



INDUSTRIAL TECH

Gestión profesional e innovadora de áreas industriales

¿Tu empresa está preparada para las nuevas obligaciones legales 2026?

CONTROL DE FICHAJE · FACTURACIÓN ELECTRÓNICA · VERIFACTU

ANTES DE EMPEZAR

Una pregunta para vosotros

¿Tenéis fichaje digital implantado?

El registro de jornada es obligatorio desde 2019. ¿Vuestro sistema cumple con los nuevos requisitos digitales exigidos?

¿Estáis preparados para VeriFactu?

La factura electrónica B2B y el sistema antifraude VeriFactu llegan con plazos concretos. ¿Ya habéis tomado medidas?



*Si habéis dudado en responder, esta ponencia es para vosotros. **No es una opción, es una obligación.***



La realidad de muchas empresas hoy

→ Excel y papel siguen siendo la norma

Una gran mayoría de pymes y autónomos en España aún gestiona el control horario y la facturación con métodos manuales que no cumplen los nuevos estándares legales.

→ Inspecciones laborales en aumento

La Inspección de Trabajo ha intensificado las campañas de control en los últimos años. El registro de jornada es uno de los focos prioritarios de actuación.

→ Los cambios legales ya están en marcha

Las normativas sobre fichaje digital y facturación electrónica tienen fechas límite reales y próximas. Quien no se adapte a tiempo asumirá consecuencias económicas directas.

Fichaje Digital

Obligatorio

Para todas las empresas con trabajadores contratados en España

LEY 10/2021

¿Qué exige la ley exactamente?

Solo sistemas digitales

El papel y las hojas de cálculo dejan de ser válidos. El registro debe realizarse mediante herramientas digitales certificadas y auditables.

Acceso directo para la Inspección

Los datos deben estar disponibles de forma inmediata para la Inspección de Trabajo. La trazabilidad completa es un requisito ineludible.

Conservación mínima de 4 años

Los registros deben conservarse durante al menos cuatro años y estar accesibles en todo momento para los representantes de los trabajadores.





¿Y si mañana tienes una inspección?

El riesgo económico es real

10.000€

Por trabajador

Multa máxima por infracción grave en materia de registro de jornada, según el TRLISOS.

625€

Mínimo por infracción

Incluso las infracciones leves tienen consecuencias económicas inmediatas para cualquier empresa.

+40%

Más inspecciones

La actividad inspectora en control horario ha crecido notablemente en los últimos dos años.

⊗ **Una empresa con 10 empleados sin fichaje digital podría enfrentarse a más de 100.000 € en sanciones. No es un escenario hipotético.**

VeriFactu y la Ley Crea y Crece



Factura electrónica obligatoria B2B

Toda empresa y autónomo deberá emitir y recibir facturas en formato electrónico en sus relaciones comerciales con otras empresas.



Control antifraude VeriFactu

El sistema VeriFactu garantiza la integridad e inalterabilidad de cada factura, enviando registros en tiempo real a la Agencia Tributaria.



Trazabilidad total

Cada transacción quedará registrada y vinculada a una cadena de verificación que impide cualquier manipulación posterior.

¿A quién afecta?

- Todas las empresas y autónomos con actividad en España
- Software de facturación actual que no sea compatible deberá actualizarse
- Sin excepciones por tamaño o sector

i La Ley Crea y Crece establece multas de hasta **10.000 €** por incumplimiento.

LOS PLAZOS SON REALES

El reloj ya está en marcha

2026

Fichaje digital obligatorio

Entrada en vigor plena del sistema de registro de jornada digital para todas las empresas con trabajadores.

1

2027–2028

Factura electrónica B2B

Implementación gradual de la factura electrónica obligatoria entre empresas y autónomos según el tamaño de la organización.

2

3

2027

VeriFactu operativo

Obligación para todas las empresas de usar software certificado compatible con el sistema de facturación verificable de la AEAT.



El tiempo de adaptación es ahora. Esperar al último momento incrementa el riesgo y el coste de implantación. Quien se anticipa, gana.



SOLUCIÓN 1

Control de Fichaje: dos niveles, una misma obligación

Existen dos soluciones complementarias para cumplir con la normativa de control horario digital: una opción básica y directa, y una plataforma completa de gestión de personas.

Solución básica

ITECH Fichador Online

La solución más sencilla y directa para cumplir con el registro de jornada digital desde el primer día, sin complicaciones técnicas ni grandes inversiones.

Registro desde cualquier dispositivo

Móvil, tablet u ordenador. Los empleados fichan desde cualquier lugar con total facilidad, incluyendo geolocalización y firma digital.

Cumplimiento legal inmediato

El sistema está diseñado para cumplir íntegramente con la normativa vigente desde el primer momento de uso, sin configuraciones complejas.

Informes automáticos y trazabilidad

Genera informes de jornada listos para la inspección en segundos. Historial completo, exportable y almacenado durante 4 años.

Solución completa

Sebastian HR

La plataforma integral que combina el control horario digital con la gestión completa de RRHH y la comunicación interna en un solo entorno.

Control horario integrado

Fichaje digital conectado con la operativa diaria de la empresa para asegurar cumplimiento y visibilidad en tiempo real.

Gestión de RRHH y comunicación interna

Centraliza procesos de recursos humanos, tareas y comunicación para simplificar la coordinación del equipo.

Personas, tareas y comunicación centralizadas

Una única plataforma para organizar personas, gestionar tareas y mantener la información interna siempre accesible.



SOLUCIÓN 2

Ecosistema AHORA: facturación electrónica y VeriFactu



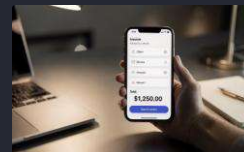
AHORA 5

ERP completo para **grandes empresas**. Gestión integral con módulos avanzados de facturación electrónica, VeriFactu y operaciones.



AHORA 5 Express

La versión optimizada para **pymes**. Toda la potencia del ERP adaptada al tamaño y presupuesto de empresas medianas, con VeriFactu incluido.



AHORA One

Diseñado para **autónomos**. Facturación electrónica, VeriFactu y gestión simplificada en un entorno intuitivo y asequible.

✔ Todo el ecosistema AHORA es **compatible con la Ley Crea y Crece** y con **VeriFactu**. Cumplimiento garantizado desde el primer día.





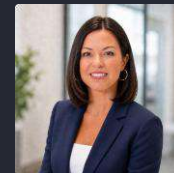
Anticípate. Cumple. Crece.

¿Por qué actuar ahora?

- Evitar sanciones económicas de hasta 10.000 € por trabajador
- Anticiparse al cambio con tiempo y sin prisas
- Implantar soluciones probadas con soporte experto
- Cumplir al 100% con las obligaciones legales vigentes

«No es una opción, es una obligación — y la solución está al alcance de tu mano.»

Contacta con nosotros hoy



M. Eugenia Llansol

Directora Comercial

Industrial Tech Grupo GAINindustriales

📞 622 626 133 (Ext. 2020)

✉ industrial@industrialtech.es

🌐 www.industrialtech.es



Sales Intelligence Service as Software

El sistema para **impulsar tus ventas** sin darte más trabajo



¿Te suena?



Grabas videollamadas, pero nadie las revisa



La información del CRM depende de las ganas del comercial



Marketing y Ventas viven en mundos diferentes



Tu CRM te dice lo que pasa

Pero no sabes **por qué.**



El 99% de lo que se dice en una conversación
de ventas,

SE PIERDE.

niubiq convierte ese **99%** de información perdida en



Inteligencia



Análisis



Estrategia



Inteligencia: Conoce a tu cliente

🎯 Objetivos identificados

1. Aumentar la motivación de los alumnos

Utilizar la gamificación como un 'hilo conductor' para dar coherencia y motivación a su metodología de trabajo por espacios de aprendizaje y proyectos.

⚠ Dolores / retos clave 1

Las herramientas actuales son poco intuitivas o ineficaces

Sus propias gamificaciones (juegos de mesa, narrativas anuales) son potentes pero limitadas en su alcance digital y en la capacidad de generar datos de evaluación automáticos. Siente que una plataforma digital podría llevar su metodología al siguiente nivel.

💡 Valor percibido 3

● La plataforma está 'muchísimo mejor, mucho más hilado' que sus propias creaciones, y el formato digital es un plus de motivación para los alumnos.

Metodología gamificada que engancha a los alumnos

● La capacidad de crear sus propias situaciones de aprendizaje para temas específicos que surgen en asamblea y de adaptar las existentes para atender a la diversidad.

Capacidad de adaptar contenido para necesidades específicas

● La facilidad para gestionar la evaluación por competencias y generar informes, que 'facilita mogollón' el trabajo.

Generación automática de informes LOMLOE

🛡 Factores de resistencia y objeciones 2

→ Resistencia al cambio en el claustro

La directora de su centro actual, Mertxe, se mostró 'fría' y no le 'llega a encajar' la gamificación en el proyecto del centro, lo que bloquea la adopción.

→ Falta de autonomía para decidir

Su futuro profesional es incierto. No sabe si continuará en el mismo centro el próximo curso, lo que le impide tomar cualquier decisión de compra a corto plazo.

🕒 Contexto previo

Herramientas actuales / evaluadas No menciona competidores directos como Aditio, Kahoot o editoriales. Su punto de comparación principal son sus propias gamificaciones y juegos de mesa que él mismo desarrolla. Esto indica que es un creador de contenido y un usuario muy avanzado, no un simple consumidor de herramientas.

Scoring total

75 /100

↕ Potencial de avance

Alto

🔍 Categoría del lead

A (Alto Potencial, cerrar venta - Score 70-84)

DETECTADOS

☑ Desglose de calidad objetiva (Máx 50 pts) 25/50

Encaje de rol y tecnología

5/10 pts

El contacto es un docente con tecnología disponible, pero su rol es temporal en el centro actual, lo que limita su capacidad para ser un champion a largo plazo en esta cuenta específica.

Autonomía de compra

0/10 pts

El docente no tiene autonomía de compra en el centro actual. La directora se ha mostrado reticente, lo que bloquea cualquier iniciativa bottom-up.

Viabilidad del producto / asignatura

15/15 pts

Encaje de producto perfecto. El docente imparte clase en primaria, para la cual Zynergic tiene un catálogo de contenidos completo y relevante.

Tamaño del deal inicial

5/15 pts

El interés expresado es para su propia clase, que típicamente ronda los 25 alumnos, lo que representa el 'land' estándar de la estrategia.

🔍 Desglose de interés y potencial Champion (Máx 50 pts) 50/50

Arquetipo de cliente

Gamificador

Perfil puro. Su lenguaje, experiencia y motivación giran 100% en torno a la gamificación como eje central de su pedagogía. Frases como 'gasto la gamificación en mi día a día' o 'utilizar una codificación como hilo conductor' y el hecho de que crea sus propias narrativas (Marvel, magia) y juegos de mesa lo confirman como un arquetipo perfecto. Su pasión es evidente.

10 /10



Evaluador acomodado

Prácticamente inexistente. En ningún momento de la conversación menciona el ahorro de tiempo, la burocracia o la carga de la LOMLOE como un dolor. Su motivación es puramente pedagógica y centrada en la experiencia del alumno, no en la eficiencia personal.

2 /10



Innovador metodológico

Muy alto. No solo aplica la gamificación, sino que la integra en metodologías activas y por proyectos ('metodología alternativa que trabaja por espacios de aprendizaje'). Su interés en crear contenido propio sobre temas emergentes (el apagón, volcanes) demuestra que busca constantemente innovar y adaptar su práctica docente.

9 /10



Evaluador metodológico

Entiende y valora la potencia de la evaluación automática que ofrece la plataforma, especialmente la generación de informes y el seguimiento competencial. Sin embargo, no es su principal motor de compra. La evaluación es una consecuencia valiosa de la gamificación, pero no la razón principal por la que se ha interesado en Eutopia.

6 /10



Personalizador

Muy presente. Expresa un interés claro en cómo la herramienta puede ayudarle en entornos multinivel, un desafío directo de atención a la diversidad ('la gamificación me me sirve mogollón, porque a la hora de multinivelar...'). También muestra interés en cómo adaptar actividades para alumnos con diferentes ritmos, lo que indica una alta sensibilidad hacia la personalización del aprendizaje.

8 /10





Análisis: Encuentra patrones





El mapa de empatía: cómo adaptarse a cada arquetipo

El análisis de datos muestra que el perfil **"Personalizador"** tiene el scoring promedio más alto (73.3), seguido del **"Innovador Metodológico"** (67.3) y el **"Gamificador"** (67.5). Estos tres arquetipos representan nuestras oportunidades más valiosas.

PERFIL 1 · SCORE 73.3

El Personalizador ★

Nuestro cliente de mayor valor

Habla de: *"atender a la diversidad", "cada alumno necesita una cosa", "¿cómo puedo adaptar esto para...?"*

PERFIL 2 · SCORE 67.3

El Innovador Metodológico

Habla de: *"metodologías activas", "aprendizaje basado en proyectos", critica "los métodos tradicionales".*

PERFIL 3 · SCORE 67.5

El Gamificador

Habla de: *"busco algo de gamificación", "hacer las clases más atractivas", "los alumnos están desmotivados".*

A high-angle, dimly lit photograph of a chessboard on a dark wooden conference table. The chessboard is set up with pieces, and a red square is visible on the board. In the background, there is a notebook and a pen on the table. The overall atmosphere is professional and strategic.

Estrategia: Define cómo actuar

Perfil 1: El Personalizador (Nuestro cliente de mayor valor)



🎯 Heurística de activación

Usan frases como:

- "Atender a la diversidad"
- "Tengo un grupo muy diverso"
- "Cada alumno necesita una cosa"
- "¿Cómo puedo adaptar esto para [alumno con necesidad específica]?"

Su foco está en el individuo.

😞 Dolor principal

La frustración y la enorme carga de trabajo que supone la planificación manual para atender los diferentes ritmos de aprendizaje. Les agobia la sensación de que "algunos se quedan atrás".


✨ Momentos "aha"

Aha #1

La capacidad de **crear subgrupos** y asignarles tareas diferentes o versiones adaptadas de una misma actividad.

Aha #2

La flexibilidad para **editar el contenido de la librería** y adaptarlo a las necesidades específicas de un alumno o grupo.



Inteligencia: Conoce a tu comercial

The image shows a woman in a business suit pointing at a large digital display in a modern office. The display shows various business metrics and charts. The text 'Inteligencia: Conoce a tu comercial' is overlaid on the image.

Resumen ejecutivo

Ingresos totales: \$27.6M (+18.5%)
Ingresos: \$8.7M (+5.5%)

Performance

Objetivo: +17.0%
Actual: +18.5%

Estadística de Ingresos

Business Revenue

Segmento	Q1	Q2	Q3	Q4
Seguros	\$4.5M	\$5.2M	\$5.8M	\$6.5M
Operación	\$3.2M	\$3.8M	\$4.5M	\$5.2M
PI&E	\$1.8M	\$2.1M	\$2.5M	\$3.0M
Marketing	\$0.5M	\$0.6M	\$0.7M	\$0.8M

Verificación por segmento

Segmento	Ingresos	Objetivo	Diferencia
Seguros	\$4.5M	\$4.8M	-0.3M
Operación	\$3.2M	\$3.5M	-0.3M
PI&E	\$1.8M	\$1.8M	\$0.0M
Marketing	\$0.5M	\$0.5M	\$0.0M

Nota media objetivos

7.7

Información reunión

57 min

Duración

Equilibrado

Balance conversación

Nota media habilidades

7.5



👤 Evaluación del rol de consultor

E-mail del participante evaluado: Antonio Muñiz

🔍 Comunicación y conexión

7.8

Resumen cualitativo

La ejecución en esta área fue muy sólida, destacando por una excelente construcción de empatía. Antonio utilizó su experiencia previa en Grupo Planeta como una jugada maestra para generar credibilidad y rapport instantáneo con el CEO, que resultó tener un background similar. La escucha fue activa, permitiéndole entender rápidamente el modelo de negocio B2C de alto volumen. La claridad fue buena en general, aunque la presentación de la solución podría haber sido menos genérica y más adaptada al lenguaje del sector educativo.

Habilidades detalladas



🔍 Análisis y diagnóstico

8.0

Resumen cualitativo del área

El diagnóstico fue el punto más fuerte de la llamada. Antonio realizó preguntas estratégicas que le permitieron mapear rápidamente el tamaño del equipo, el stack tecnológico, el proceso de ventas y, lo más importante, el dolor raíz (la falta de visibilidad). Identificó correctamente al CEO como el decisor y entendió el contexto de negocio a la perfección. La única área de mejora fue no presionar para cuantificar el coste de la inacción, lo que debilitó ligeramente el anclaje de valor posterior.

Ver habilidades detalladas





Análisis: Encuentra patrones

6. Áreas de mejora prioritarias



Demostración de conocimiento y credibilidad · Nota: 8.1

El síntoma: Tu credibilidad es altísima con perfiles técnicos, pero se diluye con interlocutores de negocio porque te centras en el "qué" (la tecnología) y no en el "para qué" (el impacto en su negocio).

El impacto: En *Urban Warehousing Co.*, perdiste la oportunidad de enmarcar el proyecto en términos de optimización del GOP o mejora de la experiencia del cliente, que son las métricas que le importan a dirección.

Argumentación de valor · Nota: 7.1

El síntoma: Ante una objeción de precio, tu instinto es defender el coste en lugar de re-enfatizar el valor diferencial que justifica esa inversión.

El impacto: Con *Global Forwarding Inc.*, la conversación se ancló en una comparativa de tarifas, impidiendo construir un caso de negocio sólido sobre el ROI que habría justificado un precio premium y protegido el margen.

Escucha y comprensión activa · Nota: 6.8

El síntoma: Cuando el cliente no verbaliza un problema claro desde el inicio, tiendes a tomar el control y presentar la solución en formato monólogo, asumiendo sus necesidades en lugar de descubrirlas.

El impacto: En *Central Distribution Hub*, la baja nota en escucha (4/10) se debió a que el cliente apenas tuvo espacio para hablar. La reunión se sintió como una presentación de producto, no como una sesión de consultoría.

A chessboard with several pieces is set on a desk in a dimly lit office at night. The background shows a window with a view of a city skyline. The text "Estrategia: Define cómo actuar" is overlaid on the image.

Estrategia: Define cómo actuar

7. Plan de entrenamiento – Metodología SPIN Selling



Objetivo de Impacto: Mejorar el rendimiento en las áreas críticas detectadas (Demostración de credibilidad estratégica, Argumentación de valor y Escucha activa) para elevar la conversión en leads de potencial medio.

- ❑ **El concepto SPIN:** La técnica SPIN se enfoca en hacer las preguntas correctas para que el cliente descubra por sí mismo el valor de nuestra solución. Aborda directamente las tres áreas de mejora: fuerza una **escucha** más profunda (Situation, Problem), obliga a construir **argumentos de valor** basados en el impacto de negocio (Implication) y refuerza la **credibilidad** como consultor estratégico, no solo como técnico (Need-Payoff).

01

Situation Questions

Antes de hablar de la solución, dedica los primeros 10 minutos a entender su realidad. *"Para entender vuestro flujo, ¿podrías describirme cómo gestionáis los pagos de fletes internacionales de principio a fin? ¿Qué sistemas intervienen?"* Esto te obliga a escuchar.

03

Implication Questions

Esta es la clave. Conecta el problema con el impacto de negocio. *"Ese tiempo que el equipo dedica a conciliar manualmente, ¿qué coste de oportunidad tiene? ¿Qué impacto tiene un retraso en un pago en las penalizaciones o en la relación con el transportista?"* Aquí construyes el ROI.

02

Problem Questions

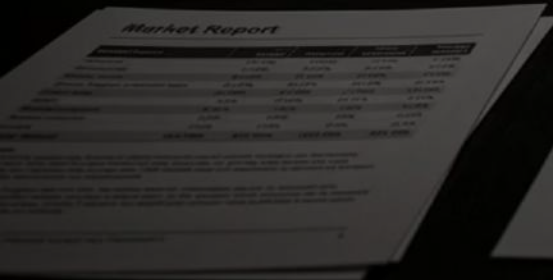
Una vez entiendes la situación, busca ineficiencias. *"Mencionas que la conciliación es manual. ¿Qué tipo de problemas os habéis encontrado con ese proceso? ¿Cuánto tiempo consume?"*

04

Need-Payoff

Ahora, y solo ahora, presentas la solución como la respuesta a la necesidad que el cliente mismo ha verbalizado. *"Ok, lo veo. Entonces, si una solución pudiera automatizar el 90% de esos procesos desde vuestro LMS, liberando X horas a la semana, ¿qué valor tendría eso para vuestra operación?"*

¿Es niubiq para ti?



Risk Matrix

Risk Scenario	Likelihood	Mitigation Level				
		Low	Medium	High	Critical	Extreme
Market Volatility	High	25%	35%	45%	55%	65%
Supply Chain Disruption	Medium	30%	40%	50%	60%	70%
Regulatory Changes	Low	15%	25%	35%	45%	55%
Technological Obsolescence	Medium	10%	20%	30%	40%	50%

Scenario Decision

Scenario Card	Impact	Probability
Scenario Card 1	High	80%
Scenario Card 2	Medium	60%
Scenario Card 3	Low	40%
Scenario Card 4	High	70%
Scenario Card 5	Medium	50%



Empresas **B2B** y **B2C**

Alto Volumen de Llamadas/Reuniones

¿Quieres una **sesión 1to1?**



Sales Intelligence Service as Software

El sistema para impulsar tus ventas sin darte más trabajo





FICHANET

Gestión documental, comunicación y control laboral





¿QUÉ ES FICHANET?

Más que software.

Integrado por Adding Technology S.A, FICHANET es una solución empresarial todo en uno que centraliza la gestión documental, la comunicación interna y el control de presencia de los trabajadores en una única plataforma inteligente y segura.

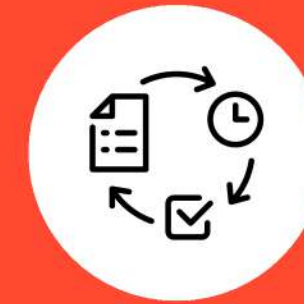




KEY POINTS

FICHANET nace con el objetivo de digitalizar y simplificar los procesos internos de las organizaciones, eliminando la necesidad de utilizar múltiples herramientas independientes.

Todo el ecosistema empresarial reunido en una única plataforma eficiente, intuitiva y escalable.



Gestión documental

Organiza, comparte y accede a documentos de forma segura desde cualquier dispositivo de manera centralizada.



Comunicación

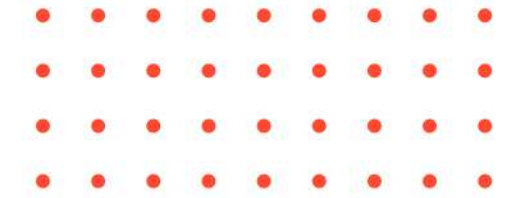
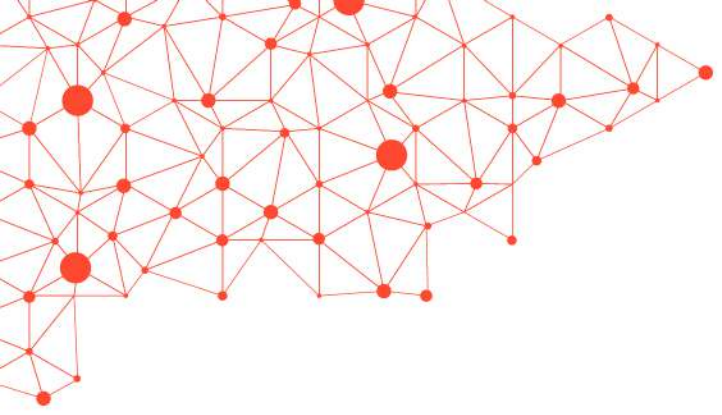
Chats internos, grupos de trabajo, videollamadas, notificaciones y canales de comunicación para mantener a los equipos conectados.



Control laboral

Registro de jornada laboral, fichajes remotos, seguimiento de horarios y generación de informes adaptados a la normativa vigente.





GESTIÓN DOCUMENTAL



Almacenamiento centralizado

Toda la documentación en un único repositorio.



Control de versiones

Historial de cambios y versiones anteriores.



Permisos y accesos

Controla quien puede ver, editar o compartir el contenido.



Procesos y trabajos automáticos

Automatización de revisiones y flujos internos.



Búsqueda avanzada

Localización rápida de documentos mediante filtros, metadatos y keywords.



Colaboración en tiempo real

Edición simultánea de archivos por varios usuarios.

CONTROL DE PRESENCIA



Registro de jornada laboral

Fichajes de entrada, salida y pausas.



Geolocalización y fichaje remoto

Control de ubicación y fichajes de teletrabajo.



Gestión de turnos y horarios

Planificación de jornadas, turnos y calendarios.



Informes automáticos

Reportes de horas trabajadas, ausencias y productividad.



Cumplimiento normativo

Adaptación a la legislación vigente en control horario.



Alertas y notificaciones

Avisos por incumplimientos, retrasos o incidencias.



COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN



Chat interno corporativo

Mensajería instantánea entre empleados y equipos.



Canales de comunicación

Espacios organizados para conversaciones específicas.



Videollamadas y reuniones

Comunicación fluida sin necesidad de herramientas externas.



Compartición de archivos

Integración directa con la gestión documental.



Notificaciones en tiempo real

Mantiene a todos informados de cambios, mensajes y tareas.



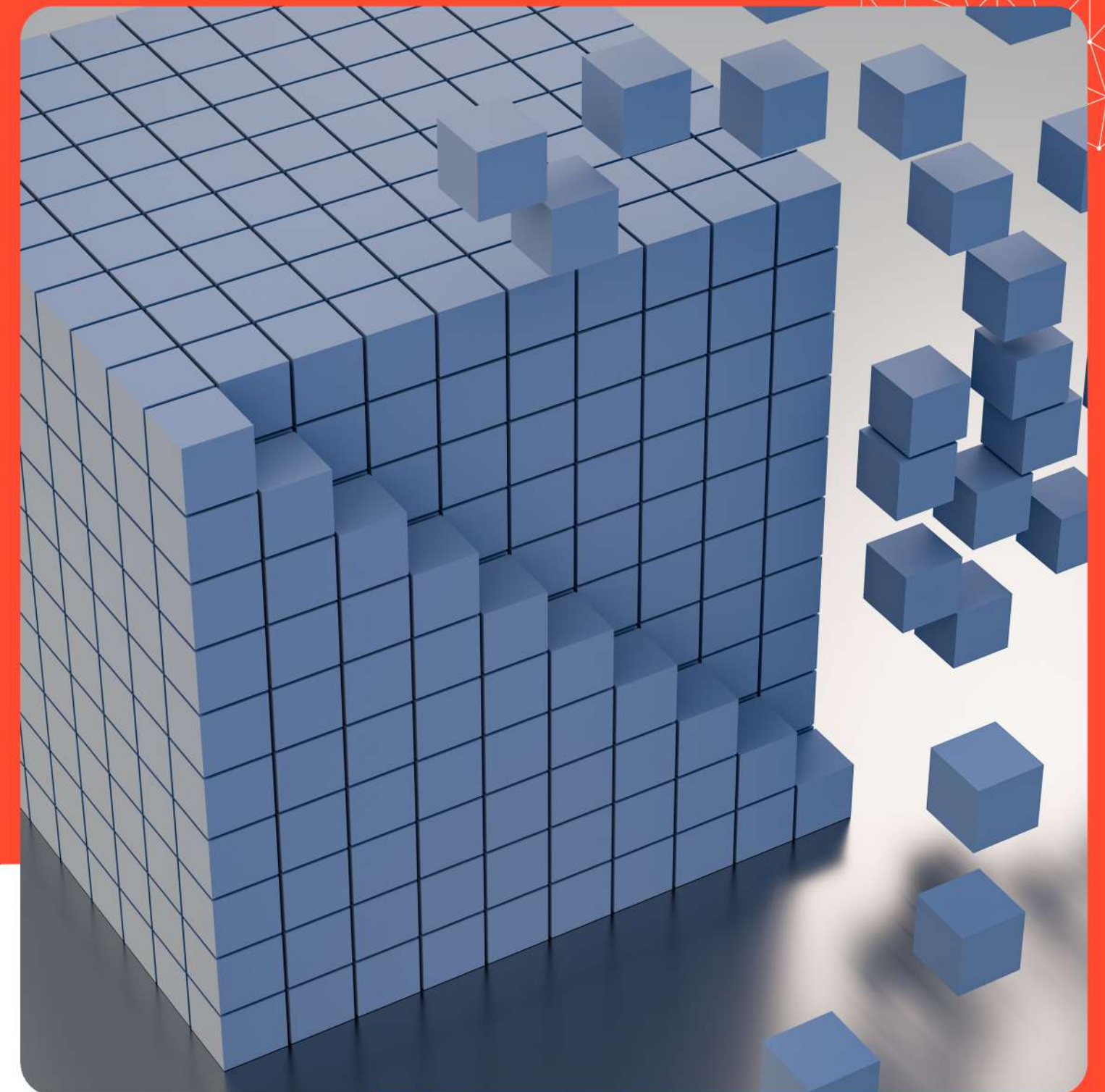
Integración de trabajo

Todo el equipo conectado en un mismo entorno digital.

ESCALABLE Y PERSONALIZABLE

FICHANET se integra y adapta a cualquier tipo de negocio y empresa.

Una solución que no obliga a la empresa a adaptarse al software, sino que el software se adapta a la empresa.



www.addingtechnology.es



Transformación digital & desarrollo de software

+60 trabajadores
especialistas

+20 años de
experiencia

+200 proyectos
realizados



Carrer del Castell de Benissanó, 19, 46018 València



+34 96 315 33 99



+34 620 65 68 38



info@addingtechnology.es