



**Una Solución cualificada mySAP™ All-in-One**

# Seidor Install



# DESCRIPCIÓN Y BENEFICIOS DE Seidor Install

## PROBLEMÁTICA DEL SECTOR

Podemos resumir las necesidades del sector en lo que refiere a los Sistemas de Información, en los siguientes puntos:

- Herramienta única y potente para gestionar la información necesaria:
  - Gestión flexible de ofertas y presupuestos a clientes.
  - Gestión pormenorizada de compras y subcontrataciones.
  - Facturación de Obras, Contratos de mantenimiento y Servicios por Administración.
  - Control detallado de costes por proyecto.
- La inexistencia de un sistema integrado y centralizado deriva en un importante déficit de información a nivel de gestión.
- Todo ello conlleva una falta de control sobre los diversos departamentos de la empresa.
- Las necesidades más características a cubrir del sector son:
  - Gran cantidad de materiales que ralentizan la realización del presupuesto.
  - Conocer los costes del presupuesto que se realiza lo más ajustados a la realidad.
  - Agilidad para ofrecer distintas versiones de un mismo presupuesto.
  - Mantenimiento y control de los datos maestros de materiales, proveedores de tarifas y descuentos.
  - Gestión de un gran volumen de demandas de material, de compras y envíos de material, así como de incidencias en verificación de facturas.
  - Control detallado de costes de materiales y mano de obra.
  - Adaptación a los requisitos de facturación de cada cliente (por ejemplo facturación en base a certificaciones).
  - Un mismo presupuesto puede tener varios clientes y cada cliente varios pagadores (un cliente puede realizar un leasing de una obra a dos empresas de leasing).
  - Modificación de la factura tantas veces como es necesario hasta que es aceptada por el cliente.
  - Control detallado de cada una de las obras que lleva un jefe de obra.

## BENEFICIOS QUE APORTA SEIDOR INSTALL

La solución All-in-One, Seidor Install, aporta los siguientes beneficios:

- Esta solución sectorial permite conseguir la mayor rapidez y flexibilidad a la hora de realizar presupuestos consiguiendo un gran nivel de detalle para la gestión interna del presupuesto.
- La solución consigue reducir al máximo el número de materiales necesarios sin perder un ápice de información al realizar un presupuesto, mediante el uso de las “versiones” de los materiales.
- Permite una mayor rapidez y flexibilidad en la gestión de las compras.
- Ofrece tres tipos de facturación diferentes para cada uno de los negocios del sector: Obras, mantenimiento y servicios.
- Permite obtener de un modo sencillo y rápido la máxima información de la obra, proyecto o instalación a tiempo real.

## PROCESOS Y APLICACIONES

Seidor Install está sustentado bajo los siguientes módulos de SAP:

- Finanzas y Controlling (FI/CO)
- Gestión de Proyectos (PS)
- Ventas y Distribución (SD)
- Gestión de materiales y compras (MM)

Así como desarrollos propios para conseguir abarcar todo el ámbito funcional de las empresas del sector.

### DEPARTAMENTO FINANCIERO

- Contabilidad general
- Gestión de clientes
- Gestión de proveedores
- Gestión de Activos Fijos
- Tesorería
- Contabilidad Analítica

### DEPARTAMENTO DE PRESUPUESTOS

Se le han proporcionado las siguientes funcionalidades:

- Personalización del presupuesto. Seidor Install permite que el Jefe de Obra, a partir del presupuesto del cliente, se lo personalice, en cuanto a jerarquía y contenido, para su propio control interno.
- Integración. La solución, integra todos los departamentos de la empresa a tiempo real.

- Los ingresos aparecen en la obra en el mismo momento en el que el departamento de facturación realiza la factura.
- Los costes de materiales son cargados a la obra en el instante que el albarán es recepcionado. E incluso, si en la factura existe alguna desviación en el importe este aparece automáticamente en la obra
- Los costes de personal como las dietas o desplazamientos o las propias nóminas son cargados a la obra en el mismo momento que el departamento de recursos humanos lo paga a los empleados.
- Existe un flujo de documentos que permite conocer, por ejemplo, qué factura, albarán o empleado ha generado ese coste o ingreso concreto.

- Listados. Entre los listados que ofrece Seidor Install destacan:
  - El comparativo: Ofrece el margen entre lo presupuestado y el real en cualquier periodo que se desee. Tanto en cantidades como en importes.
  - Las partidas reales: Ofrece el detalle de todos los costes e ingresos y cual es el origen de cada uno de ellos.

### DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Contempla las siguientes funcionalidades:

- Datos maestros de materiales genéricos.
- Por cada material se indica el proveedor y fabricante habitual con ello se consiguen 2 ventajas: mayor rapidez en la creación de pedidos e indicación al departamento de presupuestos de los precios y descuentos a utilizar con el fin de realizar presupuestos más realistas.
- Las tarifas y descuentos se introducen a varios niveles: material, fabricante, proveedor, obra...
- Permiten un escalado por volumen
- Histórico de tarifas y descuentos que ha tenido un material
- Carga de tarifas de proveedores, directamente desde Excel o CD-ROM facilitado por el proveedor.

### DEPARTAMENTO DE COMERCIAL

Por lo que refiere a la facturación de Obras:

- Preparación del presupuesto:
  - Datos maestros de materiales genéricos
  - Se puede crear una jerarquía a facturar propia totalmente diferente de lo indicado en el presupuesto.
  - Si un capítulo o material se factura se indica cómo se factura, por porcentajes o por cantidades.
  - Se indica a qué clientes se factura y en qué porcentajes se les factura, anticipos, descuentos y retenciones.

- Facturación:
  - Se crean tantas facturas como pagadores tenga una obra.
  - Como la facturación es a origen, en las facturas se tiene en cuenta el acumulado de todo lo facturado.
  - Se pueden realizar tantas facturas proforma como sea necesario.
  - Se mantiene un histórico de la facturación de toda obra o instalación.
  - Desde la factura se asignan los ingresos automáticamente a la obra o proyecto.

Por lo que refiere a la facturación de Mantenimientos: El negocio de mantenimiento consiste en pactar con el cliente un servicio durante un periodo de tiempo. Este servicio se puede facturar todo de una vez o en varios pagos, cuyos periodos se acuerdan con el cliente.

- Contrato de mantenimiento:
  - Plazos de facturación (mensual, trimestral, semestral o cualquier otra opción)
  - Datos bancarios, si es necesario.
  - Textos informativos y periodo de aplicación del servicio.
  - Condiciones de pago: forma de pago y plazo de pago.
  - Periodo de aplicación del servicio.

- Facturación: facturación en base a los plazos acordados.

Por lo que refiere a la facturación de servicios: Consiste en facturar cada uno de los servicios en concreto que se realizan. Se facturan las horas trabajadas, las dietas utilizadas y los materiales empleados.

CARACTERÍSTICA	BENEFICIOS
<b>Integración</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Seidor Install, resuelve el problema de integración logística y financiera sobre una de las plataformas mas sólidas del mercado mySAP Business Suite</li> </ul>
<b>Rapidez y flexibilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Esta solución sectorial permite conseguir la mayor rapidez y flexibilidad a la hora de realizar presupuestos consiguiendo un gran nivel de detalle para la gestión interna del presupuesto.</li> </ul>
<b>Compromiso y experiencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toda esta funcionalidad correctamente integrada junto con la experiencia de Seidor tanto en SAP como en el sector Obras y Instalaciones, hace de Seidor Install una gran solución para las empresas del sector.</li> </ul>
<b>Escalabilidad y flexibilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Mejora continua de la solución, fruto de la demanda del sector, así como de la colaboración con nuestros clientes.</li> </ul>

## SEIDOR

Seidor es un grupo de empresas de capital español dedicado a ofrecer soluciones integrales en el ámbito de las tecnologías de la información dentro del nuevo entorno digital. Cuenta con **más de 800 profesionales** altamente cualificados que dan respuesta a las diferentes problemáticas y requerimientos de sus clientes, de todos los tamaños y sectores, repartidos por todo el territorio nacional.

En la actualidad Seidor dispone de **oficinas propias en: A Coruña, Barcelona, Bilbao, Granada, Madrid, Sevilla, Valencia, Vic y Zaragoza**, con lo que la cobertura geográfica a nivel nacional está asegurada.

En el año 2005, comenzó su expansión internacional, abriendo una oficina en **Santiago de Chile** (siendo ese mismo año galardonado como mejor VAR en el país). En julio de 2006, inauguró una oficina en **París (Francia)** y, en Septiembre de 2006, firmó un acuerdo con BDO Consulting en virtud del cual adquirió el 60% de su capital. A partir de ese momento, comenzó a operar en la región latinoamericana (**Buenos Aires (Argentina)** y **México (México)**) a través de una nueva compañía que surgió tras la operación, **Crystalis Consulting**, bajo la imagen de marca del Grupo español.

Desde la creación del canal de venta indirecta de SAP en el año 1997, Seidor ha jugado un papel determinante en el mismo. Prueba de ello es que en la actualidad cuenta con más de 300 clientes en este ámbito y ha recibido **numerosos reconocimientos**: Mejor equipo de ventas mundial (2003), Mejor Partner Mundial de SAP(2003/2004), Mejor VAR de SAP en España durante siete años seguidos y Mejor Partner Nacional de SAP Business One (2004/2005).

Cabe destacar, además, que Seidor es **socio fundador de United VARs** (asociación integrada por los VAR´s líderes a nivel mundial), ocupando el tercer puesto del ranking internacionalmente (2005).

Gracias a la confianza depositada por todos y cada uno de nuestros clientes, Seidor dispone de una amplia experiencia en multitud de sectores y ha apostado firmemente por la **iniciativa SAP All-in-one**.



**Grupo Seidor**  
Gran Vía, 641 5ª  
C. P.: 08010 Barcelona  
Tel.: 93 304 32 22  
Fax: 93 317 68 18  
e-mail: [marketing@seidor.es](mailto:marketing@seidor.es)  
[www.seidor.es](http://www.seidor.es)

## SOLUCIONES SAP PARA PYMES: mySAP™ All-in-One

La experiencia adquirida por SAP a lo largo de **30 años** ofreciendo soluciones integrales de negocio a empresas en multitud de sectores, ha sido concentrada y convertida en un modelo de referencia que da respuesta a las inquietudes de las pequeñas y medianas empresas del mercado español. Así, para satisfacer la demanda de soluciones de vanguardia en gestión empresarial para las PYMES, SAP tiene en marcha su estrategia de negocio de Canal, adecuando la cobertura y los costes de sus soluciones a la dimensión y estructuras de este tipo de empresas.

En la actualidad, SAP ha lanzado una nueva iniciativa para la PYME: **mySAP All-in-One**. Se trata de **soluciones preconfiguradas por nuestros Partners** para hacer frente a las necesidades de su sector y que pueden, simultáneamente ser personalizadas para adaptarse a su organización.

Las soluciones **mySAP All-in-One** tienen un **rápido proceso de implementación**, ya que son soluciones preconfiguradas de precio cerrado, **costes predecibles** que suponen un ahorro en tiempo y costes, y son **escalables**, con lo que su empresa invierte en una solución que crecerá con su negocio.

Las **soluciones SAP para la PYME** han sido diseñadas para **crear beneficios en entornos empresariales de cualquier dimensión**. La posibilidad de parametrizar sus módulos funcionales permite adaptar su arquitectura a la estructura de cualquier empresa.

En definitiva, **SAP es consciente de las necesidades que tienen las empresas medianas y pequeñas españolas y, también, está absolutamente alineada y comprometida con éstas**. De esta forma y desde hace cinco años, SAP se ha convertido en un modelo de referencia en el mercado de soluciones de gestión para PYMES. Así, SAP se ha orientado, organizado y formado - tanto a sí misma como a sus Partners -, con el único objetivo de satisfacer las necesidades del mercado más exigente actualmente: La pequeña y mediana empresa española.

Ricardo Lyon 222 - Piso 19 - Edificio Torre París  
Providencia - Santiago de Chile  
Tel: + 56 2 656 41 00  
Fax: +56 2 232 89 44  
[informacion@crystalisconsulting.com](mailto:informacion@crystalisconsulting.com)  
[www.crystalisconsulting.com](http://www.crystalisconsulting.com)