

Cinco razones para automatizar tu negocio este verano

- Openbravo recomienda a los comercios minoristas apoyarse en la tecnología para 'hacer el agosto' -

Barcelona (España), 11 de julio de 2011. Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística¹, el Índice General de Comercio Minorista registró en mayo una caída interanual del 5,8 por ciento a precios constantes, con una tasa media de ventas del -5,0% en los 5 primeros meses del año.

Con la excepción de las grandes cadenas, todos los modos de distribución -especialmente las pequeñas cadenas y las empresas unilocalizadas- han reducido sus ventas. No obstante y como indica Paolo Juvara, CEO de Openbravo, *"en los meses de verano se suele invertir esta tendencia, traduciéndose en un incremento de las ventas para comercios, cadenas de restaurantes y todo tipo de establecimientos de venta minorista"*.

Para aprovechar esta oportunidad, Openbravo, proveedor líder de soluciones para la gestión integral de empresas en software libre y entorno web, recomienda a los comercios minoristas apoyarse en el software. Hay cinco buenas razones para ello:

- **Contar con la información necesaria en el momento oportuno.** Algunas aplicaciones, como los sistemas de Planificación de Recursos Empresariales (ERP), integran la gestión de información interna y externa a lo largo de toda una organización, incluyendo documentos financieros, procesos de contabilidad, fabricación, Recursos Humanos, ventas y servicios y funciones de inventario y stock. Su misión consiste así en facilitar el flujo de información entre todas las funciones de negocio en el marco de una empresa, además de gestionar las conexiones con terceros en el exterior, para poder contar con la información necesaria en el momento oportuno.
- **Centrarse en el núcleo del negocio.** El software automatiza los procesos clave de negocio y proporciona una completa visibilidad de su rendimiento. Precisamente, esta visibilidad es la que permite a los responsables identificar trabas a la eficiencia o descubrir nuevas formas para optimizar la marcha de la empresa.
- **Incremento de productividad.** Gracias a esta automatización de procesos y tareas, se puede aumentar la productividad de una empresa hasta en un 70%. No obstante, para que se convierta en una ventaja operativa y no en una fuente de problemas, debe ser ágil, flexible y fácil de utilizar, tener un coste ajustado y un rápido retorno de la inversión.
- **Control específico de los procesos de venta.** Las empresas de retail tienen que lidiar con una ingente cantidad de datos generados a partir de las transacciones con sus clientes, información que debe recopilarse, extraerse y evaluarse. Existen módulos específicos de gestión del punto de venta que recopilan información sobre las ventas en tiempo real ayudando a los responsables de los comercios a tomar mejores decisiones en torno a las transacciones comerciales, distribuciones o back-office.
- **Al alcance de todos.** La inversión en la automatización de una solución de gestión del negocio no tiene que suponer un gran desembolso. Cada vez hay más aplicaciones que se ofrecen en dos versiones. La Edición Comunidad, de descarga gratuita y que dispone de una amplia cobertura funcional en finanzas, ventas, aprovisionamiento, almacenes y datos maestros, ideal para las pequeñas empresas que estén evaluando la implantación

de un software de gestión; y para aquellas pymes que deseen contar con módulos adicionales y soporte profesional pueden optar por una edición Profesional, más completa y con innovadores módulos comerciales, pero con un bajo coste de propiedad y que puede implantarse en tan solo dos semanas con funcionalidades básicas.

A medida que avanza el verano y las compañías de retail tienen que lidiar con los incrementos de demanda, se suelen enfrentar a una mayor complejidad tecnológica y operativa. *“Estos nuevos retos normalmente quedan sin resolver, debido a las limitaciones en los recursos tecnológicos y económicos y a la dependencia en sistemas dispares que tratan de gestionar todas las funciones de retail del back-end”*, continúa el responsable de Openbravo.

“Para evitar esta ineficiencia y aprovechar los picos de la estación estival, tanto los comercios minoristas como las pymes de cualquier otro sector pueden apoyarse en el software y en concreto, en las soluciones de gestión empresarial, para contar con que puedan implantarse rápidamente para luego ampliarse y personalizarse en función de los requisitos y los procesos específicos de cada empresa”, concluye Juvara.

Acerca de Openbravo

Con más de 2.000.000 de descargas, Openbravo es la solución ERP líder mundial en software libre y entorno web. Openbravo distribuye el 100% de sus Ediciones Profesionales a través de su canal profesional de partners que tiene amplia experiencia local y proporciona servicios de implementación de forma rápida y económica. Además, los partners de Openbravo también tienen una dilatada experiencia en la instalación de los más de 275 módulos adicionales del ERP, los cuales añaden valor al producto mediante localizaciones o nuevas funcionalidades. Openbravo tiene oficinas en España, EUA e India.

Para obtener más información:

[LEWIS PR](#)

Ana Jacoste/Marisa Orellana

Tel: 91 770 15 16

E-mail: Ana.Jacoste@lewispr.com/marisao@lewispr.com

Openbravo:

Carme Zaragoza, Channel Marketing&Communications Director
czaragoza@openbravo.com

ⁱ Datos publicados el 29 de junio de 2011.