



Impreso por Oscar Trápez Clavero. Prohibida la reproducción.

cibernegocios

TODAS LAS UTILIDADES DE GESTIÓN EMPRESARIAL
 EN LA NUBE QUE MEJORARÁN TU PRODUCTIVIDAD

¿Para qué sirve la nube?

Contabilidad, fiscalidad, almacenamiento de datos, gestión de documentos... Ya puedes usar estos y otros servicios directamente desde Internet (lo que se conoce como 'la nube') sin necesidad de instalar los programas en tu ordenador.



El 63% de las pymes usuarias de servicios *cloud* los recomendarían "sin ningún tipo de dudas" y un 26% lo harían "probablemente". La satisfacción es mayor entre las micropymes: el 67% los aconsejan sin dudar. Son datos de la encuesta realizada a las pymes con presencia web, dentro del informe *Cloud Computing, Retos y Oportunidades*, del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información (ONTSI).

Sencillamente, estos servicios son útiles "y las pymes son las que más beneficio pueden obtener de ello", señala **Jorge Ramírez**, socio fundador de R2 Sistemas. "Hace unos años, los únicos productos que estas empresas contrataban en Internet eran su web y el correo electrónico. Ahora empieza a ser habitual tener también en la nube su programa ERP, la facturación, la gestión documental, las copias de seguridad e incluso las aplicaciones de ofimática", añade.

"En España hay una oferta muy amplia y variada de servicios de tecnología en la nube, cada vez mayor y mejor", afirma **Vera Sánchez**, directora general de la asociación Eurocloud España. Según **Álvaro Ramis**, director general de Tugestionline (Grupo BBVA), el mercado "está creciendo en do-

ble dígito a pesar de la crisis y en 2020 las soluciones para pymes y autónomos alcanzarán un 10% de dicho mercado".

A MEDIDA DE LA PYME

Las soluciones en la nube son mucho más económicas que el *software* licenciado. Esto permite a las pymes utilizar aplicaciones que de otra forma no serían rentables. El ahorro viene de:

Pago por uso. Por número de usuarios y por la utilización que hacen del servicio.

Sin inversión inicial. "Comprar una licencia de *software* equivale a comprarse un coche: además de pagarla, tienes que adquirir y mantener servidores, sistemas operativos, copias de seguridad, nuevas versiones... Contratar *software* en la nube equivale a sacarse el abono de transportes: pagas una cuota y el fabricante pone a tu disposición su infraestructura y un servicio todo incluido", explica Ramírez.

Sin costes fijos. "El empresario no necesita tener sus propios sistemas, lo que permite reducir gastos de mantenimiento, espacio, luz, etcétera", destaca la directora de Eurocloud España.

Riesgo bajo. "Si un servicio en

la nube no resulta útil, es fácil dejarlo, ya que no hay inversión (o es mínima). Y hay proveedores que ofrecen pruebas gratuitas", añade Vera Sánchez.

Además de reducir costes, los servicios *cloud* pueden suponer una ventaja competitiva:

Mejor disponibilidad.

"Los datos están siempre disponibles cuando y donde se necesiten para tomar decisiones, lo que supone un aumento de productividad para autónomos y empresarios", afirma **Fermín Palacios**, director de Experiencia de Cliente de Arsys.

Flexibles y escalables. "El uso del servicio se puede ampliar o dis-

Los servicios en la nube permiten reducir los gastos de mantenimiento, espacio, luz...



EXAMINA AL PROVEEDOR

Para Álvaro Ramis (Tugestionline), es fundamental "comprobar quién está detrás del servicio, para saber si tiene recorrido y si la información de tu empresa está en buenas manos". Estas son algunas formas de comprobarlo.

CERTIFICADOS:

"La certificación en normas de calidad garantiza que auditores independientes revisan los procedimientos internos periódicamente", destaca Ramírez.

ESPAÑOL:

Fermin Palacios recomienda elegir a proveedores "que almacenen los datos en España, lo que garantiza el cumplimiento de las normativas de protección de datos".

RECURSOS:

Comprueba "si tiene su propia infraestructura y tecnología, su solvencia empresarial, su experiencia y si hay servicio de atención al cliente", apunta Palacios.

CONTRATO:

Atención al contrato de nivel de servicio (SLA). "Deben estar claras las responsabilidades tanto del proveedor como del cliente: saber quién se encarga de las copias de

seguridad, perfiles operativos, interlocutores, protocolos de actuación y comunicación y mantenimientos", advierte Vera Sánchez. Jorge Ramírez también recomienda fijarse en las cláusulas de rescisión y en que existan "penalizaciones en caso de no disponibilidad o bajo rendimiento".

SALIDA:

Desde Eurocloud aconsejan tener un plan de contingencia ante posibles problemas y uno de salida para cambiar de proveedor. Antes de firmar, pregunta:

- ☐ ¿Qué pasa en caso de fallo? ¿Y si el proveedor cierra, o si es comprado?
- ☐ ¿Se puede migrar la información a otro proveedor fácilmente?
- ☐ ¿Qué información tendré, en qué formato, y en qué plazo, si decido cambiar?
- ☐ ¿Se puede volver a un entorno *no-cloud*?

minuir según las necesidades de la empresa", sin miedo a llenar el servidor en fechas de gran actividad y sin pagar de más en los meses tranquilos, destaca Vera Sánchez.

Estar a la última. Los proveedores mejoran constantemente sus servicios para incorporar las últimas novedades en tecnología, gestión y normativa. "Por ejemplo, cuando cambió el IVA, los usuarios de nuestro *software* de gestión contable y fiscal no tuvieron que actualizar nada: se había realizado ya en la nube", añade el directivo de Tugestionline.

EN EXPANSIÓN

A pesar de estas ventajas, "el 54,9% de las pymes usuarias de TIC no

conoce los servicios en la nube, y el 77,5% de las conocedoras, no los han utilizado nunca", señala la encuesta de ONTSI. La principal barrera es la reticencia de los empresarios a subir información sensible a la nube. Ante estas inquietudes, los proveedores responden que los datos se almacenan, cifrados, en entornos con grandes medidas de seguridad, y que son replicados en distintos servidores para garantizar su persistencia en caso de incidencias técnicas.

En cualquier caso, las empresas dedicadas a estos servicios apuestan por el mercado de las pymes. "La oferta continuará creciendo, en mi opinión, hasta hacer desaparecer la venta de licencias ➡

LOS EXPERTOS DICEN



Álvaro Ramis, director general de Tugestionline (Grupo BSV)

"Lo primero es comprobar, sin compromiso, que la herramienta tiene lo que necesitas"



Vera Sánchez, directora general de Eurocloud España

"En España hay una oferta muy amplia y variada de servicios de tecnología en la nube"



Fermin Palacios, director de Experiencia de Cliente de Arsys

"Es preferible elegir proveedores con infraestructura propia y solvencia empresarial"



Jorge Ramírez, socio fundador de R2 Sistemas

"Las mejores aplicaciones no son webs sino apps clientes como Skype o Dropbox"



Impreso por Oscar Trabazos Clavería. Prohibida su reproducción.

cibernegocios

'SOFTWARE' DE GESTIÓN EMPRESARIAL

ERP y paquetes de gestión completa

UTILIDAD. Tanto los ERP como los CRM "ayudan a gestionar los procesos típicos de negocio y la gestión de clientes y proporcionan la integración de servicios que una pequeña o mediana empresa puede necesitar", señala ONTSI.

PARA QUIÉN. Se pueden adaptar a la pyme configurándose sólo con las herramientas necesarias. Esto abarata el producto, pero "el emprendedor ve los mismos informes estratégicos que el directivo de una gran empresa", asegura Jorge Ramírez.

PRECIO. El ERP para pymes R2 Mando cuesta desde 30€/mes para dos usuarios.

Algunos productos:

» R2 Mando: ERP para pymes. www.r2sistemas.com

» ERP: Gestión de compras y ventas, contabilidad, fiscal, presentación telemática, producción, logística, TPV tiendas, factura electrónica. www.everilion.com

» ERP e-Satellite: Especial para empresas de servicios con movilidad de personal. www.freematica.com

» ERP Sunrise: Gestión financiera, ventas y compras, almacén, RRHH. www.sunrisehs.com

» MyGESTION PYMES: ERP, CRM, contabilidad y tienda online. www.mygestion.com

Gestión contable, fiscal y laboral

UTILIDAD. Permiten llevar al día todas esas gestiones y generar borradores fiscales en cualquier momento. Algunas herramientas incluyen servicio de asesoría. Según Álvaro Ramis, de Tugestionline, el emprendedor necesita "saber en todo momento cuánto va a tener que pagar de impuestos cada trimestre para evitar problemas con el banco. Y el 80% de los emprendedores valora especialmente poder recurrir a un experto".

PARA QUIÉN. Existen soluciones específicas para autónomos y pequeños negocios, pensadas para quienes no tienen conocimientos de contabilidad y fiscalidad.

PRECIO. "Aunque depende del tipo de empresa y negocio, el ahorro puede estar entre un 30% y un 50% sobre otros servicios similares", calcula el directivo de Tugestionline, que ofrece el servicio contable y fiscal para autónomos desde 29€/mes.

Algunos productos:

» Tugestionline: Gestión contable, fiscal y laboral con servicio de asesoría para autónomos y pymes. www.tugestionline.com

» E-economic: Contabilidad para pymes y autónomos. www.e-economic.es

» Sage One Gestión Estándar: Gestión de presupuestos y facturas.

Otros SaaS

Recursos Humanos. Gestión de gastos de personal, control de acceso y presencia, gestión del talento, gestión de la innovación, entre otros.

Gestoría: Gestión de facturas, custodia de documentos electrónicos de valor jurídico, nóminas electrónicas, licitación de proyectos...

Gestión comercial (CRM)

UTILIDAD. "La mayoría permiten gestionar la base de datos de clientes y clientes potenciales, registrar la actividad comercial y generar campañas proactivas", explica Pedro Romero Terrén, director de canal del proveedor de software cloud MyGESTIÓN. Destaca "la facilidad para integrarse con otras soluciones cloud, una ventaja sobre las soluciones tradicionales".

PARA QUIÉN. "Empresas con un volumen importante de clientes o leads, de cualquier tamaño: hay empresas con uno o dos trabajadores que exprimen al máximo un CRM y consiguen un retorno inmediato", añade. Por sectores, destaca el e-commerce.

PRECIO. El módulo de CRM de MyGESTIÓN cuesta 15€/mes para cinco usuarios simultáneos. Con el sistema de gestión administrativa integrado, 54€/mes.

Algunos productos:

» MyGESTION PYMES: ERP, CRM, Contabilidad y tienda online para pymes. www.mygestion.com

» CRM: Gestión de contactos, comunicación y marketing, campañas, gestión de fuerzas de ventas, postventa, customer service, fidelización. www.everilion.com

» CRM Online: www.commercialpower.es

» Microsoft Dynamics CRM. crm.dynamics.com/es-es/home

Herramientas de 'e-commerce' y presencia web

UTILIDAD. Aportan al emprendedor "facilidad de uso y autonomía para poder gestionar la web con poco tiempo y recursos", destaca Fermín Palacios. Tras varios años en el mercado, "ahora ofrecen mayor integración con redes sociales y dispositivos móviles, y funcionalidades vinculadas al marketing online y al posicionamiento".

PARA QUIÉN. "Para cualquier autónomo o micropyme que quiera poner en marcha y gestionar por sí mismo su presencia web o tienda online, aunque no tenga conocimientos de informática, programación o sistemas", señala el directivo de Arsys.

PRECIO. Gran competencia y precios a la baja. Entre los proveedores más conocidos, se pueden encontrar paquetes básicos desde 10€/mes y ofertas de varios meses gratis.

Algunos productos:

» Tienda online Arsys: www.arsys.es

» Tienda online Strato: www.strato.es

» Tienda online 1&1: www.1and1.es

» Acenshop: www.acens.com



Impreso por Oscar Trabazos Clavería. Prohibida su reproducción.

SERVICIOS DE INFRAESTRUCTURA (IAAS)

Espacio de almacenamiento de datos

UTILIDAD. Frente a los espacios gratuitos de uso particular (Dropbox, SkyDrive, GoogleDrive, iCloud, Amazon...), la ventaja de los servicios B2B está, según la encuesta de ONTSI, en la capacidad de escalabilidad: el espacio de almacenamiento se adapta a las necesidades puntuales de la empresa usuaria. Además, "están diseñados para el uso empresarial y profesional, por lo que cuentan con servicio de atención al cliente y se pueden integrar fácilmente con otros recursos informáti-

cos de la empresa", señala Fermín Palacios.

PARA QUIÉN. "Para empresas con empleados móviles y las que necesitan compartir archivos que antes se enviaban por FTP porque pesan mucho o requieren más seguridad que el correo electrónico", señala el directivo de la firma Arsys.

PRECIO. Cloud Storage de Acens: 12 céntimos/Gb/mes para los primeros 10 TB. Disco Duro Online Empresarial de Arsys, 50 GB y cinco usuarios: 50€/año (4,17€/mes).

Algunos productos:

- 1 Disco Duro Online (Arsys): www.arsys.es
- 1 Cloud Storage (Acens): www.acens.com
- 1 Enterprise Cloud Storage (Infinitel): www.infinitelcloud.es
- 1 Windows Azure (Microsoft): www.windowsazure.com

Otros IaaS:

Continuidad de negocio. Soluciones de backup, seguridad de datos, mantenimiento informático presencial o remoto...

Servidores. Configuración y disponibilidad de redes de servidores para cubrir todas las necesidades tecnológicas de la

empresa, con pago por uso y posibilidad de añadir o restar servidores según las necesidades puntuales.

Gestión de documentos y 'workflow'

UTILIDAD. Compartir documentos y "normalizar los procesos que siguen los documentos dentro de la empresa (workflow)", explica Jorge Ramírez, de R2 Sistemas. Entre las funcionalidades para empresas, destacan los sistemas de aviso a los usuarios cuando se modifican los documentos, perfiles de usuarios y colaboradores con distintos permisos, e información sobre el estado del documento dentro de un procedimiento.

PARA QUIÉN. "Empresas que utilicen carpetas compartidas en un servidor, que hagan documentos basados en plantillas (ofertas, contratos o presupuestos) o que necesiten compartir archivos de cualquier tamaño con clientes y proveedores".

PRECIO. "Hace años, las licencias costaban hasta 20.000 euros. Ahora un software de gestión documental con

workflow como R2 Docuo puede contratarse en la nube por 50 euros al mes para dos usuarios y 10 colaboradores", señala este proveedor.

Algunos productos:

- 1 R2 Docuo: Gestión documental y control de procesos, almacenamiento y workflow para pymes. www.r2sistemas.com
- 1 Colaboración: Gestor de documentos, proyectos y trámites, gestión de reservas y citas, agendas. www.everilion.com
- 1 CloudPMO: Gestión colaborativa, gestión de licitaciones y solicitudes. www.innovative-synergy.com
- 1 Microsoft SharePoint: www.microsoft.es
- 1 iExtranet: Compartición de archivos. <http://es.oodrive.com/es>
- 1 Zyncro Red Social Corporativa: www.zyncro.com

Los servicios
B2B más
utilizados por
las pymes
son de
infraestructura
y programas

➡ en el mercado de los pequeños negocios", asegura Jorge Ramírez.

"Este billete es sólo de ida. Así lo confirma la evolución de los fabricantes de software, como Google con Google Apps o Microsoft con Office 365 y Exchange online".

PISTAS PARA ELEGIR EL SERVICIO

Antes de contratar, es recomendable "probar la herramienta, sin compromiso, para ver si tiene todo lo que se necesita", señala Álvaro Ramis, de Tugestionline. ¿Qué requisitos debe cumplir?

Agilidad de uso. "El factor más importante es la facilidad para ex-

traer la información de la nube. También debemos exigir que el rendimiento de la aplicación sea bueno, que no sea lento, y ojo a la disponibilidad de las copias de seguridad", aconseja Jorge Ramírez.

Aplicaciones clientes. "En la práctica las mejores aplicaciones cloud no son páginas web, sino apps clientes que te descargas a tu ordenador, como ocurre con Skype o Dropbox. Esto permite trabajar en la nube con el mismo rendimiento que si se tratara de una aplicación local", añade el socio fundador de R2 Sistemas. **E**

MARIAN ACHA