



Solmicro en los Medios

Febrero'07

SECCIONES	Industria
	Agro Alimentaria
	Infraestructuras
	estrategi@net
	Mundo Financiero
	Servicios
	Administraciones
	Management
	Ocio y Negocio
	Noticias Breves
	Opinión: Con Criterio
PUBLICACIONES	
	eUROPA
	Cuadernos
	Monográficos
	Guías
	Anuarios
	➔ Características de las Publicaciones
SERVICIOS	
	RESTAURANTES
	ALOJAMIENTOS
	PAGINAS AMARILLAS
	PAGINAS BLANCAS
	EDITORA DEL PAIS VASCO 93, S.A.

Nº 310 16 - 28 FEBRERO 2007

estrategi@net
 ↳ Software de Gestión

Solmicro instala eXpertis en tres nuevas firmas

G. Sáenz

Solmicro, especializada en el desarrollo y comercialización de su solución de gestión empresarial Solmicro-eXpertis, ha implantado esta herramienta en las empresas vascas López Landa (Bilbao), Saneamientos Azpiri (San Sebastián) y Fundación Laboral San Prudencio (Vitoria), proyectos realizados en colaboración con su red de socios consultores en Euskadi. En López Landa, dedicada a proyectos y reformas de locales comerciales, el socio de Solmicro en Bizkaia, Aitest, ha implantado la solución con los módulos de CRM, compras, gestión de proyectos, gestión documental y el módulo financiero. Desde Solmicro han explicado que con la nueva herramienta los responsables de López Landa podrán realizar un seguimiento ágil y detallado de la situación de sus proyectos, además de la automatización y simplificación de los flujos internos".

Por su parte, el partner de Solmicro en Alava, Derten Sistemas, ha implantado la solución Solmicro-eXpertis en la Fundación Laboral San Prudencio, donde se ha adaptado y parametrizado la aplicación a todas las particularidades de la Fundación. Aparte se ha creado una extranet para dar servicio a las empresas clientes.

Por último, el socio en Gipuzkoa ATE Informática, ha implantado la herramienta en Saneamientos Azpiri, distribuidora y comercializadora de sanitarios y accesorios del cuarto de baño. Cuenta con almacenes y exposiciones en Amorebieta, Eibar y Donostia. La herramienta permitirá a la empresa controlar 'on-line' los procesos de trabajo de la firma, actualmente inmersa en un proceso expansivo.

imprimir documento

	Novedades en la web
	Ultimas noticias
	Editorial
	Hemeroteca
	Punto de vista
	BUSCAR en notivym
	Bolsa de empleo
	ESTRATEGIA

Software de Gestión

Prevé 100 implantaciones de su producto eXpertis, basado en tecnología .Net

Solmicro duplica su canal de distribución y dispondrá de una red de 50 partners

Solmicro afronta el ejercicio bajo dos premisas: acelerar la creación de su canal de distribuidores y, en segundo lugar, la presentación oficial y puesta en marcha definitiva de la versión 4.0 de su software ERP eXpertis. La firma bilbaína destina al capítulo de I+D+i el 10% de la facturación.

♦ Gontzal Sáenz

Solmicro era constituida en Bilbao hace ahora trece años. La firma ha pasado por varias etapas y su estrategia quedó vinculada hace seis años a un modelo volcado al desarrollo de su producto eXpertis y la comercialización del mismo a través de una red estatal de distribuidores a la que apoyan con acciones de marketing y servicio técnico.

En los dos últimos años la firma ha consolidado una red comercial a través de 24 distribuidores (siete más que en 2005), sobre todo en la zona norte y Valle del Ebro. En el último año, se ha cerrado un acuerdo con la vizcaína Attest para la distribución de los productos de Solmicro en este territorio histórico. Se completa de esta manera la estructura comercial en Euskadi, integrada por ATE Informática en Gipuzkoa y Derten en Alava.

“El reto que tenemos es acelerar la red de partners en el conjunto de comunidades autónomas”, explica el gerente de Solmicro, Justino Martínez. Este responsable ha adelantado la intención de duplicar este año el número de distribuidores hasta completar una red de 50 partners.



El director gerente de Solmicro, Justino Martínez, en las oficinas centrales de la firma en Bilbao

Se prevé abordar el mercado madrileño con seis distribuidores, Cataluña (cinco), Levante (cuatro), Canarias y Baleares (tres), Andalucía con dos nuevos socios, así como cerrar acuerdos con un nuevo distribuidor en Castilla-La Mancha y otro en Castilla y León.

El segundo pilar del crecimiento en 2007 es el lanzamiento definitivo de su producto eXpertis 4.0, el primer ERP desarrollado en España con la tecnología .Net de Microsoft. La presentación oficial tendrá lugar en marzo en el tradicional encuentro de colaboradores de la firma. Se trata de una tecnología ya testada y probada satisfactoriamente en más de una treintena de implantaciones. No en vano, la firma destina anualmente el 10% de su facturación,

Solmicro destina anualmente el 10% de su facturación y 20.000 horas al año al capítulo de I+D+i

20.000 horas de dedicación y 15 personas (de una plantilla de 50) al capítulo de I+D+i.

La nueva versión incluye la renovación de las áreas de Workflow, alarmas y alertas, así como inclusión de nuevos productos verticales. Así se ha lanzado un producto para el mundo de la gestión de patrimonios (dirigido a las compañías inmobiliarias, seguros o gestorías) y

en los próximos meses se lanzará otro en el área de hoteles, balnearios y SPA, completado un catálogo compuesto por casi una docena de productos: industria, distribución, financiero, construcción, alquiler de maquinaria, bodegas, ingenierías y empresas de servicios, promoción de viviendas y gestión de sociedades participadas.

En el último año, la red de distribuidores logró 70 implantaciones de eXpertis, el doble que las logradas en el ejercicio anterior. En la actualidad, la base de instalaciones de este producto abarca ya los 500 clientes, con más de 10.000 usuarios. Está previsto que durante este ejercicio la base de clientes se incremente en 100 nuevas referencias de todo tipo de empresas.

Ibermática Gestión instala Dynamics en Inasmet-Tecnalia

E.N.

Ibermática Gestión, la unidad del grupo Ibermática especializada en la implantación de soluciones de gestión, ha anunciado la firma de un contrato con el centro tecnológico Inasmet-Tecnalia para abordar un ambicioso proyecto de mejora y modernización de su infraestructura informática.

El contrato adjudicado contempla la actualización de su sistema de gestión Microsoft Dynamics NAV a su última versión, la implantación del CRM del mismo sistema, así como la migración del portal existente actualmente al portal del empleado de la firma americana.

El número de usuarios del centro que accederán al citado portal, más de 300, es el más alto del mercado español, lo que convierte al proyecto en el de mayor envergadura desarrollado en nuestro país y en uno de los mayores de Europa.

El proyecto consiste en la implantación de un portal basado en roles de usuario que permite incrementar la productividad de cada persona atendiendo a sus capacidades. Proporciona a la red de usuarios una estructura sincronizada para tener acceso a todos los datos importantes dentro de Microsoft Dynamics.

Ibermática Gestión explica que los empleados del Inasmet podrán gestionar los proyectos en los que participan, consultar su estado, obtener informes, introducir partes de actividad o dietas, peticiones de compra, todo ello empleando un software de escritorio tan familiar como es Microsoft Explorer, y sin necesidad de estar en la oficina, ya que se puede acceder al portal desde cualquier ordenador conectado a Internet.

Open Bravo lidera el mercado de ERPs para pymes en software libre

G. Sáenz

Open Bravo es una pequeña firma navarra especializada en el desarrollo y comercialización de soluciones de gestión empresarial (ERP). La diferencia de su actividad es que hace ahora un año modificó su modelo de negocio y publicó en código abierto su aplicación informática con el objetivo de que cualquier empresa pudiera descargarla o modificarla en función de sus propios intereses.

Desde entonces se han contabilizado más de 80.000 descargas de su sistema de gestión empresarial en software libre y en entorno web (www.openbravo.com). De hecho, en los últimos meses, diferentes estudios internacionales sitúan a Open Bravo como el líder mundial de ERP profesiona-

les en software libre y entorno web.

Para lograr este objetivo, el equipo directivo de la compañía recabó el apoyo financiero de la sociedad de capital riesgo Sodena, (que invirtió 5 millones de euros en tomar el 45% de su capital) con el fin de desarrollar tecnológicamente la aplicación de gestión empresarial, pero sobre todo abordar un proceso de internacionalización a través de la firma de alianzas con varios partners de Estados Unidos, Australia, Reino Unido y Latinoamérica. De igual manera, está previsto que la firma navarra abra en los próximos meses una oficina en la localidad californiana de San Francisco, centro mundial del software libre.

Desde la empresa dirigida por Manel Sarasa han explicado a ES-

TRATEGIA EMPRESARIAL que la entrada de Sodena servirá también para incrementar el canal de distribución estatal de la compañía, actualmente con una base cercana a los 25 distribuidores/implantadores de la herramienta. El equipo directivo estudia también la apertura de una oficina en Madrid y Barcelona que complementa la actividad de su sede central donde trabajan en la actualidad alrededor de 40 profesionales.

El producto de Open Bravo es una solución ERP extendida en entorno web y orientada a las necesidades de las pymes. Incluye todas las funcionalidades requeridas para gestionar una empresa: aprovisionamiento, almacenes, proyectos, servicios y producción, así como la gestión comercial y la económica-fi-



Manel Sarasa (primero por la izquierda, de pie), director general de Open Bravo, junto a otros miembros de su equipo directivo

nanciera. Además, incluye funcionalidades básicas de un CRM (gestión avanzadas de clientes) y Business Intelligence o inteligencia del negocio.

El software ha sido diseñado como una aplicación ERP estándar en la que todas las funcionalidades se integran con el resto de aplicacio-

nes informáticas utilizadas, compartiendo la misma arquitectura e interfaz. Además, soporta esquemas multi-moneda, multi-compañía y multi-contabilidades. Al estar basada en tecnología web, la herramienta es accesible desde cualquier sitio, incluso remotamente, con sólo tener un navegador instalado.

Virtuales, consagrados y debutantes animan el mercado de los operadores

A NADIE SE LE ESCAPA QUE EL MERCADO DE LA TELEFONÍA ES, CUANTO MENOS, UNO DE LOS MÁS BOYANTES DE LA INDUSTRIA TIC. ALGO QUE PROVOCA QUE CADA VEZ SEAN MÁS LOS 'NOVIOS' QUE LE RONDAN. A LOS OPERADORES DE SIEMPRE, SE LES UNEN AHORA LOS OPERADORES MÓVILES VIRTUALES

Telefónica, Orange y Vodafone veían cómo 2006 se cerraba con 'compañía'. La llegada al mercado de Yoigo, la antigua Xfera, con su promesa de oferta verdadera y telefonía de 'low cost', caldeaba un mercado en el que cada vez son más los comensales que quieren tener su pedazo de tarta. Pero sin duda, era la figura del Operador Móvil Virtual la gran estrella. Aunque a día de hoy son ya 20 las empresas que han logrado la autorización para actuar como operador virtual, de momento sólo unos cuantos han conseguido firmar los acuerdos necesarios con los operadores de siempre para el uso de su infraestructura. Así, Carrefour iniciaba la carrera a finales del pasado mes de octubre, fecha en la que salía al mercado de la mano de Orange, al igual que The Phone House, que comenzaba, apenas un mes más tarde, a dar servicios especializados para los extranjeros residentes en España.

Junto a ellos, el vasco Euskaltel opera como virtual desde diciembre a través de la red de Vodafone; ONO, a través de Telefónica y con planes de salida al mercado a partir del segundo semestre del año; y El Corte Inglés, el último en anunciar un acuerdo con Telefónica Móviles. Un nuevo escenario en el que, al menos en teoría, el gran



beneficiado no debería ser otro que el propio usuario. Dejándose querer por unos y otros, al cliente parece esperarle una etapa de reducción de precios, ofertas agresivas y grandes campañas de fidelización. Arrebatando usuarios al de al lado es el objetivo.

Vodafone, de momento, es el que mejor está jugando en esta batalla de la portabilidad. De acuerdo con los datos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, el pasado año, los operadores españoles intercambiaron un total de 3.527.094 números de telefonía móvil, un 7,5 por ciento más que durante 2005. Vodafone fue el operador que consiguió atraer a más clientes, por encima de Movistar y Orange. Pese a su 'juventud', las nuevas jugadoras Yoigo, Carrefour y Euskaltel, ya lograban atraer a 4.639 números, durante diciembre de 2006.



Justino Martínez, director general de Solmicro

El reto de la movilidad

opinión

La movilidad no es un concepto nuevo. Muchas empresas llevan años incorporándola a sus procesos de negocio. Y lo que un día estuvo reservado a un selecto grupo de profesionales es hoy moneda común. Nadie discute que su implantación resulta beneficiosa para la empresa, que mejora sus beneficios reduciendo costes, y para el cliente, que pasa a contar con herramientas flexibles que le permiten estar informado y tomar decisiones en cualquier momento y en cualquier lugar. Su grado de adopción crece tan deprisa y en tantas áreas, que la movilidad ha dejado ya de ser una ventaja competitiva para convertirse en una ineludible necesidad.

No falta mucho tiempo para que los procesos de negocio y la productividad de una empresa dependan, al menos en parte, de su capacidad para comprender, gestionar, controlar y mantener la seguridad de las herramientas y tecnologías que permiten la movilidad de sus empleados y servicios. En un momento en el

que la industria española empieza a pensar en estrategias de movilidad y surgen áreas de inversión tan atractivas como la de la trazabilidad, resulta imprescindible poder contar con soluciones flexibles. Por eso, los fabricantes de ERP estamos desarrollando herramientas con amplias funcionalidades, integración, escalabilidad y, sobre todo, fácil gestión desde entornos móviles. Es una apuesta segura, ya que una implantación de estas características tiene un alto retorno de la inversión. Más aún en el caso de las soluciones CRM, un claro valor añadido y una valiosa herramienta de ventas para las empresas. No hay tiempo que perder. En un entorno empresarial cada vez más competitivo se impone incorporar aquellas tecnologías que permiten aumentar la productividad y optimizar los costes, sin perder de vista un factor fundamental: la seguridad. Las compañías que no sean capaces de asumir este cambio y evolucionar a un ritmo constante, no tardarán en ceder ante el competidor más ágil.



Solmicro presenta en ENOMAQ su solución de gestión integral para bodegas

Gestión de la Pyme, 14/02/07, 18:01 h



La 16ª edición de ENOMAQ reúne estos días en Zaragoza a más de 750 empresas relacionadas con el mundo de la enología.... [Leer más](#)

Opciones: [Comentar](#) [Recomendar](#)

Secciones: [Portada](#) [Noticias](#) [Tecnología](#)



Suscripción e-mail

[Privacidad](#)

Control de humedad en Bodegas

Bodegas y Vinos (Enviado por: Anónimo), 04/01/07, 16:33 h



Las condiciones ambientales del lugar en donde maduran los vinos de crianza deben estar perfectamente reguladas en cuanto a los parámetros atmosféricos se refiere, manteniendo en cada momento la temperatura y grado de humedad adecuados. ... [Leer más](#)

Opciones: [Comentar](#) [Recomendar](#)

Secciones: [Portada](#) [Noticias](#) [Tecnología](#)

Los efectos que provoca el sector vitícola son primordiales en la

diariodigitalagrario.net, 03/01/07, 13:40 h

Como presidente de la VII Edición del Salón de Maquinaria, Enología y Accesorios de Bodega ¿por qué recomendaría a los profesionales del sector su... [Leer más](#)

Opciones: [Comentar](#) [Recomendar](#)

Secciones: [Noticias](#) [Portada](#) [Sector](#) [Tecnología](#) [Eventos](#)

secciones

[Bodegas](#)
[Catas](#)
[Cultura del vino](#)
[Denominación de Origen](#)
[Enotecas](#)
[Eventos](#)
[Extranjero](#)
[Investigación](#)
[Libros](#)
[Maridaje](#)
[Noticias](#)
[Novedades](#)
[Portada](#)
[Sector](#)
[Tecnología](#)
[Utensilios](#)

de interés

[Diccionario del Vino](#)
[Directo al Paladar](#)
[Foros del Vino](#)
[Enoforum](#)

CURSOS

recomendados

[Rioja Pasión, plataforma enológica para los jóvenes](#)
[El vino italiano triunfa en EE UU](#)
[Asociación de Vinos de la Tierra de Aragón, para difundir la calidad de sus vinos](#)
[Ezequiel Nº1 un tinto sin añada ni calificación de crianza](#)
[La Generalitat Valenciana contra la ley que veta al vino](#)
[Espectacular crecimiento en ventas de los vinos D.O. La Rioja](#)
[Escoger un vino de diario](#)
[Bodegas chinas que aguan sus vinos](#)
[Cómo definimos el vino en una cata](#)
[Monte Real Gran Reserva, un gran vino de](#)

BUSCAR
[Avanzada]

Powered by
POLYMITA

= MODULOS FUNCIONALES =

[Administración](#)
[Archiving / Almacenamiento](#)

= SECTORES INDUSTRIALES =

[Turismo](#)

[Banca](#)

= NUEVAS TENDENCIAS =

= FABRICANTES =

[SAGE](#)

[ERP](#)

[Trazabilidad](#)

[Factura Digital](#)

[Industria](#)

[Transportes](#)

[Hospitales y Clínicas](#)

[ERP Open Source](#)

[SAP](#)

[Grupo Infor](#)

[Scm \(Supply Chain Management\)](#)

[Gestión Financiera / Tesorería](#)

[Construcción/ Inmobiliaria](#)

[Alimentación y Bebidas](#)

[Servicios Profesionales](#)

[ERP en alquiler / ASP](#)

[Microsoft](#)

[Recursos Humanos](#)

[PDM / PLM](#)

[Distribución Mayorista](#)

[Retail](#)

[Varios](#)

[Oracle](#)



Sea uno de los **220 distribuidores** o **5600 clientes** que cuentan con **OnBase®**.

RELACIONADOS

El fabricante de software Solmicro inicia su estrategia de expansión con su última versión de Expertis erp en SIMO

[Todos](#)

Agresso, Microsoft y SAP son los fabricantes de ERP que conseguirán más cuota de mercado en Europa Occidental, según IDC

[Todos](#)

Tectura entra en los clubs Microsoft Business Solutions Inner Circle y el President's Club por su elevado volumen de ventas

[Todos](#)

IBS Iberia se convierte en Premium Partner de Trend Micro y firma acuerdo de distribución con Bsafe Information Systems

[Todos](#)

La empresa zaragozana Ansitec, nuevo partner de Infor Business Solutions en la Comunidad de Aragón

[Industria](#)

Mopsa elige el ERP FAS-5 de AS Software para informatizar su gestión empresarial

[Construcción](#)

DATISA organiza un curso de formación específico para Distribuidores sobre la nueva versión de su ERP Serie32

[Todos](#)

Fecha Publicación: 13/02/2007 10:00

Solmicro incrementó sus ventas por licencias en un 60% en 2006

El desarrollador español espera incrementar su canal de partners de 24 a 50 durante este año

El fabricante español de software de gestión **Solmicro** ha cerrado el 2006 con un crecimiento del 20% y un aumento de sus ventas en un 60%. La empresa prevé duplicar este año el número de distribuidores y aumentar las ventas de canal en un 50 por ciento, gracias al lanzamiento de la versión 4.0 de su ERP-CRM Solmicro-eXpertis.

Con tecnología **Polymita**



Solmicro ha cerrado sus cuentas de 2006 alcanzando los 12 millones de euros. Además, en el último trimestre de 2006 la empresa puso en marcha un ambicioso plan de expansión a dos años con el que espera duplicar su número de distribuidores en 2007 y pasar de los 24 actuales a 50.

Solmicro ha lanzado la versión 4.0 de su ERP-CRM **Solmicro-eXpertis**, el primero del mercado con tecnología 100% .NET desarrollado en tres capas. Esta nueva versión cubrirá todas las áreas de información y gestión de una pyme, con independencia del sector donde opere o de los requerimientos específicos que por su actividad necesite. La solución incorpora un amplio abanico de funcionalidades óptimas para la creación de desarrollos verticales y nuevos escenarios de ejecución como ASP.

[Pinche aquí para visitar el FORO SOBRE BUSINESS INTELLIGENCE y comentar esta información.](#)

Con tecnología **Polymita**



[Volver](#)