

# Executive

LA EXPERIENCIA  
DE LAS GRANDES  
EMPRESAS



4	La experiencia de las grandes empresas
6	Al encuentro de las necesidades específicas de cada sector
7	Las mejores prácticas de implementación
8	La garantía de un acompañamiento permanente
9	La importancia del saber hacer para un desempeño de alto nivel
10	<b>ESQUEMA DE LA SOLUCIÓN GLOBAL</b>
11	<b>PLATAFORMA TECNOLÓGICA</b> Tecnología y productividad en un ambiente integrado
16	<b>LOGÍSTICA</b> Integración total en los procesos organizativos
20	<b>CRM/VERM</b> El conocimiento del cliente como mecanismo de fidelización
23	<b>ÁREA FINANCIERA</b> Fluidez de procesos y cobertura total de las exigencias fiscales y legales
30	<b>EQUIPAMIENTOS Y ACTIVOS</b> Control total del ciclo de vida de los bienes de la empresa
32	<b>RECURSOS HUMANOS</b> Gestión y valorización del capital humano de la empresa
34	<b>BUSINESS INTELLIGENCE</b> La mejor información de apoyo a la toma de decisiones
36	<b>ENTERPRISE PORTALS</b> Competitividad a través de procesos automatizados

## **PRIMAVERA EXECUTIVE. LA EXPERIENCIA DE LAS GRANDES EMPRESAS.**

Con EXECUTIVE V7, PRIMAVERA BSS fusiona un servicio de excelencia con las necesidades de cada negocio, poniendo a disposición de medianas y grandes empresas una solución puntera, que permite a cada empresa adoptar las mejores prácticas de gestión basadas en mecanismos organizacionales altamente productivos y dinámicos.



En un mercado exigente, en crecimiento y cambio constante, conquistar y mantener una posición de liderazgo representa un verdadero desafío, sólo al alcance de las organizaciones que consiguen acompañar a la evolución natural del mundo empresarial y adoptar la innovación como estandarte. Los patrones actuales de competitividad, asociados a la constante necesidad de elevados rendimientos financieros, imponen a las empresas adoptar nuevos modelos de negocio, basados en tecnologías avanzadas, que permitan alcanzar niveles superiores de productividad. No basta con que los procesos operacionales y transaccionales de las actividades empresariales funcionen a la perfección, sino que es necesario que existan también mecanismos pro-activos de apoyo a la toma de decisiones y que permitan expandir el negocio y traspasar las fronteras físicas de la propia empresa.

Con PRIMAVERA EXECUTIVE, PRIMAVERA BSS pone a disposición de medianas y grandes empresas todos

los instrumentos necesarios para que su negocio alcance un nuevo nivel de gestión. Una experiencia que contempla la confianza de un ERP probado en el mercado, la calidad de un abanico exclusivo de servicios de Consultoría, Soporte y Formación, que garantizan todo el apoyo necesario para la correcta implementación, mantenimiento y utilización de las soluciones PRIMAVERA.

En definitiva, PRIMAVERA EXECUTIVE es una solución de gestión global, a través de la cual podrá disfrutar de todas las potencialidades de un ERP utilizado por un gran número de empresas y de la experiencia de un equipo especializado. Un producto con un alto nivel de extensibilidad y capacidad de adaptación e innumerables mecanismos que permiten adaptar la solución a su negocio. Para responder a los altos patrones de calidad exigidos por su ERP, ya sea a nivel de implementación, soporte o utilización, PRIMAVERA BSS trabaja de forma conjunta con sus Executive Partners, garantizando un acompañamiento a sus usuarios al más alto nivel.

**El estatus de Executive Partner es atribuido exclusivamente a empresas que cumplan los más elevados requisitos y que, a través de recursos debidamente cualificados y certificados por PRIMAVERA BSS, garanticen un grado superior de calidad en niveles de implementación, mantenimiento y soporte post-venta.**

En una era en la que la gestión asume un papel predominante en el éxito de la empresa, éstos serán elementos diferenciadores para su organización que, asociados a los bajos costes de propiedad (TCO) le garantizan un rápido retorno de inversión (ROI). Con PRIMAVERA EXECUTIVE pretendemos, ante todo, ser un partner en el éxito de

su empresa, acompañándole en la evolución de su negocio.

#### **EL FENÓMENO DE LA GLOBALIZACIÓN**

Con el lanzamiento de la versión 7 de su ERP, PRIMAVERA BSS pretende, además, ir al encuentro de las necesidades de todas aquellas empresas que pretenden expandir sus negocios a través de la internacionalización. El fenómeno de la globalización y la consecuente necesidad de las empresas de operar en mercados con diversas culturas y lenguas, así como con diferentes realidades legales y fiscales, implica un acompañamiento de los sistemas de información que garanticen el soporte a sus clientes y fundamenten su propio potencial de internacionalización. En este proceso se implican todos los agentes, desde el fabricante, pasando por los partners de negocio y finalizando en los clientes. La versión 7 es multi-idioma (castellano, inglés y portugués), adaptada a la cultura y la realidad fiscal de los países donde PRIMAVERA BSS opera.

## Al encuentro de las necesidades específicas de cada sector

La economía actual exige a las empresas una actitud innovadora, la capacidad de crear nuevos conceptos de negocio y de ofrecer al mercado nuevos productos y servicios que destaquen por su originalidad. En este sentido, existe cada vez más la necesidad de adaptar los sistemas de gestión al sector de actividad de cada empresa, con el fin de responder a las necesidades específicas de cada negocio.

Con PRIMAVERA EXECUTIVE, ponemos a disposición de las grandes empresas una solución abierta, fácilmente

adaptable, que le permite evolucionar en su sistema de gestión en función del crecimiento de su organización y de las necesidades específicas de su negocio. Para dar respuesta a las necesidades singulares de cada organización y permitir una sencilla adaptación de la solución a los procesos de negocio de cada empresa, PRIMAVERA BSS ha dotado a sus productos de una elevada tecnología de extensibilidad, lo que permite adaptar la solución a las necesidades reales de la empresa.

Este nivel superior de extensibilidad permite a PRIMAVERA BSS estar presente en el mercado con una amplia gama de soluciones verticales desarrolladas por los TECHNOLOGY PARTNERS y que constituyen verdaderas extensiones de los productos PRIMAVERA, permitiendo dar respuesta a diferentes sectores de actividad y nichos de mercado con necesidades específicas. El know-how y la experiencia adquirida a lo largo de los últimos años en el contacto con empresas de los más diversos sectores de actividad, han permitido a PRIMAVERA BSS profundizar en la especialización de determinados

sectores, a través de una oferta de soluciones destinadas a mercados específicos, cuyas particularidades exigen una mayor atención y capacidad de adaptación.

Esta estrategia de sectorización se traduce en una oferta de soluciones para los sectores de Industria y Construcción, en respuesta a las necesidades propias de estos sectores. Son soluciones que permiten un control total de los procesos operacionales y una integración permanente entre las áreas administrativa y técnica de la empresa.

### INDUSTRIA

Teniendo como base un profundo conocimiento de los procesos que soportan la actividad del sector industrial, PRIMAVERA BSS ha desarrollado una solución que le permite dirigir su negocio de forma integrada y controlar todo el proceso de producción, desde la fabricación hasta el cliente final, reduciendo los costes y aumentando la competitividad de su empresa. La solución PRIMAVERA para la Industria le permite controlar eficazmente los costes y tiempos de fabricación, conocer diariamente el punto de

situación de cada producto, calcular los costes, desarrollar la planificación y dirigir de forma integrada todo el proceso de fabricación. Estos valores ayudan a controlar todo este proceso, el cual, junto con una gestión eficaz, permite establecer unos altos niveles de rendimiento.

### CONSTRUCCIÓN

Como respuesta a las necesidades de integración entre las áreas administrativas y técnica de las empresas del sector de la Construcción, PRIMAVERA BSS ha desarrollado una solución que integra el tratamiento específico de las áreas verticales con el resto de las áreas del núcleo de gestión. De esta forma, sin que exista redundancia de información y de forma integrada, es posible acompañar todas las etapas del proyecto/obra, desde la formulación del presupuesto hasta el control de costes.

Con esta oferta de verticalización, PRIMAVERA BSS es referente en el sector de la construcción, permitiendo a sus clientes aprovechar la economía de escala y complementando la solución con la posibilidad de adaptarla a las particularidades de su organización.

## Las mejores prácticas de implementación

Con PRIMAVERA EXECUTIVE, su empresa podrá contar con el apoyo de un equipo de consultores presente desde la definición de un modelo adecuado de gestión, hasta el diseño e implementación de la solución que más se ajuste a su negocio.

Estos procesos permiten maximizar el desempeño, la calidad y el nivel de servicio, aportando un gran rendimiento en el control de costes y tiempo empleado en los procesos organizacionales.

Combinando la experiencia de su equipo con el conjunto de herramientas y métodos basados, no sólo en los mejores modelos internacionales, sino también en las mejores prácticas de trabajo en el ámbito de la Consultoría, el equipo de consultores de PRIMAVERA BSS y de los Executive Partners disponen de un conjunto de servicios de excelencia, enfocados hacia objetivos concretos en lo que respecta a la investigación en sistemas y tecnologías de información:

—Minimización del Coste Total de Propiedad (TCO);

—Soluciones integradas y con elevada adaptabilidad (Tailor-Made);

—Maximización del Retorno de la Inversión (ROI).

Partiendo de una visión general, unificada en una metodología de trabajo específicamente creada para la implementación de soluciones de software de gestión, el equipo de consultoría garantiza una correcta implantación y adaptación de las soluciones al modelo de trabajo de cada organización, a través de la parametrización de aplicaciones de acuerdo con los requisitos de la empresa, y con desarrollos adicionales que permitan ampliar las funcionalidades y la integración de sistemas. Esto permite obtener un sistema de información único, independientemente de que existan soluciones de otros proveedores y fabricantes.

En este contexto PRIMAVERA BSS concibió la **Metodología de Implementación PRIMAVERA (MIP)**,

### MIP

una metodología de gestión de implementación utilizada por el equipo de consultores en el ámbito de PRIMAVERA EXECUTIVE. La MIP incorpora las mejores técnicas y prácticas propuestas por las principales y más reconocidas metodologías, proponiendo una perspectiva de actuación en el contexto de la realidad de las empresas. La MIP y el standard de implementación pretenden proveer de las mejores prácticas para la configuración de procesos de negocio y aspectos técnicos, así como los mecanismos a adoptar para los tests y formación a realizar. Esta metodología, basada en cuatro fases distintas, cubre todo el ciclo de vida de una aplicación y tiene inicio en el análisis de requisitos, a través del

cual es efectuado un análisis detallado de los procesos de negocio de la organización y de sus necesidades. Teniendo como base este análisis, se pone en práctica un plan de implantación y se desarrollan acciones de formación junto a los usuarios finales con el objetivo de preparar el ambiente de producción para el arranque del sistema. Después de la puesta en explotación, los consultores de PRIMAVERA y los Executive Partners garantizan un periodo de acompañamiento durante el cual es prestado todo el apoyo necesario a la correcta utilización del sistema de información, para garantizar el retorno y la calidad esperada del proyecto. Teniendo como base esta metodología, el equipo de consultores de PRIMAVERA BSS y los Executive Partners, distribuidores debidamente certificados que cumplen los exigentes requisitos de calidad, garantizan la correcta implementación de sus soluciones de gestión, de acuerdo con las necesidades de escalonamiento, flexibilidad, robustez, estabilidad, modularidad y calidad exigidas por cada empresa.

## La garantía de un acompañamiento permanente



### La garantía de un acelerado retorno de inversión (ROI) depende de la capacidad de eliminar o reducir al máximo los tiempos de espera en términos de soporte post-venta y, consecuentemente, de los períodos de inactividad de los sistemas de información.

En este sentido, las empresas valoran, cada vez más, la reducción en los tiempos de contacto/respuesta y la oferta de servicios de apoyo permanente, que permiten elevar el rendimiento de su sistema de gestión. Estas necesidades son cada vez más evidentes junto con una mayor información de los usuarios, así como la preocupación por rentabilizar la inversión efectuada en sus soluciones de gestión, debido a que el componente de soporte y mantenimiento de las soluciones son factores determinantes en el cálculo del TCO.

Teniendo en cuenta esta realidad y con la intención de ofrecer a cada empresa las herramientas necesarias para obtener el máximo rendimiento de las

soluciones de gestión adoptadas, PRIMAVERA BSS junto con sus Executive Partners, pone a disposición de las empresas un soporte post-venta a la altura de las exigencias de las grandes organizaciones. A través de medios privilegiados de contacto, PRIMAVERA BSS le garantiza un soporte técnico eficiente, con rigurosos tiempos de respuesta, basado en mecanismos de gestión de servicios de soporte y mantenimiento que permiten una mayor rentabilidad de su sistema de gestión.

La actividad de soporte y mantenimiento de las soluciones PRIMAVERA está basada en principios ITIL®, un framework reconocido a nivel mundial que proporciona mejoras significativas a nivel de gestión de servicios.

El ITIL® se focaliza en la prestación de servicios de alta calidad, facilitando procesos bien definidos y buenas prácticas para la gestión de servicios de IT.

Al servicio de la satisfacción universal y de la calidad, ponemos a disposición de los usuarios y de los Executive Partners una plataforma de comunicación que permite la centralización de los pedidos de soporte y mantenimiento, ofreciendo una respuesta ágil y eficiente a las solicitudes de nuestros usuarios.

La inversión en un sistema de gestión no se limita al momento de la adquisición. En empresas de gran dimensión, el tiempo de respuesta a problemas técnicos referentes a la utilización de sistemas de información es crucial para la productividad y rentabilidad empresarial, así como la garantía de una permanente actualización de las soluciones. PRIMAVERA BSS, junto a sus Executive Partners, le asegura un acompañamiento a lo largo de todo el ciclo de vida del producto, teniendo la

certeza de que la inversión realizada no se limita a la adquisición de una solución, sino más bien de un amplio conjunto de servicios y plusvalías creadas y basadas en las exigencias de las grandes empresas.

## La importancia del saber hacer para un desempeño de alto nivel

### Entre los principales factores de éxito de las empresas está el conocimiento y, por tanto, la correcta utilización de los sistemas de información de gestión implementados.

No basta con adoptar la mejor tecnología del mercado si no disponemos del conocimiento que nos permite sacar el máximo partido a todas sus potencialidades. Las grandes empresas, que recurren a soluciones de gestión punteras, tienen la necesidad constante de actualización, de renovación y de estar al nivel de la tecnología más reciente del mercado. Conscientes de la necesidad de profundizar en el conocimiento de las soluciones PRIMAVERA, y rentabilizar la inversión realizada en sistemas de información, PRIMAVERA BSS, a través de PRIMAVERA Academy y de los Executive Partners, acompaña a las empresas en la formación de sus empleados. A través de las acciones de formación diseñadas, teniendo como base un análisis de las necesidades del mercado o de las

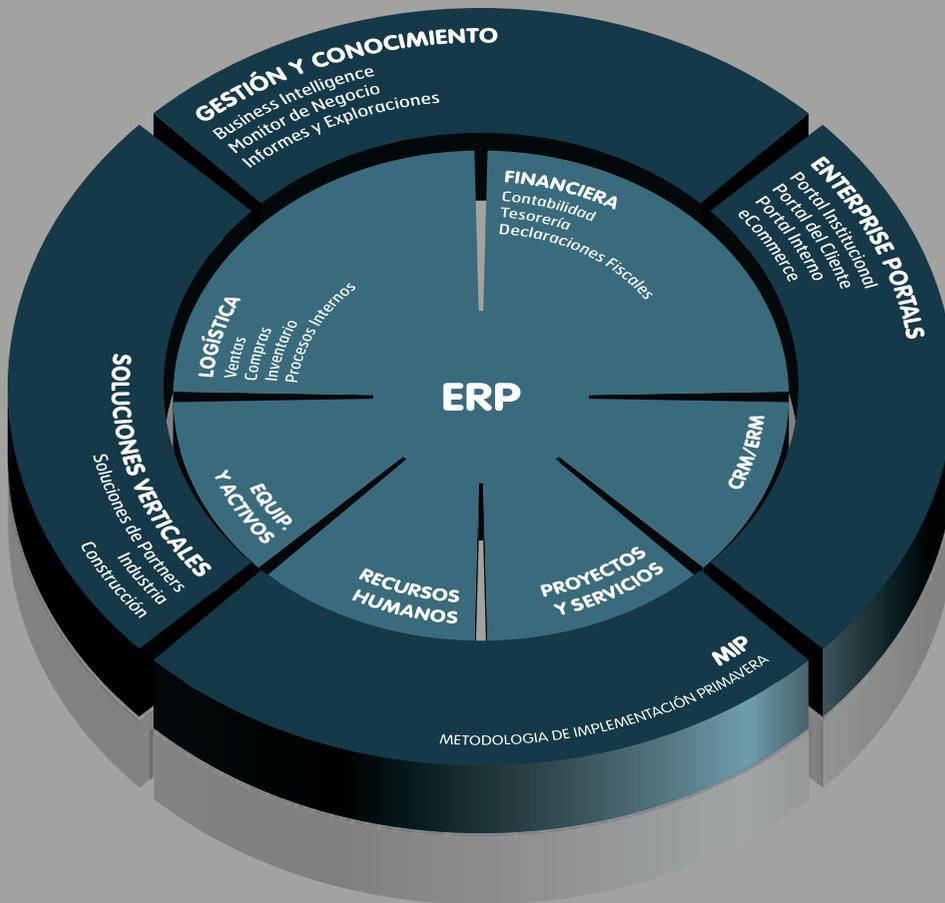
específicas de cada empresa pretendemos, por encima de todo, fomentar la correcta utilización de las soluciones PRIMAVERA y potenciar el conocimiento técnico y funcional de su sistema de gestión que contribuye a:

- La optimización de la inversión;
- El incremento de la productividad de sus empleados;
- La reducción de costes de soporte.

Nuestro objetivo es estar próximos a las empresas interesadas en la formación y reciclaje de sus empleados, para que éstos sean capaces de responder a las exigencias de soluciones tecnológicas y sofisticadas y potenciar, de esta forma, el uso del conocimiento al servicio de la productividad. La preparación de los usuarios, con vista a realizar de forma segura y autónoma las tareas que les han sido

atribuidas, necesita de acciones de formación donde sean demostradas las funcionalidades disponibles para la realización y ejecución de los procesos implementados. En este sentido, PRIMAVERA Academy y los Executive Partners desarrollan acciones de formación a medida teniendo como base las necesidades reales de la organización, permitiéndole dar respuesta a situaciones que surgen con el uso diario del software PRIMAVERA.

ESQUEMA DE LA SOLUCIÓN GLOBAL



PLATAFORMA TECNOLÓGICA

## Tecnología y productividad en un ambiente integrado

Con el objetivo de conseguir una elevada integración de las soluciones y, simultáneamente, alinear la tecnología en pro de la capacidad de adaptación de las mismas a la realidad de cada empresa donde son implementados los productos PRIMAVERA, EXECUTIVE v7 utiliza un ambiente transversal que soporta todas las aplicaciones, dotándolas de innumerables funcionalidades y características. Este ambiente es utilizado como plataforma para las aplicaciones, como el sistema operativo lo es para los programas. La Plataforma constituye la base de las soluciones PRIMAVERA asumiendo, de esta forma, una elevada importancia.

La Plataforma ha sido concebida teniendo en cuenta las exigencias de las organizaciones con un gran volumen de información, donde la robustez, la fiabilidad, la integración y la seguridad de la información son factores vitales del negocio. Transversal a todo el producto, la plataforma ha sido en la v7 objeto de mejoras significativas a nivel de consolidación y flexibilización de las herramientas de administración, de la integración entre los diferentes módulos del ERP, la puesta a disposición de los medios de internacionalización y del desarrollo de nuevas tecnologías que permiten una exploración más rica e intuitiva de la información.

Entre las principales novedades introducidas por la v7 cabe destacar: un Shell Integrado, que permite al usuario acceder a la gran mayoría de los módulos del ERP desde una única aplicación, simplificando simultáneamente el desarrollo de tecnologías de extensibilidad; el Drill Down que facilita la explotación de datos y la navegación entre información relacionada; y una plataforma denominada "Monitor de Negocio" que permite crear indicadores de gestión y definir alertas de forma diferenciada para cada usuario del sistema. Una de las mayores inversiones realizada en la tecnología de la v7 es la

integración de las diferentes áreas. Tal como hemos comentado anteriormente, muchas de las características que son empleadas por las diferentes áreas funcionales específicas, aprovechadas por los diversos módulos, utilizan las ventajas funcionales y tecnológicas de la Plataforma. Esta disponibilidad, seguida de algunas premisas, como por ejemplo, la preparación de la infraestructura técnica de la plataforma para soportar la primera versión internacional de los productos PRIMAVERA, la preocupación por mejorar y simplificar las herramientas de administración del ERP haciéndolas más adaptables a cada instalación (ej. parámetros de

instalación, modos de seguridad y autenticación Windows), el aumento significativo del nivel de integración de los módulos principales del ERP y la introducción de nuevas tecnologías de exploración de la información almacenada en el ERP, haciendo que los datos estén disponibles en los procesos de decisión operacionales y de gestión.

### AMBIENTE ERGONÓMICO

En la versión 7 del ERP PRIMAVERA se ha mantenido un cuidado especial en la creación de un ambiente confortable, agradable al usuario y común a todos los productos PRIMAVERA. De hecho, diferentes cuestiones ergonómicas han sido consideradas para facilitar la navegación por los productos y aumentar la productividad de sus usuarios. Esta preocupación es fácilmente verificable en el posicionamiento estratégico de ventanas. (p. ej. organización de los botones), en la existencia de Drill Down, en el Navegador y en la simplificación del ambiente en función de los permisos de usuario, entre otros.

### MULTI-IDIOMA

La plataforma multi-idioma representa una gran evolución en el proceso de

## PLATAFORMA TECNOLÓGICA

concepción de los productos PRIMAVERA. La mayor parte del trabajo realizado en este sentido no es visible en el producto final, sin embargo, esta característica supone una gran evolución tecnológica en todo el ERP. Entre los cambios realizados, destacamos la definición del idioma de instalación (idioma base del sistema) y la posibilidad de definir un idioma para cada usuario, funcionalidades que facilitan a cada empresa la posibilidad de operar en mercados internacionales. En definitiva, los usuarios pueden interactuar con el sistema en su idioma, siendo posible tener usuarios empleando idiomas diferentes dentro de la misma empresa. Los idiomas predefinidos son el castellano, inglés y portugués.

### AMBIENTE INTEGRADO

La novedad más evidente de la v7, en términos de tecnología, la constituye el Shell Integrado. Este concepto se traduce en la ubicación de todas las áreas funcionales (Financiera, Recursos Humanos, Logística, Tesorería, etc.) en un ambiente integrado y único. La arquitectura del Shell Integrado está definida de la siguiente forma:

- El Shell constituye el interface principal de la aplicación;
- El Navegador (analizado más adelante) facilita el acceso a todas las operaciones de las diferentes áreas funcionales;
- Internamente, la aplicación y el motor están divididos en varios módulos.

Resumiendo, este concepto permite que todo acceso a los diferentes módulos del ERP esté disponible dentro de un mismo ambiente de trabajo. Este ambiente de trabajo simplificado permite un nivel superior de integración entre los módulos, como por ejemplo la navegación y la exploración de información. El Shell Integrado reúne las siguientes áreas: contabilidad, equipamientos y activos, tesorería, ventas, compras, inventario, proyectos y servicios, contactos y oportunidades, recursos humanos, producción y declaraciones fiscales.

### DRILL-DOWN

El ERP PRIMAVERA es hoy una gran fuente de información operacional y de gestión. La capacidad de los usuarios de obtener y explorar los datos de forma productiva es un factor crítico, fundamentalmente durante los

procesos de decisión y análisis. Más importante que obtener información es la posibilidad de relacionarla fácilmente, navegando entre datos de acuerdo con el contexto actual del usuario.

La v7 introduce el concepto de drill-down que permite, a partir de cualquier pantalla, profundizar en la información y navegar por otras pantallas relacionadas utilizando los valores presentados para definir el contexto de la navegación.

Haciendo drill-down es posible, por ejemplo, desde un extracto de ventas y deuda por cliente, hacer drill-down directamente al mayor de ese cliente; desde esa pantalla hacemos drill-down y llegamos al asiento que origino el registro del mayor; haciendo drill-down en el asiento, llegamos a la factura que lo originó y desde ahí al albarán, pedido, propuesta comercial y así sucesivamente.

La posibilidad de navegar fácilmente entre ventanas de información relacionadas, tomando como punto de partida los propios campos del interface de usuario, hace que sea más fácil el acceso a la información y se potencien la capacidad de exploración

asociada. Esta posibilidad se extiende a las listas de cualquier campo disponible en el interface.

### NAVEGADOR

El Navegador es uno de los elementos más visibles en un primer contacto con el ERP PRIMAVERA. Consiste en una barra de accesos directos tanto a las funcionalidades del ERP como del exterior, por ejemplo, hojas de cálculo, documentos, páginas de internet y aplicaciones externas, entre otras. El navegador está dividido en varias secciones. La sección de "Favoritos" permite al usuario crear su propia estructura de accesos directos, rentabilizando su área de trabajo. La sección de los "Más recientes" se actualiza automáticamente con los últimos accesos directos activados por el usuario, lo que le permite una mayor productividad en la utilización de las opciones del día a día. La sección de las áreas funcionales también contiene las estructuras de accesos directos, simplificándose de forma automática mediante los permisos de usuario. La sección de "Menús de Usuario" es un área destinada a la extensibilidad que permite crear una estructura de accesos directos para desarrollos

específicos, formularios de usuario, funciones de usuario, procesos de usuario e informes de usuario, entre otros.

### RESTRICCIONES

Todas las restricciones del sistema son gestionadas a través de un mecanismo uniformizado. Este modelo garantiza la coherencia de todas las operaciones de restricciones de datos existentes en todo el ERP (filtrado de datos visibles en celdas, definición de restricciones para la impresión de listados, etc.), incorporando varias funcionalidades, como por ejemplo, la selección de varios registros a través de listas, definición de una sintaxis propia para definir intervalos de valores (ej. ALCAD...SOFRIO), expresiones condicionales exclusivas (ej. ALCAD|SOFRIO|INFORSHOW) o combinaciones de expresiones (ej. 1...2 / 7...9) y, finalmente la definición de restricciones sobre las entidades, lo que se traduce en una forma más confortable para el usuario de ejecutar este tipo de operaciones.

### LISTAS

Se trata de un concepto innovador de explotación de la información que

permite a cada usuario crear sus propias listas de información, haciendo más flexible el acceso y análisis de datos.

En la v7, este concepto ha sido objeto de diversas mejoras con respecto a las versiones anteriores. Una de las mejoras más significativas es la posibilidad de crear listas sobre datos que provienen de fuentes de información externa (bases de datos externas).

A través de las listas, los datos de diferentes tablas pueden ser agrupados, filtrados y asociados de forma totalmente dinámica. También es posible incluir nuevos campos calculados, así como realizar los datos de acuerdo con diversos criterios, empleando colores o formatos diferentes. Estas listas permiten además, la exportación de datos en diversos formatos como Excel, Word, Html, Xml, e incluso proceder a la ejecución de un mail merge, impresión y creación de actividades de CRM, entre otros.

### MONITOR DE NEGOCIO

Otra de las grandes novedades presente en la plataforma v7 es el desarrollo de la Plataforma de Alertas e

Indicadores de Gestión y Monitor de Negocio. Se trata de una plataforma completamente extensible que permite efectuar de forma periódica alertas y/o indicadores de acuerdo con un calendario predefinido (p. ej. durante la noche). A través de un servicio Windows específico para esta función (también disponible para la ejecución de Procesos de Usuario, tareas de PRIMAVERA BI y para el envío de mensajes de e-mail y SMS). Las alertas, tal y como su nombre indica, sirven para definir avisos pro-activos para el usuario acerca de eventos, contextos o informes relevantes para el desarrollo de su trabajo (p. ej. empleados en finalización de contrato). Además de disponer de un conjunto de alertas predefinidas es posible también definir otras nuevas en función de las necesidades del usuario. Los indicadores proveen de información de gestión de una forma sintetizada y sistematizada. Esta información es presentada a través de una biblioteca de gráficos configurables disponibles en este mecanismo. Del mismo modo que en las alertas, también es posible crear nuevos indicadores, además de los predefinidos.

Para sacar partido al sistema de clasificación de información (categorías) el Monitor de Negocio presenta alertas e indicadores y la ventaja de permitir la exploración de datos a través del mecanismo de listas, aprovechando toda su flexibilidad, principalmente por la posibilidad de incluir datos de fuentes externas a la base de datos del ERP. Estas listas pueden ser creadas por el propio usuario o el implantador de la solución. Las alertas e indicadores están disponibles en estructuras gráficas, de fácil lectura, organizadas por el propio usuario. Estas estructuras, análogas a EIS (Executive Information System), están organizadas en paneles de gráficos (en el caso de los indicadores) o en un conjunto de listas de información (en el caso de las alertas). El Monitor de Negocio hace posible la gestión de alertas, permitiendo a su vez la creación de notificaciones a través del envío de mensajes de correo electrónico y/o SMS.

### SEGURIDAD

La seguridad es uno de los aspectos que, necesariamente, está siempre en un plano de elevada importancia en cualquier proceso de desarrollo de



PLATAFORMA TECNOLÓGICA

software PRIMAVERA. La configuración de los accesos, la definición de los perfiles de usuario, la autenticación, la auditoría, entre otros, son aspectos permanentemente revisados y mejorados en todas las versiones del ERP PRIMAVERA.

Las posibilidades del responsable del sistema para definir con exactitud los perfiles de acceso de los usuarios a los productos, para efectuar la auditoría (posibilidad de registrar nuevas operaciones, alteraciones o modificaciones de datos efectuados por un usuario en un determinado punto), ha sido mejorada con la Autenticación Windows. Esta autenticación permite la utilización de la validación de acceso al sistema operativo Windows de forma totalmente integrada con el ERP, simplificando las tareas de creación y administración de los usuarios.

#### **EXTENSIBILIDAD**

La extensibilidad asume, cada vez más, una elevada importancia en la funcionalidad de las aplicaciones. Para dar respuesta a las necesidades más específicas de las empresas, PRIMAVERA ha dotado a sus productos de una elevada tecnología,

incorporando innumerables mecanismos que permiten adaptar la solución a cada organización. Si una organización requiere de nuevas tablas con información específica, de un nuevo formulario con una determinada funcionalidad, de un comportamiento diferente del producto en el editor de ventas, o de nuevos campos en la ficha de clientes, proveedores, empleados, etc., todo esto es posible recurriendo únicamente a los mecanismos de extensibilidad facilitados por las aplicaciones. En definitiva, se trata de incorporar información o rutinas que ejecutan tareas específicas necesarias para la organización, aunque no hayan sido contempladas en la aplicación base. Adaptar el producto a las necesidades reales de la empresa es ahora mucho más fácil y menos costoso. La extensibilidad continúa siendo una preocupación muy importante en el desarrollo de los productos PRIMAVERA, así como un factor crítico para todo el modelo de negocio de PRIMAVERA y de sus Partners. A semejanza de las últimas versiones del ERP PRIMAVERA, la v7 utiliza una arquitectura tecnológica DNA de 3 niveles y, como resultado del Shell

Integrado, esta arquitectura pasa a integrar todos los objetos de negocio de las diferentes áreas funcionales; es decir, existe un único motor que integra los diferentes módulos. Este diseño de arquitectura simplifica el desarrollo de proyectos de integración que necesitan interactuar simultáneamente con varias aplicaciones (p. ej. Ventas y Contabilidad, Recursos Humanos y Tesorería). Más allá de las soluciones externas, la versión 7 pasa a ofrecer un único proyecto VBA a través del Shell, integrando todas las áreas de negocio, clases y eventos de los diferentes módulos (Logística, Tesorería, Recursos humanos, Contabilidad, Producción, etc.). Esto facilitará sustancialmente el desarrollo de Procesos de Usuario para automatizar los procesos de negocio más repetitivos y sistematizados.

#### —Funciones de Usuario

Se trata de la posibilidad de aportar nuevas funcionalidades a los productos, de manera que algunas de ellas (p. ej. envío de un e-mail o sms) puedan ser creadas por el propio usuario. Estas funciones van desde las funcionalidades más simples hasta las más complejas, tratándose de uno de los instrumentos que mejor garantizan

la adaptación del producto a las necesidades de la organización.

#### —Tablas y Campos de Usuario

Es posible crear nuevas tablas y campos en las tablas existentes, con información específica de la organización. Estos nuevos campos son automáticamente mostrados en un nuevo separador junto a los campos del producto predefinidos. De forma alternativa, es posible diseñar manualmente separadores de usuario para incorporar estos campos y/u otros objetos con funcionalidades específicas.

#### —Separadores de Usuario

Es la posibilidad de diseñar nuevas pantallas en cualquier tabla de mantenimiento (clientes, proveedores, empleados, productos, fichas de inmovilizado, etc.) Debido a que la herramienta de diseño de las pantallas es la de Visual Basic for Applications (VBA), más allá de los Campos de Usuario, también podemos incluir en estas nuevas pantallas: botones de información, calendarios, árboles de información, componentes multimedia y cualquier otro tipo de control existente.

#### — Formularios de Usuario

Una nueva funcionalidad específica que no sea soportada a nivel de interface en alguno de los productos puede ser creada a través de una nueva pantalla. Esta pantalla, tras ser asociada al Menú de Usuario, actúa como una funcionalidad base del producto.

#### — Informes de Usuario

Además de ser posible crear nuevos informes para los productos y colocarlos en un menú destinado a tal efecto, es posible editar cualquier informe predefinido a través de Crystal Reports, utilizando mecanismos que facilitan este procedimiento.

#### —Menús de Usuario

De acuerdo con las exigencias de la organización, esta funcionalidad permite al usuario crear nuevos menús que facilitan el acceso a funcionalidades concretas.

#### —Procesos de Usuario

Este mecanismo permite diseñar un diagrama de flujo compuesto por Funciones de Usuario y condiciones. Es posible realizar un calendario para cada Proceso de Usuario que permita ejecutar automática y periódicamente,

a una determinada hora. A través de este mecanismo, la aplicación se encarga automáticamente de procesar alguna tarea que pueda incluir el envío de información a través de correo electrónico o SMS, efectuar un procesamiento, emitir un informe, realizar alertas, calcular datos, actualizar Data Warehouses o bases de datos externas, entre otras. Se trata de un verdadero mecanismo de automatización de procesos que puede ser utilizado para una gran variedad de fines.

## LOGÍSTICA

# Integración total en los procesos organizativos

Por su importancia en el componente operacional de la empresa y atendiendo a la orientación estratégica de v7, el área de Logística ha sido una de las áreas donde PRIMAVERA ha realizado una mayor inversión.

Concebida mediante una lógica de elevada flexibilidad e integración, la Logística se extiende hasta las necesidades específicas de las empresas de diferentes sectores de actividad. El tratamiento de todo el circuito comercial de la empresa es garantizado por áreas que se relacionan de forma armoniosa entre sí: Ventas, Compras e Inventarios.

La búsqueda de soluciones cada vez más avanzadas y productivas en áreas como la gestión de stocks y almacenes, tratamiento de precios y costes y gestión de colores y tamaños, así como la apuesta por la flexibilización creciente de los flujos documentales y logísticos soportados, hacen del ERP PRIMAVERA el producto ideal para organizar el área logística de la empresa. Además, Logística integra el módulo de Terminal Punto de Venta (POS), destinado a empresas con TPV, preparado para funcionar de forma autónoma en redes locales y organizaciones con múltiples filiales. Además de la flexibilidad y la capacidad

de integración de los procesos operacionales y logísticos, la v7 ha sido desarrollada teniendo en cuenta la robustez, la fluidez de información y tareas, la rentabilidad y la visibilidad de la información, entre otras. Estas características son percibidas especialmente en el área de Logística.

Esta evolución en el área de Logística también ha afectado positivamente, y de forma considerable, a las soluciones sectoriales. A partir de la v7, los procesos logísticos de los sectores de Industria y Construcción se encuentran mucho más integrados en los procesos administrativos.

La versión 7, con el fin de dar respuesta a un número significativo de solicitudes de nuestros usuarios, es especialmente flexible en lo que respecta a la definición de los procesos y flujos logísticos internos de la organización y procesos de compra/venta. La posibilidad de definir los flujos documentales y sus respectivas autorizaciones entre los pasos que sean precisos autorizar, garantizan que

todos los procesos sean tratados de acuerdo con las reglas de negocio de la organización.

La gran flexibilidad con la que se definen y utilizan los documentos y tablas de apoyo, permite implementar el circuito documental adecuado a las necesidades de la empresa, evitando la duplicidad de información en múltiples fases de su tratamiento. Por otro lado, la utilización del VBA, junto con la posibilidad de crear nuevos campos y tablas, así como de definir nuevos informes, permite hacer frente a las necesidades específicas de cada empresa.

Otra de las grandes novedades de la v7 consiste en la introducción del concepto de Documentos Internos, una importante herramienta de soporte a los procesos operacionales internos de la organización. Los Documentos Internos soportan procesos de Suministros, Ventas, Stocks, Producción y Negociación, entre otros.

### VENTAS

Desde el proceso de creación de presupuestos, pasando por el registro de solicitudes, procesamiento de suministros, entregas, facturación e incluso, gestión de devoluciones, este área proporciona un amplio conjunto de funcionalidades y herramientas de automatización que facilitan la gestión

de toda la cadena de ventas. Consulta de precios, trazabilidad de documentos, histórico de facturación, pedidos pendientes de entrega, artículos de sustitución o stock disponible en almacén, son sólo algunos aspectos que permiten dirigir mejor el proceso de ventas. El ERP PRIMAVERA le permite, además, realizar toda la gestión de devoluciones, siendo posible definir diferentes tipos de condiciones asociadas a la misma. La utilización de reglas de descuentos/precios por rangos en cantidades o valores, siempre asociados a intervalos de fechas definidos por el usuario, permiten una gestión eficiente de las listas de precios de la empresa.

El concepto de Flujo Documental en las ventas permite diseñar flujos que representen la metodología comercial utilizada por la compañía. Se pueden crear múltiples tipos de flujo documental asociados al proceso de venta, garantizando que dicho circuito sea respetado por todos los implicados en dicho proceso. La interacción de estos Flujos Documentales con el concepto de Documentos Internos, permite establecer un amplio conjunto de escenarios logísticos o documentales y dar respuesta a los procesos con un elevado índice de complejidad de forma sencilla. Diversas estadísticas de ventas,

teniendo en cuenta múltiples criterios, permiten efectuar análisis de artículo, familia, cliente, vendedor, zona, sección, obra/proyecto, etc.

#### COMPRAS / SUMINISTROS

Este módulo trata todas las actividades relacionadas con las compras y la recepción de las mismas. El mantenimiento de precios y condiciones por proveedor, así como la posibilidad de efectuar pedidos basados en procesos de sugerencia automática y/o utilizando las denominaciones de los proveedores, facilitan el trabajo de gestión de compras de mercancías, materias primas o material diverso.

La gestión de condiciones de compra de artículos por proveedor, utilizando diferentes criterios, garantiza un elevado rendimiento para quien necesite de una herramienta eficaz para la gestión de las tablas de precios de compra.

La elaboración de documentos de compra a partir de los pedidos o de las entregas facilita el proceso de registro de entradas, garantizando que la trazabilidad de las mismas esté siempre disponible para su consulta. Al estar integrada la copia de líneas entre documentos, los procesos de compra asumen una elevada flexibilidad, principalmente en lo que respecta a la creación de documentos del ciclo de

compras a partir de documentos de los ciclos de ventas, stocks e internos. El proceso inverso permite devolver, por ejemplo, al ciclo de ventas, un proceso cuyo suministro ya fue efectuado.

En la v7, las Compras se integran con el nuevo mecanismo de Documentos Internos. De esta forma, es posible administrar pedidos de petición de precios, solicitudes internas u órdenes de fabricación, entre otras, de forma asistida y totalmente integrada. Los costes adicionales de las compras, como por ejemplo el transporte, pueden ser registrados a posteriori (en este caso durante la recepción del documento del proveedor del servicio), garantizando una total precisión del coste unitario de los artículos en stock. Múltiples estadísticas y gráficos de compras permiten evaluar las adquisiciones por artículo, familia, proveedor, etc., a lo largo del periodo de tiempo seleccionado. La evidencia de cantidades y costes asociados a las estadísticas de compras permite maximizar la función de compra. El tratamiento de Costes y Descuentos adicionales es totalmente automático. Existe también en las Compras un concepto de Flujo Documental que garantiza que el proceso de compra sea implementado teniendo en cuenta los criterios exigidos por la empresa. Para garantizar una total seguridad, el ERP PRIMAVERA permite implementar

un riguroso conjunto de reglas de autorización asociadas al proceso de compra. De esta forma, podrá introducir niveles de autorización acordes a múltiples criterios (autorizaciones globales, por tipo de artículo, en función del valor, etc.).

#### INVENTARIO (STOCKS)

El módulo de Inventario, elemento central en la Logística, garantiza el registro y control de todos los movimientos de stock. Todos los aspectos importantes de la gestión de stocks son considerados en este módulo: gestión por familias y sub-familias, tratamiento de lotes, dimensiones (colores y tamaños, por ejemplo), números de serie, gestión de alertas, métodos de valoración, unidades y factores de venta o compra, fichas de estructura, etc.

Informes de control interno y de valoración de inventario, según varios criterios, aseguran una correcta gestión de los múltiples almacenes y sus respectivas necesidades de abastecimiento.

Este módulo permite además realizar toda la gestión de inventario; es decir, registrar en documentos propios las diversas fases del proceso de inventario, desde la preparación hasta su cierre, pasando por el inventario físico, que puede ser asistido por terminales de captura de inventario.



**LOGÍSTICA****POS (POINT OF SALE - TPV)**

Con la interface totalmente rediseñada, el área de ventas en mostrador, o TPV del ERP PRIMAVERA ha sido impulsada en la v7. Con un conjunto de funcionalidades muy completo, la Gestión de Terminales Punto de Venta (POS) permite una gestión completamente integrada, y en tiempo real, entre los terminales de las tiendas y los puestos de Back-office (área de ventas del ERP). La navegabilidad en el producto ha sido rediseñada con el fin de obtener un ambiente intuitivo, productivo, flexible y agradable. La integración de VBA ha dotado a POS de un elevado índice de flexibilidad y, a semejanza de lo que ocurre con otros productos, es posible alterar la lógica del producto en función de la lógica pretendida por cada empresa. Esta nueva característica también ofrece la posibilidad de crear nuevas interfaces y funcionalidades en la implantación de la solución, sin la necesidad de intervenir en el producto por parte de PRIMAVERA.

**PROYECTOS Y SERVICIOS**

En la v7 del ERP PRIMAVERA está disponible un nuevo concepto de gestión de proyectos. Con él, la oferta de PRIMAVERA BSS para el área de Proyectos y Servicios ha sido reorganizada y potenciada a través de un módulo cuyos principales

destinatarios son empresas que, por algún motivo, precisan gestionar un proceso a lo largo del tiempo, analizar sus costes y obtener la correspondiente rentabilidad. Dentro de este contexto están incluidas, por ejemplo, las empresas del sector de la Construcción.

A través de este módulo, queda centralizada toda la información referente a un proyecto como por ejemplo información sobre el cliente, condiciones, anexos; permitiéndonos configurar y automatizar los diferentes estados en los que se encuentra, de forma que el sistema actualiza cada uno de los estados del proyecto mediante los movimientos efectuados.

Un proyecto es un elemento centralizador de operaciones, es decir, a cada proyecto es posible asociarle movimientos tales como:

- Documentos de venta;
- Documentos de compra;
- Documentos internos que facilitan el control de los movimientos y garantizan la flexibilidad entre los diferentes tipos de movimientos logísticos. Entre ellos, cabe destacar las hojas de proyecto que ofrecen la posibilidad de estimar costes de varios tipos (mano de obra, equipamiento, material, etc.), registro de consumos detallado con información de los recursos asociados o propuestas, entre otros.

- Documentos de stock (transferencias, entradas, salidas, etc.).

En base a este elemento centralizador, es posible realizar análisis de rentabilidad, costes e ingresos en cada una de las partes del proyecto, teniendo en cuenta además tanto los costes de preventa como de postventa. En este sentido, se ofrece la posibilidad de efectuar análisis desde diferentes perspectivas, ya sea desde la empresa, desde el proyecto o incluso desde el propio cliente.

La facturación de los proyectos, y teniendo en cuenta los términos acordados, puede estar basada tanto en los consumos efectuados como prorrateados.

Las entidades que precisan gestionar sus obras de una forma más profunda (contratistas, subcontratistas, constructores, etc.) cuentan con la solución PRIMAVERA CONSTRUCTION, la cual ha sido reforzada en la v7 con nuevos módulos y funcionalidades, así como con una mayor integración con las áreas administrativa y logística.

## El conocimiento del cliente como mecanismo de fidelización



**Todas las empresas, independientemente de su dimensión, reconocen el valor que el cliente tiene para su negocio.**

Incluso antes de existir cualquier relación comercial con un cliente potencial, es cada vez más necesaria la identificación y recogida de información acerca del mismo. Esta necesidad creciente orientada y enfocada hacia el cliente es una exigencia de la economía competitiva en la que vivimos. Por este motivo, es imprescindible que la empresa disponga de herramientas que le permitan gestionar la información de sus clientes y de otras entidades con las que se relaciona, con el fin de

responder eficazmente a sus necesidades. De hecho, la gestión del conocimiento de los clientes es, cada vez más, una prioridad para las organizaciones y un eficaz mecanismo de fidelización. Mejorar la relación con el cliente, conocerlo mejor, saber cuándo y cómo se debe invertir en esta relación o retirar los beneficios y cómo conseguir adecuar los productos y servicios a un determinado cliente, son elementos indispensables para el éxito de las empresas y, por tanto, los motivos por los cuales las empresas apuestan cada vez más por este tipo de herramientas.

Con la incorporación del CRM/ERM en la tecnología PRIMAVERA, el ERP pasa a incluir una solución totalmente integrada que permite gestionar de forma eficaz todas las tareas

relacionadas con los clientes, proveedores, etc. El CRM PRIMAVERA está presente en toda la solución, sacando partido a la información disponible en los diferentes módulos y permitiendo agilizar las operaciones de la empresa (registro de actividad, gestión de oportunidades de venta, cobros, contactos, etc.). Las operaciones relacionadas con el CRM se encuentran presentes en todas las áreas del ERP donde tenga sentido la existencia de una operación de esta índole. Como ejemplo, el menú de contexto del CRM en la ventana de fichas de clientes donde aparecen operaciones como: consultar lista de contactos del cliente, consultar actividades pendientes, consultar histórico de actividades, crear una actividad o un contacto, gestionar las oportunidades de venta, consultar el pipeline del cliente, entre otras.

Todos los contactos efectuados mediante cualquier medio, las propuestas emitidas y la información comercial (crédito, volumen de ventas, valores pendientes, entre otras), son ejemplos de la información que podrá visualizar de forma centralizada en la ficha de clientes v7. Pero PRIMAVERA CRM no se queda aquí, la calificación de las oportunidades de venta le permite conocer, por ejemplo, las razones por las que aumentaron sus ventas en determinado tipo de productos de determinada familia. De esta forma, podrá replicar la estrategia a otros productos. Al contrario también es posible; es decir, podrá saber los motivos de la disminución de las ventas de determinados artículos o familias e incluso relacionar esta información con una clasificación de clientes. El dinamismo y la optimización de los esfuerzos del marketing, el aumento o la retención de clientes, la disminución de los tiempos de respuesta y la correspondiente eficacia/eficiencia, son objetivos que podrán ser alcanzados mediante PRIMAVERA CRM.

Con esta herramienta podrá, incluso, registrar actividades que otros usuarios deberán dar continuidad, creando un workflow de actividades en la organización. Para establecer

un ciclo de actividades predefinidas, por ejemplo, una visita mensual a un determinado cliente, es posible crear una actividad regular definiendo criterios de repetición. Todo esto a través de un proceso simple y automatizado.

Cuando una propuesta es aceptada, en apenas dos pasos y con una total fluidez con el proceso logístico, la propuesta podrá convertirse en pedido y el cliente potencial en cliente efectivo.

#### —Gestión de Entidades Externas

Es posible registrar cualquier tipo de entidad que no se encuentre en el ámbito del ERP como por ejemplo, competencia, clientes potenciales o cualquier otra entidad con la cual la empresa tenga algún tipo de contacto no comercial y pretenda registrar informaciones asociadas a la misma;

#### —Gestión de Contactos

Nos ofrece la posibilidad de registrar contactos de cualquier tipo a entidades internas o externas. Estos registros pueden integrarse con Microsoft Outlook;

#### —Registro de Actividades

Una actividad puede ser el envío de un mensaje de correo electrónico, una reunión, una llamada de teléfono, un

cobro, en definitiva, se trata de un proceso de relación con un contacto o una entidad. Las actividades son gestionadas de forma centralizada en la organización, independientemente de su origen. Las actividades pueden estar asociadas a contactos, empresas, campañas de marketing y oportunidades de venta, entre otros. Estas actividades pueden ser cíclicas (por ej. con el cliente X, los días 5 de cada mes) y pueden ser transferidas entre usuarios y estar sincronizadas con Outlook;

Dentro del concepto de actividades está incluido un tipo especial, las Actividades de Cobro, totalmente integradas con Tesorería. Estas actividades pueden dar comienzo a partir de alertas de cobros, respetando tanto el calendario como el contacto, definidos en la ficha del cliente. Además de estos datos, es posible asociar a estas actividades especiales los documentos pendientes de cobro. Al actualizar los datos y los importes previstos de recibir acordados con el cliente en la realización de una actividad de este tipo, la tesorería previsional es actualizada automáticamente. Además, en el extracto de movimientos pendientes figura el histórico de actividades de cobro realizadas sobre cada uno de los listados pendientes.

#### —Gestión de Oportunidades de Venta

Mediante esta funcionalidad, es posible gestionar los procesos de negociación. Cada Oportunidad de Venta de software está asociada a un ciclo de negociación (p. ej. el ciclo de negociación de venta de software es potencialmente diferente al de la venta de hardware) que va cambiando de estado (configurables) y que define una oportunidad potencial. A las oportunidades de venta se pueden asociar datos de competencia, contactos, actividades, empresas, etc., así como a documentos internos con un detalle de propuesta (artículos, servicios y/o productos). Es a través de este documento interno por el que son generados los documentos de venta (p. ej. pedido de cliente) con el fin de concluir con éxito una determinada oportunidad de venta.

Existen mecanismos de análisis de la ejecución de oportunidades de venta, del estado de los ciclos de negociación y de las oportunidades en cartera (p. ej. Pipeline).

#### —Integración con Microsoft Outlook

Las actividades (singulares y cíclicas) y los contactos pueden integrarse con Outlook. Esta integración hace que las actividades aparezcan de forma automática en la agenda del usuario.



● ÁREA FINANCIERA

## Fluidez de procesos y cobertura total de las exigencias fiscales y legales

### El área financiera es el núcleo central de cualquier sistema integrado de gestión.

Comenzando por el módulo de Tesorería, emitir todo tipo de documentos de cobros y pagos, avisos e informes de vencimientos, efectuar previsiones bancarias, emitir ficheros de remesas normalizados, conciliar cuentas bancarias de forma tanto manual como automática, calcular intereses, emitir cheques, etc., son sólo algunas de las numerosas funcionalidades disponibles, totalmente integradas con la contabilidad y con los módulos funcionales del ERP.

Por otro lado, el módulo de Contabilidad permite organizar la contabilidad general, presupuestaria, analítica y de costes de cualquier tipo de empresa. Mediante el módulo de Declaraciones Fiscales, son facilitados los informes fiscales o de otra naturaleza que deben ser entregados por las empresas a las entidades oficiales. El Add-in Financiero permite integrar información contable, existente en

las bases de datos de la Contabilidad PRIMAVERA, directamente en Excel, aprovechando el potencial de la hoja de cálculo.

Estos módulos se caracterizan por una amplia cobertura fiscal y legal, así como por una total flexibilidad de definición y procedimientos. La generación de modelos oficiales está incluida en gran parte de los módulos susceptibles de ser emitidos en dichos formatos.

El soporte integral a las Normas Internacionales de Contabilidad es un ejemplo de lo que PRIMAVERA BSS viene haciendo hace ya varios años: Las soluciones deben estar siempre muy próximas a las cuestiones fiscales y legales. La orientación actual es que todas las empresas se verán obligadas en un futuro a adoptar las NIC'S.

Sobre los mercados internacionales y las empresas multinacionales, PRIMAVERA Executive da soporte, en una única plataforma, a todas las problemáticas asociadas a la gestión de múltiples monedas que tengan fluctuación cambiaria, respondiendo a las empresas con necesidades específicas a este nivel, tales como: empresas cotizadas en bolsa, filiales de multinacionales o de empresas

cotizadas, empresas con operaciones en el extranjero, que tengan necesidades de reporte a su casa matriz, o en empresas con necesidades de gestión más sofisticadas.

Teniendo en cuenta que los planes pueden ser diferentes entre los ejercicios, es posible también definir las cuentas de los ajustes y varias claves de reparto por ejercicio, permitiendo realizar cambios a nivel de plan de cuentas, contabilidad analítica, centro de coste, entre otras, de ejercicio a ejercicio.

#### TESORERÍA

Los módulos de cobros y pagos soportan las operaciones más complejas sobre cuentas corrientes con terceros y gestión de efectos. La automatización de las liquidaciones, donde destacan los pagos en lote y su integración con la gestión de caja y bancos, son fundamentales para la correcta gestión de la disponibilidad y responsabilidad de la empresa. La tesorería permite hacer un tratamiento total y automático de todo tipo de documentos bancarios. Con ayuda de potentes calculadoras financieras y la conciliación bancaria, podemos controlar el estado financiero de la empresa. El tratamiento de las cuentas

corrientes permite que cualquier tipo de cobro y/o pago que una empresa u organismo tenga que realizar a cualquier tipo de entidad sea efectuado de forma centralizada en este módulo. De esta forma, se crea un Centro Financiero en el ERP donde es posible realizar operaciones sobre cualquier entidad, ya sea cliente, proveedor, empleado, entidad pública o Estado, entre otras.

Por otro lado, es posible relacionar diversas entidades entre si de forma que efectuar un extracto consolidado de cuentas entre dos entidades relacionadas, de naturaleza igual o inversa, sea un proceso extremadamente simple. Acceder a informaciones habitualmente complejas como listar los valores de dos o varias entidades asociadas y de forma agrupada por antigüedad de saldo, en PRIMAVERA EXECUTIVE es un proceso fácil.

El elevado nivel de integración de los módulos, así como el incremento de su facilidad de uso, permite una reducción efectiva de costes, potenciando las mejoras y actualización constante de la información financiera y evitando la introducción duplicada de información.


 ● ÁREA FINANCIERA

La gestión de cobros y gestión automatizada de límites de crédito (en tiempo y/o valor) completa el ciclo financiero-comercial, ofreciendo un importante apoyo a los responsables de la gestión financiera de los clientes.

La emisión de todo tipo de documentos de cobro y pago, avisos e informes de lanzamiento, realización de provisiones bancarias, emisión de ficheros tipo, conciliación de cuentas bancarias, cálculo de intereses, emisión de

cheques y talones de depósito, son sólo algunas de las numerosas funcionalidades disponibles en este módulo, totalmente integrado con la contabilidad y con los módulos operativos de compras y ventas. La información de las ventas, compras, pedidos de clientes, pedidos a proveedores, cobros, pagos, operaciones bancarias, contabilidad, disponibilidad y compromisos se integran en un módulo de tesorería, a través del cual el responsable administrativo y financiero puede programar sus

compromisos en el periodo deseado. Toda esta información, totalmente centralizada, podrá ser objeto de análisis previsional de tesorería de forma que, por ejemplo, sea posible anticipar en un determinado período las responsabilidades financieras.

#### —Pagos y Cobros

Permite realizar múltiples tipos de efectos, con diferentes estados asociados a los mismos. En relación al área de cobros y pagos es posible realizar diversos tipos de operaciones como liquidaciones

(parciales, con valores en exceso, con descuentos, regularización de IVA), liquidaciones con letras, transferencias de cuenta/estado, conciliaciones de cuentas, actualización directa de movimientos pendientes (p. ej. anticipos), operaciones en lote, permitiendo efectuar, de una sola vez, pagos a proveedores o transferencias de cuenta/estado (aprobaciones, p. ej.) para un gran número de movimientos. La gestión del límite de crédito está de forma totalmente integrada en los

diferentes módulos logísticos. La descripción de entidades asociadas permite una visión de grupo de empresas a nivel de movimientos financieros. Los pagos pueden ser efectuados a través de fichero magnético (norma 34), independientemente de tratarse de movimientos de gestión comercial o de recursos humanos. De igual forma, el mecanismo de Pagos y Cobros permite realizar la gestión de remesas bancarias, la cual es totalmente configurable y soporta las normas 19, 32 y 58 de AEB.

#### —Gestión de Bancos y Caja

Este área ofrece la posibilidad de definir múltiples tipos de cuentas: cuentas de caja, cuentas corrientes, cuentas de crédito, líneas de descuento, depósitos, etc. De igual forma, permite realizar todo tipo de operaciones como conciliaciones bancarias o transferencias entre cuentas, entre otras. Además de las operaciones descritas, el área de bancos y caja permite configurar la impresión de cheques, ejecutar operaciones periódicas de tesorería permitiendo automatizar los movimientos, efectuar transferencias de cheques y gestión de pagarés, operar con datos integrados de otros módulos (p. ej. pagos de recursos humanos). Asimismo, dispone de calculadoras y simuladores de cálculo financiero común como diarios de caja, ofreciendo informes y diarios por tipo de movimiento.

#### —Efectos

Este área permite operar con diferentes tipos de efectos, principalmente letras, recibos y pagarés, lo que facilita la gestión de las operaciones asociadas (endosos, descuentos, liquidaciones). La transición de estados en los que puede encontrarse un efecto permite ser analizada a través del

mecanismo de trazabilidad. En caso de existir recargos, la aplicación permite la imputación al cliente de forma automática. Todo un conjunto de calculadoras de apoyo para el usuario como soporte para este tipo de operaciones.

#### —Gestión de Tesorería Previsional

La tesorería previsional es efectuada a través de un plan totalmente configurable denominado Plan Previsional de Tesorería. La información contenida en este plan proviene de múltiples áreas como ventas, compras, cartera, pedidos, operaciones periódicas, bancos y contabilidad, siendo también configurable esta integración de datos. Como complemento a los datos derivados de las diferentes áreas del ERP, es posible efectuar movimientos manuales. Gracias a esto, la Tesorería Previsional permite realizar análisis desde diferentes perspectivas (anual, semestral, mensual, diaria, etc.). La posibilidad que ofrece este área para crear y operar con diversos planes previsionales permite la creación de múltiples escenarios.

#### —Gestión de Cobros

El éxito de la gestión de cobros depende, en cierto modo, de la

organización y la eficiencia de la misma. De hecho, las empresas u organismos con un gran número de clientes y con procesos de cobro complejos tienen a su disposición un módulo especialmente diseñado para optimizar la gestión de cobros. Para ello, es posible definir un calendario de cobro de cada cliente, el contacto preferido para los cobros, así como criterios de alerta (valor mínimo, antigüedad pendiente), actividades y avisos de vencimiento. Este apoyo a las actividades de cobro permite gestionar actividades (en el CRM/ERM) orientadas a los documentos en proceso de cobro, adjuntar documentos, comentarios y registrar cualquier dato referente a las gestiones de cobro realizadas.

Toda la información relativa a las tareas de cobro y las respectivas modificaciones a las fechas previstas de tesorería quedan registradas en un histórico asociado a cada documento pendiente de cobro. La tesorería previsional se realiza a partir de los datos que provienen de las operaciones de cobro.

#### CONTABILIDAD

Este módulo central del ERP PRIMAVERA se caracteriza por su

## ● ÁREA FINANCIERA

enorme flexibilidad, automatización y simplicidad de utilización. La recogida de datos, automatizada a partir de los diferentes módulos operacionales, garantiza que la información crucial del negocio esté inmediatamente disponible para los diferentes destinatarios, ya sea el gestor, el responsable financiero, el contable o un administrativo.

El módulo de contabilidad facilita mecanismos altamente productivos para la introducción de documentos, gestión de IVA y liquidaciones, cubriendo todas las necesidades legales y fiscales. Declaraciones anuales y anexos, balances económico-financieros periódicos y de cierre de ejercicio, informes de flujo de caja y funciones, son sólo algunas de las funcionalidades del producto. Además de un considerable número de informes de gestión, control presupuestario y costes, tiene disponibles potentes herramientas que permiten al usuario crear y personalizar sus propios informes de análisis.

En lo referente al tratamiento legal y fiscal, la cobertura total, así como la garantía de rapidez y eficacia como respuesta a cualquier alteración legal y fiscal promovida por el

Estado, es fruto del “saber hacer” que PRIMAVERA posee en los mercados en los que actúa. Todas las declaraciones fiscales se encuentran centralizadas en el área de Declaraciones Fiscales, garantizando agilidad en el cálculo y procesamiento de los valores de los diferentes informes.

Asimismo, responde a las necesidades de empresas cuyo año fiscal es diferente del año natural, así como a las necesidades de filiales de grupos multinacionales, una vez que permite mostrar la contabilidad en cualquier moneda y con planes de cuenta alternativos. La posibilidad de alterar en cada ejercicio los planes (planes contables, de flujos de caja, de centros de coste, etc.) aporta una gran flexibilidad a la solución, permitiendo el cumplimiento de las directivas internacionales más exigentes.

Gracias a los documentos legales y de gestión disponibles en contabilidad o a través del Add-In Financiero para Excel, podrá crear de una forma fácil y flexible informes de gestión dinámicos, optimizando la integración con Microsoft Office.

### —Introducción de Movimientos

La introducción de movimientos está orientada al documento, partiendo

de la contabilidad financiera o de la analítica, y está guiada con asientos predefinidos por tipo de documento o modelos de asiento. El cálculo y procesamiento de los impuestos de IVA son realizados de forma totalmente automatizada, así como las distribuciones de la contabilidad financiera hacia la analítica que se realiza automáticamente.

Asociando claves de distribución a las cuentas a imputar, el usuario puede predefinir la distribución de valores para centros de coste y funciones. Asimismo, la contabilidad posee un sistema de validación de las distribuciones configuradas (IVA, Centros de Coste, Funciones y Analítica) de forma que garantiza la solidez de las mismas.

En relación al registro de movimientos, las retenciones de origen son además gestionadas de forma asistida, así como la liquidación de movimientos pendientes, la integración de adquisiciones y enajenaciones con el módulo de Inmovilizado. En cuanto al tratamiento de diferentes monedas y sus respectivas fluctuaciones, el módulo de Contabilidad permite el registro de toda la información contable, movimientos y presupuestos,

identificando la fecha y diferencias de cambio. Es, por esto, por lo que es posible realizar cualquier consulta contable, teniendo en cuenta tanto el histórico como el valor actual.

### —Centros de Coste

Los Centros de Coste son definidos en un plano jerárquico, pudiendo crear Claves de Distribución predefinidas. Las cuentas de movimiento pueden tener asociados centros de coste únicos o claves de distribución para múltiples centros con el fin de facilitar la introducción de movimientos. Tal y como hemos mencionado anteriormente, estos valores pueden ser alterados por el usuario en el momento en que son introducidos los documentos. Asimismo, es posible realizar análisis resumidos o detallados como Balances de Centros de Coste.

### —Contabilidad Presupuestaria

La v7 ofrece un mecanismo de formulación del presupuesto a diversos niveles: sobre las cuentas de la contabilidad financiera, analítica o por centros de coste. Es posible crear un número ilimitado de presupuestos por ejercicio para centros de coste. La asignación de los valores presupuestados es realizada teniendo en cuenta



diversos criterios: mes a mes, distribución automática de un valor por los doce meses, formulación del presupuesto en función de los valores del año anterior, etc. Asimismo, se realiza de forma automática la distribución del presupuesto para las cuentas de la contabilidad analítica y por centros de coste. En relación a los presupuestos, es posible realizar todo un conjunto de análisis presupuestarios de desviaciones mensuales, trimestrales y anuales.

**—Movimientos diferidos**

Pueden ser realizados a través de la integración de documentos en la contabilidad desde los módulos de Ventas, Compras, Inventario, Tesorería, Recursos Humanos y Equipamientos y Activos.

Empleando, por ejemplo, la integración desde el área de Equipamientos y Activos, es posible integrar los siguientes movimientos: amortizaciones, revalorizaciones, enajenaciones y bajas.

**—Consolidación de Cuentas**

Está dirigido a grupos de empresas que requieren consolidar su información contable. El módulo de Consolidación de Cuentas permite consolidar todas las demostraciones económico-financieras de las empresas participadas. Al efectuar las consolidaciones a nivel de contabilidad financiera y analítica, en una lógica de consolidación anual o mensual, este módulo no sólo permite tratar todas las exigencias legales sino que simultáneamente es

una herramienta de análisis y gestión, gracias a que todos los informes de gestión pueden reflejar la consolidación de las diferentes empresas involucradas.

En la consolidación de cuentas es posible definir los métodos de consolidación y configuración de las cuentas recíprocas entre empresas. Este módulo totalmente parametrizable nos permite la consolidación de saldos, movimientos inter-compañía, consultas de operaciones de consolidación, emisión de extractos, balances e informes acumulados, extractos por cuenta, por moneda, planes contables alternativos, entre otros. Es posible consolidar todos los balances de resultados económico-financieros de las empresas o filiales de una corporación.

**—Análisis Legales y de Gestión**

Balance de situación (normal y abreviado).  
Cuenta de pérdidas y ganancias (normal y abreviada).  
Cuenta de pérdidas y ganancias (analítica).  
Memoria (normal y abreviada).  
Cuadro de financiación.  
Simulación de resultados.  
Análisis de ratios.  
Balance comparado.

● ÁREA FINANCIERA



Cuenta de resultados comparativa.  
Compras y gastos.  
Ventas e ingresos.  
Informe de gestión.  
Análisis presupuestario.  
Análisis de centros de coste.  
Análisis por funciones.

— **Otras consultas operacionales**

Extractos contables;  
Balance de Sumas y Saldos;  
Acumulados contables.

**DECLARACIONES FISCALES**

El área de Declaraciones Fiscales

tiene como principal objetivo la organización y centralización de todos los aspectos relacionados con los informes oficiales y las declaraciones fiscales de IVA, IRPF e Impuesto de Sociedades.

En este área, se encuentran debidamente organizados todos los modelos oficiales, donde es posible generar sus respectivos formatos magnéticos mediante el módulo de impresión de la AEAT.

—Declaraciones del IVA:  
Grandes Empresas - Declaración

mensual (Modelo 320); Operaciones con terceras personas - Declaración anual (Modelo 347); Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias (Modelo 349); Declaración resumen anual IVA - Grandes empresas (Modelo 392); Régimen General - Declaración Trimestral (Modelo 300); Declaración resumen anual IVA (Modelo 390).

—Declaraciones del Impuesto de Sociedades:  
Declaración-liquidación del Impuesto sobre Sociedades (Modelo 200);

Declaración-liquidación simplificada del Impuesto sobre Sociedades (Modelo 201); Pago fraccionado, Régimen General (Modelo 202); Pago fraccionado, Grandes Empresas (Modelo 218).

—Declaraciones del IRPF:  
Rendimientos del trabajo, de actividades profesionales (Modelo 110); Rendimientos del trabajo, de actividades profesionales. Grandes Empresas (Modelo 111); Rentas o rendimientos procedentes del arrendamiento (Modelo 115);



Rendimientos procedentes del arrendamiento de inmuebles urbanos. Resumen anual (Modelo 180); Rendimientos del trabajo de determinadas actividades económicas. Resumen anual (Modelo 190).

—Declaraciones del área de Recursos Humanos:  
Entre los informes oficiales, también pueden encontrarse el Boletín de Cotización a la Seguridad Social (Modelos TC1 y TC2), presentación mediante el sistema RED, generación de comunicaciones de incapacidad

temporal y certificado de retenciones del IRPF.

#### **ADD-IN FINANCIERO**

Aprovechando el potencial de la hoja de cálculo Excel los usuarios pueden, a través del Add-In Financiero, construir informes con información contable siempre actualizada on-line de forma muy sencilla. Los informes pueden ser reutilizados entre diferentes periodos de análisis y empresas. Esta es una herramienta de gran productividad para quienes tienen la necesidad de elaborar información contable.

Más de 30 informes, debidamente configurados en Excel, son facilitados a los usuarios, pudiendo ser utilizados de forma inmediata por todas las empresas y servir de base para la creación de informes personalizados.

En la v7, el Add-In Financiero facilita cerca de 50 fórmulas financieras que permiten acceder a todo tipo de información financiera teniendo en cuenta las nuevas vertientes, principalmente la consulta de valores de cambio de moneda (valores en la moneda del movimiento), valores de la moneda base o alternativa teniendo en cuenta el histórico, y la obtención de

datos sobre diversos presupuestos de centros de coste, entre otros.

Ejemplo de informes que acompañan al Add-in Financiero:

- Análisis económico-financiero anual:  
Compras y Gastos; Ventas e Ingresos; Cuenta de Resultados; Balance y Balances Comparativos; Cuenta de Resultados Comparativos; Índices diversos.
- Análisis económico-financiero mensual:  
Compras y Gastos; Ventas e Ingresos; Informe de Resultados Mensual y Acumulados; Informe de Resultados Analíticos; Cuenta de Resultados; Balance.
- Cuentas Anuales:  
Balance; Balance Abreviado; Cuenta de Resultados; Cuenta de Resultados Abreviada, Cuenta de Resultados Analítica.

## EQUIPAMIENTOS Y ACTIVOS

# Control total del ciclo de vida de los bienes de la empresa

Además de la emisión de todos los informes legales de amortizaciones, revalorizaciones, plus/minus valías y productos financieros, el módulo de Equipamientos y Activos trata todo el ciclo de vida de los bienes de inmovilizado de una empresa. Registro de adquisiciones, cálculo de amortizaciones y revalorizaciones, registro de reparaciones, enajenaciones y bajas, hacen de este módulo una excelente herramienta para cualquier tipo de empresa, independientemente de su dimensión.

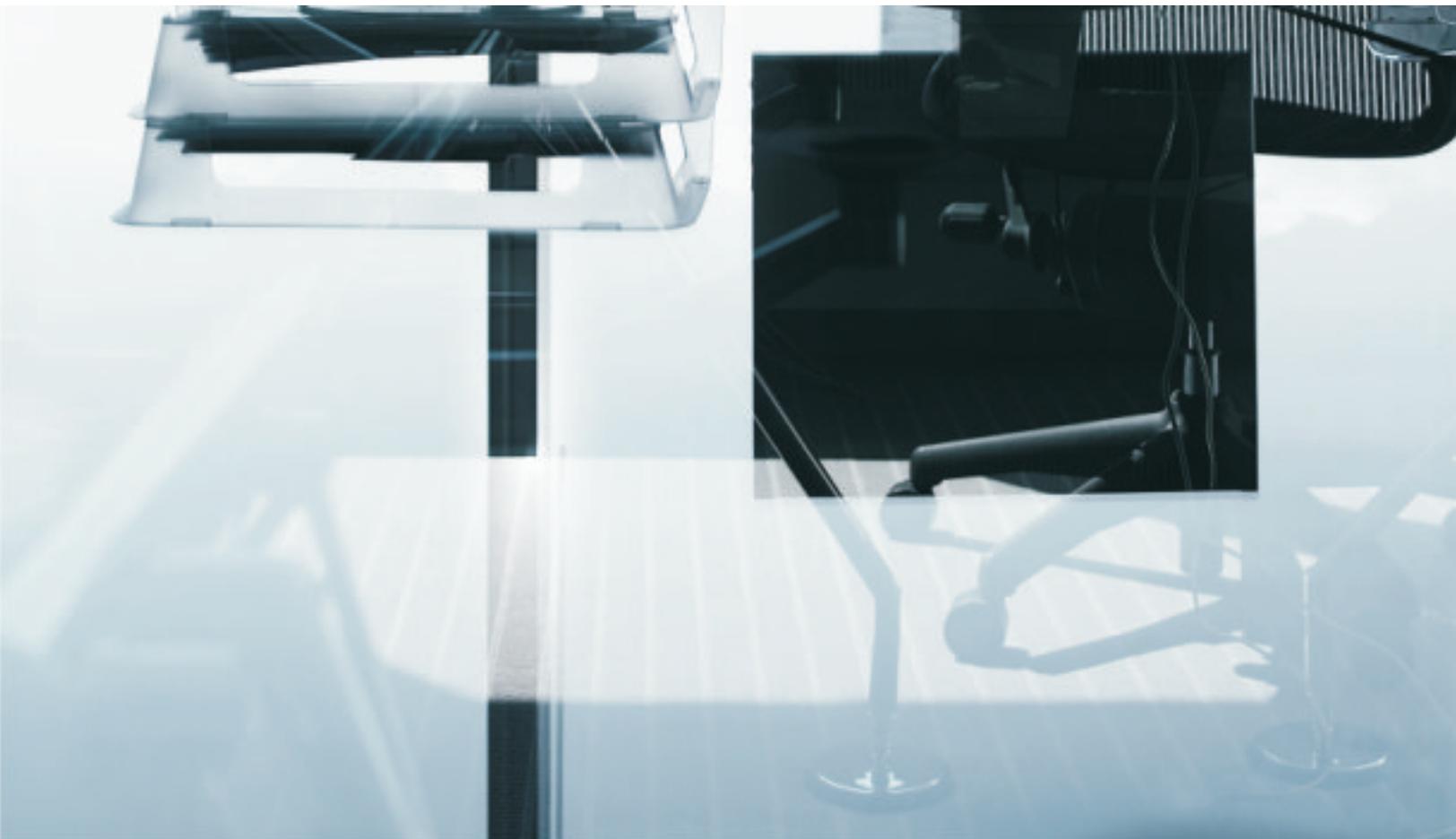
Caracterizado por una gran flexibilidad de criterios de amortización y/o revalorización, este módulo permite generar movimientos mensuales o anuales, cuya imputación a la contabilidad puede ser efectuada por centros de coste y/o establecimiento. La posibilidad de realizar simulaciones de amortización garantiza que el gestor disponga de la información necesaria para la toma de decisiones estratégicas de inversión. Conceptos avanzados como el tratamiento de impuestos y la emisión de los informes correspondientes, el soporte a las justificaciones legales integradas con criterios de procesamiento de amortizaciones, la creación de

documentos de siniestros que posibilitan dar la baja de un bien asociando el cobro de un valor del seguro, la gestión de bienes de valor reducido, amortizaciones con valores fijos, entre otros, confirman la elevada integración de este área del ERP.

Con el concepto de Plan de Depreciación, es posible crear múltiples escenarios contables para la gestión de los activos, además del tratamiento contable y fiscal oficial. Los valores de adquisición, enajenaciones y bajas, amortizaciones y revalorizaciones, consultas y exploraciones, así como la integración en la contabilidad general o analítica, son operaciones

realizadas de forma diferenciada en el plan de depreciación. Podemos resaltar tres características como las más importantes de los planes de depreciación. La primera reside en que los planes de depreciación tienen la posibilidad de ser definidos en cualquier moneda, permitiendo tener otros planes de depreciación siguiendo las reglas de contabilidad de otros países y expresados en la moneda oficial de los mismos. La segunda hace referencia a la posibilidad de aplicar el plan de depreciación a todos o parte del activo, lo que permite, por ejemplo, gestionar el activo asociado a un determinado proyecto. Por último, destacar que los criterios de

amortización asociados a un plan de depreciación pueden ser definidos por ejercicio, haciendo que estos criterios sean aplicados a los nuevos bienes o se apliquen automáticamente a todos los bienes asociados a ese plan de depreciación, lo que supone una excelente automatización en la definición de las políticas de activos. Los Planes de Depreciación permiten dar respuesta a las necesidades de las empresas que tienen sus propias políticas de gestión de activos o, por ejemplo, la contabilidad de los activos según las reglas de otro país. El área de Equipamientos y Activos v7 está preparada para dar soporte a las operaciones contables sobre los activos de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Los criterios de amortización de un bien, principalmente el método y la tasa de amortización, pueden sufrir modificaciones en cada ejercicio económico. El concepto de tipo de bien hace posible su clasificación a un nivel superior diferente a la clasificación fiscal, facilitando la



ejecución de políticas particulares de gestión de activos y de determinadas operaciones para tipos de bienes, aconsejadas en las NIC's. El procesamiento efectivo de las revalorizaciones legales (o libres) o incluso su simulación, puede ser efectuado según múltiples criterios.

En este ámbito, y en relación a la gestión operacional, más allá del registro y mantenimiento de todos los tipos de activos y equipos de la organización (ya sean propios, cedidos o alquilados) permite, de forma complementaria, efectuar la gestión de la localización física (diferenciando los conceptos de localización física y localización para efectos de imputación de costes), orgánica y la atribución de usuarios (responsables, habituales y otros) a los equipos y el respectivo seguimiento histórico de estas entidades.

Los diferentes equipos son agrupados por familias mediante un mecanismo de clasificación e identificación

jerárquica de equipamientos basado en el concepto de herencia. Así, cada equipo es descrito por una serie de características configurables, comunes a todos los de su nivel jerárquico, y por otras características particulares. Incluso es posible efectuar búsquedas condicionales por cualquier característica.

Cualquier clasificación de los equipos, independientemente de la perspectiva óptica (orgánica, física o de caracterización), es configurable en términos de estructura jerárquica, sin restricciones o limitación de niveles. De forma paralela, contiene un mecanismo que permite efectuar copia de equipos y sus datos relacionados.

La variedad de informes, consultas y estadísticas de gestión disponibles teniendo en cuenta varios criterios de análisis, facilita al gestor la información necesaria para la correcta evaluación del patrimonio de la organización, permitiéndole de forma simultánea evaluar el nivel de

inversión y/o des-inversión anual, los costes de mantenimiento, las revalorizaciones efectuadas, la situación de los seguros asociados al patrimonio o efectuar estadísticas sobre los bienes inventariados, entre otros. Planes y calculadoras financieras apoyan al gestor sobre las mejores opciones de inversión. Existen, además, alertas automáticas y parametrizables que hacen posible la monitorización permanente de los equipos del parque, concretamente en lo que respecta a las opciones de compra de equipos relacionados con contratos de leasing, finalización del plazo legal de reinversión de plusvalías, vencimiento de seguros, etc. Fusionando un amplio conjunto de consultas, informes y estadísticas de gestión, a un flexible sistema de alertas y una gestión permanente del registro de bienes de inmovilizado, el gestor puede evaluar en cada momento el patrimonio de la empresa, así como tomar opciones de inversión o des inversión debidamente consolidadas y apoyadas en poderosas calculadoras financieras.

● RECURSOS HUMANOS

## Gestión y valorización del capital humano de la empresa

**El módulo de Recursos Humanos del ERP PRIMAVERA es una importante herramienta de gestión y evaluación de los recursos humanos de las organizaciones.**

El módulo de Recursos Humanos PRIMAVERA gestiona de forma exhaustiva todos los tipos de remuneraciones y honorarios que una empresa necesita ofrecer a sus empleados. Está basado en un conjunto de funcionalidades, entre las cuales se pueden destacar: el cálculo de salarios, gestión contractual, gestión del historial, gestión vacacional, gestión de formación, emisión de informes oficiales obligatorios, gestión de gastos, etc. junto a la numerosos informes y estadísticas de gestión que le permitirán efectuar análisis detallado por empleados y departamentos, entre muchas otras.

El cálculo de nóminas se caracteriza por ser totalmente configurable y flexible; el procesamiento de la nómina permite calcular remuneraciones de cualquier

categoría de ingresos. Naturalmente, todos los requisitos y obligaciones legales son tratados por este módulo, principalmente en lo referente a Seguridad Social, Finanzas, IRPF, etc. La flexibilidad del mecanismo de cálculo permite una interacción directa con el editor evitando, de esta forma, la necesidad de realizar cambios mensuales excesivos. La gestión de contratos automatiza todo el proceso contractual en la organización, garantizando el correcto cálculo de indemnizaciones, honorarios, etc. Asimismo, a la finalización de contrato, es posible gestionar todo el proceso de comunicación previo a la caducidad del contrato de trabajo. Otras cuestiones como el cálculo de días de vacaciones adicionales, pagas extras o el cálculo automatizado de retroactivos en los aumentos salariales son totalmente gestionados por la aplicación.

### — Módulo de Estructura Organizacional

El módulo de Estructura Organizacional es esencial para una buena gestión de Recursos Humanos ya que supone un apoyo importante para la gestión de planes de carrera, formación, estadísticas (nº de personas por área) de los departamentos, gestión de

competencias para cargos, entre otras funciones relacionadas con recursos humanos. Gracias a la sencillez con la que son creados los organigramas, es posible generar múltiples vistas (físicas o virtuales) sobre la estructura organizacional de la empresa.

La posibilidad de integración de este módulo con el ERP permite que los importes a pagar a empleados autónomos y otro tipo de pagos como, por ejemplo, a la Seguridad Social, entre otros, puedan ser integrados en las cuentas a pagar para su posterior tratamiento. La integración con contabilidad, el cumplimiento de las obligaciones legales y la gran cantidad de información de gestión disponible, son también puntos fuertes del área de Recursos Humanos del ERP PRIMAVERA.

### — Módulo de Formación

Este módulo del área de Recursos Humanos permite gestionar, a varios niveles, todo el proceso de formación de los empleados, ya sea efectuada interna o externamente.

La identificación de necesidades de formación y la respectiva planificación, el presupuesto, la organización, la ejecución y la evaluación, son sólo algunos de los





ejemplos de las innumerables funcionalidades disponibles. La planificación es realizada a través de planes de formación, a los cuales se asocian tanto cursos como empleados. Posteriormente, y a través de un proceso de workflow, los planes de formación pasarán por determinados estados antes de que sean finalmente ejecutados. Las necesidades de formación pueden ser registradas de forma manual y/o calculadas por la aplicación de forma automática y de acuerdo con los requisitos del cargo ocupado por el empleado. El Presupuesto y la Gestión de costes se realizan en función de cada plan de formación. La formulación de presupuestos puede ir acompañada de los respectivos costes que podrán incluir, por ejemplo, la carga horaria de los empleados, los recursos utilizados y las personas responsables de impartir la formación. En el caso de existir una organización matricial, la aplicación permite que este análisis sea orientado a las diferentes unidades organizativas. El módulo de formación contempla un conjunto de funcionalidades de Apoyo a la Organización a través de la gestión de disponibilidad y reserva de salas, video proyectores u otros recursos. La agenda de los formadores, el

control de asistencia y los exámenes de evaluación, son sólo algunos ejemplos del apoyo logístico que el módulo de formación podrá aportar a todo este proceso. La formación está integrada en el Curriculum Vitae del empleado. Cada curso podrá exigir, como requisito al alumno, un determinado nivel de conocimientos y/o calificaciones. Por otro lado, una vez concluido el curso de formación, los alumnos tendrán automáticamente determinados conocimientos y/o calificaciones adicionales al incluir el curso realizado en su CV. A través del mecanismo de Integración con el cálculo de nóminas, las faltas y remuneraciones asociadas, podrán ser integradas al cálculo de la nómina, lo que permite la automatización de todo este proceso.





● BUSINESS INTELLIGENCE

## La mejor información de apoyo a la toma de decisiones

**Los responsables de las organizaciones, a diferentes niveles, necesitan cada vez más, en tiempo real, no sólo de la información para la gestión normal, sino también de la información procesada y agrupada con los indicadores adecuados que nos sirvan de soporte para la toma de decisiones.**

Actualmente, los sistemas ERP no pueden ser concebidos e implantados sin una fuerte integración a los sistemas de Business Intelligence (BI), en la medida en que son ellos los que permiten a las organizaciones potenciar al máximo la utilización de los ERP.

Resumiendo, podemos describir el significado de BI de la siguiente forma: “los mecanismos que hacen llegar la información concreta, a las personas adecuadas y en la hora exacta”.

En nuestras empresas, tenemos hoy una enorme cantidad de datos, distribuidos por diversos módulos del ERP, CRM, Portales Corporativos, etc., pero “muchos datos” no es necesariamente sinónimo de “información útil”, síntoma que normalmente designamos por Gap Análisis.

Con PRIMAVERA BI, en asociación con Hyperion, pretendemos resolver este asunto, transformando los datos dispersos de los sistemas transaccionales en información de gestión con formatos de fácil lectura, de forma que apoyen y agilicen los procesos de toma de decisión en los diferentes niveles jerárquicos de la organización.

PRIMAVERA BI está destinado a todos los usuarios de la solución PRIMAVERA que necesiten de la información del negocio en el día a día para la toma de decisiones, con la rapidez y niveles de calidad que la economía global y competitiva de nuestros días nos exige. Los directores de ventas y marketing necesitan de las ventas y desviaciones del presupuesto por segmento – producto, familia, zona,

cliente, vendedor, etc.; los directores de recursos humanos necesitan de los índices de asistencia, horas extra, costes del personal, horas de formación, evaluaciones de desempeño, etc.; los directores financieros, de información bancaria, créditos vencidos, previsiones de tesorería; mientras que la dirección de la empresa necesita de cuadros de mando o “Balanced Scorecard” con indicadores de gestión, que sinteticen el rendimiento de la empresa y potencien la toma de acciones correctivas, si fuesen necesarias. Y como éstos, podemos encontrar decenas de ejemplos.

## Competitividad a través de procesos automatizados

El constante desarrollo de las tecnologías de información, como Internet, impone a las organizaciones nuevas formas de actuación e interacción con las comunidades que las rodean, siendo éste el único medio de garantizar una evolución positiva en un mercado de elevada competitividad.

PRIMAVERA Enterprise Portals, es una plataforma de integración de todo tipo de contenidos, incluyendo componentes aplicativos desarrollados por terceros, que permite a cualquier organización gestionar sus procesos de negocio, utilizando Internet como canal de comunicación. Esta comunicación puede establecerse de forma interna a la organización o con las entidades que la rodean, reuniendo en una única plataforma un conjunto de funcionalidades capaces de otorgar un nuevo dinamismo a su organización.

La implantación de nuevos procesos soportados por Internet, que sustituyen los modelos tradicionales de negocio, se reflejan inmediatamente en la optimización de los recursos humanos y materiales y en la calidad de los servicios prestados a los clientes, proveedores y colaboradores, así como en la imagen de modernidad transmitida hacia el exterior.

Tratándose de una plataforma tecnológica de gestión integrada de

contenidos, con información del back-office como PRIMAVERA EXECUTIVE, permite que las empresas extiendan sus sistemas fuera del espacio físico en el que operan. Clientes, proveedores, empleados, Administración Pública, serán algunas de las entidades que se beneficiarán con la entrada de las empresas en la era digital. Internet soportará, a través de PRIMAVERA Enterprise Portals, la extensión de su negocio fuera de los límites físicos de su organización, con la certeza de que los próximos años estarán marcados por la obligatoriedad de la empresa de competir, con nuevas herramientas, en un mercado que ya no conoce fronteras.

Esta total libertad de acceso pasa a estar al alcance de las comunidades a quienes pretenda abrir su sistema de gestión, ya sean clientes, proveedores, empleados o incluso Administración Pública, facilitándoles la información que considere oportuna mediante portales o procesos de comunicación específicos.

La confluencia de todas las comunidades que rodean a las empresas da como resultado una optimización de la comunicación y del flujo de información entre las diferentes entidades.

PRIMAVERA BSS mantiene firme su apuesta de apoyar a sus clientes en la automatización de sus procesos de negocio. Acompañando el lanzamiento de la versión 7 de los Portales Empresariales, PRIMAVERA Enterprise Portals confiere una nueva movilidad a su negocio ya que permite un acceso global a su organización, sin barreras físicas ni temporales, con el fin de ser más eficaces y capaces de competir en mercados globales. Su empleado o cliente podrá consultar la información de su negocio en cualquier punto del mundo y en el momento que desee.

PRIMAVERA Enterprise Portals permite un retorno inmediato de la inversión, específicamente a través de la automatización de la información, reduciendo significativamente los costes de la información suministrada a los

clientes a través de los medios convencionales. Con PRIMAVERA Enterprise Portals esta información pasa a ser facilitada a través de Internet, en un formato de acceso simple y menos costoso, acabando así con los interminables contactos telefónicos, por correo o fax. La creación de procesos uniformes y el fortalecimiento de las relaciones empresariales e interpersonales constituyen otra ventaja directa de la adopción de esta solución. A través de PRIMAVERA Enterprise Portals podrá implementar un conjunto de Portales Corporativos y facilitar a sus colaboradores un conjunto infinito de contenidos y funcionalidades.

Todos estos mecanismos de automatización son sólo algunos de los ejemplos que ayudarán a nuestros clientes a convertirse en empresas más eficientes y capaces de competir en mercados globales.

### GESTIÓN DE CONTENIDOS

A pesar de tener una perfecta conexión con los productos de PRIMAVERA BSS, el producto PRIMAVERA Enterprise Portals no está clasificado como software de gestión, por lo que puede ser utilizado con otras aplicaciones. El hecho de tener como base módulos operativos útiles para cualquier



empresa, hace que sea una plataforma gestora de contenidos diferenciada de otros gestores genéricos existentes. Por contenido se entiende el resultado de la ejecución de un componente (aquellos que se visualiza a través de un browser). La introducción, procesamiento y visualización de contenidos es gestionado a través de un conjunto de componentes disponibles en la plataforma o creados por terceras empresas. Entre los componentes disponibles en PRIMAVERA Enterprise Portals, destacamos la gestión de mensajes, encuestas, notas de prensa, banners, FAQ's, downloads, pedidos internos y forums. Con los componentes de Aprobaciones podrá, por ejemplo, implementar un componente de workflow interdepartamental que permitirá optimizar la respuesta a problemas técnicos y logísticos, a través de la integración de un sistema de pedidos internos, donde los empleados de una organización puedan solicitar la intervención de otros departamentos para solucionar todo tipo de asuntos, ahorrando tiempo y recursos.

#### **DESARROLLO DE COMPONENTES**

Se entiende por componentes las aplicaciones informáticas (programas) que gestionan y presentan los contenidos. La

imaginación es el límite para el desarrollo de componentes. Imagínese un componente que nos ofrezca información meteorológica, o un componente que nos liste los extractos de cuenta de clientes, o que nos permita introducir documentos de contabilidad o, incluso, un componente que nos permita introducir, publicar y visualizar comunicados de prensa o archivar el clipping referente a la empresa, etc. Los componentes pueden ser desarrollados por cualquier persona o entidad que posea conocimientos técnicos de programación. Esta es, de hecho, una de las principales características de PRIMAVERA Enterprise Portals, que ofrece al producto la posibilidad de ser utilizado por cualquier organización, independientemente de la actividad económica que desarrolle.

#### **SITE ADMINISTRATOR**

El Site Administrator es una aplicación Windows con la cual es posible gestionar los permisos de acceso a la información disponible en los portales y definir las características de la organización (comunidades, organizaciones, usuarios, etc.), construir y gestionar portales, poniendo a disposición de los usuarios un conjunto de plantillas que permiten la adaptación de los

portales de acuerdo con la identidad visual de cada organización, construir portales a través del componente Site Builder que se encuentra en el Site Administrator, dando como resultado páginas de presentación dinámicas y flexibles.

#### **INTEGRACIÓN CON EL ERP PRIMAVERA**

Los módulos funcionales son destinados esencialmente a las organizaciones que utilizan el ERP PRIMAVERA ya que ofrecen un conjunto de aplicaciones/componentes que permiten la integración con algunas de las áreas del ERP, principalmente con el área de Logística, Recursos Humanos o Business Intelligence.

La integración con Logística y Tesorería permite a las diferentes entidades: la consulta de los datos del vendedor, consulta de documentos de venta, gestión de pedidos on-line, consulta de comisiones, emisión de estadísticas de ventas, consulta y cambios de los datos del cliente, el análisis de pagos y cobros pendientes y extractos de cuenta o consulta de stocks, entre otros.

Referente a la integración con el área de Recursos Humanos, existen componentes en PRIMAVERA Enterprise Portals que permiten consultar extractos de salarios y emitir recibos, consultar o cambiar

datos en la ficha de personal, emitir la Declaración de Ingresos, efectuar el informe vacacional global de su unidad de negocio, saber "quién es quién" en la empresa y obtener informaciones de contacto, visualizar el organigrama de la empresa, etc. Cualquier modificación de los datos podrá estar sujeta a reglas de aprobación previamente definidas por el usuario.

#### **CATÁLOGO DE ARTÍCULOS**

Este módulo de comercio electrónico nos permite obtener diversos catálogos de artículos de clientes registrados (p. ej. a través de una extranet) de forma que sea posible iniciar un proceso de compra on-line. Este proceso de compra, conceptualmente B2B, ofrece la posibilidad de que intervenga un proceso de aprobación y finalizar con un pedido al área de Ventas del ERP. La gestión del catálogo es efectuada a través del área de Logística del ERP y permite definir criterios como precios, descuentos, artículos destacados, estructura del catálogo, entre otros.

Algunas características:

- Multi-idioma;
- Multi-portal;
- Multi-dispositivo;
- Multi-módulos;
- Multi-comunidades.





