**Informe del Mercado de Software Empresarial: ERP y Soluciones Modulares (Alta y Baja Demanda) en Perú**

Este informe consolidado analiza en profundidad el mercado de software empresarial, centrándose en los sistemas ERP y las soluciones modulares de alta y baja demanda, el panorama competitivo en Perú y el posicionamiento estratégico de HACDATA. La información se ha extraído y sintetizado de todos los documentos y análisis previos realizados.

**Tabla de Contenidos**

1. **Introducción al Software Empresarial**

1.1. Definición y Propósito del ERP

1.2. Conformación Modular Típica de un ERP y su Alineación con Funciones de Negocio

1.3. Variaciones en la Conformación del ERP por Tipo de Negocio

1. **Soluciones Modulares de Alta Demanda**

2.1. Gestión de Capital Humano (HR Tech)

2.1.1. Módulos de Reclutamiento y Selección (con Automatización y ATS) 2.1.2. Módulos de Gestión del Desempeño

2.1.3. Módulos de Aprendizaje y Desarrollo (LMS) 2.1.4. Módulos de Control de Asistencia Laboral 2.1.5. Módulos de Nómina y Planillas 2.1.6. Módulos de Gestión de Vacaciones y Ausencias 2.1.7. Módulos de Onboarding de Empleados 2.1.8. Módulos de Comunicación Interna 2.1.9. Módulos de Beneficios y Reconocimientos 2.2. Gestión de Clientes (CRM) y Marketing/Ventas 2.2.1. Módulos de Gestión de Leads y Oportunidades 2.2.2. Módulos de Gestión de Contactos y Cuentas 2.2.3. Módulos de Automatización de Fuerza de Ventas (SFA) 2.2.4. Módulos de Email Marketing 2.2.5. Módulos de Marketing Automation (Workflows) 2.2.6. Módulos de Lead Scoring 2.2.7. Módulos de Plataformas de Tiendas Online 2.2.8. Módulos de Marketplace Integrations 2.3. Gestión de Proyectos y Operaciones 2.3.1. Módulos de Planificación y Seguimiento 2.3.2. Módulos de Colaboración en Equipo 2.3.3. Módulos de Gestión de Recursos 2.3.4. Módulos de Automatización de Procesos 2.3.5. Módulos de Gestión de Documentos y Aprobaciones 2.3.6. Módulos de Gestión de Proveedores 2.3.7. Módulos de Gestión de Órdenes de Compra 2.3.8. Módulos de Gestión de Gastos 2.3.9. Módulos de Contratación/Onboarding de Contratistas (Global) 2.4. Finanzas y Contabilidad 2.4.1. Módulos de Libro Mayor, Cuentas por Cobrar/Pagar 2.4.2. Módulos de Facturación Electrónica 2.4.3. Módulos de Digitalización y aprobación de reportes de gastos, integración con tarjetas corporativas 2.5. Gestión de Conocimiento y Colaboración 2.5.1. Módulos de Repositorios de Información, FAQs internas/externas, guías 2.5.2. Módulos de Documentación de Procesos 2.5.3. Módulos de Mensajería instantánea, videollamadas, espacios de trabajo compartidos, gestión de archivos 2.5.4. Módulos de Intranets Sociales 2.6. Servicio al Cliente (Customer Service / CX) 2.6.1. Módulos de Sistema de registro, ruteo y seguimiento de solicitudes de clientes 2.6.2. Módulos de Live Chat y Chatbots 2.6.3. Módulos de Centros de Ayuda / Auto-servicio 2.6.4. Módulos de Recopilación de feedback (NPS, CSAT), encuestas de satisfacción 2.7. Inteligencia de Negocio y Analítica 2.7.1. Módulos de Dashboards interactivos, reportes personalizados, exploración de datos

1. **Soluciones Modulares de Baja Demanda (Nicho/Especializadas)** 3.1. Soluciones de Nicho / Especializadas 3.1.1. Módulos de Global Mobility Management (GMM) 3.1.2. Módulos de Intelligent Document Processing (IDP) 3.1.3. Módulos de Fraud Detection & Compliance for Expenses 3.1.4. Módulos de Semantic Search & Knowledge Graph 3.1.5. Módulos de Virtual Whiteboarding para Colaboración Remota 3.1.6. Módulos de Predictive Customer Service 3.1.7. Módulos de Prescriptive Analytics 3.1.8. Módulos de Access Control & Security Integration 3.1.9. Módulos de Cold Chain Monitoring & Compliance
2. **Panorama del Mercado de Software en Perú** 4.1. Cuota de Mercado General de Software (2023) 4.2. Ingresos Proyectados por Segmento de Software (2024)
3. **Análisis de Competidores y Posicionamiento** 5.1. Análisis General de Competidores (CSV) 5.2. Ranking Elo de Competidores 5.3. Análisis Competitivo de HACDATA 5.4. Core Business Blueprint de HACDATA

**1. Introducción al Software Empresarial**

**1.1. Definición y Propósito del ERP**

Un **ERP (Enterprise Resource Planning)** es una herramienta de software fundamental para las empresas, concebida como un sistema integrado que permite gestionar y automatizar las operaciones centrales de un negocio. Su característica distintiva es la consolidación de datos y procesos de diversas áreas funcionales en una única plataforma, lo que elimina silos de información y mejora la eficiencia, la visibilidad y la toma de decisiones.

**1.2. Conformación Modular Típica de un ERP y su Alineación con Funciones de Negocio**

Los ERPs se construyen sobre un conjunto de módulos que cubren las funciones empresariales clave. La elección e implementación de estos módulos varía según las necesidades y el modelo de negocio de cada organización.

* **Módulo de Gestión Financiera (Financial Management):**
  + **Conformación / Funcionalidades Clave:**
    - Contabilidad general (Libro Mayor)
    - Cuentas por Cobrar y Pagar
    - Gestión de activos fijos
    - Presupuestos y planificación financiera
    - Análisis de rentabilidad
    - Generación de informes financieros
  + **Relevancia según Modelos de Negocio Habituales:** Esencial y central para *todos* los modelos de negocio.
* **Módulo de Gestión de Capital Humano (HCM) / Recursos Humanos (HR):**
  + **Conformación / Funcionalidades Clave:**
    - Nómina
    - Administración de beneficios
    - Gestión del tiempo y asistencia
    - Gestión del talento (reclutamiento, desempeño, formación)
    - Portales de autoservicio para empleados
  + **Relevancia según Modelos de Negocio Habituales:** Indispensable para cualquier empresa con empleados.
* **Módulo de Gestión de Cadena de Suministro (SCM):**
  + **Conformación / Funcionalidades Clave:**
    - Compras (gestión de proveedores y pedidos)
    - Gestión de inventarios
    - Gestión de almacenes
    - Planificación de la demanda y la oferta
    - Logística (transporte y distribución)
  + **Relevancia según Modelos de Negocio Habituales:** Crítico para empresas manufactureras, distribuidoras, minoristas y de logística.
* **Módulo de Gestión de Clientes (CRM):**
  + **Conformación / Funcionalidades Clave:**
    - Automatización de ventas (seguimiento de leads, oportunidades)
    - Automatización de marketing (gestión de campañas, segmentación)
    - Servicio al cliente (gestión de casos, soporte, bases de conocimiento)
  + **Relevancia según Modelos de Negocio Habituales:** Fundamental para cualquier empresa que interactúa directamente con clientes.
* **Módulo de Manufactura / Producción:**
  + **Conformación / Funcionalidades Clave:**
    - Planificación de la producción (MRP)
    - Gestión de listas de materiales (BOM)
    - Control de piso de planta
    - Gestión de calidad
    - Mantenimiento de equipos
    - Planificación de la capacidad
  + **Relevancia según Modelos de Negocio Habituales:** Exclusivo y esencial para empresas manufactureras.
* **Módulo de Gestión de Proyectos:**
  + **Conformación / Funcionalidades Clave:**
    - Planificación de proyectos
    - Asignación y seguimiento de recursos
    - Gestión de tareas
    - Seguimiento de tiempos y gastos
    - Facturación basada en proyectos
  + **Relevancia según Modelos de Negocio Habituales:** Crucial para empresas basadas en proyectos (consultoras, constructoras).
* **Módulo de Inteligencia de Negocio (BI) y Reporting:**
  + **Conformación / Funcionalidades Clave:**
    - Dashboards interactivos
    - Informes personalizados
    - Análisis ad-hoc
    - Extracción de datos para la toma de decisiones
  + **Relevancia según Modelos de Negocio Habituales:** Transversal a *todos* los modelos de negocio.

**1.3. Variaciones en la Conformación del ERP por Tipo de Negocio**

La estructura de un ERP puede variar significativamente, adaptándose a:

* **ERPs Generales (Horizontales):** Ofrecen módulos con funcionalidades amplias y configurables para servir a diversas industrias.
* **ERPs Verticales (Especializados por Industria):** La conformación de sus módulos está pre-diseñada y profundamente integrada con las particularidades de un sector.
* **ERPs por Capacidad de Carga y Tamaño de Empresa:**
  + **PYMES:** Conformación más simplificada, módulos integrados, menor personalización.
  + **Grandes Empresas (Enterprise):** Módulos robustos y complejos, alta capacidad de personalización, escalabilidad.
* **ERPs con Mayor Peso en Alguna Área:** Algunos ERPs pueden tener una fortaleza intrínseca en ciertos módulos (ej. HCM, SCM), atrayendo a empresas cuya core business se alinea con esa fortaleza.

**2. Soluciones Modulares de Alta Demanda**

Estas son soluciones de software que se especializan en una o varias áreas funcionales específicas, no son ERPs completos, pero son de alta demanda en el mercado y a menudo se integran con ERPs o funcionan como sistemas "best-of-breed".

**2.1. Gestión de Capital Humano (HR Tech)**

* **2.1.1. Módulos de Reclutamiento y Selección: Automatización de procesos de contratación, seguimiento de candidatos (ATS)**
  + **Qué son:** Soluciones de software para **digitalizar y automatizar las diversas etapas del proceso de contratación de personal**, incluyendo sistemas de seguimiento de candidatos (ATS).
  + **Propósito:** Optimizar el ciclo de vida del empleado desde la atracción, hasta el desarrollo, haciendo el proceso de contratación más eficiente, rápido y justo.
  + **Funcionalidades Clave:** Publicación de vacantes, gestión de currículums, filtrado, programación de entrevistas, comunicación con candidatos.
  + **Ejemplos:** Workday (módulos), SAP SuccessFactors (módulos), Greenhouse, Lever, Buk.pe, Talana.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar la lógica y el GIST de estos flujos en su ecosistema, ofreciendo una visión más allá de la herramienta de RRHH.
* **2.1.2. Módulos de Gestión del Desempeño: Evaluación, feedback 360∘, OKRs.**
  + **Qué son:** Soluciones de software para **planificar, monitorear, evaluar y mejorar el rendimiento de los empleados**, incluyendo evaluaciones, feedback 360∘ y la gestión por OKRs.
  + **Propósito:** Optimizar el ciclo de vida del empleado y aumentar la productividad del talento.
  + **Funcionalidades Clave:** Establecimiento de objetivos, seguimiento del progreso, recopilación de feedback 360∘, evaluaciones de rendimiento, planes de desarrollo.
  + **Ejemplos:** Workday (módulos), SAP SuccessFactors (módulos), Lattice, Buk.pe, Rankmi.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST del desempeño para una visión holística del capital humano y automatizar el feedback con IA.
* **2.1.3. Módulos de Aprendizaje y Desarrollo (LMS): Plataformas para capacitación, cursos online, desarrollo de habilidades.**
  + **Qué son:** Sistemas de Gestión del Aprendizaje (LMS) para **administrar, entregar y rastrear programas de capacitación y desarrollo de habilidades**.
  + **Propósito:** Optimizar el ciclo de vida del empleado y aumentar la productividad del talento.
  + **Funcionalidades Clave:** Catálogo de cursos, asignación y seguimiento, herramientas de creación de contenido, evaluaciones y certificaciones.
  + **Ejemplos:** Workday (módulos), SAP SuccessFactors (módulos), Buk.pe, Talana.
  + **Relevancia para HACDATA:** Conectar el GIST con el aprendizaje y automatizar rutas de desarrollo personalizadas con IA.
* **2.1.4. Módulos de Control de Asistencia Laboral: Registro de horas, turnos, geolocalización.**
  + **Qué son:** Soluciones de software para **rastrear y gestionar la presencia de los empleados, sus horas de trabajo, turnos y ubicación**.
  + **Propósito:** Automatizar y estandarizar tareas administrativas de RRHH, asegurar cumplimiento legal y eficiencia.
  + **Funcionalidades Clave:** Registro de entrada/salida (web, móvil, biométrico, geolocalización), gestión de turnos, rastreo de horas extras, geolocalización/geofencing.
  + **Ejemplos:** ADP (módulos), Gusto, Deel, Buk.pe, Rex+.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar la asistencia en el GIST operativo y potenciar la eficiencia de RRHH con IA.
* **2.1.5. Módulos de Nómina y Planillas: Procesamiento de salarios, impuestos, beneficios.**
  + **Qué son:** Soluciones de software para **calcular y procesar salarios, deducciones de impuestos, y beneficios**.
  + **Propósito:** Automatizar y estandarizar tareas administrativas de RRHH, asegurar cumplimiento legal y eficiencia en la compensación.
  + **Funcionalidades Clave:** Cálculo de salarios, gestión de deducciones, gestión de beneficios, generación de recibos de pago, presentación de impuestos.
  + **Ejemplos:** ADP (módulos), Gusto, Deel, Buk.pe, Talana.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar la nómina con el GIST operativo y potenciar la precisión con IA.
* **2.1.6. Módulos de Gestión de Vacaciones y Ausencias: Solicitud y aprobación de licencias.**
  + **Qué son:** Soluciones de software para **administrar solicitudes de vacaciones, permisos y licencias**.
  + **Propósito:** Automatizar y estandarizar tareas administrativas de RRHH, asegurar cumplimiento legal y eficiencia.
  + **Funcionalidades Clave:** Portal de autoservicio para empleados, flujos de aprobación, seguimiento de saldos, calendarios de equipo.
  + **Ejemplos:** ADP (módulos), Gusto, Buk.pe, Rex+.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar las ausencias en el GIST operativo y optimizar la planificación de recursos con IA.
* **2.1.7. Módulos de Onboarding de Empleados: Digitalización del proceso de integración.**
  + **Qué son:** Soluciones de software que **digitalizan y automatizan el proceso de integración de nuevos empleados**.
  + **Propósito:** Automatizar y estandarizar tareas administrativas de RRHH, asegurar cumplimiento legal y eficiencia.
  + **Funcionalidades Clave:** Flujos de trabajo automatizados, portales de autoservicio para nuevos empleados, gestión de documentos, listas de verificación personalizadas.
  + **Ejemplos:** ADP (módulos), Gusto, Deel, Buk.pe, Talana.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el onboarding en el GIST operativo y orquestar flujos inteligentes con IA.
* **2.1.8. Módulos de Comunicación Interna: Plataformas para anuncios, noticias, encuestas de clima.**
  + **Qué son:** Plataformas y herramientas para **facilitar y mejorar el flujo de información y la interacción dentro de una organización**.
  + **Propósito:** Mejorar el engagement, la cultura y la retención del personal.
  + **Funcionalidades Clave:** Muros de noticias/feeds, directorios de empleados, encuestas y sondeos, integración de archivos.
  + **Ejemplos:** Workday (módulos), Microsoft Viva, Slack, Microsoft Teams, Golntegro.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la comunicación interna y potenciar la comunicación con IA, combatiendo el "costo del olvido".
* **2.1.9. Módulos de Beneficios y Reconocimientos: Gestión de planes de bienestar y premios.**
  + **Qué son:** Soluciones de software para **administrar y gestionar planes de beneficios y programas de reconocimientos/premios**.
  + **Propósito:** Mejorar el engagement, la cultura y la retención del personal.
  + **Funcionalidades Clave:** Portal de beneficios, administración de planes, programas de reconocimiento, gestión de presupuesto de recompensas.
  + **Ejemplos:** Workday (módulos), Microsoft Viva, Golntegro.
  + **Relevancia para HACDATA:** Conectar el GIST con el bienestar y la motivación, y automatizar la administración con IA.

**2.2. Gestión de Clientes (CRM) y Marketing/Ventas**

* **2.2.1. Módulos de Gestión de Leads y Oportunidades: Seguimiento desde primer contacto hasta el cierre.**
  + **Qué son:** Componentes esenciales de CRM para **rastrear y gestionar leads desde el primer contacto hasta el cierre de la venta**.
  + **Propósito:** Centralizar información del cliente, optimizar proceso de ventas y mejorar la relación con el cliente.
  + **Funcionalidades Clave:** Captura y calificación de leads, asignación de leads, pipeline de ventas, seguimiento de interacciones.
  + **Ejemplos:** Salesforce Sales Cloud, HubSpot CRM, Zoho CRM, Pipedrive.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en el ciclo de ventas y orquestar flujos de ventas con IA.
* **2.2.2. Módulos de Gestión de Contactos y Cuentas: Base de datos de clientes.**
  + **Qué son:** Componentes fundamentales de CRM que sirven como **base de datos centralizada de toda la información de clientes, prospectos, proveedores y partners**.
  + **Propósito:** Centralizar información del cliente, optimizar proceso de ventas y mejorar la relación con el cliente.
  + **Funcionalidades Clave:** Base de datos centralizada, creación/edición de perfiles, vinculación de contactos a cuentas, historial de interacciones.
  + **Ejemplos:** Salesforce Sales Cloud, HubSpot CRM, Zoho CRM, Pipedrive.
  + **Relevancia para HACDATA:** Potenciar la visión 360∘ con inteligencia contextual y automatizar la gestión de datos con IA.
* **2.2.3. Módulos de Automatización de Fuerza de Ventas (SFA): Registro de actividades de venta.**
  + **Qué son:** Parte integral de CRM para **automatizar tareas repetitivas y administrativas de los equipos de ventas**.
  + **Propósito:** Centralizar información del cliente, optimizar proceso de ventas y mejorar la relación con el cliente.
  + **Funcionalidades Clave:** Gestión de leads y oportunidades, gestión de contactos y cuentas, registro de actividades, automatización de tareas.
  + **Ejemplos:** Salesforce Sales Cloud, HubSpot CRM, Zoho CRM, Pipedrive.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la automatización de ventas y orquestar flujos avanzados con IA.
* **2.2.4. Módulos de Email Marketing: Creación y envío de campañas.**
  + **Qué son:** Soluciones para **crear, enviar y gestionar campañas de correo electrónico dirigidas**.
  + **Propósito:** Generar leads calificados, automatizar campañas y personalizar comunicación con prospectos y clientes.
  + **Funcionalidades Clave:** Editor de arrastrar y soltar, plantillas, gestión de listas, personalización, programación de envíos.
  + **Ejemplos:** HubSpot Marketing Hub, Mailchimp (avanzado), ActiveCampaign, Pardot (de Salesforce).
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en las campañas de email y potenciar la automatización con IA.
* **2.2.5. Módulos de Marketing Automation (Workflows): Automatización de lead nurturing, segmentación.**
  + **Qué son:** Soluciones avanzadas para **automatizar, ejecutar y gestionar flujos de trabajo (workflows) de marketing digital**.
  + **Propósito:** Generar leads calificados, automatizar campañas y personalizar comunicación con prospectos y clientes.
  + **Funcionalidades Clave:** Diseñador de flujos de trabajo visual, lead nurturing, segmentación dinámica, personalización de contenido, lead scoring.
  + **Ejemplos:** HubSpot Marketing Hub, Mailchimp (avanzado), ActiveCampaign, Pardot (de Salesforce).
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la automatización de marketing y potenciar la personalización con IA.
* **2.2.6. Módulos de Lead Scoring: Calificación de prospectos.**
  + **Qué son:** Funcionalidad clave para **asignar un valor numérico a cada cliente potencial (lead)**.
  + **Propósito:** Generar leads calificados y optimizar la comunicación con prospectos.
  + **Funcionalidades Clave:** Definición de reglas de puntuación, puntuación demográfica/firmográfica, puntuación de comportamiento, umbrales de calificación.
  + **Ejemplos:** HubSpot Marketing Hub, Mailchimp (avanzado), ActiveCampaign, Pardot (de Salesforce).
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en el Lead Scoring y potenciar la calificación con IA.
* **2.2.7. Módulos de Plataformas de Tiendas Online: Gestión de catálogo, pagos, pedidos.**
  + **Qué son:** Soluciones para **crear, gestionar y operar una tienda de comercio electrónico en línea**.
  + **Propósito:** Habilitar la venta de productos y servicios online de forma eficiente y escalable.
  + **Funcionalidades Clave:** Gestión de catálogo, pasarelas de pago, gestión de pedidos, cuentas de clientes, gestión de inventario.
  + **Ejemplos:** Shopify, WooCommerce, Magento, VTEX.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST de e-commerce en la operación y orquestar el ciclo de vida del pedido con IA.
* **2.2.8. Módulos de Marketplace Integrations: Conexión con marketplaces.**
  + **Qué son:** Soluciones para **conectar y gestionar listados de productos, inventarios, pedidos y precios en múltiples marketplaces online**.
  + **Propósito:** Habilitar la venta online de forma eficiente y escalable, ampliando el alcance a través de canales de venta adicionales.
  + **Funcionalidades Clave:** Sincronización de productos, gestión de inventario centralizada, descarga de pedidos, actualización de estado de pedidos.
  + **Ejemplos:** Shopify, WooCommerce, Magento, VTEX.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST de la venta en marketplace en la operación y orquestar flujos de venta en marketplace con IA.

**2.3. Gestión de Proyectos y Operaciones**

* **2.3.1. Módulos de Planificación y Seguimiento: Diagramas de Gantt, tableros Kanban, listas de tareas.**
  + **Qué son:** Componentes de software para **estructurar, visualizar y monitorear el progreso de proyectos y tareas**, incluyendo diagramas de Gantt, tableros Kanban y listas de tareas.
  + **Propósito:** Organizar el trabajo, mejorar la colaboración y asegurar la entrega a tiempo.
  + **Funcionalidades Clave:** Creación/gestión de tareas, visualización del proyecto, asignación de responsables, seguimiento del progreso, comentarios y adjuntos.
  + **Ejemplos:** Asana, Monday.com, Jira, Trello, ClickUp, Smartsheet.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la planificación de proyectos y orquestar flujos de proyectos inteligentes con IA.
* **2.3.2. Módulos de Colaboración en Equipo: Comunicación, intercambio de archivos.**
  + **Qué son:** Herramientas para **facilitar la comunicación, el intercambio de información y la interacción entre los miembros de un equipo**.
  + **Propósito:** Organizar el trabajo, mejorar la colaboración y asegurar la entrega a tiempo.
  + **Funcionalidades Clave:** Canales de comunicación, mensajería instantánea, intercambio de archivos, videollamadas/conferencias.
  + **Ejemplos:** Asana, Slack, Microsoft Teams, Google Workspace.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la colaboración y comunicación, y potenciar la comunicación con IA, combatiendo el "costo del olvido".
* **2.3.3. Módulos de Gestión de Recursos: Asignación y seguimiento de carga de trabajo.**
  + **Qué son:** Componentes clave para **planificar, asignar y monitorear la disponibilidad y carga de trabajo de los recursos**.
  + **Propósito:** Organizar el trabajo, mejorar la colaboración y asegurar la entrega a tiempo.
  + **Funcionalidades Clave:** Perfiles de recursos, tableros de carga de trabajo, asignación de tareas/proyectos, seguimiento del progreso, alertas de conflicto.
  + **Ejemplos:** Asana, Monday.com, Jira, ClickUp, Smartsheet.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la asignación de recursos y orquestar la carga de trabajo con IA.
* **2.3.4. Módulos de Automatización de Procesos: Diseño, ejecución y monitoreo de flujos de trabajo repetitivos.**
  + **Qué son:** Soluciones para **diseñar, ejecutar y monitorear la automatización de tareas y flujos de trabajo repetitivos**.
  + **Propósito:** Optimizar procesos operativos, reducir errores manuales y acelerar la toma de decisiones.
  + **Funcionalidades Clave:** Diseñador de flujos de trabajo, motores de ejecución, monitoreo y dashboards, integraciones.
  + **Ejemplos:** Power Automate (Microsoft), Zapier, Make (Integromat), UiPath (RPA).
  + **Relevancia para HACDATA:** Corazón de la diferenciación de HACDATA, integrando el GIST en la automatización y potenciando con agentes de IA.
* **2.3.5. Módulos de Gestión de Documentos y Aprobaciones: Flujos de aprobación.**
  + **Qué son:** Soluciones para **almacenar, organizar, rastrear y controlar documentos digitales, y automatizar los procesos de aprobación**.
  + **Propósito:** Optimizar procesos operativos, reducir errores manuales y acelerar la toma de decisiones.
  + **Funcionalidades Clave:** Almacenamiento centralizado, control de versiones, búsqueda, flujos de aprobación configurables, firma electrónica.
  + **Ejemplos:** Power Automate (Microsoft), DocuSign.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en los flujos de aprobación y automatizar aprobaciones inteligentes con agentes de IA.
* **2.3.6. Módulos de Gestión de Proveedores: Base de datos de proveedores, calificaciones.**
  + **Qué son:** Soluciones para **centralizar información de proveedores, gestionar su ciclo de vida y evaluar su desempeño y calificaciones**.
  + **Propósito:** Optimizar el ciclo de compra, controlar gastos y asegurar cumplimiento en la cadena de suministro.
  + **Funcionalidades Clave:** Base de datos centralizada, calificación y evaluación, gestión de contratos, gestión de riesgos.
  + **Ejemplos:** Coupa, SAP Ariba (módulos), Deel (para contratistas globales).
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la gestión de proveedores y automatizar el compliance con IA.
* **2.3.7. Módulos de Gestión de Órdenes de Compra: Automatización de pedidos.**
  + **Qué son:** Soluciones para **crear, enviar, rastrear y gestionar órdenes de compra (OC)**.
  + **Propósito:** Optimizar el ciclo de compra, controlar gastos y asegurar cumplimiento en la cadena de suministro.
  + **Funcionalidades Clave:** Creación de OC, flujos de aprobación, envío automatizado, seguimiento de pedidos, conciliación de 3 vías.
  + **Ejemplos:** Coupa, SAP Ariba (módulos).
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la gestión de órdenes de compra y automatizar pedidos inteligentes con IA.
* **2.3.8. Módulos de Gestión de Gastos: Control y aprobación de gastos.**
  + **Qué son:** Soluciones para **digitalizar, rastrear, controlar y automatizar informes y reembolsos de gastos de empleados**.
  + **Propósito:** Optimizar el ciclo de compra, controlar gastos y asegurar cumplimiento en la cadena de suministro.
  + **Funcionalidades Clave:** Captura de recibos, creación de informes, flujos de aprobación, integración con tarjetas corporativas, detección de políticas.
  + **Ejemplos:** Expensify, SAP Concur, Rydoo.
  + **Relevancia para HACDATA:** Optimizar flujos administrativos, vinculándolos a la cadena de valor completa, y aplicando GIST.
* **2.3.9. Módulos de Contratación/Onboarding de Contratistas (Global): Plataformas para la gestión de fuerza laboral externa.**
  + **Qué son:** Soluciones especializadas para **gestionar el ciclo de vida completo de la fuerza laboral externa (contratistas, freelancers) a escala global**.
  + **Propósito:** Optimizar el ciclo de compra, controlar gastos y asegurar cumplimiento en la cadena de suministro para la fuerza laboral externa.
  + **Funcionalidades Clave:** Generación/gestión de contratos, onboarding digital, gestión de pagos, seguimiento del cumplimiento.
  + **Ejemplos:** Deel.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la gestión de contratistas y automatizar la contratación y el cumplimiento con IA.

**2.4. Finanzas y Contabilidad**

* **2.4.1. Módulos de Libro Mayor, Cuentas por Cobrar/Pagar: Gestión de transacciones contables.**
  + **Qué son:** Pilares fundamentales de cualquier sistema contable o ERP para **registrar, clasificar y resumir transacciones financieras**.
  + **Propósito:** Digitalizar y automatizar procesos contables para cumplimiento y eficiencia.
  + **Funcionalidades Clave:** Registro de asientos, plan de cuentas, facturas de venta, seguimiento de pagos, conciliación bancaria, estados financieros.
  + **Ejemplos:** QuickBooks, Xero, FreshBooks, Facturador Sunat, Nubefact, TCI.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar estas funcionalidades como parte de su módulo Financiero, conectando datos contables al GIST operativo.
* **2.4.2. Módulos de Facturación Electrónica: Generación y gestión de documentos tributarios.**
  + **Qué son:** Soluciones especializadas para **generar, emitir, recibir y gestionar documentos tributarios electrónicos**.
  + **Propósito:** Digitalizar y automatizar procesos contables para cumplimiento y eficiencia.
  + **Funcionalidades Clave:** Generación de comprobantes electrónicos, validación y envío a la autoridad (ej. SUNAT), recepción/almacenamiento de comprobantes.
  + **Ejemplos:** Facturador Sunat, Nubefact, TCI.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la facturación electrónica y automatizar la gestión de documentos tributarios con IA.
* **2.4.3. Módulos de Digitalización y aprobación de reportes de gastos, integración con tarjetas corporativas.**
  + **Qué son:** Soluciones para **digitalizar y enviar recibos y reportes de gastos, y automatizar su aprobación**, integrándose con tarjetas corporativas.
  + **Propósito:** Controlar y auditar gastos de empleados de forma eficiente.
  + **Funcionalidades Clave:** Captura móvil de recibos, reconocimiento OCR, creación de informes, flujos de aprobación, integración con tarjetas corporativas.
  + **Ejemplos:** Expensify, SAP Concur, Rydoo.
  + **Relevancia para HACDATA:** Optimizar flujos administrativos, vinculándolos a la cadena de valor completa, aplicando GIST.

**2.5. Gestión de Conocimiento y Colaboración**

* **2.5.1. Módulos de Repositorios de Información, FAQs internas/externas, guías.**
  + **Qué son:** Bases de conocimiento centralizadas para **almacenar, organizar y facilitar el acceso a información estructurada y no estructurada**.
  + **Propósito:** Centralizar información, facilitar acceso al conocimiento y reducir duplicidad de esfuerzos.
  + **Funcionalidades Clave:** Editor de contenido, organización, búsqueda, control de versiones, gestión de permisos.
  + **Ejemplos:** Notion, Confluence, Slite, Guru, Help Scout.
  + **Relevancia para HACDATA:** Fortaleza central, con enfoque en GIST para un conocimiento como activo vivo.
* **2.5.2. Módulos de Documentación de Procesos: Almacenamiento y gestión de flujos.**
  + **Qué son:** Soluciones para **crear, almacenar, organizar y gestionar descripciones detalladas de procesos de negocio y flujos de trabajo**.
  + **Propósito:** Centralizar información, facilitar acceso al conocimiento y reducir duplicidad de esfuerzos.
  + **Funcionalidades Clave:** Herramientas de creación/edición, repositorio centralizado, control de versiones, búsqueda y clasificación.
  + **Ejemplos:** Notion, Confluence, Slite, Guru.
  + **Relevancia para HACDATA:** Crucial para la diferenciación, integrando el GIST en la documentación y potenciando la gestión de flujos con IA.
* **2.5.3. Módulos de Mensajería instantánea, videollamadas, espacios de trabajo compartidos, gestión de archivos.**
  + **Qué son:** Herramientas para **facilitar comunicación, intercambio de información e interacción entre miembros de un equipo**.
  + **Propósito:** Mejorar comunicación interna, productividad del equipo y cohesión cultural.
  + **Funcionalidades Clave:** Mensajería instantánea, videollamadas/audiollamadas, espacios de trabajo compartidos, gestión de archivos.
  + **Ejemplos:** Slack, Microsoft Teams, Google Workspace.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la colaboración y comunicación, y potenciar con IA, combatiendo el "costo del olvido".
* **2.5.4. Módulos de Intranets Sociales: Plataformas de comunicación interna y engagement.**
  + **Qué son:** Plataformas que combinan **intranet tradicional con elementos de redes sociales** para comunicación y colaboración interna.
  + **Propósito:** Mejorar engagement, cultura y retención del personal, fomentando comunicación y cohesión cultural.
  + **Funcionalidades Clave:** Perfiles de empleados, muro de noticias/feed, grupos y comunidades, herramientas de comunicación.
  + **Ejemplos:** Workday (módulos), Microsoft Viva, Golntegro.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en la cultura organizacional y orquestar la experiencia del empleado con IA, combatiendo el "costo del olvido".

**2.6. Servicio al Cliente (Customer Service / CX)**

* **2.6.1. Módulos de Sistema de registro, ruteo y seguimiento de solicitudes de clientes.**
  + **Qué son:** Núcleo de Help Desk o Gestión de Tickets para **capturar, organizar, asignar y monitorear solicitudes de clientes**.
  + **Propósito:** Optimizar atención al cliente, resolver incidencias eficiente y mejorar satisfacción.
  + **Funcionalidades Clave:** Creación de tickets, clasificación, ruteo automático, seguimiento del estado.
  + **Ejemplos:** Zendesk, Freshdesk, Intercom, Salesforce Service Cloud.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar información de tickets con el GIST operativo para identificar patrones, mejorar productos y optimizar procesos de servicio.
* **2.6.2. Módulos de Live Chat y Chatbots: Atención al cliente en tiempo real.**
  + **Qué son:** Soluciones para ofrecer **atención al cliente y soporte en tiempo real** vía texto, incluyendo Live Chat y Chatbots.
  + **Propósito:** Optimizar atención al cliente, resolver incidencias y mejorar satisfacción, con respuestas rápidas.
  + **Funcionalidades Clave:** Widget de chat, consola de agente, configuración de chatbots, transferencia a agente humano, historial de conversaciones.
  + **Ejemplos:** Zendesk, Freshdesk, Intercom, Salesforce Service Cloud.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en interacciones de chat y potenciar atención al cliente con agentes de IA.
* **2.6.3. Módulos de Centros de Ayuda / Auto-servicio: Portales para que los clientes encuentren respuestas.**
  + **Qué son:** Soluciones para crear **portales online donde los clientes pueden encontrar respuestas y solucionar problemas de forma autónoma**.
  + **Propósito:** Optimizar atención al cliente, resolver incidencias y mejorar satisfacción, empoderando a los clientes.
  + **Funcionalidades Clave:** Base de conocimiento organizada, búsqueda potente, categorización, herramientas de autoría, feedback de usuario.
  + **Ejemplos:** Zendesk, Freshdesk, Intercom, Salesforce Service Cloud.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar el GIST en el autoservicio y potenciarlo con agentes de IA.
* **2.6.4. Módulos de Recopilación de feedback (NPS, CSAT), encuestas de satisfacción.**
  + **Qué son:** Soluciones para **recopilar, medir y analizar la opinión y satisfacción de clientes** vía encuestas (NPS, CSAT).
  + **Propósito:** Medir satisfacción del cliente, identificar puntos de dolor y oportunidades de mejora, impulsar mejora continua.
  + **Funcionalidades Clave:** Diseñador de encuestas, distribución, cálculo de métricas clave (NPS, CSAT), análisis de sentimiento.
  + **Ejemplos:** SurveyMonkey, Qualtrics, Medallia, Hotjar.
  + **Relevancia para HACDATA:** Analizar feedback en profundidad, conectándolo con flujos de negocio para impulsar mejora continua basada en datos accionables.

**2.7. Inteligencia de Negocio y Analítica**

* **2.7.1. Módulos de Dashboards interactivos, reportes personalizados, exploración de datos.**
  + **Qué son:** Núcleo de Plataformas de BI y Visualización de Datos para **transformar datos crudos en insights visuales y accionables**.
  + **Propósito:** Transformar datos crudos en insights accionables para la toma de decisiones estratégicas.
  + **Funcionalidades Clave:** Conectores de datos, diseñador de dashboards, elementos interactivos, personalización de reportes.
  + **Ejemplos:** Tableau, Microsoft Power BI, Google Looker, Qlik Sense.
  + **Relevancia para HACDATA:** Genera el GIST (significado) a partir de los datos, alimentando directamente estas plataformas de BI con información de mayor calidad y contexto para análisis más profundos.

**3. Soluciones Modulares de Baja Demanda (Nicho/Especializadas)**

Estas soluciones son modulares y atienden a necesidades empresariales muy específicas, a menudo en industrias o procesos particulares.

**3.1. Soluciones de Nicho / Especializadas**

* **3.1.1. Módulos de Global Mobility Management (GMM)**
  + **Qué son:** Soluciones especializadas para **gestionar todos los aspectos relacionados con empleados reubicados o asignados a trabajar en diferentes países**, abordando complejidades de inmigración, fiscalidad y administración.
  + **Propósito:** Optimizar el proceso de movilidad global de empleados, asegurando cumplimiento y eficiencia.
  + **Funcionalidades Clave:** Gestión de visados y permisos, cálculo y cumplimiento de impuestos, administración de beneficios y compensación, logística de reubicación.
  + **Ejemplos:** Topia.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar datos de movilidad para una visión 360∘ del empleado y automatizar procesos con GIST.
* **3.1.2. Módulos de Intelligent Document Processing (IDP)**
  + **Qué son:** Utilizan IA, ML, OCR y PLN para **capturar, clasificar, extraer y validar datos de documentos** estructurados, semiestructurados y no estructurados.
  + **Propósito:** Automatizar la entrada y procesamiento de datos de documentos, reduciendo ineficiencias y errores manuales.
  + **Funcionalidades Clave:** Captura de documentos, clasificación automática, extracción inteligente de datos, validación de datos, exportación e integración.
  + **Ejemplos:** Abbyy FlexiCapture, Hyperscience.
  + **Relevancia para HACDATA:** Corazón de su diferenciación, KnowFlow integra estos módulos para automatizar y potenciar la toma de decisiones con GIST y agentes de IA.
* **3.1.3. Módulos de Fraud Detection & Compliance for Expenses**
  + **Qué son:** Utilizan algoritmos avanzados, IA y reglas de negocio para **auditar y analizar automáticamente informes de gastos y viáticos**, identificando fraude, errores o incumplimiento.
  + **Propósito:** Fortalecer el control financiero y mitigar riesgos asociados a los gastos de los empleados, asegurando transparencia e integridad.
  + **Funcionalidades Clave:** Análisis de datos en tiempo real, reconocimiento de patrones, detección de duplicados, validación de cumplimiento, alertas.
  + **Ejemplos:** AppZen, SAP Concur, Rydoo.
  + **Relevancia para HACDATA:** Optimizar estos flujos dentro de su gestión administrativa, vinculándolos a la cadena de valor completa, y aplicando GIST a las decisiones financieras.
* **3.1.4. Módulos de Semantic Search & Knowledge Graph**
  + **Qué son:** Permiten ir más allá de la coincidencia de palabras clave para **entender el significado contextual y las relaciones entre datos y la información**, mediante búsqueda semántica y grafos de conocimiento.
  + **Propósito:** Mejorar drásticamente la capacidad de una organización para encontrar, comprender y utilizar su propio conocimiento.
  + **Funcionalidades Clave:** Ingesta y procesamiento de datos, construcción del grafo de conocimiento, motor de búsqueda semántica, análisis de entidades y relaciones.
  + **Ejemplos:** Stardog, Lucidworks Fusion.
  + **Relevancia para HACDATA:** Fortaleza central, con enfoque en GIST y contextualización de la información como un activo vivo.
* **3.1.5. Módulos de Virtual Whiteboarding para Colaboración Remota**
  + **Qué son:** Aplicaciones que simulan una **pizarra blanca física en un entorno digital**, permitiendo colaboración en tiempo real.
  + **Propósito:** Facilitar la colaboración, ideación, planificación y resolución de problemas en equipos distribuidos o remotos.
  + **Funcionalidades Clave:** Lienzo infinito, herramientas de dibujo/escritura, notas adhesivas, importación/exportación, plantillas predefinidas.
  + **Ejemplos:** Miro, FigJam (de Figma).
  + **Relevancia para HACDATA:** Potenciar la colaboración al asegurar que la información compartida tenga contexto y significado, reduciendo el "costo del olvido".
* **3.1.6. Módulos de Predictive Customer Service**
  + **Qué son:** Enfoque proactivo de atención al cliente que utiliza IA, ML y análisis de datos para **anticipar necesidades o problemas de los clientes** antes de que los manifiesten.
  + **Propósito:** Mejorar drásticamente la satisfacción del cliente, reducir la fricción y optimizar costos del servicio.
  + **Funcionalidades Clave:** Análisis predictivo de comportamiento, detección de "señales de abandono", ruteo inteligente de agentes, ofertas de ayuda proactivas.
  + **Ejemplos:** Afiniti, Pega Systems (Módulos de Customer Decision Hub).
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar información de tickets con el GIST operativo para identificar patrones, mejorar productos y optimizar procesos de servicio.
* **3.1.7. Módulos de Prescriptive Analytics**
  + **Qué son:** Nivel más avanzado de analítica que **recomienda acciones específicas a tomar y muestra su impacto potencial**.
  + **Propósito:** Proporcionar guía accionable y optimizada para la toma de decisiones estratégicas y operativas.
  + **Funcionalidades Clave:** Motores de optimización, simulación, modelado de decisiones, recomendaciones accionables, análisis "What-If".
  + **Ejemplos:** FICO Xpress Optimization, Gurobi Optimization.
  + **Relevancia para HACDATA:** Genera el GIST (significado) a partir de los datos, alimentando directamente plataformas de BI con información de mayor calidad y contexto para análisis más profundos.
* **3.1.8. Módulos de Access Control & Security Integration**
  + **Qué son:** Soluciones para **gestionar y automatizar el control de acceso de personas a instalaciones, integrándose con infraestructura de seguridad física y digital**.
  + **Propósito:** Fortalecer seguridad física, optimizar gestión de entradas/salidas y mejorar experiencia del visitante.
  + **Funcionalidades Clave:** Registro digital de visitantes, pre-registro, notificaciones de llegada, impresión de credenciales, control de acceso.
  + **Ejemplos:** Envoy, Proxyclick, Sine.
  + **Relevancia para HACDATA:** Integrar estos flujos en la gestión operativa (seguridad, RRHH para visitantes), conectándolos a un ecosistema de procesos más amplio.
* **3.1.9. Módulos de Cold Chain Monitoring & Compliance**
  + **Qué son:** Soluciones especializadas para **rastrear, monitorear y gestionar condiciones de temperatura de productos sensibles** durante transporte y almacenamiento.
  + **Propósito:** Garantizar integridad y seguridad de productos termosensibles y asegurar cumplimiento normativo.
  + **Funcionalidades Clave:** Sensores de temperatura/humedad, monitoreo en tiempo real, alertas configurables, registro de datos históricos.
  + **Ejemplos:** Sensitech, Omnitracs (Módulo de Temperature Management), Samsara, Verizon Connect, Webfleet.
  + **Relevancia para HACDATA:** Con foco en Logística/Transporte, integrar datos y flujos para optimizar cadena de valor y capturar el GIST de operaciones de campo.

**4. Panorama del Mercado de Software en Perú**

**4.1. Cuota de Mercado General de Software (2023)**

Según el informe de Statista, los principales actores en el **mercado general de software en Perú en 2023** y su cuota de mercado estimada son los siguientes:

* **Microsoft:** 33,5%
* **IBM:** 11,8%
* **Oracle:** 7,6%
* **SAP:** 6,5%
* **Cisco:** 5,2%
* **Otros:** 35,4%

**4.2. Ingresos Proyectados por Segmento de Software (2024)**

| Segmento de Software | Ingresos Proyectados (2024) | CAGR (2024-2029) | Actores Clave Mencionados |
| --- | --- | --- | --- |
| Software Administrativo | US$ 22.65 millones | 2.60% | Workday, Intuit, ServiceNow |
| Software de Colaboración | US$ 21.37 millones | 1.13% | Zoom, Cisco, Slack, LogMeln |
| Software de Oficina | US$ 41.84 millones | 2.90% | Microsoft, Google |
| Software Creativo | US$ 13.57 millones | 1.50% | Adobe, Corel |
| Software de Construcción y Diseño | US$ 15.03 millones | 0.73% | Autodesk, Dassault Systems |
| ERP | US$ 74.16 millones | 4.72% | SAP, Intuit Inc., Oracle, Infor, Sage |
| CRM | US$ 125.50 millones | 11.07% | Salesforce, SAP, Adobe, Oracle |
| BI | US$ 38.79 millones | 6.32% | SAS Institute, SAP, IBM |
| SCM | US$ 29.91 millones | 3.99% | SAP, Oracle, Blue Yonder, Infor |
| Gestión de Contenidos | US$ 32.75 millones | 4.77% | OpenText, Box, Microsoft, Adobe |
| Otro Software Empresarial | US$ 74.62 millones | 3.21% | SAP, Oracle, Atlassian, ServiceNow |
| Gestión de Rendimiento Empresarial | US$ 7.90 millones | 4.32% | Oracle, SAP, Anaplan, IBM, Workday |
| Comercio Electrónico | US$ 12.16 millones | 3.70% | Shopify, Salesforce, SAP, Adobe |
| Desarrollo de IA | US$ 21.85 millones | 7.90% | Google, Microsoft, Amazon Web Services, IBM, Oracle |
| Desarrollo de Aplicaciones | US$ 255.30 millones | 6.44% | Microsoft (Visual Studio), Eclipse, IntelliJ IDEA, NetBeans, Xcode |
| Infraestructura del Sistema | US$ 215.80 millones | 1.11% | Microsoft, RedHat, Cisco |

Exportar a Hojas de cálculo

**5. Análisis de Competidores y Posicionamiento**

**5.1. Análisis General de Competidores (CSV)**

El archivo "DATOS PAGINA WEB COMPETIDORES CCL.csv" contiene un análisis exhaustivo de 93 empresas competidoras con más de 60 atributos por empresa, cubriendo:

* **Identificación:** Nombre, URL, País, Tipo de Competidor.
* **Oferta:** Capacidades (Ciberseguridad, IA/ML, RRHH, Finanzas, etc.), descripción.
* **Mercado Objetivo:** Tamaño de empresa (PYMES, Medianas, Grandes), sector (Financiero, Retail, Manufactura, etc.), foco geográfico.
* **Marketing:** Eslogan, propuesta de valor, mensajes clave (Eficiencia, Innovación, etc.).
* **Credibilidad:** Logos de clientes relevantes, testimonios, certificaciones.
* **Presencia Digital:** Diseño web, blog, webinars.
* **Oportunidades para HACDATA:** Evaluación de la brecha en GIST, Modelo de Gestión, Integración Holística, IA Agentes, UX/Simplicidad, Adaptabilidad Local.

**5.2. Ranking Elo de Competidores**

El documento "Metrica ELO Competencia Empresas.pdf" presenta un ranking de empresas competidoras basado en un sistema de calificación Elo, evaluando la "fuerza competitiva" según 9 métricas equilibradas (IA/ML, Automatización, Targets Grandes/Corporativos, Innovación, Certificaciones, Logos de Clientes, Diseño Web Moderno, Blog/Noticias).

| Posición | ID | Nombre\_Empresa | Elo Rating | Fuerza (puntos) | Observaciones clave |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 27 | EXsquared Perú | 1977.29 | 9 | Alta en IA, automatización, targets grandes/corporativos, innovación, certificaciones, logos, web moderna, blog. |
| 2 | 25 | EJB Solutions | 1974.97 | 9 | Similar fuerza total; fuerte en transformación digital y ciberseguridad. |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 93 | 23 | DNP | 1019.67 | 0 | Transformación con datos; pero parsing afectado. |

Exportar a Hojas de cálculo

**Interpretación Clave:** Los competidores fuertes (top 10) son principalmente consultorías TI con alta integración de IA/ML, automatización y foco en grandes corporativos, mientras que los ERPs locales o proveedores contables tienden a ser más débiles en estas métricas. Esto señala oportunidades para HACDATA en diferenciación profunda.

**5.3. Análisis Competitivo de HACDATA**

| Competidor | Enfoque Principal / Segmento | Fortalezas / Diferenciadores | Debilidades / Lo que HACDATA Supera |
| --- | --- | --- | --- |
| **SAP (Ej. S/4HANA)** | ERP Global, Gestión Empresarial Integral para Grandes Empresas. | Marca reconocida globalmente. Amplia suite de módulos. Estándares de la industria. Red de partners vasta. | Costo de adquisición e implementación muy elevado y complejo. Rigidez en procesos. Poca adaptabilidad a particularidades locales (ej. SUNAT, GIST). |
| **Microsoft Dynamics 365** | ERP y CRM en la Nube para Medianas y Grandes Empresas. | Integración con ecosistema Microsoft (Office 365). Flexibilidad en módulos. Interfaz de usuario familiar. | Modularidad que puede llevar a fragmentación. Implementación costosa y compleja. No hay un foco explícito en la captura de conocimiento tácito ("gist"). |
| **Navasoft (Local ERP)** | ERP Local para Medianas Empresas en Perú. | Conocimiento de la normativa peruana. Costo más bajo que globales. Soporte local. | No aborda la gestión de procesos integrales de las 17 áreas. Tecnología a menudo más antigua (legacy ASP.NET). Menos flexibilidad para flujos complejos. No hay automatización avanzada con IA ni captura de GIST. |
| **Buk.pe** | Software de RRHH (Nómina, Asistencia, Gestión de Personas). | Solución especializada y muy eficiente para RRHH. Fácil de usar. Fuerte en módulos específicos. | Es una solución puntual (HR), no un ERP integral ni una plataforma de gestión de flujos de negocio. No aborda las 17 áreas ni la captura de GIST. |

Exportar a Hojas de cálculo

**5.4. Core Business Blueprint de HACDATA**

El documento "CORE BUSINESS HACDATA NOTEBOOK.pdf" detalla la esencia de la propuesta de valor y posicionamiento de HACDATA.

* **Propósito de HACDATA:** Potenciar la gestión y el crecimiento de empresas con conocimiento accionable generado desde su operativa única e individual, permitiéndoles expandir su potencial de innovar y recuperar su sentido de propósito.
* **North Star Metric: Índice de Impacto Integral (I3):** Mide en una escala única (0-100) el valor integrado que HACDATA genera en cada empresa. Incluye Valor Económico Generado (VE), Satisfacción Interna (EI), Satisfacción Externa (CE) y Comunicación Comercial (CC).
* **Problema que Resuelve HACDATA (KnowFlow):** Las empresas en Perú y América Latina luchan con la dificultad de definir y operar procesos y flujos de trabajo óptimos, eficientes, documentados y trazables, lo que genera una "carga administrativa" y pérdida de propósito.
* **Solución Integral: KnowFlow (HACDATA):** Provee flujos de trabajo integrados y desplegados a través de su software, representando la integración total de los flujos de procesos y procedimientos.
  + **Diferenciación Clave:** No venden software, sino un modelo de gestión integral que potencia el conocimiento y el flujo probado y definido del negocio, entregando lógica de negocio pre-codificada y validada.
  + **Funcionalidades Únicas:**
    - **Captura de la Esencia (GIST) del Conocimiento:** Diseñado para capturar el saber operativo tácito y la experiencia de los usuarios, convirtiéndola en inteligencia accionable.
    - **Agentes de IA como "Personal de Gestión Virtual":** Automatizaciones avanzadas que actúan como extensiones inteligentes del equipo, optimizando procesos y liberando recursos.
    - **Integración Total en 17 Áreas de Gestión:** KnowFlow rompe silos, integrando 17 áreas clave bajo la lógica CORE7 para una visión 360∘.
    - **Adaptabilidad y Conocimiento Local Profundo:** Se integra con normativas y sistemas peruanos (SUNAT, Navasoft, Ley 29733), entendiendo las particularidades del mercado local.
    - **"Fábrica de Empresas" y Crecimiento Replicable:** Modelos operativos replicables y escalables para expandir operaciones o lanzar nuevas unidades de negocio.