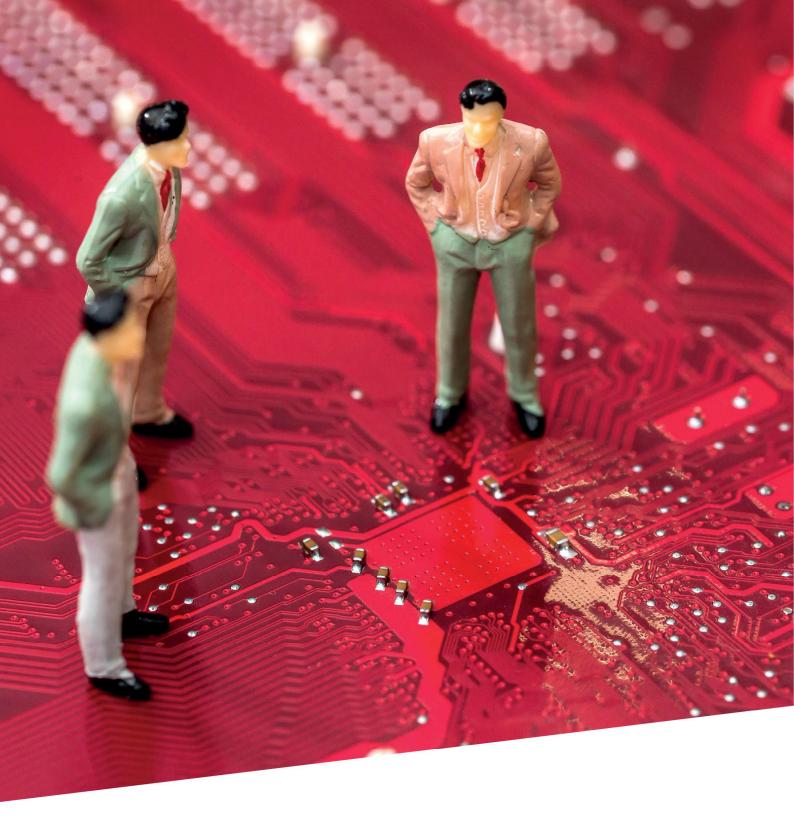
Aunque el CEO no se va a encargar de gestionar directamente las fases de la digitalización, sí que debe supervisar su avance y estar en comunicación con su equipo para su desarrollo y crecimiento.



La transformación digital no es solo cuestión de presupuesto y soluciones de software. Supone un cambio de mentalidad en la plantilla, así como también la capacitación de los empleados para el uso de las nuevas herramientas y los nuevos procesos desde una perspectiva digital









los errores que no debes cometer en la 3 transformación digital

La transformación digital es imprescindible, pero no puede abordarse de cualquier forma. En ocasiones el CEO puede asumir un papel enormemente activo en la empresa, pero no tener un conocimiento exhaustivo de lo que significa la transformación digital, ni cómo deben abordarse estos procesos. A continuación te mostraremos algunos de los errores más comunes cometidos por los CEO a la hora digitalizar sus empresas.

Decidir con falta de asesoramiento

El CEO desempeña un papel de liderazgo esencial, pero muchas veces no tiene los conocimientos tecnológicos adecuados para tomar decisiones de carácter más técnico. En este sentido, aunque es esencial que el CEO aporte la visión global que implica la mejora de todos los indicadores de rendimiento de la empresa, necesita dejarse asesorar y contar con un equipo con funciones de coordinación, supervisión y toma de decisiones.

Esto implica la necesidad de nombrar a un Director Digital y un Director Tecnológico, o si la empresa es de pequeñas dimensiones, asumir las funciones de Director Digital pero dejar que un Director Tecnológico desempeñe los aspectos más técnicos.

No escuchar las necesidades de la plantilla

En todo proceso de transformación digital hay que traducir los procesos manuales a procesos digitales. En la construcción de estos nuevos sistemas de trabajo, simplificados y estandarizados, es necesario escuchar las necesidades de la plantilla. Aunque en ocasiones los empleados tendrán reticencias al uso de nuevas herramientas o al cambio de sus funciones, es vital escuchar sus necesidades al mismo tiempo que se comunica el valor del nuevo modelo digital, su funcionamiento y los beneficios que aportará a la empresa.



En todo proceso de transformación digital hay que traducir los procesos manuales a procesos digitales





Falta de integración en la elección del software

Uno de los mayores errores que se puede cometer es la falta de integración de software. Cuando prima el interés técnico sobre el estratégico y comercial, en ocasiones se pueden implementar nuevas soluciones que luego no se ajustan a los objetivos y necesidades reales de la empresa. Por ejemplo, adoptar herramientas muy atractivas y de alto rendimiento pero que no se integran con otras soluciones que ya se están utilizando en la empresa, puede generar un mayor caos y confusión entre los empleados.

Deben adoptarse herramientas tecnológicas, pero se debe buscar la simplicidad, la claridad en los procesos y la integración. Las soluciones de software no pueden trabajar de forma aislada, o se generarán nuevos problemas, como la falta de comunicación entre departamentos, o la aparición de nuevas tareas manuales. No tiene sentido implementar nuevas tecnologías si no se hace de forma estratégica, con unos objetivos claros orientados a optimizar la productividad, la eficacia operativa, la gestión del tiempo, la competitividad y la rentabilidad.



Cuando prima el interés técnico sobre el estratégico y comercial, en ocasiones se pueden implementar nuevas soluciones que luego no se ajustan a los objetivos y necesidades reales de la empresa

Pensar que sólo es un cambio tecnológico

Otro error que pueden cometer algunos CEOs es pensar que la transformación digital es solamente un cambio tecnológico. Implantar un nuevo software ERP no es lo mismo que digitalizar una empresa.

La implantación de nuevas soluciones va a dar lugar a una mejora interna de la organización y de su cultura corporativa. Va a haber nuevos perfiles digitales, y tareas que antes suponían una parte importante de la jornada de los empleados ahora se realizarán automáticamente. La plantilla se ocupará de tareas más creativas, en lugar de enfocarse en procesos repetitivos que aportan poco valor a la empresa.





No prever los costes y tiempos de ejecución

La importancia del asesoramiento se vislumbra precisamente en el proceso de transformación digital, que tiene implicaciones financieras y estratégicas. Por una parte, hay que prever y evaluar los costes de la transformación digital. Por otra parte, hay que tratar de que la digitalización siga una hoja de ruta clara y definida, con unas fases sencillas y medibles. De otro modo, la digitalización se dilatará en el tiempo, se caerá en improvisaciones y se perderá el sentido estratégico de las herramientas y procesos que se están implementando.





Implantar un nuevo software ERP no es lo mismo que digitalizar una empresa. La implantación de nuevas soluciones va a dar lugar a una mejora interna de la organización y de su cultura corporativa



la importancia estratégica del software ERP como motor de la digitalización



La importancia estratégica del software ERP como motor de la digitalización

La importancia estratégica del software & ERP como motor de la digitalización

El software ERP es la base de la digitalización de cualquier empresa. No es posible abordar la transformación digital sin hablar de una herramienta ERP-CRM que facilite la gestión y almacenamiento de los datos, así como la toma de decisiones. Una solución ERP-CRM no sólo es una herramienta que facilita la automatización, haciendo que muchos procesos que antes eran manuales ahora se hagan en mucho menos tiempo.

Hablamos de una herramienta estratégica que permite hacer un seguimiento de la evolución de la empresa, que está conectada y comparte datos con otras soluciones como el software de gestión Recursos Humanos o el software MES para el control de la producción y que, en definitiva, funciona como la columna vertebral del negocio. Todos los empleados que desempeñen alguna función en el proceso de comercialización, compras a proveedores, gestión de almacén, gestión financiera o control de la contabilidad podrán beneficiarse de esta herramienta, evitando cálculos manuales y realizando sus funciones de manera más ágil y rápida.

Además, las soluciones ERP-CRM facilitan que se eviten errores humanos y la recopilación eficaz de los datos, lo que aporta un mayor conocimiento estratégico a la empresa y permite una mejora de la toma de decisiones a todos los niveles, tanto en el ámbito gerencial como en los distintos departamentos.



La elección del software ERP es una decisión estratégica, que puede tener un impacto decisivo en los resultados de la adaptación a la digitalización



la importancia estratégica del software 📜 zucchetti ERP como motor de la digitalización



La elección del software ERP es una decisión estratégica, que tendrá un impacto decisivo en los resultados de la adaptación a la digitalización. Si se elige un software que no responde a las necesidades inmediatas de la empresa, una solución obsoleta, de baja escalabilidad, difícil implementación o que no ofrezca soluciones para su integración con la tienda online, los programas de control de la producción o el software TPV, puede generar más dificultades que beneficios.

Por eso es muy importante el análisis previo de las necesidades, comparar distintas soluciones de software y conocer los procesos de implementación, así como las posibles evoluciones futuras. La actualización de los programas ERP tiene una gran importancia a la hora de tomar estas decisiones. La solución de software Solmicro ERP 6 está diseñada para que las nuevas actualizaciones mantengan las personalizaciones y modificaciones realizadas en el software, de manera que está preparada para un uso productivo y eficaz a largo plazo.





Cómo ayudan las soluciones de software ERP-CRM de Zucchetti a la digitalización

Cómo ayudan las soluciones de software ERP-CRM de Zucchetti a la digitalización



ERP-URM de Zucchetti a la digitalización

En Zucchetti Spain somos conscientes de la gran relevancia del software ERP-CRM como motor de la digitalización de la empresa. Hablamos de soluciones estratégicas que tendrán un gran impacto en la competitividad, la rentabilidad y el crecimiento futuro de las empresas. En esta línea, pensamos que la tecnología debe convertirse en un aliado de la transformación de las empresas y no en una dificultad añadida para su adaptación.

Con esta perspectiva, las soluciones de software ERP-CRM de Zucchetti Spain están diseñadas para que los CEOs tengan las máximas garantías de confianza, flexibilidad, integración seguridad, personalización y escalabilidad, con un amplio catálogo de soluciones que ofrecen las máximas posibilidades a cada tipo de empresa.

Disponemos además no sólo de soluciones horizontales ERP-CRM para todo tipo de empresas, sino también de soluciones ERP-CRM verticales para sectores específicos de actividad como son el sector industrial, vitivinícola, agropecuario, empresas de servicios, instaladoras, construcción, alquiler de maquinaria, ingenierías...

A continuación te mostramos algunos de los beneficios que las soluciones ERP-CRM de Zucchetti Spain, pueden aportar al CEO en la transformación digital de su empresa.





Las soluciones de software ERP-CRM de Zucchetti Spain están diseñadas para que los CEOs tengan las máximas garantías de confianza, flexibilidad, integración seguridad, personalización y escalabilidad

Automatización de tareas administrativas

Uno de los primeros beneficios de las soluciones ERP-CRM de Zucchetti es la automatización de tareas administrativas. A través de este tipo de herramientas podemos organizar, clasificar y supervisar los datos de manera más eficaz, evitando los cálculos manuales y los errores humanos que suelen cometerse.

A través de este tipo de soluciones se pueden realizar estas tareas en menos tiempo y mejorar la productividad de los empleados. Tareas como la gestión de la facturación, la contabilidad, la gestión de almacenes, el control de costes o la gestión de compras pueden hacerse más eficazmente y en menos tiempo.



Cómo ayudan las soluciones de software ERP-CRM de Zucchetti a la digitalización

Facilitar la comunicación entre departamentos

Otra de las grandes ventajas de las herramientas ERP-CRM de Zucchetti Spain es que facilitan la comunicación entre departamentos. No sólo se dispone de un software ERP-CRM completo, sino que también lo puedes integrar con soluciones de gestión de Recursos Humanos, software MES de control de la producción, soluciones de gestión de espacios de trabajo, e-commerce, software TPV para el sector retail...



Al tener todos los datos centralizados y compartidos, la información aparece en tiempo real para todos los responsables de gestión. De este modo, se establece una comunicación perfecta y en tiempo real entre el área de comercialización, gestión de almacén, área de fabricación y contabilidad, que permite trabajar de forma más ágil y eficaz.

Mejorar la seguridad en la gestión de los datos

La estandarización y centralización de los datos en una solución en la nube facilita la accesibilidad y la seguridad de la información. De este modo, las empresas pueden disponer de sus datos deslocalizados, accesibles en cualquier momento y desde cualquier lugar y con una mayor protección ante ataques informáticos, evitando los costes y dificultades que implica el mantenimiento de los datos en los servidores propios.

A nivel operativo, una mayor seguridad en la gestión de los datos facilita también la operatividad entre distintas delegaciones, sucursales o almacenes, que podrán suministrar datos en tiempo real al software ERP de manera segura y rápida.

Adaptar la gestión empresarial al teletrabajo y al smart working

La implementación de alguna de las soluciones ERP de Zucchetti Spain en la empresa también es una solución perfecta para adaptarse al teletrabajo. La gestión de los datos implica que personal ubicado en distintos lugares, a veces en una oficina y otras en movimiento o desde casa, necesita disponer de accesibilidad segura y rápida para consultar, enviar o modificar datos desde un portátil o un dispositivo móvil.

Ventajas de las soluciones ERP de Zucchetti Spain para las empresas 323



Si tenemos en cuenta que el smart working es hoy una tendencia imparable, es evidente que las empresas necesitan un ERP que facilite la gestión eficaz del teletrabajo, así como una organización adecuada de los espacios en las oficinas.



La gestión de los datos implica que personal ubicado en distintos lugares, a veces en una oficina y otras en movimiento o desde casa, pueda acceder a toda la información de forma segura y eficaz



Incrementar la rentabilidad y la competitividad

Las soluciones ERP-CRM de Zucchetti Spain están principalmente orientadas a que las empresas puedan mejorar su rentabilidad y competitividad. Además al estar integradas con herramientas de Business Intelligence, facilitan los procesos de toma de decisiones. Podemos medir y evaluar los indicadores de rendimiento que influyen en nuestro éxito y actuar con rapidez y destreza ante cualquier eventualidad que afecte a nuestro negocio.

Zucchetti Spain se convierte así en el aliado perfecto para ayudar a la empresa a analizar sus datos históricos, entender los resultados de sus acciones, establecer objetivos y desarrollar estrategias que ayuden a aumentar los ingresos, mejorar las ventas, optimizar la productividad o trabajar de forma más competitiva.



Uno de los primeros beneficios de las soluciones ERP-CRM Zucchetti Spain es la automatización de tareas administrativas

A nivel operativo, una mayor seguridad en la gestión de los datos facilita también la operatividad entre distintas delegaciones, sucursales o almacenes, que podrán suministrar datos en tiempo real al software ERP de manera segura y rápida



Conclusiones

Conclusiones



Muchas empresas utilizan ya herramientas digitales. Pero eso no quiere decir que se haya abordado una adaptación real a la transformación digital. Se siguen utilizando métodos tradicionales para diversas tareas en la gestión empresarial, especialmente en la industria. Aceptamos indicadores de rendimiento bajos, a pesar de que la tecnología nos permitiría mejorarlos, lo que al final puede pasarnos factura.

Esta conciencia de adaptarse debe partir del CEO, que sabe que las empresas están empezando a notar los efectos de la digitalización y que si no toman las decisiones hoy mañana podría ser demasiado tarde.

En esta guía te hemos hablado de los retos a los que se enfrenta tu empresa, así como del papel que se espera que desempeñe el CEO como impulsor de la digitalización de la empresa.

Aunque la transformación digital implica responsabilidad, adaptar los procesos de la empresa a la realidad de la tecnología que existe hoy, no es una cuestión tan compleja como a veces se puede imaginar. La procrastinación en este área es, en cambio, una postura de alto riesgo, puesto que puede tener serias implicaciones para la competitividad de tu empresa en el corto y medio plazo.

Hoy día tienes la ventaja de que existen herramientas flexibles, adaptables y verticalizadas, que pueden integrarse fácilmente con otras soluciones de software, por lo que esto ya no puede ser el freno que nos aleje de actualizar nuestra empresa y mejorar nuestros resultados. Las tecnologías pueden hacer que lo que hoy es un problema por abordarse de forma manual, deje de ser una dificultad a corto plazo, con todos los beneficios que eso implica. Eliminar duplicidades, reducir errores, mejorar la productividad y facilitar la movilidad en tu empresa sólo puede traer ventajas, que al final son también ventajas financieras.



Hoy día tienes la ventaja de que existen herramientas flexibles, adaptables y verticalizadas, que pueden integrarse fácilmente con otras soluciones de software, por lo que esto ya no es el freno que nos aleje de actualizar nuestra empresa y mejorar nuestros resultados





De la misma manera que los CEO invierten en estrategias de venta para mejorar sus resultados, otra forma de lograr más es gestionar mejor y tomar mejores decisiones a través de la tecnología. Los datos están ahí, pero necesitamos las herramientas que nos permitan clasificarlos, ordenarlos y extraer conocimiento de ellos para actuar con inteligencia empresarial.

En esta línea, el proceso de transformación digital de las empresas pasará sin dudar por que el CEO asuma un papel activo en el cambio tecnológico de su empresa, dejándose asesorar al mismo tiempo que motivando a la plantilla y tomando las decisiones adecuadas que ayuden a impulsar la transformación de los procesos y el cambio de la cultura corporativa.



Muchas empresas ya utilizan hoy herramientas digitales. Pero eso no quiere decir que se haya abordado una adaptación real a la transformación digital



D Fuentes destacadas

- "La digitalización toma el mando en España", Computer World, junio de 2021.
- "Los riesgos de una transformación digital rápida", Revista Byte, diciembre de 2020.
- "Cuál es el papel de los CEOs en la transformación digital de la empresa",
 Cámara Valencia, Tecnología para los negocios.
- "Qué es un CIO, CTO, CDO o CSO", Business Insider.



ZUCCHETTI, tu aliado estratégico de soluciones de negocio



2 XUUHETTI, tu aliado estratégico de soluciones de negocio

Zucchetti Spain es la división del Grupo Zucchetti en España, uno de los principales fabricantes de software de Europa (la 1ª compañía TI italiana desde 2006, según el ranking Top100 de IDC).

Colabora en el desarrollo y modernización tecnológica de las empresas desde una perspectiva cercana y consciente de la realidad actual. Un proyecto que se inició hace 30 años con el desarrollo de las primeras aplicaciones de gestión para la empresa y que llega hasta la actualidad con una completa oferta de soluciones de gestión empresarial. Zucchetti Spain suma las capacidades y conocimientos de Solmicro, i68, IDS, Arión, Sarce y Seteco, cuatro empresas de nuestro país con una contrastada experiencia en desarrollo e implantación de software de gestión.

En este tiempo, los productos y tecnologías de Solmicro, i68, IDS, Arión, Sarce y Seteco, su equipo humano y sus herramientas de marketing han ido evolucionando, situándose siempre a la vanguardia tecnológica, una trayectoria que se consolida en el proyecto Zucchetti Spain. Desde sus oficinas centrales en el Parque Tecnológico de Bizkaia, se erige como punto de referencia en el sector TI, con un equipo de cerca de 250 profesionales, una facturación de 16 millones de euros en 2019 y más de 2.200 clientes en nuestro país. Su liderazgo en innovación tecnológica y las amplias posibilidades de personalización de sus soluciones, refuerzan este posicionamiento. En 2019 fue reconocida con el *Premio "Empresa del Año"* por su equipo humano, su experiencia y resultados (*Premios Tecnología Siglo XXI*).

Su amplio catálogo de soluciones le permite llegar a empresas de diferentes tamaños y sectores de actividad con las soluciones tecnológicamente más avanzadas del mercado. Su apuesta constante por la innovación desde sus propios centros de I+D+i le permiten desarrollar soluciones al ritmo que demanda el mercado.

Cuenta con una sólida red de partners formada por más de 300 profesionales certificados que garantizan un servicio cercano, ágil y de calidad en todo el territorio nacional.



Su liderazgo en innovación tecnológica y el más amplio portfolio de soluciones del mercado, posicionan a Zucchetti Spain como referente de los proveedores de soluciones TI en nuestro país.



Zucchetti Spain. Presencia Internacional de sus soluciones:





Zucchetti Spain



www.zucchetti.es



944 271 362



marketing@zucchetti.es

SEVILLA

C/ Administrador Gutiérrez Anaya, 5 41020 - Sevilla

VALLADOLID

C/ Gamazo, 31 47004 - Valladolid

0

BILBAO

Parque Tecnológico de Bizkaia Ibaizabal Bidea, Edificio 500, Planta 0 48160 - Derio (Bizkaia)

DONOSTIA

C/ Zuatzu, 4 - 1° 20018 Donostia / San Sebastián (Gipuzkoa)

VITORIA

Avda. de los Olmos nº 1. Edificio D III, oficina 009 01013 - Vitoria / Gasteiz

LOGROÑO

C/ Piqueras nº 31, 2º C-D 26004 - Logroño (La Rioja)

ERMUA

Pol. Industrial Urtía s/n. Apdo. 129 48260 Ermua (Vizcaya)

- 1. Alemania
- 2. Australia
- 3. Chile
- 4. China
- 5. Colombia
- 6. Ecuador
- 7. EE.UU.
- 8. Eslovaquia
- 9. España
- 10. Francia
- 11. Grecia
- 12. India
- 13. Italia
- 14. Marruecos
- 15. México
- 16. Реги́
- 17. Portugal
- 18. República Checa
- 19. Rumanía
- 20. Rusia
- 21. Serbia



El portfolio de Soluciones de gestión más amplio del mercado

En Zucchetti Spain aportamos soluciones de negocio desarrolladas en España, adaptadas a las necesidades específicas de las empresas españolas. Como Partner Tecnológico ofrecemos soluciones integrales.

A nuestras soluciones propias hemos incorporado otras desarrolladas por el Grupo Zucchetti, cuyo abanico de productos va desde las soluciones de gestión ERP-CRM, RR.HH., BI, Internet de las cosas, M2M, comercio electrónico, servicios de asistencia, robótica, software TPV para hostelería o automatización, hasta sistemas de control de accesos y videovigilancia entre otras, lo que posiciona al Grupo Zucchetti como una de las principales compañías de software a escala europea.

Esto nos convierte en el proveedor con mayor catálogo de soluciones TI del mercado, entre las que destacan:

Soluciones de gestión

- SOFTWARE DE GESTIÓN EMPRESARIAL: Soluciones modulares y escalables, que se adaptan a las necesidades específicas de cada empresa
 - Solmicro ERP
 - Izaro ERP
 - Vector ERP
 - Mago Cloud
 - Solmicro BI
 - Solmicro MES
 - 12 desarrollos verticales
 - Solmicro Engine
- SOFTWARE DE GESTIÓN DE RR.HH

Zucchetti HR, La solución de gestión de RR.HH. líder en el mercado italiano desarrollada por el Grupo Zucchetti, que tiene ya un importante posicionamiento en nuestro país: en 2018 fue galardonado con el premio al "Mejor Software de RR.HH. en España" (II Premios Tecnología e Innovación, La Razón) y en 2019 ha recibido el reconocimiento al "Mejor Software de RR.HH." (I Premios a la Excelencia Empresarial, elEconomista).

RR.HH.:

- HR Nóminas
- HR Portal del Empleado
- HR Control de Presencia
- HR Presupuestos y costes de personal
- HR Selección, Formación, Evaluación y Compensación
- HR Beneficios de empresa
- HR Servicio SaaS RRHH

ZUCCHETTI



PLANIFICACIÓN DE MANO DE OBRA:

- HR Planificación
- HR Partes de trabajo
- HR Previsión de recursos

GESTIÓN DE VIAJES PARA LA PEQUEÑA Y GRAN EMPRESA:

- ZTravel Smart
- ZTravel Next

BAS NÓMINA. Solución de gestión de nóminas, con una importante penetración en el mercado nacional, tanto en el sector público como en el privado.

- SOFTWARE TPV. TCPOS, la revolución omnicanal para el sector HORECA y el comercio minorista. Aporta una visión 360° del negocio para optimizar el servicio y fidelizar al cliente. Facilita la gestión integral de diferentes establecimientos físicos y online, también desde el móvil y la integración con plataformas de delivery y ERP.
- PROGRAMACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN. Asprova, la solución líder de planificación a capacidad finita.
 Único Partner Oficial en España y Portugal.
- SOLUCIONES DE CIBERSEGURIDAD. Servicios de consultoría y la tecnología más vanguardista con las marcas líderes.
- CONTROL DE ACCESOS Y SEGURIDAD. Axess, software y hardware para control de accesos, seguridad y automatización de edificios.
- APPs DE EMPRESA
 - HR App
 - CRM App
 - APP B2E
 - APP SAT
 - APP Ventas
 - APP Alertas
 - APP-SGA



> Garantías de éxito de Zucchetti Spain

Zucchetti Spain cuenta con los avales necesarios para garantizar el éxito de cualquier proyecto:

- Su experiencia y trayectoria empresarial, al servicio de sus clientes. Más de 30 años de experiencia y más de 2.200 implantaciones en nuestro país en empresas de todos los sectores. Este vasto conocimiento de los diferentes sectores de actividad le ha permitido desarrollar soluciones ERP verticales específicas y otras líneas de producto complementarias. Sus clientes se benefician de unas implantaciones fiables, seguras y económicas en las que los tiempos de implantación se reducen de forma considerable.
- Su equipo humano altamente especializado. Cerca de 250 profesionales provenientes de Solmicro, IDS, i68 y Arión aportan su experiencia y conocimientos. Su metodología de trabajo de probada eficacia en consultoría, implantación, formación y servicio postventa, junto con la flexibilidad y capacidad de personalización de sus soluciones, asegura la respuesta más eficaz a las exigencias de cada cliente.
- El portfolio de soluciones y servicios TI más amplio del mercado: desarrollos propios ERP-CRM, BI, Cloud y Motor de desarrollo de Aplicaciones a los que se suman

otras soluciones desarrolladas por el Grupo Zucchetti, destacando sus soluciones para la gestión integral de los recursos humanos, TPV para el sector HORECA y comercio minorista, gestión de espacios de trabajo y software y hardware para el control de accesos y seguridad.

• Su Departamento de I+D+i propio y el respaldo de 1.750 especialistas del Grupo Zucchetti completamente dedicados a la investigación y el desarrollo, garantizan el desarrollo de soluciones de gestión innovadoras, fáciles de usar y personalizadas en base a las necesidades de cada empresa, así como la evolución tecnológica de sus soluciones.

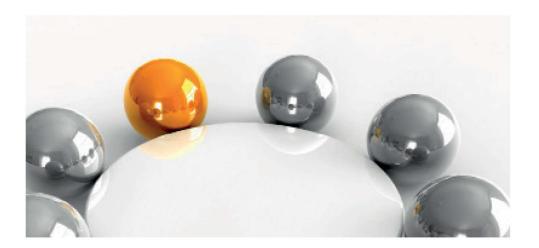


Sus 250 trabajadores altamente cualificados, junto con los 300 profesionales de su red de Partners garantizan un servicio profesional, cercano y comprometido.





- Su pertenencia a un gran grupo empresarial: Grupo Zucchetti, la primera compañía italiana de software desde 2006. Con 1.000 M€ de facturación en 2020, 7.000 empleados, 700.000 clientes, 2.000 Partners en 50 países, y 40 años en el mercado, el Grupo Zucchetti apuesta fuertemente por la innovación tecnológica y el servicio al cliente. La pertenencia al Grupo aporta a Zucchetti Spain solvencia, seguridad y capacidades para seguir apoyando a sus clientes y desarrollando nuevas soluciones de gestión.
- Su presencia en todo el territorio nacional a través de su sólida red de Partners, un equipo de más de 300 profesionales cualificados y certificados que garantizan un servicio profesional, personalizado, cercano y comprometido. Un único interlocutor en el desarrollo de cada proyecto para alcanzar un nivel de satisfacción muy alto en cada cliente.



¥

La pertenencia al Grupo Zucchetti, la primera compañía italiana de software desde 2006 y una de las principales de Europa es garantía de solvencia y seguridad.



➤ Referencias de Zucchetti:

Más de 700.000 implantaciones en todo el mundo

Zucchetti se caracteriza por su gran solvencia y estabilidad empresarial. La mayor garantía de seguridad y confianza viene dada sin duda por la satisfacción de sus más de 700.000 clientes en más de 50 países, que le posicionan como el líder de los proveedores TI. Gracias a las soluciones del Grupo Zucchetti, todos ellos atienden de forma óptima sus retos de hoy y proyectan de forma segura sus estrategias de futuro.

Más de 2.200 implantaciones en el mercado español

Zucchetti Spain ha realizado ya más de 2.200 implantaciones en empresas de nuestro país de todos los sectores de actividad: industrial, distribución, financiero, construcción, logístico, vitivinícola, ingeniería... El respaldo de sus más de 2.200 clientes es su mejor aval.

Algunos clientes destacados de Zucchetti Spain:



El mejor aval de Zucchetti Spain son sus más de 2.200 clientes de todos los sectores. A nivel internacional, el Grupo ha realizado ya más de 700.000 implantaciones.





- Más de 25.000 empresas confían ya en Zucchetti HR, la solución para la gestión integral de los RR.HH. del Grupo Zucchetti
- Implantaciones en importantes empresas de todos los sectores, en más de 50 países:



Empresas de nuestro país que ya confían en Zucchetti HR: 📦







> Algunos casos de éxito



José Valdepeñas

Gerente de Grupo ATE



"La necesidad de gestionar adecuadamente los horarios ϔ flexibles derivados de la política de conciliación de nuestra empresa y de automatizar las solicitudes de vacaciones de nuestros empleados, nos impulsaron a implantar Zucchetti HR. En el proceso de selección nos decantamos por Zucchetti Spain por tecnología y confianza y tras la implantación, vemos que la solución ha cubierto con creces nuestras expectativas."





Óscar Mendizabal

Director General de Bueno Hermanos



"Antes de conocer a Zucchetti sufrimos 2 implantaciones ERP ϔ muy problemáticas. Llegamos a estar un mes sin facturar, y con 8.000 clientes. Desde que trabajamos con Zucchetti Spain no hemos parado ni un minuto por problemas informáticos. Ahora con Zucchetti somos felices."







Antonio Gallardo

Director de Sistemas de la División de Aluminio y Mecanizado Europa de CIE Automotive



ү "El salto tecnológico que ha experimentado Zucchetti Spain 🔖 es muy alto. A esto hay que añadir la facilidad de uso de la aplicación."





Carlos Pujana

Director Gerente de IZAR Cutting Tools



"En todos estos años de relación hemos encontrado al Partner Tecnológico que toda empresa en constante evolución necesita.





Jon Viteri

Director General de AFESA Medio Ambiente



"Zucchetti tiene una vocación de diagnóstico profundo y de encontrar soluciones eficaces. Lo fundamental: la flexibilidad y la sencillez de sus herramientas".



SOFTWARE DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Soluciones de gestión tecnológicamente avanzadas, modulares y escalables, que se adaptan a las necesidades específicas de cada empresa: Solmicro ERP, Izaro ERP, Vector ERP, Mago Cloud, soluciones específicas de Business Intelligence, Solmicro BI, y de gestión de la producción, Solmicro MES. Cuenta adicionalmente con 12 desarrollos ERP verticales.

SOFTWARE TPV (para el sector HORECA y el comercio minorista)

Fidelización de clientes, integración con plataformas de delivery y ERP. Gestión integral de múltiples establecimientos físicos y online. Accesibilidad. 100% móvil y App.

PROGRAMACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA **PRODUCCIÓN**

Asprova, la solución de planificación a capacidad finita líder en el mundo.

CIBERSEGURIDAD

Consultoría y la tecnología más vanguardista.

CONTROL DE ACCESOS Y SEGURIDAD

Axess, software y hardware para control de accesos y seguridad.

APPS DE EMPRESA

HR App, CRM App, APP B2E, APP SAT, APP Ventas, APP Alertas,

SOFTWARE DE GESTIÓN DE RR.HH.

ZUCCHETTI HR, la solución para la gestión integral de los RR.HH. del Grupo Zucchetti

- Planificación de mano de obra.
- Gestión de viajes.
- HR App.Hardware de Control de presencia. Dispositivos.

- · Portal del Empleado
- Presupuestos y costes de personal
 Selección, Formación, Evaluación
- y Compensación Beneficios de empresa
- Servicio SaaS RRHH

BAS NÓMINA., conjunto de soluciones de gestión de nóminas. con una importante penetración en el mercado nacional, en el sector público y privado

ZTravel, solución para la gestión de los gastos de viajes y notas de gastos de los trabajadores en la pequeña y gran empresa





















