



Solmicro en los Medios

Enero 2009 - Marzo 2009



Solmicro actualiza su ERP eXpertis

28 enero 2009 por Redacción

La versión 5.0 de este software de gestión, orientado a la pyme, incorpora las últimas tecnologías de Microsoft: Visual Studio 2008, Framework .Net 3.5, SQL Server 2008 y Windows Server 2008.

Solmicro ha presentado la versión 5.0 de su software de gestión empresarial **eXpertis ERP**, una actualización que llega tan sólo nueve meses después de la anterior edición, la 4.1.

El nuevo producto, en el que se han invertido más de 20.000 horas de trabajo, incorpora las últimas tecnologías de **Microsoft**: los lenguajes de programación **Visual Studio 2008** y **Framework .Net 3.5**, el sistema de gestión de bases de datos **SQL Server 2008** y el sistema operativo **Windows Server 2008**.

Por si fuera poco, al igual que las versiones anteriores, Solmicro-eXpertis 5.0 está completamente integrado con la suite de productividad **Microsoft Office**, lo que redundará en un fácil manejo del nuevo software y en unos tiempos de formación mínimos para el cliente.

Además, la actualización conserva las cinco claves que más valora una pyme a la hora de implantar un software de gestión integral, según Solmicro: escalabilidad, seguridad, ahorro de costes, tiempos reducidos de implantación y garantía de evolución permanente.

eXpertis ERP 5.0 también se acompaña de algunas **mejoras en sus módulos de proyectos y bodegas** (accesibilidad gráfica, configurador de producto y avance de obra, etiquetas de clientes y proveedores) y es totalmente compatible con el módulo sobre Recursos Humanos lanzado a finales del año pasado por la compañía. De igual modo, Solmicro ofrecerá a sus *partners* y clientes un **renovado módulo sobre gestión de inmuebles** que funcionará sobre la nueva versión 5.0 de Solmicro-eXpertis ERP.

De forma paralela, Solmicro ha evolucionado el motor de desarrollo **eNgin 5.0**, un sencillo y potente configurador de aplicaciones a medida pensado para que los distribuidores o clientes puedan personalizar y adaptar eXpertis ERP a las necesidades de cada compañía.

<http://www.channelinsider.es/2009/01/28/solmicro-actualiza-su-erp-expertis/>

> EMPRESAS



De izquierda a derecha, Ignacio Isusi, director de IE y Justino Martínez, director de Solmicro en las instalaciones de la empresa en Bilbao. / MITXI

SOLMICRO

Soluciones 'anticrisis' para la pyme

Solmicro y Grupo IE sellan su alianza y presentan a nuestro tejido empresarial propuestas innovadoras el próximo 24 de febrero en el Palacio Euskalduna

«Las épocas de crisis son también momento de oportunidades, de afianzarse frente a la debilidad de los otros, de demostrar solvencia y fiabilidad así como de reforzar nuestra labor de cara al cliente. Invertir en tecnología equivale a ganar y es, sin duda, la mejor estrategia para la supervivencia y el éxito», afirma Justino Martínez, director general de Solmicro, una compañía bilbaína que se ha hecho hueco entre las grandes multinacionales y se ha convertido en el fabricante líder en España de software de gestión empresarial.

Acuerdo

Solmicro y Grupo IE acaban de cerrar un acuerdo para llegar a las pymes con soluciones tecnológicas que inciden directamente en la reducción de gastos innecesarios, en el control de los costes o en la agilidad de la respuesta comercial; soluciones que permiten tomar decisiones desde la estrategia y no desde el temor o la incertidumbre. «La clave», añade Justino Martínez, «está en el software de gestión empresarial o ERP, en sus siglas inglesas».

«Era imposible no llegar a un acuerdo. Los dos conocemos a fondo a las empresas vascas y compartimos la misma filosofía empresarial. Nosotros tenemos un software de gestión ERP, pensando para mejorar en todos los

sentidos el día a día de cualquier pyme y ellos tienen una capacidad única para trasladarlo hasta la pyme, además de una dilatada y muy exitosa experiencia como proveedores de servicios relacionados con las tecnologías de la información (soporte técnico, mantenimiento y evolución tecnológica de productos, implantaciones complejas de software, software en modo alquiler, hospedaje de aplicaciones, entre otras)», continúa el director general de Solmicro.

Solmicro nació hace 15 años. Su objetivo, ayudar a las empresas a ser más eficientes y productivas. Quince años después, su ERP lo usan más de 700 empresas y 14.000 usuarios en toda España. Un ERP competitivo, flexible, vanguardista y orientado hacia la pyme.

Software en alquiler SAAS

Micropymes y profesionales autónomos están de enhorabuena. El nuevo modelo de distribución de software en alquiler (SAAS) les va a permitir acceder a todas las ventajas asociadas a los programas de gestión empresarial a un coste muy reducido y

siempre predecible que abonarán en cuotas mensuales. Se lleva años hablando de ello, pero ahora Solmicro conjuntamente con Grupo IE van a comenzar a ofrecer el una oferta tecnológica completa para pymes. «El pequeño empresario sustituye

Actualmente, empresas como ALFA, Inauxa, TR Lentz, Inge-mat, Industrias Ibaiondo, Lointek, GAM, primera empresa española de alquiler de maquinaria, o las conocidas bodegas Martínez Bujanda o Marques de Murrieta ya funcionan con el software de gestión empresarial desarrollado por Solmicro, entre otras muchas empresas de un total de 700.

Competitividad

«Decidimos dedicarnos a lo que sabemos de verdad: escribir líneas de código y desarrollar un producto capaz de competir en igualdad de condiciones con los que ofrecen las grandes multinacionales. Y creamos alianzas con terceros de modo que sean ellos quienes trasladen nuestro producto a la pyme y ofrezcan a las

empresas los servicios asociados», continúa Martínez.

Una gran consultora

Aquí es cuando se cruzan los caminos de estas dos exitosas empresas vascas. Grupo IE, participada por la Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK) y la consultora Accenture y con más de 500 empleados, es una de las mayores consultoras de servicios TI en la CAPV.

«Nuestras filosofías coinciden al pie de letra. Los dos queremos ayudar a las empresas a optimizar el uso de las tecnologías de la información en sus procesos de trabajo, aislándoles de servidumbres y facilitándoles el ser más competitivos. Creemos que es el mejor momento para ello», afirma Iñigo Redondo, consejero delegado de Grupo IE.

sante comprar e implantar software de gestión paquetizado o incluso hacerlo a medida, en el caso de micropymes y autónomos no hay dudas de que el alquiler del software es la opción más viable para su negocio, básicamente por el bajo coste que supone que hay que destinar para su puesta en marcha.

PREMIO MARCELO GANGOITI

Grupo Miesa, mejor empresa de Margen Izquierda

El Grupo Miesa, ubicado en la localidad de Abanto y Zierbena y que trabaja en el sector de la automatización industrial, ha sido galardonado con el XIII Premio Marcelo Gangoiti a la mejor empresa de la comarca vizcaína de Margen Izquierda y Zona Minera. El jurado ha premiado a esta empresa por su trayectoria dentro del sector de la automatización industrial y por su esfuerzo «en aplicar la innovación en sus servicios».

REFERENTE DE INNOVACIÓN

Misión comercial empresarial mexicana a Euskadi

Una amplia delegación mexicana, encabezada por el candidato al Gobierno del Estado de San Luis Potosí, Alejandro Zapata, visita esta semana el País Vasco con el fin de conocer y profundizar en los «modelos exitosos» de desarrollo económico y social, que son patentes y reconocibles en la CAPV.

Una visita en la que representantes del Gobierno vasco han tenido en cuenta a una amplia representación del sector empresarial.

INTERNACIONALIZACIÓN

Spri se interesa por un parque empresarial chino

Una delegación de la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (Sprri) ha acudido a China para interesarse por el parque empresarial que está promoviendo la compañía vasca Icsa Socios Consultores en la ciudad de Nanjing, capital de la provincia de Jiangsu. El parque cuenta con una superficie de 120.000 metros cuadrados y está orientado a empresas vascas y españolas subcontratistas de sectores como el de automoción, industria naval, siderurgia, maquinaria industrial y eólico, entre otros.

INICIATIVAS

Nuevo programa de internacionalización de la entidad Gaia

La Asociación de Empresas de Electrónica y TIC del País Vasco (Gaia) ha elaborado un amplio programa de acciones de promoción exterior para 2009 que contempla el desarrollo de más de una veintena de actividades de proyección de capacidades y de apoyo a la internacionalización de sus empresas asociadas.

La entidad ha planificado para el presente ejercicio siete misiones comerciales directas. En concreto, estas misiones se desarrollarán en Emiratos Árabes, Alemania, Brasil, China, México, Chile, y presentaciones del sector en Francia.

El comercio electrónico pierde fuelle por primera vez en nuestro país

● Luces y sombras para el e-commerce en España durante el año pasado, ya que de acuerdo con los últimos datos publicados por la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones (CMT), este mercado generó un volumen de negocio de 1.327 millones de euros entre julio y septiembre de 2008, lo que supone un descenso del seis por ciento con respecto al trimestre anterior, una cifra que además evidencia la primera caída intertrimestral de la historia de este mercado. Y es que la recesión económica también ha modificado sensiblemente el panorama del comercio electrónico, que hasta ahora había sido muy pujante, registrando trimestre a trimestre crecimientos récord.

El mes pasado, este semanario publicó que uno de los principales problemas que limitan el uso del e-commerce es la falta de empresas que utilizan Internet como canal de compra y venta de productos y servicios. Así, de acuerdo con Eurostat, tan sólo un 49 por ciento de las empresas españolas disponen de un sitio

El volumen de negocio generado refleja una caída del seis por ciento



web corporativo, cayendo hasta un 39 por ciento al referirse al comercio electrónico. Además, el uso de la Red como canal de venta es la posibilidad menos aprovechada por las empresas españolas, puesto que sólo un

siete por ciento de las empresas utilizan Internet para realizar operaciones de venta. No obstante, volviendo al informe de la CMT, también hay un dato que puede considerarse como positivo, puesto que la factu-

ración del tercer trimestre de 2008 fue un 32,9 por ciento mayor que la del mismo periodo del año anterior y el segundo mayor volumen de la historia, tras el récord del segundo trimestre del año.

El montante económico generado en el periodo analizado ganó adeptos en primer lugar en el sector de agencias de viaje y operadores turísticos, con un 14,5 por ciento del total, seguido del transporte aéreo con un 12,2 por ciento, transporte terrestre, de viajeros, con el 6,2 por ciento y marketing directo, que ostenta el 6,6 por ciento.

Por su parte, de acuerdo con la Asociación Española de Comercio Electrónico (AECCEM), este año supondrá un aumento del comercio electrónico, por lo que las cifras descritas por la CMT podrán experimentar un repunte. Martí Manent, presidente de la asociación, aseguró que 2009 servirá para acercarse aún más a los niveles europeos, ya que se "está siguiendo una importante evolución que podrá equipararse a Europa en tres o cuatro años".

1&1 se adhiere al marketing de afiliación

● El marketing de afiliación, un modelo de marketing on line basado en los resultados que obtiene un anunciante por la promoción web que hace un afiliado de sus productos, ya tiene su hueco también en 1&1. La firma acaba de lanzar para el mercado español un nuevo portal donde facilita diversas herramientas necesarias para que cualquier afiliado pueda obtener una rentabilidad redirigiendo a sus usuarios para que se conviertan en nuevos clientes de 1&1.

Dicho programa, disponible en la web www.1and1afiliados.es, no pone límites a las ganancias potenciales, por lo que se puede llegar a ganar hasta 300 euros por una sola venta, y según datos de la compañía, ya se han repartido

más de 30 millones de euros entre sus afiliados de todo el mundo durante 2008. El portal también funciona como una herramienta para el reclutamiento de nuevos miembros.

Se trata de un lugar de encuentro para que los profesionales de Internet sean asesorados sobre cómo empezar en el marketing de afiliación. Además, se ofrecen varias formas para construir y promocionar los servicios que ofrece 1&1 en España, tanto con herramientas de promoción on line como off line, como por ejemplo un creador de páginas HTML dinámico, una plataforma de envío de SMS para marketing viral, un creador de PDFs personalizados, banners, o vínculos.

Mindual se moderniza con un ERP de Solmicro

● Mindual, compañía zaragozana dedicada al diseño, ejecución y mantenimiento de instalaciones eléctricas, ha decidido implantar una solución de gestión de Solmicro con la intención de gestionar todo el ciclo de vida de sus productos y servicios. Así, Solmicro eXpertis fue la herramienta elegida para cubrir todos los aspectos logísticos, financieros y técnicos de la empresa.

Otra de las principales necesidades era, tal y como explica Ramiro Álvarez, CEO y director técnico de Mindual, la optimización de los procesos, ya que con el nuevo ERP no es necesario introducir la misma información repetida varias veces, garantizando el dato único. Paralelamente, "gra-

cias al CRM podemos planificar y medir nuestra fuerza de ventas", al tiempo que "las herramientas planificadas nos permiten comprar y fabricar con precisión, mientras que el circuito administrativo financiero nos aporta la trazabilidad necesaria en la gestión, ya que los procesos de compra y venta están totalmente integrados con las finanzas", confirma.

Por otra parte, la información sobre los costes de materiales y mano de obra de cada instalación puede ofrecerse en tiempo real y ser consultada en cualquier momento dentro del ciclo de vida de la instalación. Además, el sistema permite que el departamento de TI sea capaz de asumir más trabajo que antes.

FatWire mejora la gestión de contenidos web

Ya está disponible en el mercado la versión 7.5 de FatWire Content Server, aplicación destinada a la gestión de contenido web, y que ahora, como principales novedades, pretende facilitar la automatización del proceso mediante la auditoría de contenidos, el diseño de sitio, la publicación, la distribución de con-

FatWire
SOFTWARE

tenidos en función de los diferentes segmentos del mercado, el análisis estadístico y la participación del usuario. En el clima económico actual, la gestión de la experiencia web es una solución valiosa para el aumento del compromiso del cliente y la comunicación con el mercado", asegura Yogesh Gupta, presidente y CEO de la compañía, quien añade que "con Content Server 7.5, FatWire ofrece la mejor gestión de la experiencia web, de modo que las organizaciones pueden impulsar su presencia on line para alcanzar sus objetivos de negocio con la mayor eficacia posible y minimizando los costes".

Así, la función de vista previa permite programar nuevas versiones de su sitio web para presvisualizar la apariencia que tendrá en diferentes fechas futuras, incluyendo la vista previa página a página de estas versiones. Adicionalmente, y con el objetivo de aumentar los niveles de rendimiento, es posible configurar la intensidad que el rol del usuario gracias a un panel de control confeccionado a medida de su proceso de gestión de contenidos.

En tercer lugar, Content Server 7.5 incluye nuevas capacidades que facilitan la publicación en tiempo real a un nivel granular, además de la prevención de errores y la recuperación de procesos, para lograr el máximo impacto en este paso crítico de la gestión de contenidos. Finalmente, la herramienta ha mejorado su sistema de búsquedas tanto del entorno de la gestión de contenidos como de la web activa, junto con una mejor integración de Microsoft Office para una autoría de contenidos más sencilla.



En tiempos difíciles, la correcta gestión de todas las variables que afectan a nuestro negocio y la optimización de nuestros recursos es esencial para ser competitivos. Cuando se trata de la gestión de inmuebles propia de la industria de los Centros Comerciales, el número de factores se multiplica: el seguimiento de la situación y comercialización de cada espacio, su mantenimiento, la organización de toda la documentación implicada, los trámites relacionados con cada inmueble... Es necesario mantener un control exhaustivo sobre un gran número de elementos sometidos a cambios constantes.

Por esta razón, crece día a día el número de empresas, pertenecientes a los más diversos sectores, que incorporan a su estructura de trabajo la ayuda de un programa de gestión ERP especializado en la gestión de inmuebles. No es sencillo dar este paso, pero las compañías que han optado por

un *software* de gestión integral han visto en poco tiempo como su funcionamiento y eficiencia mejoraban notablemente. También es cierto que renunciar a una metodología a la que estamos acostumbrados para incorporar y aprender a utilizar un nuevo sistema informático puede llegar a ser hasta un proceso traumático si no se hace con todas las garantías. Por esa razón, tan importante como asumir la necesidad de este cambio es dar con la solución y compañía adecuadas para una implantación que debe ser lo más rápida y cómoda posible.

Un programa ERP no sólo debe ayudarnos a manejar de forma más eficiente los activos y responsabilidades que habitualmente debemos tener en cuenta -gestión de espacios, cobros y pagos, mantenimiento, etc.-, sino que además puede ofrecernos nuevas posibilidades. Por ejemplo, un conocimiento exhaustivo de cada espacio -incluyendo imágenes y

características- y de cada cliente, del que podemos encontrar de forma rápida y ordenada toda la información que necesitemos, así como el espacio adecuado para un cliente potencial, agilizando de esta forma la creación de nuevo negocio. Por otra parte, contar con toda la información relacionada con nuestros inmuebles en tiempo real nos ayudará a tomar decisiones de forma más rápida y, sobre todo, eficaz.

Las ventajas que nos proporciona la incorporación de un programa de gestión ERP son innegables pero, una vez asumido el cambio, se abre ante nosotros todo un abanico de posibilidades, desde las ofrecidas por las grandes multinacionales del *software* de gestión hasta las compañías que, por no pertenecer a ese reducido grupo, podrían inspirarnos menos confianza. Sin embargo, cuando se trata de implantar un nuevo *software* de gestión que afecta a todas las variables de nuestro negocio,



UN PASO NECESARIO

contar con una voz experta y siempre disponible a nuestro lado puede ser fundamental; necesitaremos a alguien que esté pendiente del buen funcionamiento del programa durante todo el proceso: antes, durante y después de la implantación del ERP.

¿Significa esta decisión correr un riesgo innecesario en el apartado tecnológico? Al contrario. Es más, si queremos garantizar el éxito de la implantación del programa ERP y su buen funcionamiento posterior, debemos asegurarnos de que contamos con las herramientas que, en la práctica, vamos a utilizar, de que estén adaptadas a nuestras necesidades y de que su manejo sea sencillo. Otro punto a favor será la posibilidad de evolución tecnológica del programa de gestión para evitar que quede obsoleto y, si es posible, evitar la dependencia de terceros en la realización de nuevos posibles desarrollos, con lo que ganamos en independencia y agilidad y

evitamos gastos añadidos. En este sentido, es muy interesante contar con el código fuente de la aplicación, aunque son muy pocos fabricantes los que lo ofrecen.

La implantación de un programa ERP especialmente pensado para la gestión de inmuebles ha dejado de ser una decisión conveniente para convertirse en una necesidad, un recurso inestimable para el control y coordinación de todos los recursos y activos implicados y un aliado en la toma de decisiones en tiempo real; una herramienta para ser más eficientes y, por tanto, más competitivos. Al fin y al cabo, un paso necesario. ■

Joseba Finez,
Solmicro

Software de gestión ERP, un paso adelante para el futuro de las empresas de alquiler de maquinaria

El director comercial de Solmicro, Jaime Rodríguez, destaca las ventajas que proporciona a la empresa la incorporación de un programa de gestión ERP, adaptado al sector del alquiler de maquinaria

En tiempos difíciles, la correcta gestión de todas las variables que afectan a nuestro negocio y la optimización de nuestros recursos son esenciales para ser competitivos y productivos. Las nuevas tecnologías son casi siempre la forma más rápida de incrementar productividad y competitividad y avanzar conforme a las exigencias del mercado sin acusar sus típicos vaivenes. Pero, en el siglo XXI, ya no bastan los clásicos programas ofimáticos o de contabilidad que resuelven necesidades aisladas de la compañía, ahora las empresas demandan programas de gestión (también llamados ERPs), capaces de acometer con éxito todos los procesos de negocio de una organización.

En la empresa, lo más habitual es que cada área utilice programas distintos para procesar la información y la interacción entre dichos programas suele ser escasa. Mediante un software de gestión integral, cada departamento tiene acceso a datos centralizados y constantemente actualizados, lo que facilita, tanto la búsqueda de información por parte de cualquier usuario, como la coordinación entre las distintas áreas de la empresa.

De igual forma, el software de gestión integral contribuye a establecer un método de trabajo sistemático y ordenado. En consecuencia, se reducen los tiempos empleados en tareas cotidianas, se evita la ejecución de trabajos duplicados y la comisión de errores en el manejo de datos gracias a la automatización y a la integración de la información en todos los procesos del negocio. En resumen, y como ya decíamos, mejoramos de forma notable la productividad de nuestra compañía.

Sin embargo, no vale cualquier programa de gestión ERP para cual-

quier empresa. El sector del alquiler de maquinaria tiene sus propias necesidades y a la hora de elegir software de gestión hay que decantarse por uno que se adecue a nuestra problemática concreta. Un programa de gestión que se encargue de la gestión de almacenes (inventarios y regularizaciones, stock, traspaso de artículos y maquinaria entre naves, historico de movimientos, disponibilidad y gestión individual de cada una de las máquinas que componen el parque de alquiler...), del mantenimiento de la maquinaria, disponibilidad y situación del parque de alquiler (stock total y no disponible, unidades en mantenimiento, pendientes de recibir...), la gestión del alquiler o facturación.

Ventajas de los programas de gestión más avanzados

Los programas de gestión más avanzados nos ofrecen completas fichas de cada una de las máquinas que forman parte del patrimonio de la empresa o disponen de utilidades que facilitan la búsqueda rápida de productos mediante una serie de filtros. Además, son capaces de ofrecernos de forma gráfica y muy visual completos análisis de rentabilidad por artículos, familias de artículos, clientes u obras, realizados a partir de información permanentemente actualizada, lo que nos permite tomar, con la máxima agilidad y con datos contrastados, decisiones que afectan al día a día de nuestro negocio.

Mantener toda esta información al día y permanente actualizada, pudiendo sacar a partir de ella conclusiones que afecten de forma positiva a nuestro negocio es una tarea ardua y complicada, si no contamos con la ayuda de las nuevas tecnologías.

Una buena solución, como ya están haciendo empresas líderes en el mercado como GAM, Tecnoent, Biansa, Iscaent o T. Cabrera es adoptar un software de gestión integral, que automatice todos estos procesos y que esté perfectamente adaptado a las necesidades de empresas del sector de alquiler de maquinaria.

Identificar necesidades concretas y reales, clave para el buen funcionamiento del futuro ERP

No siempre es sencillo dar este paso, pero las compañías que ya lo han hecho han comprobado en poco tiempo cómo su funcionamiento y eficiencia mejoraban notablemente. También es cierto que renunciar a una metodología a la que estamos acostumbrados para incorporar y aprender a utilizar un nuevo sistema informático, puede llegar a ser un proceso traumático si no se hace con todas las garantías. Por esa razón, tan importante como asumir la necesidad de este cambio es dar con un fabricante de software que garantice un proceso de renovación tecnológica, que debe ser lo más rápido y cómodo posible. Para ello, tiene que ser muy flexible, de forma que se adapte a las necesidades reales del cliente.

Las ventajas que nos proporciona la incorporación de un programa de gestión ERP son innegables pero, una vez asumido el cambio, se abre ante nosotros todo un abanico de posibilidades, desde las ofrecidas por las grandes multinacionales del software de gestión hasta las compañías que, por no pertenecer a ese reducido grupo, son menos conocidas. Cuando se trata de implantar un nuevo software de gestión, un programa que va a afectar a todas las variables de nuestro negocio, la clave es contar con una voz experta que esté siempre disponible, antes, durante y después del proceso de implantación de las nuevas tecno-

logías. Porque además de apostar por un producto vanguardista, potente, completo y flexible, es necesario ponerse en manos de fabricantes y consultores capaces de entender sus necesidades y problemas concretos, capaces de analizar a fondo la situación real de sus futuros clientes, desde el número de empleados a las formas internas de funcionamiento o las tecnologías de las que dispone, así como, por supuesto, conocer a fondo el sector de actividad en que desarrolla su negocio. Sólo así no correremos riesgos y estaremos incorporando las herramientas que, en la práctica, vamos a utilizar, sabiendo que estarán adaptadas a nuestras necesidades y que su manejo será sencillo.

Otro punto a favor será la posibilidad de evolución tecnológica del programa de gestión para evitar que quede obsoleto y, si es posible, evitar la dependencia de terceros en la realización de nuevos posibles desarrollos, con lo que ganamos en independencia y agilidad y evitamos gastos añadidos. En este sentido, es muy interesante contar con el código fuente de la aplicación, aunque son muy pocos los fabricantes que lo ofrecen.

La implantación de un programa ERP especialmente pensado para las empresas que se dedican al alquiler de maquinaria ha dejado de ser una decisión conveniente para convertirse en una necesidad. Una herramienta inestimable para el control y coordinación de todos los recursos y activos implicados y un aliado en la toma de decisiones en tiempo real; una herramienta para ser más eficientes y, por tanto, más competitivos. Al fin y al cabo, un paso necesario si queremos seguir siendo competitivos en un mercado cada día más global.

Jaime Rodríguez
Director Comercial de Solmicr
(Señale 62/018)



Jaime Rodríguez.

Ventajas de aplicar un software de gestión ERP en una constructora



PROGRAMA

Ante el crecimiento experimentado en los últimos años, Construcciones Valmasedo necesitaba una herramienta potente y vanguardista que le diera un control efectivo de todas las obras en curso. Para ello, recurrió al software de gestión ERP de la firma Solmicro, "Solmicro-eXpertis ERP Construcción".

CONSTRUCCIONES VALMASEDO fue fundada en 1993 con el objetivo social de especializarse en todo tipo de obras civiles. Desde entonces, esta empresa madrileña –que se ha especializado en la construcción de equipamientos para administraciones públicas y organismos oficiales– ha experimentado una fuerte evolución que se ha traducido en unos porcentajes de crecimiento anual cercanos al 20%. Su facturación en el año 2000 era de 2,5 millones de euros y en 2006 alcanzaron los 14 millones.

Debido al crecimiento notable experimentado en los últimos años, la compañía empezó a tener un volumen importante tanto de trabajo como de empleados que consumía mucho tiempo e impedía tener una visión actualizada y con datos en tiempo real de la situación general de la compañía.

La empresa necesitaba, por tanto, una herramienta potente y vanguardista que le diera un control efectivo de todas las obras en curso y le permitiera tener la información importante unificada y con un acceso a la misma sencillo e inmediato. De igual forma, era fundamental tener la flexibilidad suficiente para comunicar en tiempo real sucursales, oficinas y obras y, muy importante, tener deslocalizados a los jefes de obra para poder estar comunicados en tiempo real con la central.

"SOLMICRO-EXPERTIS ERP"
Después de analizar distintas soluciones del mercado del software ERP,

Construcciones Valmasedo llegó a la conclusión de que "Solmicro-eXpertis ERP" cubría las necesidades y peculiaridades de un negocio como el suyo. Además, Solmicro contaba ya con un desarrollo vertical específico para este sector («Solmicro-eXpertis ERP Construcción»), una solución que ya estaba funcionando en el mercado con garantías y que había sido implementada en clientes con necesidades similares a las de Construcciones Valmasedo.

Según Raquel Moreno, directora financiera de Construcciones Valmasedo, "nos decantamos por esta opción porque encontramos un producto muy ajustado a nuestras necesidades y porque confiamos en la recomendación de Ibis Computer, nuestro proveedor habitual de sistemas. Fue determinante el argumento que nos dieron respecto a la tecnología .NET en la que está desarrollado para solucionar el problema de la conectividad entre nuestras oficinas y las obras".

LAS FASES DEL PROYECTO

El trabajo de implementación de la aplicación se llevó a cabo en distintas fases:

ANÁLISIS

En esta fase Ibis Computer evaluó si el cliente era susceptible de funcionar con "Solmicro-eXpertis ERP". Al realizar un análisis positivo, se realizó un segundo y exhaustivo estudio sobre las necesidades concretas, plazos y presupuestos de los desarrollos



Construcciones Valmasedo necesitaba comunicar en tiempo real sucursales, oficinas y obras

así como de la infraestructura informática de servidores, PCs, software y comunicaciones.

DESARROLLO

Durante esta fase se llevaron a cabo reuniones de control entre Ibis Computer y Construcciones Valmasedo donde se validó que los trabajos realizados se estaban desarrollando como se habían acordado.

LA PUESTA EN MARCHA


Se materializa una vez finalizado el desarrollo y de forma controlada en un pequeño grupo de usuarios clave. Cuando se depura el producto y su funcionamiento comienza una fase

intensiva de formación. Durante el lanzamiento del proyecto, Ibis Computer resolvió las dudas de los nuevos usuarios y aquellos problemas o imprevistos que pudieron surgir. El tiempo de implantación de la aplicación fue de seis meses.

BENEFICIOS QUE APORTA

"Solmicro-eXpertis ERP" permite la planificación eficaz de recursos, la identificación inmediata de desviaciones presupuestarias y el control exhaustivo de los costes, la producción, las propiedades y el parque de maquinaria del cliente.

Asimismo, facilita la gestión documental, el minucioso control del gran número de presupuestos que se manejan en Construcciones Valmasedo, las certificaciones y la planificación de los recursos con la antelación necesaria para la ejecución de cada uno de los proyectos. Además, está integrado con todos los departamentos de la empresa y soporta la "política de dato único", lo que permite conocer el estado de los proyectos al momento.

La gran flexibilidad de este sistema de gestión ERP hace posible una dinamización total de flujos informativos, una accesibilidad inmediata a los datos claves de negocio, junto con un control de la compañía que abarca hasta los mínimos detalles. Todo esto con el valor añadido de que es apta para cualquier campo de actividad: obra civil, privada o pública. 



El software de gestión ERP de Solmicro es apto tanto para obra civil, como privada y pública

www.solmicro.com

REPORTAJE ENTREVISTA

Las uvas también necesitan software

El grupo Familia Martínez Bujanda ha implantado un ERP de la compañía tecnológica Solmicro para gestionar las cuatro bodegas que conforman la compañía, Finca Antigua, Finca Valpiedra, Cosecheros y Criadores, y un nuevo proyecto en Rueda.

E.A. Madrid. El mercado vitivinícola, la legislación y los consejos reguladores se han vuelto cada vez más exigentes. El grupo Familia Martínez Bujanda, formado por las bodegas Finca Antigua, Finca Valpiedra, Cosecheros y Criadores (denominación de origen Rioja y La Mancha), a las que pronto se sumará un nuevo proyecto en Rueda, percibió hace varios meses la necesidad de dinamizar el intercambio de información entre las distintas bodegas y departamentos.

Además, la bodega no contaba hasta la fecha con unos mecanismos que facilitaran los controles de trazabilidad, algo, hoy en día, imprescindible para cualquier negocio vitivinícola competitivo que quiera garantizar la calidad de la uva desde su nacimiento hasta la botella. En definitiva, se buscaba optimizar al máximo los recursos humanos y los materiales de los centros de producción.

Y este proceso pasa inevitablemente por la tecnología.

De este modo, Familia Martínez Bujanda decidió recientemente incorporar un nuevo software de gestión, tanto a sus procesos productivos, como a la gestión diaria de recursos materiales, humanos, productivos y logísticos. El grupo ya tenía incorporado un software ERP, pero éste, según apunta la propia compañía, no cubría todas sus necesidades.

Herramienta única

La idea era integrar el conjunto de su gestión en una única herramienta global, dinámica y funcional que, además de hacer frente a los requerimientos de cualquier empresa, encajara con las peculiaridades del sector vitivinícola. "Queríamos una solución sencilla y fácil de usar, flexible, modular y sobre la que se pudieran desarrollar aplicaciones específicas", concluye Daniel Freixas, responsable informático de Familia Martínez Bujanda.

La compañía tenía escoger un sistema demasiado complejo y que no satisficiera sus necesidades

Se deseaba un software único que integrara toda la información de la firma vitícola

La empresa

● La compañía bodeguera nació en 1889.

● Hoy, la firma vitivinícola cuenta con 88 empleados y tiene en propiedad 721 hectáreas de viñedos.

● Vende su producción en 53 países, siendo los más importantes Canadá, EEUU, Reino Unido, Alemania y Suecia. El 65% de sus botellas se exporta.

La elección de un ERP adecuado no es tarea fácil. Se calcula que este proceso tiene una duración media de seis meses en el 79% de los casos, según cifras de un estudio elaborado por la propia Solmicro.

La importancia que las pequeñas y medianas empresas conceden a sus programas informáticos de gestión queda también patente a la hora de analizar la minuciosidad con la que se gestiona el proceso de compra: antes de tomar la decisión definitiva, un 27 % de las compañías contacta con una media de entre 4 y 6 fabricantes de aplicaciones de gestión integral.

"El temor a que se repitiera el mismo fracaso y el rechazo o las dificultades de los usuarios



Unos viñedos de Familia Martínez Bujanda, en La Rioja.

al nuevo software ERP era una de nuestras principales preocupaciones", comenta Freixas.

Por esta razón, la dirección

de la bodega decidió llevar a cabo un concienzudo análisis de diferentes proveedores de herramientas ERP para ver las funcionalidades de cada

El mercado de ERP en la pyme

Más del 64% de las pequeñas y medianas empresas españolas emplea este tipo de tecnología para la gestión de sus negocios, según se concluye en un estudio elaborado por Solmicro. De entre las firmas más pequeñas, de entre diez y cincuenta empleados, el porcentaje se reduce al 50%, mientras que en el caso de compañías con un entre 50 y 250 trabajadores, la cifra se eleva hasta el 70%. El sector donde esta tendencia es más acusada es el industrial, donde la utilización de las aplicaciones de este tipo en pymes de más de 50 empleados supera el 82%, seguido de los sectores comercial y de alimentación, con un 73% y 70%, respectivamente. El director general en solitario, en el 39 % de los casos, es la persona clave en la toma la decisión de adquirir un ERP, aunque su participación en esta tarea sube hasta el 93% si se tiene en cuenta la participación compartida con otros directivos de la empresa. Mientras, sólo en un 4,4% de los casos es el director informático quien toma la decisión por su cuenta.

uno de los productos ofertados y tomar la decisión que mejor se ajustara a sus necesidades concretas.

La compañía se decantó fi-

nalmente por el ERP eXperis de la firma tecnológica Solmicro. Este sistema, por ejemplo, da la posibilidad de adaptar y personalizar el software al estilo de trabajo de las empresas. Además, los procedimientos de actualización, autoinstalables y auto-configurables desde el servidor, son relativamente sencillos.

Ventajas

Entre las ventajas experimentadas por Familia Martínez Bujanda, la compañía destaca que ahora puede integrar la información de las diferentes bodegas del grupo que se encuentran repartidas por la geografía española, lo que repercute en un mayor rendimiento general de toda la firma bodeguera. Además, una aplicación de este tipo permite tener una visión global y en tiempo real de todos los procesos de producción y elaboración del vino, el control de calidad o la gestión integral de la totalidad de los departamentos que conforman las bodegas.

El responsable informático de Familia Martínez Bujanda destaca también la disposición del código fuente del software ERP "para poder desarrollar aplicaciones a medida".

Solmicro es una empresa atípica entre las empresas españolas de software. Es una pyme que cuenta con su propio departamento de I+D+i, en un mercado dominado por grandes multinacionales. Y es que, además de los ingresos obtenidos por las licencias de los productos, las empresas de este sector viven del soporte técnico y de la consultoría ofrecida a los clientes -cuanto mayores sean las empresas a las que se vende, requerirán de aplicaciones más complejas y, por lo tanto, de más consultoría-.

Solmicro nació hace quince años, pero su despegue definitivo tuvo lugar en 2007 y ya planea desembarcar en Latinoamérica.

El grupo destaca la facilidad de uso y de personalización del programa informático

Las empresas dedican una media de seis meses a escoger la aplicación más adecuada

Accenture ayuda a las organizaciones a convertirse en negocios de alto rendimiento a través del uso estratégico de las Tecnologías de la Información.

accenture
High performance. Delivered.

• Expansión • Tecnología • 11 de agosto 2008



Justino Martínez, dirige Solmicro, firma bilbaína con más de 15 años de actividad en el área de software de gestión

Software de Gestión

El software se integra en la suite de Microsoft Office

Solmicro lanza la versión 5.0 de su solución ERP de gestión

◆ Estrategia Empresarial

Solmicro, firma bilbaína desarrolladora de soluciones ERP/CRM, acaba de lanzar la versión 5.0 de su software Solmicro-eXpertis ERP y que ya incorpora las últimas tecnologías de Microsoft: los lenguajes de programación Visual Studio 2008 y Framework .Net 3.5, el sistema de gestión de bases de datos SQL Server 2008 y el sistema operativo Windows Server 2008. En este sentido, Solmicro acaba de ser reconocido por Microsoft como líder en innovación entre sus partners Gold Certified.

El nuevo producto, en el que se han invertido más de 20.000 horas de trabajo, mantiene las características de escalabilidad, seguridad, ahorro de costes, tiempos reducidos de implantación y garantía de

evolución permanente, las cinco claves que más valora una Pyme a la hora de implantar un software de gestión integral.

Como las versiones anteriores, Solmicro-eXpertis 5.0 estará integrado con la suite de productividad Microsoft Office, lo que redonda en un fácil manejo del nuevo software y en unos tiempos de formación mínimos para el cliente. Además, este ERP-CRM es el único del mercado desarrollado con arquitectura de tres capas y 100% .NET certificado para Windows Vista.

Nuevos módulos

Solmicro-eXpertis ERP 5.0 también se acompaña de algunas mejoras en sus módulos de proyectos y bodegas (accesibilidad gráfica, configurador de producto y avance de obra, etiquetas de clientes y

proveedores) y es totalmente compatible con el módulo sobre RR.HH. lanzado a finales del año pasado por la compañía.

Además, Solmicro ofrecerá a sus partners y clientes un renovado módulo sobre gestión de inmuebles que funcionará sobre la nueva versión 5.0 de Solmicro-eXpertis ERP. Está dirigido al sector de la banca y los seguros (BBK, Kutxa, Vital, Caixa Galicia y Banco de Madrid ya funcionan con Solmicro-eXpertis ERP) y ha sido homologado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Este módulo incluye todo lo relativo a adquisiciones, gestión del inmovilizado, inmuebles, obras y mantenimiento y se completa, en esta nueva versión 5.0, con funcionalidades para cubrir la logística de los departamentos de compras, distribución y almacenes.

Solmicro, software 'made in Spain' para mejorar la productividad de las empresas

Es el referente nacional en un campo muy 'multinacionalizado'

Solmicro es una compañía singular. Es capaz de ofrecer un producto que compete de tú a tú con los desarrollados por su competencia, esto es, multinacionales capaces de invertir fortunas en I+D+i y que cuentan con poderosas maquinarias de marketing, y, al mismo tiempo, mantiene las mejores cualidades del 'espíritu pyme': son ágiles y cercanos y capaces de ofrecer un servicio personalizado y adaptado a las necesidades de sus clientes. Por eso no es casualidad que se haya consolidado como indiscutible referencia nacional en un campo tan 'multinacionalizado' y, al mismo tiempo atomizado, como el del software de gestión empresarial (o ERP, en sus siglas inglesas). Solmicro nació hace 15 años fundada por cuatro emprendedores apasionados por el software y la tecnología con el objetivo de ayudar a las empresas a ser más eficientes y productivas. La aventura empezó muy pronto a funcionar y desde entonces no han dejado de innovar. Quince años después, su producto, el software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP, lo usan más de 700 empresas y 14.000 usuarios en toda España.

Hace unos años dieron un golpe de timón a su negocio y apostaron por dedicarse cien por cien al desarrollo de un producto que fuera tan competitivo, flexible y vanguardista como el mejor. Y con un añadido que no tienen otros, está cien por cien orientado hacia la pyme española. "Decidimos dedicarnos a lo que sabemos de verdad: escribir líneas de código y desarrollar un producto capaz de competir en igualdad de condiciones con los que ofrecen las grandes multinacionales. Y creamos alianzas con Partners de modo que son ellos quienes trasladan nuestro producto a las empresas ofreciendo un servicio personalizado y cercano al cliente. Queríamos dedicar todo nuestro tiempo en desarrollar el mejor producto posible", señala Justino Martínez, director general de Solmicro. Hoy, 45 empresas consultoras de TI distri-



Tras realizar una fuerte apuesta por el I+D+i, cuenta con un ERP fácil de usar e implantar.

buyen su producto en cualquier ciudad de España.

DE PYME A PYME

"Sin lugar a dudas, una de nuestras ventajas competitivas es nuestra condición de pyme, lo que nos ayuda a conocer a fondo a las pymes españolas, desde luego mejor que las grandes multinacionales. Porque sus problemas, sus necesidades, sus limitaciones presupuestarias o sus dudas acerca de si realizar o no una determinada inversión se corresponden al pie de la letra con lo que vivimos en nuestro día a día. Cuando hablamos con nuestros clientes, lo hacemos 'de pyme a pyme' y eso es algo que el cliente valora especialmente". Por eso Solmicro presume de tener una perspectiva realista acerca de lo que demandan las empresas españolas en materia de software de gestión: programas fáciles de usar, de implantar, de customizar, de mantener y de evolucionar así como de contar con el

respaldo de una compañía capaz de ofrecer un soporte profesional personalizado antes, durante y después de la implantación. Y tan importante como lo anterior: con unos costes ajustados a la tesorería de la pyme. En eso consiste precisamente la alternativa Solmicro-eXpertis, el software ERP desarrollado para la Pyme española.

MÁXIMA AUTONOMÍA PARA LA PYME

Y como máxima expresión de su flexibilidad, Solmicro entrega a petición del propio cliente el código fuente de la aplicación. De esta forma, sus usuarios tienen autonomía absoluta sobre el producto y total libertad de mantenimiento y evolución de su ERP si no desean acogerse a la garantía de evolución tecnológica ofrecida por el fabricante o sus partners.

Participada por la empresa de capital riesgo Talde, el año pasado alcanzó un volumen de negocio (en-

tre licencias y servicios de canal) de 18 millones de euros, un 20% más que el año anterior. Desde el año 2000 ha invertido más de 3 millones de euros en su departamento de I+D+i: 25.000 horas de trabajo al año que garantizan programas de gestión a la vanguardia tecnológica y su constante evolución. Es el primer fabricante español en lanzar un ERP-CRM con tecnología cien por cien .NET y certificado para Windows Vista. Empresas como GAM (primera empresa española de alquiler de maquinaria), JMA (segundo fabricante mundial de llaves), las tres cajas de ahorros del País Vasco (BBK, Kutxa y Vital Kutxa) o las conocidas Bodegas Marqués de Murrieta o Familia Martínez Bujanda, entre más de 700 clientes, ya confían en Solmicro.

SOLMICRO
902 540 802
www.solmicro.com

Alquiler de software ERP para micropymes y autónomos

Micropymes y profesionales autónomos están de enhorabuena. El nuevo modelo de distribución de software en alquiler les va a permitir acceder a todas las ventajas asociadas a los programas de gestión empresarial (ahorro de costes, automatización de procesos, mejora global de la productividad de sus negocios...) a un coste reducido y siempre predecible que abonarán en cuotas mensuales. Se lleva años hablando pero Solmicro ya empieza a ofrecer su programa de gestión empresarial en modo alquiler. "El pequeño empresario sustituye el concepto de 'inversión' por el de 'gasto predecible', un término más ajustado a la idiosincrasia de su negocio y a la propia coyuntura actual", afirma Justino Martínez, director general de Solmicro. Si para medianas o grandes empresas puede resultar más interesante comprar e implantar un software de gestión paquetizado o incluso hacerlo a medida, en el caso de micropymes y autónomos no hay dudas de que el alquiler del software es la opción más viable para su negocio, básicamente por el bajo coste mensual que supone y por los nulos recursos que hay que destinar para su inmediata puesta en marcha y mantenimiento.

Un ERP 'ad hoc' para la banca y las empresas de servicios

La banca es uno de los sectores atendidos por Solmicro, que puede presumir de ofrecer un desarrollo vertical para las tres cajas de ahorro vascas (BBK, Kutxa y Vital Kutxa), Caixa Galicia o Banco de Madrid. Su programa Solmicro-eXpertis ERP Gestión de Inmuebles está especialmente diseñado para que cualquier compañía del sector (incluidas las aseguradoras, cadenas hoteleras, centros comerciales, promotoras

inmobiliarias...) puedan manejar de la forma más rentable y eficiente los activos y responsabilidades necesarios para la óptima administración de sus propiedades: gestión de espacios y alquileres, presupuestos y facturación, mantenimiento y reformas, planes de amortización, depreciación del inmovilizado, patrimonio, gestión de clientes en activo y potenciales...

El sector servicios es otro de los terrenos donde Solmicro se mue-

ve como pez en el agua gracias a una versión desarrollada específicamente para todas esas empresas que caben en un sector tan variopinto y heterogéneo como éste. Para ellos, Solmicro ha diseñado un ERP "todoterreno" capaz de ajustarse a sus necesidades habituales (presupuestos, contratos y renovaciones, gestión documental, contactos y bases de datos, órdenes de trabajo, contabilidad y facturación, análisis de rentabilidad,

generación de estadísticas o búsquedas inteligentes a partir de información permanentemente actualizada) permitiéndoles tomar con la máxima agilidad y con datos siempre contrastados decisiones que afectan al día a día de sus negocios.

En ambos casos, las soluciones de Solmicro facilitan los procesos de planificación empresarial, mejoran la satisfacción de sus clientes y aceleran notablemente las rela-

ciones comerciales. Además, Solmicro tiene otros nueve desarrollos específicos para atender las necesidades de sectores tan variopintos y diferentes entre sí como puedan ser las bodegas, la industria, constructoras y promotoras inmobiliarias, empresas dedicadas al alquiler de maquinaria, ingenierías, sociedades participadas o instaladoras (fontanería, climatización, calefacción, electricidad, gas...)

30 días

Los ERE se incrementan un 75% en el País Vasco

El Gobierno Vasco ha autorizado, hasta la primera quincena de enero, 573 expedientes de regulación de empleo en la Comunidad Autónoma que afectan a 13.000 trabajadores. La cifra supone un 75% más que en 2007, cuando se presentaron 282 recursos para reducir plantillas. En Bizkaia se han presentado 221 EREs.

Bilbao acogerá el primer festival gastronómico 'Taste' en junio



La explanada del Museo Marítimo Ría de Bilbao albergará del 11 al 14 de junio, coincidiendo con el aniversario de la villa, la primera edición del 'Chef Sound Bilbao-Bizkaia'. Inspirado en los Taste que se celebran en otros países, la cita es un festival al aire libre, con la gastronomía como 'live motiv', en el que participarán quince prestigiosos cocineros vizcaínos y medio centenar de empresas relacionadas con el sector. La cita se completará con actuaciones musicales y artísticas que ofrecerán una propuesta completa para todos los sentidos.

BBK Solidarioa destinó 10,9 millones a entidades sociales

S.G.
BBK destinó 10,9 millones de euros en 2008 a las necesidades financieras de las empresas de inserción, a la creación de nuevas empresas y a la mejora de las infraestructuras de las asociaciones sociales. Además, triplicó la financiación para la puesta en marcha de pequeñas empresas y negocios de autónomos. Una de las principales líneas estratégicas de BBK Solidarioa es fortalecer el tejido que forman las asociaciones sociales sin ánimo de lucro. En ese sentido, la Fundación ha doblado la financiación destinada a las necesidades de estas entidades, con una financiación superior a los 5,5 millones de euros en el apartado de la mejora de infraestructuras y equipamiento. La Fundación participó en 23 operaciones con una financiación total de 5,3 millones.



Además del apoyo financiero a organizaciones en activo, fueron creadas dos nuevas empresas de inserción, que

emplean a un total de 22 personas. Entre las nuevas empresas de inserción que han recibido el apoyo financiero de

BBK Solidarioa destaca el Mercado Kooperera Azoka, que abrirá próximamente sus puertas en el centro de Bilbao.

Soluciones 'anticrisis' para la pyme

El próximo 24 de febrero, Solmicro y Grupo IE presentan en el Palacio de Euskalduna y ante más de 300 empresarios, el 'Plan Innova', cuyo objetivo consiste en ofrecer a las pymes vascas soluciones tecnológicas adaptadas a sus necesidades y presupuestos. Su lema, 'Tiempo de crisis, tiempo de oportunidades', resume a la perfección la filosofía de un proyecto que, con la colaboración del Gobierno Vasco, nace para ayudar a que los negocios pequeños y medianos superen la crisis apoyándose en la tecnología. En el evento también partici-

parán representantes de Microsoft, Euskaltel y BBK. «El primer impulso ante una crisis puede llevar al inmovilismo, a los recortes presupuestarios y a la adopción de posturas defensivas y conservadoras. Pero si actuamos así, estas decisiones afectarán negativamente a nuestra competitividad y al servicio que ofrecemos al cliente», afirmó Justino Martínez, director general de Solmicro. «En un momento así, invertir en tecnología puede significar el golpe de timón necesario para distanciarnos de nuestra competencia y ganar en eficacia».

Tekniker-ik4 lidera un proyecto europeo para desarrollar materiales ligeros

Tekniker-ik4 lidera un proyecto europeo que durante los próximos cuatro años buscará desarrollar nuevos materiales más ligeros y con mejores propiedades para su aplicación en sectores como la automoción, la aeronáutica, las infraestructuras o la biomedicina. En la iniciativa, denominada 'Poco', trabajarán con el centro tecnológico eibarrés

y empresas como EADS, Fiat o Acciona. 'Poco' busca obtener materiales compuestos con nanotubos de carbono, con propiedades especiales, que permitirán, entre otras cosas, elementos estructurales más ligeros para la construcción de puentes o la reducción del desgaste en materiales para la aeronáutica.



Euskaltel lanza una nueva promoción de Banda Ancha

Euskaltel ofrece a sus clientes de Banda Ancha una nueva promoción basada en el Dúo con Fibra 12M, producto que permite acceder a la red a una velocidad de 12Mbps de descarga y 600Kbps de subida y disponer, además, de tarifa plana de voz para llamadas dentro y fuera de Euskadi. La

oferta, consistente en un 50% de descuento durante un año, permitirá a los clientes disfrutar de la conexión de la CAPV mejor valorada por los internautas por tan sólo 19,95 euros al mes durante un año. En estos momentos, Euskaltel supera las 360.000 líneas, y los 313.000 clientes de Telefonía

Fija de Acceso Directo a través de su red de Fibra Óptica, lo que representa el 45% de cuota de mercado. En Banda Ancha, el producto estrella del operador, se superaron en 2008 las 202.000 líneas, consolidándose como líder en el País Vasco con un 48% de cuota de mercado.



B2B

02 febrero / 02 abril / 2009

Lantek / Software

La compañía Lantek, líder mundial en el desarrollo y comercialización de soluciones integrales de programas informáticos CAD/CAM y ERP para el sector de la industria-herramienta, ha presentado la nueva versión de su software de gestión empresarial, Lantek Expert III, solución ERP integral dirigida a las empresas que desarrollan su actividad dentro del sector de transformación del metal y la chapa, perfiles y tubos. La versión 28 de Lantek Expert III mejora la gestión y aumenta la rentabilidad de las empresas del sector de la transformación del metal. Se integra totalmente con el software CAD/CAM de la compañía incrementando el retorno de inversión y reduciendo costes.



sector de transformación del metal y la chapa, perfiles y tubos. La versión 28 de Lantek Expert III mejora la gestión y aumenta la rentabilidad de las empresas del sector de la transformación del metal. Se integra totalmente con el software CAD/CAM de la compañía incrementando el retorno de inversión y reduciendo costes.



Biplax / Premian sus sillones en EE UU

La empresa vizcaína Biplax Industrias del Mueble S.A. ha obtenido un nuevo reconocimiento a su apuesta por el diseño ecológico de sus productos. En este caso se trata de un segundo premio de los premios Internacionales Design Awards (IDA), que se conceden anualmente en Los Ángeles para reconocer a los diseñadores más visionarios del mundo, descubrir talentos emergentes y promover el aprecio por el diseño a escala mundial. La firma vizcaína, especializada en la fabricación de sillas de oficina desde 1964, ha obtenido un segundo premio en la categoría 'Diseño Residencial Sostenible' por su línea de sillas Devin. Diseñada por el creador vizcaíno Jon Santacoma, las sillas presentan un índice de reciclabilidad entre el 89 y el 95%.

Productos

Solmicro lanza el 5.0 de eXpertis, su programa de gestión empresarial

La firma vasca Solmicro, líder estatal entre los fabricantes de ERP-CRM, ha completado el lanzamiento al mercado de la versión 5.0 de su software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP, un producto que no deja de evolucionar: la versión 4.1 empezó a funcionar en abril de 2008 y que ya incorpora las últimas tecnologías de Microsoft: los lenguajes de programación Visual Studio 2008 y Framework .Net 3.5, el sistema de gestión de bases de datos SQL Server 2008 y el sistema operativo Windows Server 2008. Solmicro acaba de ser reconocido por Microsoft como líder en innovación entre sus partners Gold Certified.

El nuevo producto, en el que se han invertido más de 20.000 horas de trabajo, mantiene las características de escalabilidad, seguridad, ahorro de costes, tiempos reducidos de implantación y garantía de evolución permanente, las cinco claves que más valor una pyme a la hora de implantar un software de gestión integral.

Como las versiones anteriores, Solmicro-eXpertis 5.0 usará "completamente integrado" con la



Imagen de la nueva aplicación diseñada por Solmicro.

suite de productividad Microsoft Office, lo que reduce en un fácil manejo del nuevo software y en unos tiempos de formación mínimos para el cliente. Además, este ERP-CRM es el único del mercado desarrollado con arquitecturas de 3 capas y 100% .net certificado para Windows Vista.

Además, Solmicro ofrecerá a sus partners y clientes un novedoso módulo sobre gestión de inmuebles que funcionará sobre la nueva versión 5.0. Está dirigido a banca y seguros -BBK, Kutxa, Vital, Caixa Galicia y Banco de Madrid ya funcionan con Solmicro-eXpertis ERP- y ha sido homolo-

gado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Este módulo incluye todo lo relativo a adquisiciones, gestión del inmovilizado, inmuebles, obras y mantenimiento y se completa con funcionalidades para cubrir la logística de los departamentos de compras, distribución y almacenes.

Software

Diputación de Bizkaia promueve el software libre

GESTION 2-17 / Iñigo

La Diputación Foral de Bizkaia y la Asociación de Empresas de Software Libre de Euzkadi han firmado un convenio de colaboración con el que se pretende "fomentar y desarrollar" la Sociedad de la Información en el ámbito de sus respectivas funciones, con la misión de que no se produzca discriminación de cara a la ciudadanía por su elección tecnológica.

Con la firma, la Diputación quiere fomentar la utilización del Software Libre como una herramienta más "para garantizar la libertad tecnológica de la ciudadanía de Bizkaia".

Ambas partes adquieren el compromiso de evaluar la posibilidad de desarrollar versiones de programas de ayuda de diferentes impuestos que puedan ser ejecutados en distintos Sistemas Operativos, incluyendo aquellos basados en software libre. El Convenio tiene una duración inicial de un año, prorrogable de forma automática por períodos anuales, y la Diputación Foral de Bizkaia retribuirá con 20.000 euros a la Asociación de Empresas por sus servicios.



ALBOAN agradece esta ilustración gratuita

Educación alimento para la vida



ALBOAN

ONG promovida por los Lisetas

ALBOAN
soporta proyectos de desarrollo
formativos y educativos
en más de 15 países

☎ 902 999 221 • www.alboan.org

PAÍS VASCO

Apoyo a las pymes para modernizar y optimizar sus negocios

SOLMICRO Y GRUPO IE Solmicro, líder nacional entre los fabricantes de software para la gestión de empresas, y la consultora Grupo IE - participada por Aconture y BBK -, han presentado en Bilbao el programa de apoyo a la pyme vasca Innowa. Un producto de vanguardia que según sus responsables, permite automatizar procesos, reducir gastos, optimizar recursos (productivos y humanos) y mejorar de forma notable la productividad de las pymes. Solmicro y Grupo IE señalan que se obtienen "beneficios palpables" a partir de los tres meses de implantar el programa de gestión empresarial. El producto cuenta con el aval tecnológico de Microsoft.

Caída de ventas en grandes superficies

EUSTAT Las ventas registradas en las grandes superficies del País Vasco experimentaron en enero un descenso interanual nominal del 1,1% y una vez deducido el efecto inflacionario de los precios, la tasa interanual se redujo un 1,6%, según los datos del Instituto vasco de estadística, Eustat.

Menor generación de residuos urbanos

VIZCAYA La cifra de residuos urbanos generados en Vizcaya en 2008 fue de 669.483 toneladas, dato que supone una merma del 3,8% sobre 2007, por lo que por primera vez este territorio ha logrado reducir la producción de basura, según el balance presentado ayer por el diputado foral Josu Madariaga.

Desarrollo del primer centro de transformación de energía inteligente

CIAD Un consorcio de siete empresas y tres centros tecnológicos vascos desarrolla el primer Centro de Transformación de Energía Inteligente, que será capaz de detectar los fallos y averías en el suministro eléctrico, monitorizando y automatizando su solución y aportando datos que hasta ahora no se conocían. Este proyecto denominado Ciad se enmarca en el Programa Elorgai del Gobierno Vasco, tiene un presupuesto de 4,47 millones de euros y se ejecutará hasta 2010. Participarán, 40 investigadores, las empresas ZIV P+C, Incoesa, Uayscom, ZIV Medica, Incoesa Tralods, Guascor Ingeniería y Asiris, así como los centros tecnológicos Labein, Gaiker y ZIV+D.

“La empresa familiar tiene más fortalezas contra la crisis”

ENTREVISTA JORGE IBÁÑEZ Socio del Bufete Garrigues/ Anima a actuar y tomar decisiones, y aconseja refinanciar deuda y reclamar por vía judicial contra los clientes que no pagan.

M.Á. Fuentes, Bilbao. En Euskadi operan 115.000 empresas familiares, que aportan la mitad del PIB vasco y emplean a más del 60% de los trabajadores. Jorge Ibáñez, socio y responsable de Garrigues en San Sebastián, cree que la empresa familiar dispone de "mayores fortalezas" para afrontar la crisis. Ayer, Ibáñez y otros expertos del bufete respondieron a las dudas de los empresarios guipuzcoanos, en una jornada organizada por Adegi.

¿Afecta de manera especial la crisis a la empresa familiar?

La crisis afecta a la empresa familiar igual que a las demás, porque tiene los mismos problemas: por un lado, pierde pedidos, ventas, e ingresos; y por otro, los cobros se deterioran, los clientes dejan de pagar, los proveedores piden más garantías y, encima, tiene problemas

de financiación. Pero las empresas familiares disponen de mayores fortalezas para afrontar la crisis: su apalancamiento es menor (aunque con frecuencia está mal organizado), la coincidencia en la misma persona del empresario, el administrador y el director hace que exista mayor implicación y agilidad en la toma de decisiones, y favorece la relación con clientes, proveedores y trabajadores. Si utiliza bien

sus herramientas, la empresa familiar capeará mejor la crisis. Aunque también existen singularidades que suponen mayor riesgo, porque casi todo el patrimonio del empresario está en su compañía, y muchas veces avala y garantiza personalmente con todos sus bienes la financiación. Si las cosas van mal, el empresario familiar está en peor situación.

¿Debería protegerse más el patrimonio personal?

Cada palo debe aguantar su veta, y no es recomendable que el patrimonio personal se mezcle con las vicisitudes de la empresa familiar. Pero la realidad es la que es, y si necesita financiación para sacar adelante su empresa, el empresario pondrá encima de la mesa su casa y su coche, en especial en tiempos de crisis.

Entonces, no hay más remedio que arriesgar el patrimonio personal.

Es difícil hacer otra cosa, porque los bancos piden todas las garantías que pueden.

¿Provoca la crisis una mayor demanda de asesoría por parte de las empresas?

Sobre todo, estamos notando la crisis por el tipo de consultas. Desde la vuelta del verano, nuestro trabajo está más vinculado a cuestiones de refinanciación de deuda, regulaciones de empleo, y reclamaciones de impagos.

¿Qué consejos generales daría a una empresa familiar en estos tiempos difíciles?

Hay una recomendación general: es necesario actuar. El mayor error es no hacer nada, incluso en las empresas que están bien, por aquello de *cuando las barbas de tu vecino veas cortar*... Podemos proponer muchas actuaciones, aunque parezcan difíciles. Se puede reclamar judicialmente al cliente que no paga, algo que no se hace por miedo a perderlo, aunque en muchas ocasiones nunca volverá a comprar; recuperar el IVA también vía judicial; o refinanciar la deuda



Ibáñez es socio de Garrigues y responsable de la oficina donostiarra.

“Hay que presentar el concurso sin miedo cuando no hay más remedio, sin apurar la situación”

“El patrimonio personal no debería mezclarse con la empresa, pero a veces no hay otra vía”

“Las ventajas son el endeudamiento más bajo y la cercanía con clientes, plantilla y proveedores”

“Aunque parezca difícil, a veces es recomendable exigir judicialmente el pago a los clientes”

¿Qué problemas tiene la organización del endeudamiento en la empresa familiar?

Las empresas familiares no han tenido grandes niveles de apalancamiento porque han funcionado con el principio de que todo lo que se gana se queda dentro. Sin embargo, si han

financiado inversiones de largo plazo con financiación a corto cuando las cosas iban bien, tenían tesorería y pensaban que tenían capacidad para hacerlo. Ahora pueden refinanciar esa deuda. Si una empresa tiene su patrimonio libre de cargas y su endeudamiento es a corto plazo, puede ir a su banco y pedir un plazo mayor, aportando como garantía sus inmuebles.

¿Cuándo debe recurrir una empresa familiar al concurso?

Hay que presentar el concurso cuando no queda más remedio, pero sin miedo y con una buena preparación. Muchas veces, el empresario se resista a presentar el concurso, la situación se deteriora, y cuando se decide ya no hay solución. Esto está pasando mucho. La ley concursal estaba pensada para la supervivencia de la empresa, pero está ocurriendo lo contrario: la mayoría de los concursos acaban con la liquidación. El empresario tiene su responsabilidad, porque muchas veces apura hasta que está con el agua al cuello y ya no puede reconducir la situación.

¿Cerrarán muchas firmas familiares o perderán el control sus propietarios por la crisis?

Sin duda habrá casos: algunas cerrarán y otras se venderán. Pero no cerrarán tantas como algunos creen, precisamente gracias a sus fortalezas. Tampoco se venderán muchas, porque en estos tiempos quien vende, venderá mal.

V ENCUENTRO

Consulte
nuestros
descuentos
para grupos

Puertos Deportivos

Conozca los proyectos concretos para solucionar la escasez de amarres en cada Comunidad Autónoma y la nueva legislación en materia de puertos deportivos

Últimas novedades en el desarrollo, ampliación y explotación de puertos deportivos



Madrid, 24 de marzo de 2009
Hotel Wellington



Asociación Colaboradora



Publicación Colaboradora



Período Colaborador



Nueva forma de inscripción a través de **conferencias**
www.conferencias.com y formacion.com

Atención al cliente y ayuda a la navegación **902 99 62 00**

La tecnología

Valores del software de gestión

El software de gestión ofrece un óptimo tratamiento de la información, lo que es, sin duda, un valor añadido que permite una mayor rapidez y cuidado de la información a la hora de recurrir a ella, así como una mejora de la productividad al tener una mayor accesibilidad a los datos.

El consejo para el canal

"Los usuarios básicamente buscan soluciones sencillas de implementar y mantener que les den una ventaja competitiva o, al menos, una tranquilidad para poder centrarse en su negocio, si hablamos de empresas, o sus tareas si hablamos del consumidor, sin complejos sistemas y sin ser molestados continuamente para que tomen decisiones respecto a la seguridad, que en muchas ocasiones ni saben ni pueden tomar, ni excesivas cargas en las máquinas que hagan éstas menos operativas o, en ocasiones ,incluso inservibles". Ricardo Hernández, director técnico de Kaspersky Lab Iberia.



Ricardo Hernández.

El software de gestión y el de seguridad permiten al distribuidor gozar de buenos márgenes

minimiza el tiempo empleado en tareas cotidianas y evita la ejecución de trabajos duplicados. Asimismo, evita la comisión de errores en el manejo de datos, gracias a la automatización de la información en todos los procesos de negocio. En definitiva, "todo esto se traduce en una mejora de la productividad", apunta Joseba Fínez, director de marketing de Solmicro.

- ↪ centralizar la gestión, de forma que los administradores de sistemas puedan tener un control absoluto de cuanto sucede en la red corporativa.

GESTIÓN

El software de gestión integral (ERP) ofrece una gran mejora de la eficacia en el desarrollo de la actividad diaria de la empresa, al establecer un método de trabajo sistemático y ordenado. Esta herramienta

No obstante, como explica Jaume Aranda, director de desarrollo de clientes de Sage, "en este contexto, es de vital importancia la selección del partner que realice la implantación de los productos seleccionados, puesto que, además de una puesta en marcha eficaz, se responsabilizará de los previsibles cambios futuros para adaptarse a un mercado cada vez más competitivo, globalizado y exigente".

Catálogo de producto

← (gestiona y desinfecta todo el correo de las empresas), Panda Security for Business, Panda Security for Business with Exchange, Panda Security for Enterprise y Panda AdminSecure.

Para el segmento de consumo, la compañía ofrece los siguientes productos: Panda Anti-virus Pro, Panda Internet Security y Panda Global Protection.

SAGE

El catálogo de Sage cuenta con soluciones para todo tipo de compañías. La división de pequeña empresa cuenta con ContaPlus, FacturaPlus, TPVPlus y Nómina-Plus (en sus gamas básica, profesional, Elite y Evolución). Eurowin, con sus más de 30 soluciones sectoriales personalizadas, completa los productos de esta división.

La de mediana empresa ofrece productos completos, tales como Logic Class ERP, Sage 100 ERP, Sage Professional Class, Sage RRH Class y LCar DMS, para automoción.

La división de gran empresa es atendida por soluciones como Sage ERP X3 y Sage XRT. A estos productos hay que unir las soluciones CRM (Sage CRM y SalesLogix) y para las Administraciones Públicas.

SIE

Repasemos las soluciones más destacadas del catálogo de este fabricante:

ERP Nexus Enterprise es una completa suite de soluciones empresariales idónea para PYMES que precisan de un software de gestión empresarial completo e integrado, sin límite de usuarios y rápido de implantar.

La gama Nexus se amplía también a otros campos, como Nexus CRM (solución ágil y flexible que permite una mayor eficiencia de las acciones de venta); Nexus TPV Táctil (una gestión rápida y efectiva para el control global del negocio); Nexus SAT (gestor de servicios de asistencia técnica desarrollado para obtener el máximo rendimiento del servicio de soporte y aumentar la satisfacción del cliente); Nexus Cárnicas, Nexus Talleres y Nexus Construcción.

SOLINSUR

Dentro de la gama de productos de esta compañía, es preciso destacar las siguientes soluciones: Optisoft (gestión integral de ópticas), Zapages (gestión integral de zapaterías), AutoSoft (gestión integral para talleres de automóviles), GesHotel (gestión integral para hoteles), RestaGes (TPV táctil para bares y restaurantes) y JoyeSof (gestión integral de joyerías).

SOLMICRO

El software de gestión es un puntal dentro de la estrategia de Sol- →



Catálogo de producto



← micro. Es el caso de Solmicro-eXpertis ERP, una herramienta instalada en más de 700 clientes y que cuenta con más de 14.000 usuarios. A esto hay que añadir una serie de desarrollos verticales, como 'Programa bodegas', 'Programa industrial', 'Programa financiero', 'Programa construcción', 'Programa alquiler de maquinaria', 'Programa ingenierías', 'Programa empresas de servicios', 'Programa promotoras inmobiliarias', 'Programa sociedades participadas', 'Programa gestión de inmuebles' y 'Programa instaladoras'.

STONESOFT

StoneSoft ofrece su plataforma de conectividad segura StoneGate, que unifica firewall, VPN, IPS y VPN SSL.

SPAMINA

SPAMINA Email Service Firewall y SPAMINA Email Firewall, como productos destacados de firewall y correo, aportan a las empresas mejoras en la administración, control y gestión del correo. De esta manera, mejoran de forma significativa su productividad, mermada de forma alarmante por el mal uso del correo electrónico en las organizaciones. Los productos de este fabricante aportan soluciones para un correo seguro y controlado dentro de una empresa.

SPEC

En materia de gestión de horarios, la compañía ofrece CS Time,

una solución cien por cien web que controla y gestiona de forma automatizada tanto los tiempos trabajados. En lo que respecta al control de accesos, CS Access, también cien por cien web, garantiza la seguridad en la empresa.

SYMANTEC

Symantec cuenta con soluciones para los campos de la seguridad; opciones de infraestructura; riesgo de crecimiento; almacenamiento; y continuidad de negocio.

TREND MICRO

El fabricante cuenta entre su catálogo con Trend Micro Worry-Free Business Solutions, que solucionan una amplia variedad de amenazas de Internet; o Trend Micro OfficeScan Client/Server Edition 8.0, que ofrece protección completa a los equipos de sobremesa, portátiles y servidores de archivos frente a amenazas combinadas.

WEBSense

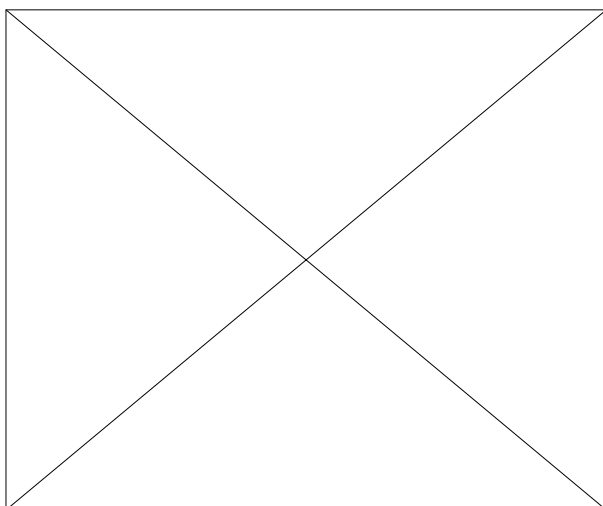
Websense Essential Information Protection destaca por sus tres áreas de protección: Web Security (protege a los usuarios frente a las amenazas web en el mundo 2.0), Websense Messaging Security (para que las organizaciones puedan proteger su tráfico de correo electrónico frente a la recepción masiva de spam) y Websense Data Security Suite, para prevenir la fuga de información y clasificarla de un modo preciso. **PVD**



Solmicro y el Grupo IE desarrollan un ERP a medida de las empresas vascas

 [Versión impresora](#)  [Votar esta noticia](#) (48 votos)

Bajo el eslogan de “tiempo de crisis, tiempo de oportunidades”, Solmicro y el Grupo IE han desarrollado, en colaboración de compañías como Microsoft, Euskaltel y BBK, un programa de aplicaciones ERP con el que pretenden ajustarse a las diversas necesidades, tanto de utilidades como de pago, de las empresas del País Vasco.




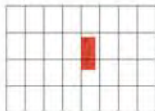
Soluciones paquetizadas, a medida, con módulos que pueden o no instalarse en función de las diversas necesidades, instalado en casa del cliente, en modo hosting, en modalidad de Software como Servicio (SaaS)...

Solmicro y el Grupo IE han desarrollado, en colaboración de **Microsoft, Euskaltel y BBK**, un programa con el que pretenden facilitar a las empresas del País Vasco la instalación de un **ERP**.

Así, y ante un auditorio de empresarios vascos, estas compañías expusieron las ventajas de tener un ERP con casos de éxitos protagonizados por otras empresas y tuvieron la oportunidad de conocer las ayudas que el Gobierno Vasco ofrece a las empresas a la hora de modernizar sus infraestructuras tecnológicas.

En esta alianza, Solmicro se encarga de ofrecer su ERP denominado eXpertis mientras que el Grupo IE será el encargado de la instalación y de ofrecer los servicios de valor añadido que cada PYME necesite. Según destacaban los responsables de ambas empresas, se trata de ofrecer un abanico de posibilidades al tejido empresarial vasco, tanto en la solución en sí misma (en módulos) como en la manera de estar instalada (en casa del cliente o en manos de terceros) y de pago.

25/02/2009 Arantxa Herranz

	Tirada: 12.354 Difusión: 12.205	
	Audiencia: 42.717	
Nacional Tecnología Semanal	11/02/2009	Página: 31

SOLMICRO- EXPERTIS ERP 5.0

Solmicro ha dado a conocer la versión 5.0 de su software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP. Esta actualización incorpora las últimas tecnologías de Microsoft, como son los lenguajes de programación Visual Studio 2008 y Framework .Net 3.5, el sistema de gestión de bases de datos SQL Server 2008, y el sistema operativo Windows Server 2008.



Microsoft impulsa el negocio de sus principales ISV

9 marzo 2009 por Redacción

Trece desarrolladores de software cuentan con un lugar privilegiado dentro del portal de empresas del fabricante.

Microsoft ha reservado un espacio exclusivo para la comunidad de ISV dentro de su [feria virtual](#) para pymes, un *site* que forma parte del [Portal de Empresas](#) del fabricante.



En este lugar de Internet, la compañía de Redmond ha querido reconocer la labor de algunas firmas que forman parte de su canal de ISV, de tal modo que ha establecido un "carrusel" en el que figuran los desarrolladores de software que han demostrado "capacidad y apuesta por la innovación" para mejorar sus soluciones haciendo uso de **Visual Studio 2008** y el *framework* **.NET 3.5**, **SQL Server 2008** o **Windows Server 2008**.

De momento, trece ISV tienen espacio en este carrusel de innovación, donde se muestran sus soluciones y se redirecciona a los internautas hasta la web de cada uno de ellos: **Adding Technology**, **A&T**, **Futuver**, **Grupo i68**, **Sage**, **SIE**, **Solmicro**, **Exact Software**, **Hispattec**, **Tecnigral**, **Ultima Software**, **ICG** y **CDC Software**.

<http://www.channelinsider.es/2009/03/09/microsoft-impulsa-el-negocio-de-sus-principales-isv/>

Solmicro incorpora en su ERP una herramienta para la presentación telemática de impuestos

Con su módulo de configuración avanzada de formatos de ficheros para declaración electrónica

Solmicro ha actualizado su programa Solmicro-eXpertis ERP con una herramienta de configuración avanzada de formatos de declaración electrónica de modelos de impuestos, a partir de la que se generan los ficheros que se integran directamente en las aplicaciones de la Administración.

Esto garantiza el cumplimiento de lo establecido en las últimas normativas publicadas, que afectan a las modelos de presentación online de los modelos 303, 340 y otros. En el caso del modelo 340 se incorpora la información detallada de los Libros de Registro de IVA e IGIC (Impuesto General Indirecto Canario). De esta forma, automatiza la generación de los ficheros que se integran en las aplicaciones de la Administración.

La nueva herramienta de eXpertis ERP resuelve el problema de adaptación no sólo a los nuevos formatos actualmente definidos, sino también a los futuros que establezca la Administración, a través de un sistema de configuración que el usuario podrá autoconfigurar y que permitirá la inclusión de nuevos modelos que puedan ser requeridos.

Enlace relacionado: www.solmicro.com

En Número 175 (24 de marzo de 2009)

http://www.financialtech-mag.com/000_estructura/index.php?id=24&idb=176&ntt=11039&sec=19&vn=1

30 días

Erasmus para jóvenes emprendedores

S. R.
La UE ha puesto en marcha el nuevo programa de intercambio 'Erasmus para jóvenes emprendedores', que les permitirá pasar hasta seis meses trabajando con un empresario con experiencia en otro estado de la Unión, para aprender a gestionar y desarrollar mejor sus propios negocios. El programa tiene como objetivo estimular el emprendizaje, la competitividad, la internacionalización y el crecimiento de nuevas

empresas y de pymes constituidas, a través de la transferencia del 'know-how' de empresarios con experiencia a nuevos emprendedores. 'Erasmus para jóvenes emprendedores' está financiado por la Comisión Europea y funciona en toda la Unión con la ayuda de más de cien organizaciones regionales o nacionales capacitadas en apoyo empresarial, entre las que se encuentra la Cámara de Comercio de Bilbao. Sus actividades están

coordinadas por EURO-CHAMBRES, la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria europeas, que actúa como Oficina de Asistencia Técnica.

Los nuevos emprendedores recibirán una contribución económica para el viaje y los gastos de alojamiento. Entre 2009 y 2010 se organizarán 870 estancias en el extranjero. Las inscripciones deberán cumplimentarse antes de diciembre de 2009.



Erasmus for Young
Entrepreneurs

Información y solicitudes
www.erasmus-entrepreneurs.eu
www.camrabilbao.com

Soluciones 'anticrisis' para la pyme

Solmicro y Grupo IE presentaron el pasado 24 de febrero en el Palacio de Euskalduna, y ante más de 300 personas del mundo empresarial, el Plan Innova, para ofrecer a las pymes vascas soluciones tecnológicas adaptadas a sus necesidades y presupuestos. «El primer impulso ante una crisis puede llevar al inmovilismo, a los recortes presupuestarios y a la adopción de posturas defensivas y conservadoras. Pero si actuamos así, estas decisiones afectarán negativamente a nuestra competitividad y al servicio que ofrecemos al cliente», afirma Justino Martínez, director general de Solmicro. «Invertir en tecnología puede significar el golpe de timón necesario para, por ejemplo, distanciarnos de nuestra competencia y ganar en eficacia y productividad. Invertir en un programa de gestión empresarial puede significar que empecemos a tomar decisiones desde la estrategia y no desde el temor o la incertidumbre tan propias de una crisis», concluye Martínez.

ITP retira temporalmente el ERE presentado en noviembre

S.G.
La Dirección de Industria de Turbina Propulsoras (ITP) ha comunicado a la plantilla su decisión de retirar el Expediente de Regulación de Empleo que presentó ante la Delegación de Trabajo del Gobierno Vasco el pasado 19

de noviembre. De momento, la empresa se ha marcado un periodo de tres meses para analizar la carga de trabajo y determinar la oportunidad de presentar nuevas medidas necesarias en ese plazo. La razón de la retirada del ERE es la decisión de adelantar traba-

jo de los programas Trent 900 y Trent 500 de Rolls-Royce y GE90-115, de General Electric, de 2010 a 2009, y del segundo semestre de 2008 a este primero.

De este manera, intentará equilibrar la sobrecapacidad generada, 80 personas en

puestos directos y 20 en indirectos en 2009, por la pérdida de carga de trabajo, fundamentalmente en los programas Trent 500, Trent 900 y Trent 1000 debido a los aviones anunciados por Airbus y Boeing durante el pasado año.

'Hazilur', nueva sociedad de promoción

El Departamento de Agricultura, Pesca y Alimentación del Gobierno Vasco, la Federación de Cooperativas Agrarias e Ipar Kutxa han firmado un acuerdo para la constitución de un nuevo fondo de capital-riesgo, denominado 'Hazilur', orientado a promocionar las actividades empresariales relacionadas con el sector alimentario del País Vasco. Estas tres entidades financiarán la puesta en marcha de este proyecto con un capital inicial de 3.000.000 euros. La iniciativa pretende atender a la necesidad de capital tanto para la puesta en marcha de proyectos empresariales como para la promoción de aquellos que ya se encuentran en desarrollo, en el sector primario, manufacturador, empresas con carácter tecnológico creadas desde los centros de I+D+i.

Biografías destacadas

Julio de Lazúrtegui por María Antonia Gancedo

MATE ARRIAZ

Con motivo del Centenario de Ponferrada, su Ayuntamiento ha editado una colección de dieciocho biografías con personajes bercianos de gran relevancia; entre ellos, como un berciano más, un bilbaíno que dejó entre las minas del Bierzo gran parte de su corazón y su portentoso talento: Julio de Lazúrtegui (Bilbao 1859-1943).

En la portada un nostálgico y viejo candil de minero evidenciará su gran pasión; las minas. La autora, María Antonia Gancedo, licenciada en Geografía e Historia, sintetiza la vida de Lazúrtegui dejando al descubierto los afectos de los bercianos por el hombre que, desde su infancia, se reflejaba en el rótulo de la calle más céntrica de Ponferrada, Plaza de Julio de Lazúrtegui, reconocimiento público hacia el bilbaíno que forma parte del

patrimonio humano de la capital del Bierzo.

El libro narra la vida de Lazúrtegui desde su nacimiento en Bilbao, hasta su llegada al Bierzo, en 1919, como descubridor y promotor del desarrollo industrial de la comarca, y entrelaza pasajes de semejanza entre la Vizcaya minera y la descubierta en El Bierzo, que don Julio describiera en un libro titulado 'Una nueva Vizcaya a crear en el Bierzo'.

Gancedo se centra en el Lazúrtegui culto, amante de la música, no en vano fue el primer presidente de la Sociedad Coral de Bilbao; su afición le llevó a bautizar a dos de los cotos férricos bercianos, como Coto Wagner y Coto Vivaldi, vasco emprendedor, con proyectos de su autoría como el Ferrocarril Burgos-Bilbao, apoyado por la Cámara de Comercio bilbaína, a la que estuvo unido durante veintitrés años ocupando cargos de gran responsabilidad. Reconocido como una de las personalidades más influyen-



tes en el desarrollo de la economía y cultura vizcainas de finales del siglo XIX», encontramos a un Lazúrtegui liberal, alejado de la política, a pesar de que su padre, Blas de Lazúrtegui, formase parte de la constitución del ayuntamiento de Bilbao el 1 de febrero de 1872.

En el libro se palpan las analogías entre Bilbao-Vizcaya y El Bierzo, maravillosa comarca. Quizá por desconocimiento, nunca las autoridades de ambas orillas intentaron un acercamiento entre los dos pueblos. Lazúrtegui lo hizo y dejó un camino abierto.

Euskadiko Barne Produktu Gordina % 2,0an hazi zen 2008an

Autonomi Erkidegoko BPGK %2,0ko arte arteko hazkuntza erregistratu zuen 2008an, Eustat-ek emandako datuen arabera. Lehenengo sei hilabetea hazkuntza garrantzitsuekin itxi zen, maila hon gainditu zelarik; bigarrenean, berri, kopuruak positiboak izan baziren ere, arteko batez bestekotik behera geratu ziren. Hazkuntzaren oinarria, sektore-kako ikuspegiatik begiraturik, zerbizuetan sektorearen kokatzen da batez ere, %3,3ko hazkuntza globala izan baitu honek. Bai industria, bai enaizkuntza hazkuntza-zero inguruan ibili dira: industriarako %0,2ko hazkuntza positiboa izan da, eta eraikuntzarako %0,1ekoa. Lehenengo sektoreak jokaera aldakorragoa izan du urtean zehar, baina %0,2ko trilingotzea izan du urteko balorazio globalan.

INFORMÁTICA

El Corte Inglés

Informática El Corte Inglés moderniza los centros de Educación Secundaria de Comunidad de Madrid

El lote correspondiente a Informática El Corte Inglés, que tiene un plazo de ejecución de 24 meses, se le ha concedido por sus capacidades tecnológicas y su amplia experiencia en proyectos similares.

Informática El Corte Inglés, proveedor de consultoría tecnológica y soluciones TIC para el sector público y privado, ha sido la empresa adjudicataria del lote 2 de un proyecto tecnológico promovido por la Comunidad de Madrid con el objetivo de modernizar las TIC en la totalidad de sus Centros de Educación Secundaria. Este concurso, que contaba con una base de licitación de 672.805 euros divididos en dos lotes, otorga a Informática El Corte Inglés un presupuesto de más de 15 millones de euros para desarrollar el proyecto a través de la adjudicación del lote 2 de este concurso. La consultora tecnológica española suministrará, instalará y pondrá en marcha infraestructuras de comunicaciones en 166 institutos de Educación Secundaria y 16 Aularios de la Comunidad Madrileña.

www.ieci.es

Microsoft anuncia nuevos Windows Phone con novedosos servicios

Los partners de Microsoft Windows Mobile: HTC, LG y Orange presentan sus primeros Windows® Phones

Steve Ballmer, Presidente de Microsoft, ha presentado en el entorno del Mobile World Congress, acompañado de sus partners HTC, LG y Orange los nuevos Windows® Phones que incluyen software y servicios novedosos y fáciles de utilizar para el usuario. La próxima generación de Windows® Phones está basada en Windows Mobile 6.5, cuya interfaz hará que el usuario disfrute de una mejor experiencia de navegación. Además, los nuevos Windows® Phones ofrecerán entre sus características dos nuevos servicios: My Phone, que permitirá sincronizar los mensajes de texto, fotos, videos y contactos del teléfono móvil en la Web; y Windows MarketPlace, un nuevo espacio online donde estarán recogidas todas las aplicaciones para Windows Mobile y desde el que los usuarios podrán descargarse los contenidos de manera directa, rápida y sencilla. "El nuevo concepto Windows® Phone unirá lo mejor de la Web, del PC y del teléfono, permitiendo al usuario acceder a todo su mundo digital desde cualquier lugar", ha declarado Steve Ballmer. "Estamos trabajando con todos nuestros socios y con la ayuda de la industria para obtener una nueva generación de Windows® Phone que ayuden a romper barreras entre las personas, información y aplicaciones, y así proporcionar al usuario la mejor experiencia tanto en casa, en el trabajo y ahora en la palma de su mano", comentó el directivo.

www.microsoft.com



Steve Ballmer,
Presidente de Microsoft

Grupo Aluego y Solmicro se unen para modernizar las bodegas de Andalucía y Extremadura

El 'ERP Bodegas' de Solmicro responde a las necesidades cada vez más exigentes del mercado vitivinícola, los consejos reguladores y la legislación que afecta al sector.

solmicro
SOLUCIONES INFORMÁTICAS

Solmicro, y Grupo Aluego, formada por dos consultoras de TI con sede en Sevilla y Badajoz, han firmado un acuerdo de colaboración para trasladar a las empresas extremeñas y andaluzas el programa de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP. Grupo Aluego, que nació en 1992 y tiene una cartera de más de 500 clientes, ofrecerá el ERP de Solmicro a cualquier pyme de su radio de influencia pero por su conocimiento y experiencia en el sector vitivinícola tiene el objetivo de posicionar la versión Bodegas de Solmicro-eXpertis ERP como principal y única referencia para las aproximadamente 250 bodegas que se agrupan en las denominaciones de origen del sur.

www.solmicro.com



Sonia Mazo, de Microsoft, Iñigo Redondo, consejero delegado del Grupo IE y Justino Martínez, director de Solmicro, en el transcurso de la jornada de presentación del 'Plan innova:t'

Software de Gestión

Presentan el 'Programa de Apoyo a la Pyme Vasca'

Solmicro y Grupo IE se alían en aplicaciones ERP para pymes

◆ **Gontzal Sáenz**

Solmicro, desarrollador vizcaíno de soluciones de gestión empresarial ERP-CRM, se ha aliado con el Grupo Informática Euskadi (Grupo IE), para comercializar conjuntamente una solución estándar en el mundo de la Pyme, basada en la herramienta Solmicro-eXpertis ERP. La solución permitirá a las pymes automatizar procesos, reducir gastos, optimizar recursos, así como mejorar de forma notable la productividad de las organizaciones, con beneficios palpables a partir de los tres meses de la implantación de la aplicación de gestión.

La alianza de las dos firmas vizcaínas era presentada recientemente ante representantes de casi un centenar de firmas vascas, en una jornada celebrada en el Palacio Euskalduna. En este encuentro -denominado 'Programa de Apoyo

a la Pyme Vasca, Innova:t'- ambos grupos contaron con el apoyo de otros socios en esta iniciativa como la multinacional Microsoft, la SPRI BBK y Euskaltel. El objetivo del evento era "facilitar a las pymes la adopción de soluciones tecnológicas innovadoras capaces de mejorar la productividad de sus negocios y hacer frente a la crisis económica".

Ayudas públicas

La herramienta se distribuirá bien en formato paquetizado, bien en modo de alquiler por servicio, en el que no es necesario instalarla en los ordenadores de los clientes sino que se trabaja a través de un navegador de Internet. El producto, que cuenta con el aval tecnológico de Microsoft -Solmicro es el principal socio de la multinacional en Euskadi- podrá adquirirse a partir de 1.800 euros. De hecho, durante la presentación de esta iniciativa,

los responsables de SPRI avanzaron las ayudas disponibles por parte de la sociedad pública para la implantación de TIC entre las pymes.

En la alianza formada por Solmicro y Grupo IE, los primeros aportarán un producto ya consolidado con tecnología Microsoft.Net (la más utilizada en el mundo empresarial) utilizado por más de 700 empresas españolas de todos los sectores y tamaños, con más de 14.000 usuarios diarios. Se trata de un producto muy flexible, en cuanto que se personaliza para las organizaciones más grandes, o bien puede ser instalado en su forma estándar (con once desarrollos verticales). Por su parte, el grupo IE será el responsable de trasladar el producto de Solmicro hasta la pyme, aprovechando su estrategia comercial, así como de dar soporte técnico, mantenimiento u hospedaje de las aplicaciones.

SOLMICRO AYUDA A LA PYME VASCA



Solmicro y la consultora Grupo IE han presentado el 'Programa de Apoyo a la Pyme Vasca INNOVA.T' con el apoyo de Euskaltel, Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK) y Microsoft, que nace para facilitar a las pequeñas y medianas empresas la adopción de soluciones tecnológicas innovadoras capaces de mejorar la productividad de sus negocios y hacer frente a la crisis económica.

"Dependiendo de las necesidades de cada empresa, podemos afirmar que a partir de tres meses se empieza ya a disfrutar de los beneficios de nuestro software ERP, siendo palpables la automatización de procesos y la optimización de tiempos y recursos, tanto humanos como productivos. Hablamos sencillamente de ser más productivos", asegura al respecto Justino Martínez, director general de Solmicro.

En esta alianza, el Grupo IE, por su parte, es el responsable de trasladar el producto de Solmicro hasta la pyme, aprovechando su capilaridad para llegar a las empresas vascas, además de una dilatada experiencia como proveedores de servicios relacionados con las tecnologías de la información: soporte técnico, mantenimiento y evolución tecnológica de productos, complejas implantaciones de programas, software en modo alquiler, hospedaje de aplicaciones...

"Con el Programa de Ayuda a la Pyme Vasca INNOVA.T queremos ayudar a las empresas a optimizar el uso de las tecnologías de la información en sus procesos de trabajo, aislándoles de servidumbres y facilitándoles el ser más competitivos. Creemos que es el mejor momento para ello", afirma Íñigo Redondo, consejero delegado del Grupo IE, que añade: "Nosotros recomendamos a las empresas que se abrochen el cinturón, pero en otros terrenos, no en el de la inversión tecnológica que puede ser, precisamente, uno de los pilares sobre los que construir el éxito de sus negocios".

902 540 362 / www.solmicro.com

metales & metalurgia

Editora Jefe: Patricia Rial

Directora: Silvia de Castro

Redactores y colaboradores: Victor Godoy, Eduarda Delgado (maquetación).

Diseño: Departamento propio

Fotografía: Javier Jiménez

Documentación: (Tel.: 912 972 130) Departamento propio (documentacion@tecnipublicaciones.com)

EN INTERNET

web: www.tecnipublicaciones.com/metales

e-mail: metales@tecnipublicaciones.com

PUBLICIDAD

Delegación Madrid

(Tel.: 912 972 060 - Fax: 912 972 152)

Popa de los Pinos (delegada)

M^a Angeles Martín, Teresa Villa y Fernando Ballesteros

Delegación Norte

(Tel.: 944 355 130 - Fax: 944 352 056)

Bregaña Arpillaga (delegada)

C/ Lehendakari Aguirre, 11 - 48014 Bilbao

Coordinadora comercial: Ana Peinado

SUSCRIPCIONES

At. al cliente: 902 999 829

(Horario: 09:00 h. a 14:00 h. lunes a viernes)

Precio anual: 370 € / Extranjero: 464 €
(46 boletines + Guía)

Precio Pack: 400 € / Extranjero: 495 €
(46 boletines + Guía + AMDPres)

Precio del ejemplar: 17 € / Extranjero: 20 €

Impreso: Fielgual

Depósito Legal: M - 2.797 - 1961

ISSN: 1697-3115

EDITA Grupo Tecnipublicaciones



Director General:

Antonio Figue

Oficinas:

Avenida Manoteras, 44. 28050 Madrid

Emique Gramados, 7. 08007 Barcelona

Tel.: 933 427 050 - Fax: 934 536 189

Copyright. El material informativo, tanto gráfico como literario que incluye la revista METALES & METALURGIA no podrá ser utilizada ni en todo ni en parte por ningún otro medio informativo, salvo autorización escrita de la dirección de la misma. Tampoco se podrá utilizar este material como base de anuncios o cualquier otra publicidad, sin la mencionada autorización.

AVISO IMPORTANTE. Este informe se envía con carácter CONFIDENCIAL y para uso exclusivo de los suscriptores. Está prohibida la reproducción total o parcial.

El software de gestión, un paso necesario para mejorar la productividad (II Parte)

¿Cómo elegir el ERP más apropiado? En el siglo XXI ya no bastan los clásicos programas ofimáticos o de contabilidad que resuelven necesidades aisladas de cualquier compañía. Ahora las empresas demandan programas de gestión (también llamados ERPs) capaces de acometer con éxito todos los procesos de negocio de una organización.

No siempre es sencillo dar este paso, pero las compañías que ya lo han hecho (algunas tan reconocidas y exitosas como JMA, con 2,2 millones de unidades al día el segundo fabricante mundial de llaves) han comprobado en poco tiempo cómo su funcionamiento y eficiencia mejoraban notablemente. También es cierto que renunciar a una metodología a la que estamos acostumbrados para incorporar y aprender a utilizar un nuevo sistema informático puede llegar a ser un proceso traumático si no se hace con todas las garantías. Por esa razón, tan importante como asumir la necesidad de este cambio es dar con un fabricante de software que garantice un proceso de renovación tecnológica que debe ser lo más rápido y cómodo posible. Para ello tiene que ser muy flexible, de forma que se adapte a las necesidades reales del cliente.

Las ventajas que nos proporciona la incorporación de un programa de gestión ERP son innegables pero, una vez asumido el cambio, se abre ante nosotros todo un abanico de posibilidades. Cuando se trata de implantar un nuevo software de gestión, un programa

que va a afectar a todas las variables de nuestro negocio, la clave es contar con una voz experta que esté siempre disponible, antes, durante y después del proceso de implantación de las nuevas tecnologías. Porque además de apostar por un producto vanguardista, potente, completo y flexible, es necesario ponerse en manos de fabricantes y consultores capaces de entender sus necesidades y problemas concretos y, por supuesto, conocer a fondo el sector de actividad en que desarrolla su negocio. Sólo así no correremos riesgos y estaremos incorporando las herramientas que, en la práctica, vamos a utilizar, sabiendo que estarán adaptadas a nuestras necesidades y que su manejo será sencillo.

La implantación de un programa ERP especialmente pensado para las empresas del sector del metal ha dejado de ser una decisión conveniente para convertirse en una necesidad. Una herramienta inestimable para el control y coordinación de todos los recursos y activos implicados y un aliado en la toma de decisiones en tiempo real; una herramienta para ser más eficientes y, por tanto, más competitivos. Al fin y al cabo, un paso necesario si queremos seguir siendo competitivos en un mercado cada día más global.

Por Joseba Finez, Director de Marketing de Solmicro ()*

() Empresa española especializada en el desarrollo software de gestión empresarial para el sector industrial*

Esta sección está abierta a todos los comentarios y opiniones de los profesionales del sector. Si lo desean, pueden enviar sus escritos —con una extensión máxima de 20 líneas en Times New Roman en cuerpo de texto 10— a: metales@tecnipublicaciones.com o a través del número de fax 912972152.

SUMARIO

Siderúrgicos

Nacional	4	Informe	11
Internacional	7	Precios	15
No férreos	10	Agenda	22

EMPRESAS CON FUTURO GRUPO INFORMÁTICA DE EUSKADI

Tecnología a medida

LA FIRMA, CREADA EN 1997 POR LA BBK Y ACCENTURE, OFRECE A LAS

'PYMES' EL ALQUILER DE LOS SERVICIOS INFORMÁTICOS QUE NECESITEN

I. BERNAL
Con el pie cambiado. Cuando parece que has cogido el compás, que sigues perfectamente los acordes de la melodía, de pronto, el ritmo se acelera y te quedas de nuevo con el pie cambiado. Así se sienten los gestores de muchas pequeñas y medias empresas ante el rápido desarrollo de las nuevas tecnologías y su aplicación a todos los campos de la gestión empresarial. Sencillamente no saben o no tienen tiempo para velar por la eficacia y actualización constante de sus herramientas informáticas.

BBK y la consultoría Accenture vieron hace más de una década que muchas empresas –independientemente de su tamaño o actividad– iban a necesitar que alguien les brindara llave en mano o través de 'outsourcing' –subcontratación– desde el soporte y mantenimiento técnico hasta la implantación de programas específicos. Nació así, hace ahora doce años, el grupo Informática de Euskadi (IE). En 1997, la influencia directa de sus fundadores hizo que la firma centrara su área de negocio en la atención a empresas relacionadas con el sector financiero, pero el proyecto rompió pronto estos corsés.

«Aproximadamente en el 2000 ya podemos hablar de nuestra consolidación como empresa 'multi-industria', que sin dejar de lado el financiero es también capaz de dar servicio a otros sectores como el de la distribución o el industrial. También hasta entonces los entornos tecnológicos eran más reducidos que los que hoy manejamos. Con el paso del tiempo hemos abierto nuestros servicios en cuanto al soporte tecnológico que podemos dar», explica Iñigo Redondo, consejero delegado de la firma.

Pasan así de los llamados siste-

mas centrales de gran ordenador a la tecnología distribuida, las comunicaciones o los sistemas web. Nace entonces también la necesidad de crear Cromion IT, que actúa como centro de servicios de 'software' de gestión integral, conocidos como ERP. Estos son, a día de hoy, junto con los vincu-

Cromion IT se integra en el mayor grupo español de servicios sobre plataforma SAP

lados a Internet, los productos más demandados por las empresas.

Cromion IT está integrada en Accenture SAP Solutions, que es actualmente el mayor grupo español de servicios sobre plataforma SAP, un sistema integrado de gestión que permite controlar todos los procesos de la actividad de una empresa a través de 'paquetes' de aplicaciones. Dentro de este entorno es donde IE está innovando soluciones tecnológicas para 'pymes', como la llevada a cabo junto a la empresa vizcaína Solmicro, que ha desarrollado eXpertis ERP. Este programa faci-

lita la planificación de los recursos en todas las áreas de actividad del negocio, hasta ahora dispersas en varias aplicaciones informáticas, con lo que se logra una mayor fluidez en la toma de decisiones y se evitan costosas duplicidades.

«Pagas lo que usas»

Junto a las herramientas, el grupo Informática de Euskadi también está innovando en cuestiones de fondo, como el acceso real que las empresas –especialmente las más pequeñas y los trabajadores autónomos– tienen a estas tecnologías. En este sentido, la compañía ha creado un modelo de distribución de 'software' en alquiler o 'software as a service' (SAAS). Un concepto del que, como reconoce Redondo, «se lleva hablando muchos años», pero que ahora, con la crisis económi-



EN NÚMEROS

Grupo IE

Fundación: 1997

Accionistas: BBK y Accenture

Sede: Parque Tecnológico de Bizkaia (Zamudio), Edificios 803 y 807

Plantilla: 500 personas

Facturación: 27 millones de euros

ca y la consiguiente necesidad de controlar gastos, puede despegar definitivamente.

«Les va a permitir acceder a todas las ventajas asociadas a los programas de gestión empresarial a un coste muy reducido y siempre predecible que abonarán en cuotas mensuales. Vas a pagar sólo lo que usas. De esta forma, el pequeño empresario sustituye el concepto de 'inversión' por el de 'gasto predecible', algo mucho más ajustado a la actual coyuntura económica. Es como tener un coche en 'renting', tienes el coche pero te olvidas de seguros, mantenimiento...», explica Redondo.



Iñigo Redondo, consejero delegado del grupo Informática de Euskadi, en la sede de la firma en el parque tecnológico. / PEDRO URRESTI



Sede de Informática de Euskadi.

Talento versus crisis

El grupo Informática de Euskadi cuenta en la actualidad con una plantilla integrada por 500 personas, un capital que, ahora más que nunca, hay que cuidar y rentabilizar. «En época de crisis es necesario reforzar la apuesta por la investigación, el desarrollo y la innovación para conseguir un futuro más estable, sólido y competitivo. Si para cualquier

empresa innovar es primordial para hacer frente a la crisis y estar tan bien posicionados como sea posible para cuando el mercado se vuelva a dinamizar, no menos importante es aprovechar la gestión de las personas de la organización como una herramienta que permita minimizar el impacto de la actual coyuntura en nuestras organiza-

ciones», explica Borja Rodrigo, director de Recursos Humanos de la firma.

Para lograrlo, asegura, «es recomendable adquirir una visión estratégica de la gestión del talento». Es decir, la dirección de la empresa tiene que plantearse como un objetivo más cuidar 'el clima' que viven los trabajadores de la propia organización. «Hay

que plantear acciones encaminadas a reducir la incertidumbre, la igualdad de oportunidades, la cohesión con la cultura de empresa... Todo sin perder de vista la optimización en la planificación y el control de las distintas actividades propias del área de Recursos Humanos. Es tarea de este área plantear unas políticas atractivas e innovadoras en materias como la comunicación, la formación y desarrollo de las personas y las relaciones laborales», subraya Rodrigo.

EL SOFTWARE DE GESTIÓN, UN PASO NECESARIO PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Joseba Finez

Director de Marketing de Solmicro
www.solmicro.com

En tiempos difíciles, la correcta gestión de todas las variables que afectan a nuestro negocio y la optimización de nuestros recursos son esenciales para ser competitivos y productivos. Las nuevas tecnologías son casi siempre la forma más rápida de incrementar productividad y competitividad y avanzar conforme a las exigencias del mercado sin acusar sus típicos vaivenes. Pero en el siglo XXI ya no bastan los clásicos programas ofimáticos o de contabilidad que resuelven las necesidades aisladas de cualquier compañía. Ahora las empresas demandan programas de gestión (los llamados ERPs, 'Enterprise Resource Planning') capaces de acometer con éxito todos los procesos de negocio de una organización. En cualquier empresa, y también en el sector industrial (por cierto, el que tradicionalmente más "ha tirado del carro" de la economía española), lo más habitual es que cada departamento utilice programas distintos para procesar la información, siendo la interacción entre dichos programas escasa o, simple-



mente, nula. Mediante un software de gestión integral (ERP), cada departamento dentro de la compañía tendrá acceso a datos centralizados y siempre actualizados, lo que facilita tanto las búsquedas de información como la coordinación entre los distintos equipos de la empresa, lo que, en definitiva, se traduce en incrementos notables de productividad. Al mismo tiempo, generan informes y estadísticas que permitirán tomar decisiones que afecten a los negocios en tiempo real y evolucionar conforme al mercado

De igual forma, el software de gestión integral contribuye a establecer un método de trabajo sistemático y ordenado, tan necesario para nuestro sec-

tor. En consecuencia, se reducen los tiempos empleados en tareas cotidianas, se evita la ejecución de trabajos duplicados y la comisión de errores en el manejo de datos gracias a la automatización y a la integración de la información en todos los procesos del negocio. En resumen, y como ya decíamos, mejoramos de forma notable la productividad de nuestra compañía.

Soluciones a la medida

Sin embargo, no nos valdrá cualquier programa de gestión ERP para un sector tan heterogéneo como el nuestro. El industrial tiene sus propias necesidades y, a la hora de elegir software de gestión, hay que decantarse por uno que se adecúe a nuestra problemática concreta. Un programa de gestión debe ser capaz de llevar a cabo la correcta planificación de la producción y todo lo que implica, esto es, de manera muy genérica: el control de pedidos, el aprovisionamiento bajo demanda, el mantenimiento de stocks de seguridad, la previsión de suministros, planes de aprovisionamiento y las órdenes de compra y fabricación.

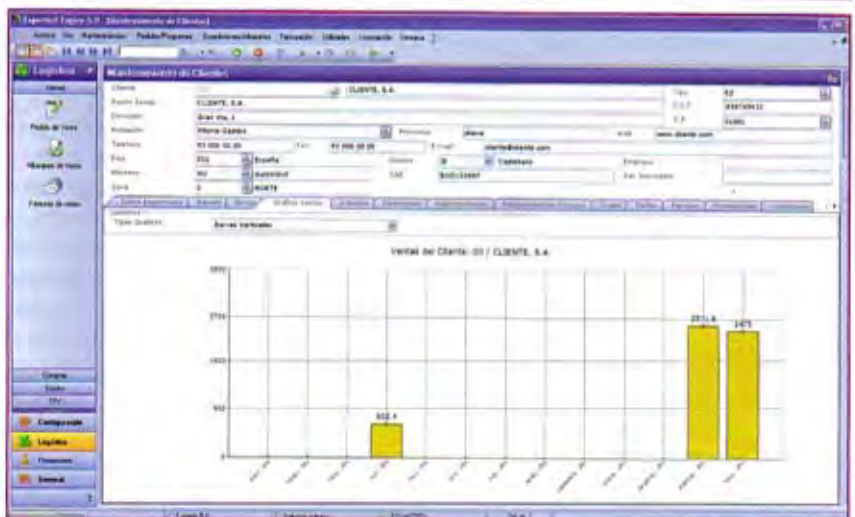
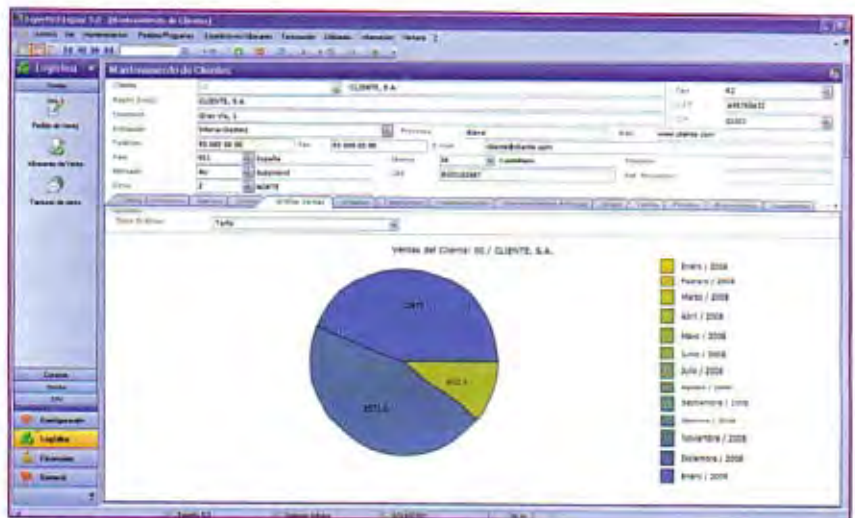
Y no podemos olvidar un punto esencial para nuestro óptimo funcionamiento: el control de la producción, el verdadero corazón de nuestro negocio. Nos referimos aquí al control de tiempos (tanto de la maquinaria como de mano de obra), posibles paradas de la cadena industrial, con la consiguiente pérdida de eficiencia, registro y clasificación de incidencias o los rechazos por cali-



dad insuficiente. La tesorería y la contabilidad, la gestión del almacén y la logística también tienen que formar parte de la funcionalidad básica de cualquier software ERP diseñado específicamente para el sector industrial. Todo lo imprescindible para que nuestro negocio siga «fabricando» beneficios.

Cómo elegir nuestro software ERP

No siempre es sencillo dar este paso, pero las compañías que ya lo han hecho (algunas tan reconocidas y exitosas como JMA, con 2,2 millones de unidades al día, el segundo fabricante mundial de llaves) han comprobado en poco tiempo cómo su funcionamiento y eficiencia mejoraban notablemente. También es cierto que renunciar a una metodología a la que estamos acostumbrados para incorporar y aprender a utilizar un nuevo sistema informático puede llegar a ser un proceso traumático si no se hace con todas las garantías. Por esa razón, tan importante como asumir la necesidad de este cambio es dar con un fabricante de software que garantice un proceso de renovación tecnológica que debe ser lo más rápido y cómodo posible. Para ello, tiene que ser muy flexible, de forma que se adapte a las necesidades reales del cliente. Las ventajas que nos proporciona la incorporación de un programa de gestión ERP son innegables pero, una vez asumido el cambio, se abre ante nosotros todo un abanico de posibilidades. Cuando se trata de implantar un nuevo software de gestión, un programa que va a afectar a todas las variables de nuestro negocio, la clave es contar con una voz experta que esté siempre disponible, antes, durante y después del proceso de implantación de las nuevas tecnologías, porque, además de apostar por un producto vanguardista, potente, completo y flexible, es necesario ponerse en manos de fabricantes y consultores capaces de entender sus necesidades y problemas concretos y, por supuesto, conocer a fondo el sector de actividad en que desarrolla su negocio. Solo así, no correremos riesgos y estaremos incorporando las herramientas que, en la práctica, vamos a utilizar, sabiendo que estarán adaptadas a nuestras necesidades y que su manejo será sencillo.



The screenshot shows a SAP report for 'CLIENTE, S.A.' displaying a list of products. The table includes columns for material number, description, and other details.

Material	Descripción
100	Material 100
101	Material 101
102	Material 102
103	Material 103
104	Material 104
105	Material 105
106	Material 106
107	Material 107
108	Material 108
109	Material 109
110	Material 110
111	Material 111
112	Material 112
113	Material 113
114	Material 114
115	Material 115
116	Material 116
117	Material 117
118	Material 118
119	Material 119
120	Material 120
121	Material 121
122	Material 122
123	Material 123
124	Material 124
125	Material 125
126	Material 126
127	Material 127
128	Material 128
129	Material 129
130	Material 130
131	Material 131
132	Material 132
133	Material 133
134	Material 134
135	Material 135
136	Material 136
137	Material 137
138	Material 138
139	Material 139
140	Material 140
141	Material 141
142	Material 142
143	Material 143
144	Material 144
145	Material 145
146	Material 146
147	Material 147
148	Material 148
149	Material 149
150	Material 150
151	Material 151
152	Material 152
153	Material 153
154	Material 154
155	Material 155
156	Material 156
157	Material 157
158	Material 158
159	Material 159
160	Material 160
161	Material 161
162	Material 162
163	Material 163
164	Material 164
165	Material 165
166	Material 166
167	Material 167
168	Material 168
169	Material 169
170	Material 170
171	Material 171
172	Material 172
173	Material 173
174	Material 174
175	Material 175
176	Material 176
177	Material 177
178	Material 178
179	Material 179
180	Material 180
181	Material 181
182	Material 182
183	Material 183
184	Material 184
185	Material 185
186	Material 186
187	Material 187
188	Material 188
189	Material 189
190	Material 190
191	Material 191
192	Material 192
193	Material 193
194	Material 194
195	Material 195
196	Material 196
197	Material 197
198	Material 198
199	Material 199
200	Material 200

La implantación de un programa ERP especialmente pensado para las bodegas ha dejado de ser una decisión conveniente para convertirse en una necesidad. Una herramienta inestimable

para el control y coordinación de todos los recursos y activos implicados y un aliado en la toma de decisiones en tiempo real; una herramienta para ser más eficientes y, por tanto, más competi-

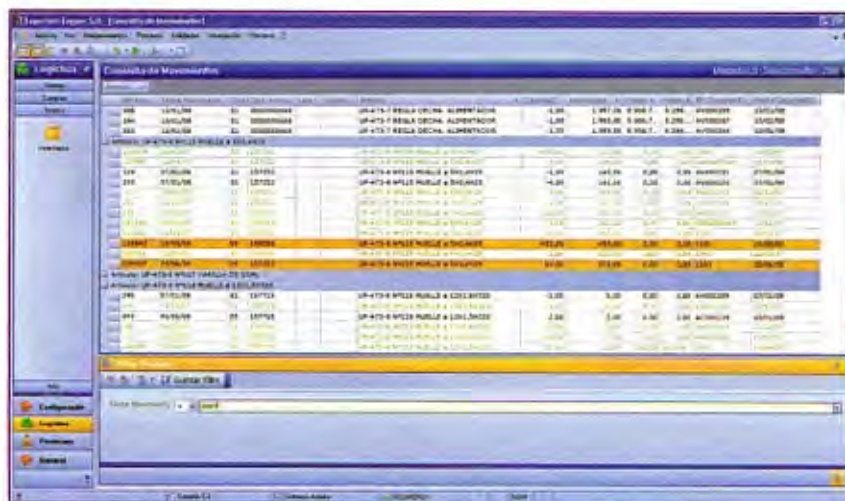
vos. Al fin y al cabo, un paso necesario si queremos seguir siendo competitivos en un mercado cada día más global.

Y ahora, en formato alquiler

Sin embargo, no son tantas las empresas que se deciden a apostar por la implantación de una solución ERP, especialmente si nos referimos a pequeñas empresas, pues las grandes corporaciones hace tiempo que descubrieron y disfrutaron de las ventajas del software ERP. La tendencia puede sin embargo empezar a cambiar gracias al modelo de distribución en alquiler de los programas de gestión ERP. Esto permitirá que pequeñas empresas y profesionales autónomos puedan acceder a todas las ventajas de estos programas a un coste reducido y siempre predecible para la compañía, ya que se pagará una cuota periódica solo por aquellos servicios que se van a utilizar.

El proveedor del servicio es, en este caso, quien tiene hospedado el software en sus servidores accediendo los usuarios al mismo a través de una conexión a Internet y estando, por tanto, disponible en cualquier momento y desde cualquier lugar. La responsabilidad de las actualizaciones periódicas, el soporte y el mantenimiento también recae sobre el proveedor del software como servicio. Con el alquiler de licencias de software (SaaS, Software as a Service) se puede decir que la subcontratación de servicios se ha trasladado definitivamente al ámbito de las tecnologías de la información.

Además, este modo alquiler permitirá a sus nuevos usuarios la posibilidad de escoger exclusivamente aquellos módulos del ERP que más y mejor se adaptan a sus necesidades y presupuesto, adquiriendo de esta manera una herramienta personalizada que atiende a las exigencias concretas de su negocio. Esto permite acceder a aplicaciones que, por su alto coste, eran hasta ahora exclusivas de las grandes sociedades y gracias a esta modalidad SaaS, las micro-pymes tendrán acceso a un ERP de última generación, potente y flexible, pero con el valor añadido de que pagarán solo la suscripción a aquellos servicios que utilicen, reduciendo sensible-



mente los costes. De esta forma, las micropymes y autónomos mejorarán significativamente la competitividad de su empresa reduciendo los costes operativos y llevando a cabo una gestión más profesional. En definitiva, compitiendo en condiciones de igualdad con las empresas más grandes. Si para medianas o grandes empresas puede resultar más interesante comprar e implantar software de gestión paquetizado o, incluso, hacerlo a medida, en el caso de las micropymes lo más viable para su negocio es el uso del Software como Servicio, básicamente por el bajo coste que supone y por los nulos recursos que hay que destinar para su inmediata puesta en marcha y mantenimiento. De hecho, los expertos del sector auguran que esta modalidad registrará en España un importante crecimiento en los próximos años.

Software como Servicios - SAAS. Ventajas

Las bondades que ofrece el Software como Servicio - SAAS se ajustan perfectamente a las necesidades de las micropymes en materia de gestión:

- Eficiencia en la gestión. Se ha demostrado como una herramienta muy eficiente (reduce tiempos y procesos, agiliza la toma de decisiones, evita duplicidades de datos...) para triunfar en un mercado cada vez más global y competitivo.
- Agilidad y Flexibilidad. Aporta a las empresas un plus de flexibilidad potenciando de esta manera uno de los factores claramente diferenciales de la pequeña empresa.

- Mínimo coste del software. El usuario tiene que abonar una cuota mensual, mientras que es el proveedor el que asume la inversión y el mantenimiento del servicio. No hay que realizar importantes inversiones por compra de licencias ni tampoco implica una infraestructura informática a cargo del cliente. Además, se cambia el concepto de inversión por el de gasto predecible.
- Inmediatez en el uso. El software está operativo desde el primer día de la contratación. El cliente se puede centrar en su negocio sin necesidad de personal con conocimientos tecnológicos que se involucren en la parte técnica.
- Sencillez. Evita engorrosas instalaciones y mantenimientos del software, algo muy importante cuando no se cuenta con personal técnico. El proveedor del software como servicio ofrece un servicio integral: servidores y sistemas, equipamiento de seguridad del cliente y líneas de comunicaciones. Del mismo modo, proporciona el soporte y los servicios de mantenimiento que se requieran.
- Movilidad. Accesibilidad a la información del negocio de la empresa desde cualquier lugar y hora. Es lo que llamamos 24 X 7.
- Seguridad. Posibilidad de testar la funcionalidad y el grado de ajuste de la herramienta en la empresa sin la necesidad de adquirirla, lo que le otorga una mayor seguridad y flexibilidad. El proveedor es el encargado de realizar las copias de seguridad periódicas.

Solmicro-Expertis 5.0 presenta múltiples novedades

SOFTWARE. Solmicro acaba de presentar la versión 5.0 de su software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP, un producto que no deja de evolucionar y que ya incorpora las últimas tecnologías de Microsoft, a saber: los lenguajes de programación Visual Studio 2008 y Framework .Net 3.5, el sistema de gestión de bases de datos SQL Server 2008 y el sistema operativo Windows Server 2008.

Manteniendo las características de escalabilidad, seguridad, ahorro de costes, tiempos reducidos de implantación y garantía de evolución permanente, Solmicro-eXpertis 5.0 estará completamente integrado con la suite de productividad Microsoft Office, lo que redundará en un fácil manejo del nuevo software y en unos tiempos de formación mínimos para el cliente. Además, está desarrollado con arquitectura de tres capas y 100 % .NET certificado para Windows Vista.

Este producto también incluye mejoras en sus módulos de Proyectos y Bodegas (accesibilidad gráfica, configurador de producto y avance de obra, etiquetas de clientes y proveedores, etc.) y es compatible con el módulo sobre RR.HH. lanzado a finales del año pasado por la compañía.

Solmicro: 902 540 362. www.solmicro.com



Lexmark lanza la familia Lexmark 650

PERIFÉRICOS. Lexmark ha presentado la nueva familia de impresoras y dispositivos multifunción Lexmark 650, cuya filosofía pasa por ayudar a optimizar el volumen de trabajo de las empresas, ahorrar dinero y reducir el impacto medio ambiental. No en vano, estos equipos ofrecen los beneficios de una fotocopiadora departamental en un dispositivo compacto y asequible. Asimismo, cuentan con impresión a doble cara integrada y pueden utilizar las "Lexmark Embed Solutions Framework", que permiten personalizar las soluciones de impresión de acuerdo con las necesidades específicas del cliente; a lo que se añade la pantalla táctil color e-Task, que permite completar procesos complicados y de múltiples pasos con sólo tocar un icono.

En cuanto a los modelos que componen la serie, los denominados X651de y X652de, imprimen y copian a una velocidad de hasta 43 ppm en A4 y digitalizan a 53 ppm en el mismo tamaño, si bien el segundo de ellos también dispone de función de fax.

Respecto a las impresoras Lexmark X654de y X656dte, incorporan digitalización dúplex en una sola pasada y una velocidad de hasta 53ppm en A4, lo que proporciona una mayor eficiencia.

Por su parte, los X658 ofrecen una alternativa inteligente a las fotocopiadoras de oficina con una velocidad de 53 ppm en A4.

Por otro lado, los equipos T650n, T650dn y T650dtn trabajan a una velocidad de hasta 43ppm en A4 e incluyen un cartucho que permite imprimir hasta 7.000 páginas. Dicha velocidad aumenta hasta las 48 ppm en los Lexmark T652, que también cuentan con impresión a doble cara para ayudar a reducir el consumo de papel y minimizar los costes.

Finalmente, los Lexmark T654 tienen el doble de memoria (256 MB) y disponen de un procesador más rápido (a 600 MHz). Todos ellos presentan velocidades de impresión de hasta 53 ppm en A4, e incluyen un cartucho que permite imprimir 10.000.

Lexmark: 914 360 048. www.lexmark.es



Desde dealermarket.net

Los ingresos de Solmicro crecen un 15% en 2008

Publicado en: **El mercado en Cifras**

Por dpto. Produccion dealermarket

Mar 10, 2009 - 11:22:07 AM

Más de 14.000 usuarios y 700 clientes repartidos por toda España funcionan ya con el software de gestión ERP de la compañía. 120 firmaron durante 2008.



«2008 ha sido sin duda el año de la consolidación de Solmicro como 'alternativa nacional' a los gigantes del software de gestión. Hemos firmado 120 nuevos clientes, una cifra superior a la de 2007 pero que, teniendo en cuenta las circunstancias del

mercado durante el segundo semestre del año, nos deja más que satisfechos», afirma Justino Martínez, director general de Solmicro. Para 2009, la compañía estima un crecimiento en generación de volumen de negocio no inferior al 10%.

Renovación tecnológica

Para conseguirlo, Solmicro ha inaugurado el año lanzando la versión 5.0 de su software de gestión Solmicro-eXpertis ERP. De igual forma, también ha evolucionado el motor de desarrollo de aplicaciones 'Solmicro-eNgin' hacia un entorno más abierto y versátil, facilitando el desarrollo de aplicaciones compatibles y ahorrando costes de mantenimiento y evolución de las versiones realizadas por distribuidores y clientes.

Además, a finales del año pasado, la compañía lanzó dos nuevos módulos dirigidos a mejorar la gestión de los recursos humanos y la gestión de inmuebles y ahora, en breve, comienza a ofrecer a micropymes y profesionales autónomos su software ERP en modo alquiler o SaaS (Software as a Service o 'Software como Servicio' en su traducción al español). Todo ello constituye un claro ejemplo para distribuidores y clientes de la apuesta de Solmicro por la inversión continuada en I+D+i y por la innovación para hacer frente a las situaciones más adversas del mercado en 2009.

© Copyright 2009 by dealermarket.net

<http://www.mkm-pi.com/mkmpi.php?article3961>

Más de 14.000 usuarios y 700 clientes funcionan ya con el software de gestión ERP de Solmicro

Miércoles 11 de marzo de 2009

Solmicro, empresa de tecnología y capital 100% español especializada en el desarrollo de software de gestión empresarial, ha cerrado 2008 con un volumen de negocio de 17 millones de euros, incluyendo licencias y desarrollos de canal, un 15% más que en el ejercicio anterior.

«2008 ha sido sin duda el año de la consolidación de Solmicro como ‘alternativa nacional’ a los gigantes del software de gestión. Hemos firmado 120 nuevos clientes, una cifra superior a la de 2007 pero que, teniendo en cuenta las circunstancias del mercado durante el segundo semestre del año, nos deja más que satisfechos», afirma Justino Martínez, director general de Solmicro. Para 2009, la compañía estima un crecimiento en generación de volumen de negocio no inferior al 10%.

Renovación tecnológica

Para conseguirlo, Solmicro ha inaugurado el año lanzando la versión 5.0 de su software de gestión Solmicro-eXpertis ERP. De igual forma, también ha evolucionado el motor de desarrollo de aplicaciones ‘Solmicro-eNgin’ hacia un entorno más abierto y versátil, facilitando el desarrollo de aplicaciones compatibles y ahorrando costes de mantenimiento y evolución de las versiones realizadas por distribuidores y clientes. Además, a finales del año pasado, la compañía lanzó dos nuevos módulos dirigidos a mejorar la gestión de los recursos humanos y la gestión de inmuebles y ahora, en breve, comienza a ofrecer a micropymes y profesionales autónomos su software ERP en modo alquiler o SaaS (Software as a Service o ‘Software como Servicio’ en su traducción al español). Todo ello constituye un claro ejemplo para distribuidores y clientes de la apuesta de Solmicro por la inversión continuada en I+D+i y por la innovación para hacer frente a las situaciones más adversas del mercado en 2009.



HOME | PUBLICIDAD | CONTACTO | SUSCRIPCIONES |



HP ha transformado su departam... gastos, innovar y reducir tiempo... sobre este proceso.



Portátil de Dell resistente a golpes

- Secciones**
 Actualidad
 Infraestructura
 Movilidad
 Seguridad
 Comunicaciones
 Firma invitada
 Vídeos
 PYMES

Especial iPhone

Blog **New**

HP ha transformado su departamento TI para ahorrar gastos, innovar y reducir tiempos. Video gratuito sobre este proceso.

Servicios

PC World Profesional
 Video Móvil

- Especial Mobile World Congress
- Empleo
- Hemeroteca
- Webcast IDG
- Suscripciones
- Edición digital ¡Zinio!
- Contacto
- Publicidad

Newsletter

RSS

RSS Video

Especial Green IT

SIEBEL CRM ON DEMAND PARA VENTAS

- Actualidad**
- Comunicaciones
- Seguridad
- Movilidad
- Infraestructura
- Firma invitada
- Vídeos
- PYMES

[actualidad](#)

Más Noticias ...

Solmicro y el Grupo IE desarrollan un ERP a medida de las empresas vascas

Bajo el eslogan de "tiempo de crisis, tiempo de oportunidades", Solmicro y el Grupo IE han desarrollado, en colaboración de compañías como Microsoft, Euskatel y BBK, un programa de aplicaciones ERP con el que pretenden ajustarse a las diversas necesidades, tanto de utilidades como de pago, de las empresas del País Vasco.



Soluciones paquetizadas, a medida, con módulos que pueden o no instalarse en función de las diversas necesidades, instalado en casa del cliente, en modo hosting, en modalidad de **Software como Servicio (SaaS)**... Solmicro y el Grupo IE han desarrollado, en colaboración de **Microsoft, Euskatel y BBK**, un programa con el que pretenden facilitar a las empresas del País Vasco la instalación de un ERP.

Así, y ante un auditorio de empresarios vascos, estas compañías expusieron las **ventajas de tener un ERP con casos de éxitos protagonizados por otras empresas** y tuvieron la oportunidad de conocer las ayudas que el Gobierno Vasco ofrece a las empresas a la hora de modernizar sus

infraestructuras tecnológicas.

En esta alianza, Solmicro se encarga de ofrecer su ERP denominado eXpertis mientras que el Grupo IE será el encargado de la instalación y de ofrecer los servicios de valor añadido que cada PYME necesite. Según destacaban los responsables de ambas empresas, se trata de ofrecer un abanico de posibilidades al tejido empresarial vasco, tanto en la solución en sí misma (en módulos) como en la manera de estar instalada (en casa del cliente o en manos de terceros) y de pago.

25/02/2009 Arantxa Herranz

[¿Le ha gustado esta noticia? Suscríbese a nuestro RSS](#)

¿Android para netbooks ante de final de año?

Los rumores son cada vez más intensos. Android ya podría ser un sistema operativo para equipos de sobremesa. Y Asus ha encargado a sus ingenieros que desarrollen un netbook basado en él para finales de ... [\[noticia completa\]](#)

Microsoft publica tres nuevas actualizaciones de seguridad

Fiel a su cita con el segundo martes de cada mes, Microsoft publica hoy tres boletines de seguridad mediante su servicio Windows ... [\[noticia completa\]](#)

Vodafone lanza un concurso para desarrolladores de widget para móviles

Lo ha convocado la comunidad Betavine de Vodafone y tiene una dotación de 20.000 libras, unos 21.700 euros. Se dirige a los más de 8.000 desarrolladores de esta comunidad, a quienes facilitan la aplicación Betavine Widget Zone que favorece la creación y difusión de este tipo de aplicaciones móviles que permiten una experiencia móvil más ... [\[noticia completa\]](#)

Firefox 3.1 será Firefox 3.5

Mozilla ha anunciado que eliminará el nombre de versión 3.1 en la próxima edición de Firefox que cuando esté completado su desarrollo, pasará a llamarse Firefox ... [\[noticia completa\]](#)

Dell lanza un portátil "todo terreno" con pantalla táctil

Dell anuncia el lanzamiento de Latitude E6400 XFR, un portátil con pantalla táctil que, según la compañía, resiste a caídas, polvo y chorros de agua a presión. Un

Extraído de Editorial MKM

<http://www.mkm-pi.com>

Solmicro incorpora en su ERP facilidades para la presentación telemática de impuestos

- Noticias MKM -

Fecha de publicación: Lunes 23 de marzo de 2009

Editorial MKM

Solmicro ha actualizado su programa Solmicro-eXpertis ERP con una herramienta de configuración avanzada de formatos de declaración electrónica de modelos de impuestos, a partir de la que se generan los ficheros que se integran directamente en las aplicaciones de la Administración.

Esto garantiza el cumplimiento de lo establecido en las últimas normativas publicadas, que afectan a los modelos de presentación online de los modelos 303, 340 y otros. En el caso del modelo 340 se incorpora, como es preceptivo, la información detallada de los Libros de Registro de IVA e IGIC (Impuesto General Indirecto Canario).

De esta forma, Solmicro-eXpertis ERP capacita a las empresas para responder a los últimos requisitos legales establecidos, automatizando la generación de los ficheros que se integran en las aplicaciones de la Administración.

Según la propia compañía, la característica principal de la nueva herramienta de Solmicro-eXpertis ERP es que resuelve definitivamente el problema de adaptación no sólo a los nuevos formatos actualmente definidos, sino también a los futuros formatos que establezca la Administración, a través de un sistema de configuración avanzada que el usuario podrá autoconfigurar y que permitirá la inclusión de cualquier nuevo modelo que pueda ser requerido.

La gestión del nuevo módulo se ha realizado con la máxima celeridad por parte de Solmicro para ofrecer a sus clientes las máximas garantías a la hora de responder a sus obligaciones legales, cumpliendo así con el compromiso de evolución tecnológica adquirido con clientes y usuarios. Distribuidores y compañías que funcionan con Solmicro-eXpertis ERP disponen desde hace semanas del nuevo módulo de configuración rápida, así como de la documentación necesaria para su puesta en marcha.

feria-tics.com

Bienvenido a la feria virtual de empresas españolas del sector TIC y electrónico.

GAIA

Buscar en Feria-Tics

Volver a la Feria | Nuevos Productos | centro de convenciones | sala de prensa | punto de información



NOTICIAS EMPRESAS DEL SECTOR Y GAIA

[volver](#)**Solmicro e Informática de Euskadi se alían para vender aplicaciones ERP entre las pymes.**

--

Solmicro, fabricante de software de gestión de empresas (ERP), se ha aliado a la consultora Informática de Euskadi para comercializar dichas aplicaciones entre las pymes. La iniciativa cuenta con el apoyo de Microsoft, Euskaltel y BBK.

El producto cuenta con un precio muy reducido, y que puede verse disminuido aún más a través de las subvenciones existentes en la Comunidad Autónoma Vasca para este tipo de inversiones. También se va a comercializar una versión SAAS en la que sólo se paga un alquiler mensual por el uso del programa a través del navegador de Internet.

La aportación de Informática de Euskadi será fundamentalmente comercial y de soporte técnico, además de realizar junto con Euskaltel el hospedaje de la aplicación en modo SAAS.

Redacción [GAIA](#)

Fecha: 23/03/2009



imprimir

[aviso legal](#)[GAIA website](#)[contacto](#)[site-map](#)

Desarrollado por Creative Dream

Solmicro e Informática de Euskadi se alían para vender aplicaciones ERP para pymes



Solmicro, fabricante vizcaíno de software de gestión de empresas (ERP), se ha aliado a la consultora Informática de Euskadi para comercializar este tipo de aplicaciones entre las pymes. La iniciativa cuenta, según Estrategia Empresarial, con el apoyo de Microsoft, Euskaltel y BBK, que es socio de ambas compañías.

Solmicro e Informática de Euskadi dedicarán mucho esfuerzo a la evangelización entre las pymes. Además, el producto cuenta con un precio muy reducido, pues se vende por 1.800 eros, una cantidad que se puede reducir a través de las subvenciones existentes en la Comunidad Autónoma Vasca para este tipo de inversiones.

También se va a comercializar una versión SAAS en la que sólo se paga un alquiler mensual por el uso del programa a través del navegador de Internet. La aportación de Informática de Euskadi será fundamentalmente comercial y de soporte técnico, además de realizar junto con Euskaltel el hospedaje de la aplicación en modo SAAS.

Fecha: 20/03/2009



Licencia Creative Commons. Reconocimiento-No comercial-Compartir bajo la misma licencia 3.0 España



Solmicro en los Medios

Abril 2009 - Junio 2009



Solmicro-eXpertis ERP se actualiza

Autor: [Manuel Hernando](#) cerrar **Autor:** Manuel Hernando **Nombre:** Manuel Hernando

Email: mhernando@mcediciones.com

Site: <http://www.revistatcn.com>

Sobre el autor: Jefe de Sección [Artículos de este autor](#) (1335) - **6 abril, 2009**

Solmicro ha actualizado su programa Solmicro-eXpertis ERP con la inclusión de una herramienta de configuración avanzada de formatos de declaración electrónica de modelos de impuestos, a partir de la que se generan los ficheros que se integran directamente en las aplicaciones de la Administración.

Con esta actualización, todas las empresas están en disposición de garantizar el cumplimiento de lo establecido en las últimas normativas publicadas, asegurando la capacidad para responder a los últimos requisitos legales establecidos.

Asimismo, esta entrega resuelve la problemática de adaptación no sólo a los nuevos formatos actualmente definidos, sino también a los futuros establecidos por la Administración, a través de un sistema de configuración avanzada que el usuario podrá autoconfigurar y que permitirá la inclusión de cualquier nuevo modelo que pueda llegar a ser requerido en lo sucesivo.

www.solmicro.com

<http://www.revistatcn.com/id3236/solmicro-expertis-erp-se-actualiza/>

ALIANZA SOLMICRO-SERINOR

Software eficiente para las cajas de ahorro

La solución Solmicro eXpertis ERP Gestión de Inmuebles desarrollada por estas dos empresas está ya implantada en la BBK, Kutxa, Vital, Banco de Madrid y Caixa Galicia

TITO PUEYO / Bilbao

En tiempos difíciles es esencial la correcta gestión de todas las variables que afectan a cualquier negocio así como la mejor optimización posible de los recursos. Cuando se trata de la gestión de inmuebles el número de factores se multiplica: el seguimiento de la situación y comercialización de cada espacio (compras, ventas, reformas, mantenimiento, alquileres, etcétera), la organización de toda la documentación implicada y los trámites legales relacionados con cada inmueble, sometidos además a modificaciones constantes, implican una cantidad ingente de horas, esfuerzos y quebraderos de cabeza.

Sorprende que, pese a la importancia que tradicionalmente han tenido los inmuebles en cajas de ahorro, bancos, aseguradoras o cualquier compañía cuya buena salud dependa de la correcta gestión de su patrimonio inmobiliario, en los últimos años se hayan realizado escasas inversiones en tecnología para la mejora de su gestión, haciendo uso en el sector de tecnologías muy básicas y con escasa capacidad para aportar valor a los usuarios. Una posible explicación es la ausencia de soluciones idóneas en el mercado para este tipo de entidades.

Gestión inteligente

La solución Solmicro eXpertis ERP Gestión de Inmuebles viene a remediar este vacío en un momento en el que la correcta gestión de patrimonios es vital. Es lo que han hecho las tres cajas vascas, además de Banco de Madrid o Caixa Galicia, apostando por la consultora Serinor y el Programa de Solmicro, el único homologado en la Confederación Española de Cajas de Ahorros (Ceca) para resolver todo lo relacionado con la gestión y explotación de su patrimonio inmobiliario.

Este software realmente innovador no sólo les ayuda a manejar de forma más eficiente los activos y



Justino Martínez y Jesús Jusué, directores generales de Solmicro y Serinor, respectivamente. / CARLOS GARCÍA

responsabilidades propias de la gestión de inmuebles como logística de espacios, cobros y pagos, mantenimiento, almacén, compras, contabilidad, tesorería, inmovilizado, inventarios, etcétera, sino que también ofrece muchas y nuevas posibilidades.

«Por ejemplo, un conocimiento exhaustivo de cada espacio con imágenes y fichas técnicas, permite encontrar de forma rápida y ordenada toda la información necesa-

ria», afirma Justino Martínez, director general de Solmicro.

Herramientas necesarias

Para garantizar el éxito de cualquier programa ERP es necesario asegurarse de que cuenta con las herramientas que en la práctica se van a utilizar y que están adaptadas a las necesidades reales de sus futuros usuarios, en este caso, entidades financieras o de seguros. Igualmente, es conveniente tener

la certeza de que su manejo será sencillo y que utilizará los estándares tecnológicos que facilitan la vida a usuarios habituales y técnicos encargados de su futuro mantenimiento y evolución.

«Todo está perfectamente resuelto gracias a la solución de Solmicro y Serinor y así lo avala la homologación de la Confederación Española de Cajas de Ahorros», como comenta Jesús Jusué, director general de Serinor.

Desarrollo innovador en gestión de inmuebles

Solmicro es el líder español de los fabricantes de software de gestión Integral ERP-CRM y colabora en el desarrollo y modernización tecnológica de las pymes desde una perspectiva cercana y consciente de la realidad empresarial española.

Tiene 15 años de historia, un equipo con

más de 250 profesionales, más de 700 empresas clientes, 14.000 usuarios y 11 desarrollos verticales de su software de gestión integral, incluido el de gestión de inmuebles.

Recientemente, Solmicro acaba de recibir el premio Mejor Estrategia de Desarrollos Verticales ERP de la

publicación 'ISV Magazine'.

Por su parte, Serinor es una empresa de servicios informáticos especializada en el sector de entidades financieras y seguros con un accionariado en el que participan las tres cajas vascas y con sede Bilbao, San Sebastián y Vitoria. Tiene más de

25 años de experiencia en el desarrollo de soluciones tecnológicas destinadas a mejorar la competitividad y la gestión en dicho sector, entre ellas, su plataforma integral de Medios de Pago, que procesa cientos de millones de transacciones anuales y de la que son usuarias varias entidades.

Tecozam consigue un control global de la empresa más eficaz y ajustado a la realidad

Al gestionar todos los departamentos en un único sistema ERP

N. Mosquera.-

Con más de medio millar de empleados y una facturación anual de 40 millones de euros, el Grupo Empresarial Tecozam, especializado en obra civil (puentes, viaductos, presas, túneles, pasos ...) tuvo la necesidad, fruto del elevado volumen de gestión de cada uno de sus departamentos y a sus permanentes crecimientos anuales, de gestionar y enlazar todas sus áreas en un único sistema para ajustar y controlar al máximo la productividad individual de cada uno de ellas y conseguir así un control global de la empresa más eficaz y ajustado a la realidad.

Hasta el momento, la empresa funcionaba con herramientas independientes, departamentos desconectados y una gran carga de trabajo en ocasiones duplicada.

«El detonante a la hora de decidimos por implantar un software ERP lo marcó sin duda el crecimiento de la empresa. Llegó un momento en que fue necesario contar con herramientas de alta calidad que posibilitaran y facilitaran el comienzo de nuevos proyectos», afirma Iván J. Gómez, gerente de Tecozam.

En la búsqueda de esta herramienta empresarial J. Gómez señala que «además de Solmicro, valoramos las alternativas de Microsoft Dynamics Nav y Logic Control. Sin embargo, nos decantamos por Solmicro-eXpertis ERP porque era el más flexible y el que mejor se adaptaba a nuestras nece-

sidades concretas. Asimismo, valoramos especialmente que Solmicro-eXpertis ERP estuviera desarrollado sobre .Net y otras tecnologías estándares que facilitan y agilizan su implantación, favorecen su comunicación con otros programas y/o aplicaciones de terceros y permiten todo tipo de evoluciones y mejoras por parte del propio cliente». En este proceso de selección participaron el gerente del Grupo



Empresarial Tecozam y los responsables de los principales departamentos de administración, técnico y laboral.

Fases del proyecto

Tal y como señala el gerente de Tecozam, «la primera fase fue una consultoría de



las necesidades concretas de Tecozam para detectar las personalizaciones necesarias respecto al estándar de Solmicro-eXpertis». Además de adaptarse a la idiosincrasia de la compañía y al sector de actividad en el que opera la compañía, debía

adaptarse al perfil de usuario del Grupo Empresarial Tecozam que iba a utilizar la herramienta: ingenieros, jefes de departamento y administrativos.

Posteriormente, se abordó el desarrollo de las personalizaciones detectadas en esa consultoría previa y, según Iván J. Gómez, «tras la puesta en marcha definitiva, comenzó un periodo continuado de adaptación a las nuevas situaciones que íbamos demandando de acuerdo a nuestro día a día. Desde entonces ha existido un desarrollo permanente y muy ágil para cubrir todas nuestras nuevas necesidades así como constantes adaptaciones a

En la actualidad, alrededor de 20 personas utilizan el ERP, cuyo uso ha revertido en el grupo en una reducción del tiempo en todo tipo de procesos

nuestro entorno productivo y de negocio».

En la actualidad, alrededor de 20 personas utilizan el software ERP Solmicro-eXpertis, cuyo uso ha revertido en el Grupo Empresarial Tecozam en una reducción del tiempo en todo tipo de procesos, asociada a la conexión interdepartamental y la desaparición de errores y duplicidades; en una mejora notable de productividad global en la compañía; en la posibilidad de crecer empresarialmente a la medida en que lo demandan mercado y clientes; y en un mayor control de los costes. En palabras del gerente de Tecozam, «aproximadamente calculamos que, gracias a Solmicro-eXpertis ERP, hemos conseguido ahorrar hasta un 70% del tiempo empleado en todo tipo de procesos asociados a los proyectos, tiempo que empleamos ahora en reforzar nuestra labor comercial para conseguir y acometer otros nuevos. El control de costes ha sido otro de los ahorros sustanciales gracias al ERP de Solmicro», añade.

Un proyecto en continua evolución

Según Iván J. Gómez, gerente de Tecozam, «las posibilidades del software ERP de Solmicro son tan amplias que, al menos en nuestro caso, nunca se termina de cerrar el proyecto y, de forma permanente, continuamos mejorando y trabajando en nuevas aplicaciones y desarrollos innovadores».

Actualmente, el grupo empresarial tiene entre manos la realización una aplicación para la generación de informes financieros de tesorería diaria y previsiones de tesorería a medio plazo, «además de seguir adaptando el programa casi a diario, dado que el sector al que pertenecemos exige de una gran variabilidad para adaptarnos a todos los tipos de obras, clientes y ahora países», añade.

Grupo Antea mejora sus herramientas de gestión con eXpertis

Con ella, agrupa bajo una sola aplicación todo el mecanismo de la compañía.

El Grupo Antea, nacido en 1997, es toda una garantía en el desarrollo, integración e implantación de proyectos y servicios IP. Proporciona soluciones y servicios avanzados sobre infraestructuras IP y ofrece un valor añadido a los clientes para mejorar los niveles de seguridad y calidad de servicio de sus negocios. Entre sus especializaciones destaca la labor que realiza en materia de detección de los puntos críticos de los sistemas de las empresas, sin olvidar, también, la aportación de nuevas vías de crecimiento.

LA NECESIDAD

El Grupo Antea tenía que implantar una solución ERP-CRM que estuviese a la altura de las exigencias de su actividad diaria. Además, quería conseguir que su desarrollo beneficiase a todos y cada uno de sus departamentos, así como a sus clientes.

Por este carácter de globalidad, la herramienta a implantar tendría, como principal misión, la integración en un solo sistema de la totalidad de los mecanismos de gestión y



➤ seguimiento de la firma, lo que facilita y agiliza en gran medida el control de sus labores diarias.

Asimismo, la compañía necesitaba tanto una fluidez como una inmediatez en los flujos de información que interconectan sus diferentes departamentos, y éstos, a su vez, con el cliente final.

EL PARTNER

Con todas estas premisas, Quality Biz, una asociación de profesionales con más de 15 años de experiencia en las TI en campos como la gestión, integración de sistemas, desarrollo de software a medida o arquitectura de sistemas, entre otros, procedió a la implantación de la solución de Solmicro.

"Sus consultores entendieron a la perfección nuestros requerimientos y, tras un estudio y análisis previo de todas las áreas de la empresa, desde la técnica hasta la dirección, se realizó la implantación del sistema de una manera satisfactoria", admite Juan Pedro González.

LA SOLUCIÓN

"Tras sondear el mercado para encontrar un mecanismo integrador de gestión que nos permitiera dedicarnos de lleno a las actividades propias de nuestro sec-



Juan Pedro González.

tor, sin buscarnos más preocupaciones, encontramos que la herramienta eXpertis de Solmicro constituía el ERP-CRM que mejor cubría nuestros requerimientos", según explica Juan Pedro González, director de Grupo Antea. "En concreto –prosigue González– Solmicro eXpertis era la única herramienta que podía reintegrar todas nuestras necesidades: desde el CRM y el control en todo el circuito de ventas, hasta el soporte técnico y los contratos de mantenimiento".

Asimismo, eXpertis permite a los recursos humanos del Grupo Antea volcar su información en tiempo real en el sistema y acceder al mismo de idéntica forma, de tal forma que se eliminan 'ruidos' en todo el proceso. **PVD**

Beneficios de la instalación

Tras completar la instalación, el Grupo Antea cuenta con la herramienta integradora que necesitaba, potente y, a la vez, sencilla de manejar. Sin duda, una característica de la que se benefician todos los usuarios, sea cual sea su área de actividad.

La dirección de la empresa también sale beneficiada de la implantación del ERP-CRM de eXpertis de Solmicro, ya que ahora dispone de una herramienta integral alejada de las dificultades que presentan otros sistemas más complejos, que ha permitido la dinamización del flujo de información entre departamentos.

eXpertis permite a los recursos humanos del Grupo Antea volcar su información en tiempo real en el sistema

En la adopción de soluciones tecnológicas

Solmicro ayuda a la pyme vasca

Solmicro y la consultora Grupo IE han presentado el "Programa de Apoyo a la Pyme Vasca INNOVA.T" con el apoyo de Euskaltel, Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK) y Microsoft, que nace para facilitar a las pequeñas y medianas empresas la adopción de soluciones tecnológicas innovadoras capaces de mejorar la productividad de sus negocios y hacer frente a la crisis económica.

"Dependiendo de las necesidades de cada empresa, podemos afirmar que a partir de tres meses se empieza ya a disfrutar de los beneficios de nuestro software ERP, siendo palpables la automatización de procesos y la optimización de tiempos y recursos, tanto humanos como productivos", asegura al respecto Justino Martínez, director general de Solmicro.

En esta alianza, el Grupo IE, por su parte, es el responsable de trasladar el producto de Solmicro hasta la pyme, aprovechando su capilaridad para llegar a las empresas vascas, además de una dilatada experiencia como proveedores de servicios relacionados con las Tecnologías de la Información: soporte técnico, mantenimiento y evolución tecnológica de productos, complejas implantaciones de programas, software en modo alquiler, hospedaje de aplicaciones...

"Con el Programa de Ayuda a la Pyme Vasca INNOVA.T queremos ayudar a las empresas a optimizar el uso de las Tecnologías de la Información en sus procesos de trabajo, aislándoles de servidumbres y facilitándoles el ser más competitivas. Creemos que es el mejor momento para ello", afirma Íñigo Redondo, consejero delegado del Grupo IE, que añade: "Nosotros recomendamos a las empresas que se abrochen el cinturón, pero en otros terrenos, no en el de la inversión tecnológica, que puede ser, precisamente, uno de los pilares sobre los que construir el éxito de sus negocios".

902 540 362 | www.solmicro.com



■ CU Ibérica, nuevo mayorista de Targus

Computers Unlimited Ibérica acaba de firmar un acuerdo para convertirse en nuevo mayorista oficial de Targus en nuestro país, lo que a su vez le permitirá reforzar su imagen como figura de referencia en la distribución de productos para el mundo Apple, tras tres años ya de exitosa andadura en España. Y es que, en palabras de Christian Rodríguez, director de Ventas y Marketing de CU Ibérica, filial española del mayorista británico de idéntico nombre, "somos referencia en la comercialización de soluciones de terceros para el canal de Apple, lo que nos convierte en la plataforma perfecta para potenciar la nueva línea de periféricos y accesorios Targus diseñados y optimizados para Macintosh".

902 884 489

www.unlimited.com

te miembro de la familia Tecra de Toshiba demuestra ser no sólo una máquina de estética atractiva. Es un equipo pensado para viajar (y, por qué no, utilizar como escritorio de sobremesa) avalado por su rendimiento y plena productividad.

17 MEJOR GAMA SERVIDOR

Fujitsu Siemens PRIMERGY BladeFrame 400

El BladeFrame 400 contiene 24 blades de procesamiento, unidades centrales de procesamiento redundantes, interruptores integrados redundantes, interconexiones de alta velocidad redundantes y el software PAN manager de BladeFrames. El BladeFrame combina la utilidad de los servidores anónimos con el potente software que virtualiza el proceso, el almacenaje y los recursos de networking.

18 MEJOR HERRAMIENTA GREEN IT

Eco-simulador de Lexmark

Se trata de una herramienta que ayuda a los usuarios de impresoras en el trabajo a entender el impacto medioambiental de sus hábitos de impresión. El eco-simulador calcula automáticamente el impacto medioambiental que causa el usuario y lo traduce en relación con el sobre-calentamiento atmosférico global y el agotamiento de recursos no renovables.

19 MEJOR OFERTA DE SERVICIOS DE IMPRESIÓN

Kyocera

Kyocera ha apostado claramente no sólo por vender equipos sino por ofrecer a sus clientes los mejores servicios una vez que han adquirido estos equipos. La oferta va desde el outsourcing documental, hasta las soluciones para reducir los costes de impresión pasando por unos excelentes niveles de servicios de reparación, puesta a puntop, etc.

20 MEJOR SOLUCIÓN DE VIRTUALIZACIÓN

Soluciones

de virtualización de HP

Con la ampliación de su gama de soluciones de virtualización, HP Virtual Client Essentials la compañía ofrece un amplio portfolio de softwares que incluyen soluciones multimedia, brokering y streaming. Estas soluciones están específicamente diseñadas para proporcionar una experiencia mejorada en los entornos de virtualización, como por ejemplo, entornos basados en servidores y entornos HP Virtual Desktop Infrastructure (VDI), HP Blade PCs o Workstations y de streaming para empresas.

21 MEJOR SOLUCIÓN DE INTERNET MÓVIL

Módem USB Stick "Conecta Vodafone" k3715

El nuevo modem USB Stick integra tecnología 3G HSPA (High Speed Packet Access) que permite descargar información de la red o de Internet con una velocidad de hasta 7,2 Mbps y que podrá soportar por primera vez una velocidad en subida de datos de hasta 5,76 Mbps a través de una actualización del firmware.

PREMIOS ISV MAGAZINE

Durante el mismo acto, también se celebrará la entrega ed premios de la revista ISV de esta misma editorial. Los ganadores han sido:

ORACLE: Mejor Estrategia ISV de Middleware.

Sólo en los primeros seis meses de su año fiscal ya había triplicado el negocio en este área y eso es, en gran medida por la labor de los ISVs.

MICROSOFT: Mejor Estrategia ISV Software para Pymes

Desde el área de Dynamics están volcados con que su canal ISV complete la solución, como recientemente hicieron con una solución hotelera y un partner canario.

ALADDIN: Mejor portfolio de soluciones para la Propiedad Intelectual

El índice de piratería, se-

gún los últimos datos de IDC, sigue siendo del 43% y los productos de Aladdin, en su conjunto, son para la defensa de la propiedad intelectual.

SUN: Mejor Estrategia ISV 2.0

Su sentido del trabajo colaborativo y su contribución al mundo del software libre destacan de largo en todo lo que se refiere a Web 2.0 y Cloud Computing.

SOLMICRO: Mejor Estrategia ISV de Desarrollos Verticales

Cuentan con más de una docena de desarrollos verticales, justo cuando Fundetec alarma sobre la carencia de este tipo de soluciones para pymes.



La crisis económica duplica la oferta de equipos de segunda mano y rebaja su precio en un 20%

Informe MuyComputer sobre la compraventa de equipos informáticos y electrónica de consumo de segunda mano

El Laboratorio de MuyComputer, el nuevo portal de tecnología en castellano, ha elaborado un informe sobre la compraventa de equipos informáticos de consumo, cuyas principales conclusiones revelan que los tiempos de crisis que estamos viviendo están estimulando las operaciones de compraventa de equipos de informática y electrónica de consumo de segunda mano. El Informe MuyComputer incluye un estudio comparativo midiendo los precios de productos de segunda mano ofrecidos en más de 50 webs on-line de compraventa, y los precios de venta oficiales, que revela como dato de interés que aunque con frecuencia los descuentos son importantes, por el contrario, las garantías son inexistentes. El informe ofrece también datos sobre la evolución de estas transacciones en tiempos de crisis.

Responsables de empresas dedicadas a esta actividad como Priceminister.es y OfertasPC coinciden en señalar que la venta de este tipo de productos se ha duplicado desde enero. La crisis económica empuja cada vez a más personas a conseguir dinero en metálico a cambio de productos que ni siquiera han utilizado.

www.muycomputer.com

D-Link refuerza su segundo puesto en el ranking mundial de switches LAN Ethernet

La compañía vuelve a ser líder en switches no gestionados y experimenta un espectacular incremento en equipos gestionables, según In-Stat

D-Link, consolidó en los primeros nueve meses de 2008 su posición como segundo suministrador mundial de switches LAN Ethernet, según el último informe publicado por In-Stat. La consultora internacional en su último informe muestra al respecto cómo D-Link comercializó en ese periodo más de 42 millones de puertos (tanto gestionables como no gestionados) hasta alcanzar una cuota global de mercado del 17,2 por ciento. D-Link fue además el proveedor que más creció en el último trimestre analizado (en concreto, un 20% respecto al mismo periodo de 2007). D-Link refuerza su segunda posición en el ranking mundial de ventas de switches, sólo por detrás de Cisco y a gran distancia del resto de competidores. Incluso, en la evolución registrada durante los nueve primeros meses de 2008, destaca que la suma agregada de ambos fabricantes suma ya el 50% del mercado global de switches LAN Ethernet en cuanto a número de puertos, muy por delante de Netgear (con 20,4 millones de puertos y una cuota del 8,3 por ciento), 3Com (con 19,8 millones y el 8,1 por ciento); mientras que Linksys y HP ProCurve registraron cuotas de mercado del 7,9% y el 6,6% respectivamente.

www.dlink.es

Ranking mundial de fabricantes de switches Ethernet (en miles de puertos) primeros nueve meses de 2008

Cisco	80.164,2	32,6%
D-Link	42.273,3	17,2%
Linksys	19.436,9	7,9%
3Com	19.819,9	8,1%
NETGEAR	20.483,7	8,3%
HP ProCurve	16.132,0	6,6%

Fuente: In-STAT (Enero-Septiembre 2008)

Los ingresos de Solmicro crecen un 15% en 2008

Más de 14.000 usuarios y 700 clientes repartidos por toda España funcionan ya con el software de gestión ERP de la compañía. 120 firmaron durante 2008.

Solmicro, empresa especializada en el desarrollo de software de gestión empresarial, ha cerrado 2008 con un balance muy positivo. El volumen de negocio de la compañía ha alcanzado una cifra consolidada de 17 millones de euros, incluyendo licencias y desarrollos de canal, un 15% más que en el ejercicio anterior.

«2008 ha sido sin duda el año de la consolidación de Solmicro como 'alternativa nacional' a los gigantes del software de gestión. Hemos firmado 120 nuevos clientes, una cifra superior a la de 2007 pero que, teniendo en cuenta las circunstancias del mercado durante el segundo semestre del año, nos deja más que satisfechos», afirma Justino Martínez, director general de Solmicro. Para 2009. www.solmicro.com

Impreso: lunes, 27 de abril de 2009 - 10:07

URL: <http://www.techweek.es/erp/noticias/1005395002801/solmicro-guia-pymes-elijan-bien-erp.1.html>

Solmicro presenta una guía para que las pymes elijan bien su ERP

23 Abril 2009

La Guía ERP da respuesta a las cuestiones planteadas por 500 pymes en un estudio en el que se reflejan las inquietudes más de 700 clientes y 14.000 usuarios

La firma española especializada en software de gestión ERP, **Solmicro**, acaba de editar una completa guía de 96 páginas: **'Cómo seleccionar, comprar e implantar un software de gestión ERP'**, con el que pretende ayudar a las pymes a elegir su futuro software de gestión integral ERP. Este libro se ha escrito en un lenguaje asequible y divulgativo para responder a las necesidades de información que demandan las empresas españolas a la hora de implantar un software ERP.

Según el estudio de investigación 'El mercado del Software de Gestión ERP en la pyme española' realizado por Solmicro entre **casi 500 pymes**, la fuente de información más utilizada por las empresas a la hora de seleccionar un software ERP es en el **68 por ciento de los casos el proveedor habitual de software**. Después, las empresas consultan catálogos (24 por ciento), consultoras especializadas (22 por ciento) y el 19 por ciento bucean en Internet.

Solmicro responde en esta guía con preguntas frecuentes que se hace cualquier empresario que decide a apostar por una solución ERP: **¿necesito de verdad un ERP?**, ¿a medida o paquetizado?, ¿generalista o verticalizado?, ¿cómo seleccionar el mejor ERP para mi negocio?, ¿cuánto me va costar?, ¿multinacionales o fabricantes nacionales?, ¿cuánto se tarde en implantar un ERP?, ¿se puede alquilar un ERP?

Además, esta guía repasa las principales ventajas del software de gestión empresarial y concluye ofreciendo "doce reglas de oro" para ayudar a las pymes a seleccionar el producto más afín a sus necesidades. De igual forma, en uno de los últimos capítulos recoge una serie de falsos **mitos y prejuicios** que desmontan la creencia de que los Programas ERP 'son sólo para las grandes empresas', 'son muy caros' o 'muy complicados de manejar' y que normalmente responden a una mala elección del ERP.

Solmicro impulsa las ventas de sus distribuidores

25 mayo 2009 por Redacción

La compañía pone en marcha su división MKR, desde la que ofrecerá servicios integrales de marketing al canal.

Solmicro ha inaugurado una nueva división desde la que ofrecerá servicios integrales de marketing a los distribuidores de su software de gestión empresarial.



Se trata de la unidad de negocio **MKR** (Marketing de Resultados), cuyo objetivo es aportar un conjunto de recursos profesionales con los que el canal podrá desarrollar con garantías su actividad comercial en la actual coyuntura económica.

Para ello, los servicios y herramientas de Solmicro MKR contemplan desde la **consultoría** para la identificación de potenciales clientes y la selección y compra de bases de datos hasta la **calificación** en profundidad de los **leads** antes de trasladarlos a los distribuidores, pasando por el desarrollo de campañas de **marketing** directo, de e-mailing o de telemarketing.

Asimismo, el fabricante trabajará junto a sus socios en acciones de generación de marca, posicionamiento web y marketing de buscadores para consolidar a aquellos distribuidores que lo demanden en sus respectivos mercados locales y verticales.

“Con Solmicro MKR ponemos a disposición de cada *partner* una serie de estrategias y acciones comerciales customizadas en función de sus objetivos, productos y mercados particulares. Supone ofrecer servicios profesionales que nos venían reclamando de forma insistente muchos de nuestros socios que, por infraestructura o idiosincrasia, no pueden -o no quieren- disponer de departamentos internos de marketing con los recursos, procedimientos y experiencia necesarios para acometer estas acciones”, afirma **Jaime Rodríguez, director de canal y uno de los socios fundadores de Solmicro**.

En este contexto, en el corazón de la nueva división se sitúa, además de su CRM, una sofisticada **plataforma tecnológica multicanal** que permite gestionar bases de datos y lanzar campañas de marketing de forma simultánea y coordinada tanto de correo postal, como de emailings, SMS, fax o telemarketing.

Su integración con el CRM facilita, con un alto grado de eficacia y costes moderados, la posterior segmentación de clientes objetivo y la interactividad con potenciales cuentas, estableciendo relaciones comerciales a largo plazo, así como un seguimiento exhaustivo de cada campaña, con medición de resultados, **reporting** e histórico por campaña o mercado al que se dirigen.

<http://www.channelinsider.es/2009/05/25/solmicro-impulsa-las-ventas-de-sus-distribuidores/>

Posicionamiento Y SEO

Solmicro impulsa las ventas de sus distribuidores

May 25 2009



Written by [Posicionamiento SEO SEM](#)

La compañía pone en marcha su división MKR, desde la que ofrecerá servicios integrales de marketing al canal.

Solmicro ha inaugurado una nueva división desde la que ofrecerá servicios integrales de marketing a los distribuidores de su software de gestión empresarial. [Optimización de Paginas web.](#)



Se trata de la unidad de negocio **MKR** (Marketing de Resultados), cuyo objetivo es aportar un conjunto de recursos profesionales con los que el canal podrá desarrollar con garantías su actividad comercial en la actual coyuntura económica. [Seo profesional.](#)

Para ello, los servicios y herramientas de Solmicro MKR contemplan desde la **consultoría** para la identificación de potenciales clientes y la selección y compra de bases de datos hasta la **cualificación** en profundidad de los *leads* antes de trasladarlos a los distribuidores, pasando por el desarrollo de campañas de **marketing** directo, de e-mailing

o de telemarketing.

Asimismo, el fabricante trabajará junto a sus socios en acciones de generación de marca, posicionamiento web y marketing de buscadores para consolidar a aquellos distribuidores que lo demanden en sus respectivos mercados locales y verticales.

“Con Solmicro MKR ponemos a disposición de cada *partner* una serie de estrategias y acciones comerciales customizadas en función de sus objetivos, productos y mercados particulares. Supone ofrecer servicios profesionales que nos venían reclamando de forma insistente muchos de nuestros socios que, por infraestructura o idiosincrasia, no pueden -o no quieren- disponer de departamentos internos de marketing con los recursos, procedimientos y experiencia necesarios para acometer estas acciones”, afirma **Jaime Rodríguez, director de canal y uno de los socios fundadores de Solmicro.**

En este contexto, en el corazón de la nueva división se sitúa, además de su CRM, una sofisticada **plataforma tecnológica multicanal** que permite gestionar bases de datos y lanzar campañas de marketing de forma simultánea y coordinada tanto de correo postal, como de emailings, SMS, fax o telemarketing.

Su integración con el CRM facilita, con un alto grado de eficacia y costes moderados, la posterior segmentación de clientes objetivo y la interactividad con potenciales cuentas, estableciendo relaciones comerciales a largo plazo, así como un seguimiento exhaustivo de cada campaña, con medición de resultados, *reporting* e histórico por campaña o mercado al que se dirigen.

<http://posicionamientoyseo.com/solmicro-impulsa-las-ventas-de-sus-distribuidores-en-capital-federal-argentina>



[Solmicro publica guía de programas de gestión para la Pyme](#)



www.solmicro.com/guia_erp
por **actuales** el 27-05-2009 11:13

La guía ERP 'Cómo seleccionar el mejor ERP para su empresa', elaborada por la firma de soluciones informáticas Solmicro, es un manual útil para resolver las dudas y preguntas que cualquier empresa se plantea a la hora de implantar software de gestión empresarial.

etiquetas: [erp](#), [programas](#), [gestion](#), [software](#)

<http://actuales.noticia.es/story/solmicro-publica-gua-programas-gestin-para-pyme>



Joseba Eñez //
Director de Marketing de Solmicro

El software de gestión, una solución para no caer en el inmovilismo

Una inversión a tiempo puede ser la mejor manera de adaptarse a una coyuntura complicada. El primer impulso ante la llegada de una crisis económica puede llevar al inmovilismo o a indiscriminados recortes presupuestarios. Muchas empresas adoptan posturas conservadoras y el temor a las pérdidas les lleva a reducir el riesgo y la inversión. Si actuamos así, estaremos dejándonos llevar por la espiral de los malos tiempos y entrando en un peligroso círculo vicioso. Lejos de mantener nuestra posición, estas decisiones afectarán negativamente a nuestra competitividad y al servicio que ofrezcamos al cliente. Poco después, caerán las ventas y cometeremos un gran error si pensamos que es sólo consecuencia de la crisis. Nos habremos dejado llevar por ella sin resistencia.

Las épocas complicadas son también épocas de oportunidades, de afianzarse frente a la debilidad, de demostrar solvencia y de reforzar nuestra labor de cara al cliente. Y en un momento así, invertir en tecnología puede significar el golpe de timón necesario para, por ejemplo, distanciarnos de nuestra competencia y ganar en eficacia y productividad. Invertir en un programa de gestión empresarial (ERP) puede significar que, una vez incorporado a la rutina de nuestro negocio, empecemos a tomar decisiones desde la estrategia y no desde la incertidumbre tan propias de una crisis.

Estas completas aplicaciones de software para empresas hace tiempo que vienen desempeñando un papel fundamental en las grandes compañías por su capacidad para centralizar datos, automatizar procesos, evitar duplicidades o errores y permitir un control exhaustivo de todos los departamentos de la compañía (financiero, de proyectos, calidad...), facilitando la toma de decisiones en tiempo real y la agilidad para evolucionar al ritmo que marca el mercado.

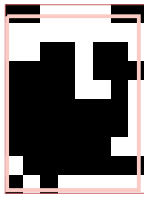
Sin embargo, sus elevados costes han limitado su penetración en compañías con presupuestos modestos o poco atrevidas a la hora de invertir. Este problema está desapareciendo gracias a la posibilidad que ya ofrecen algunos fabricantes como Solmicro presentando sus sistemas ERP en modo alquiler, con una cuota mensual ajustada a los servicios contratados y sustituyendo el concepto de "inversión" por el de "gasto predecible", más cercana a la idiosincrasia de las organizaciones pequeñas o en dificultades.

Además, gracias a estas versiones en alquiler, las empresas se benefician también de los nulos recursos que hay que destinar para su inmediata puesta en marcha y mantenimiento. El proveedor del servicio tiene hospedado el software en sus servidores y sus clientes pueden acceder a su sistema de gestión a través de una conexión a Internet, en cualquier momento y desde cualquier lugar. Tan sencillo como eso. La responsabilidad de las actualizaciones periódicas, el soporte y el mantenimiento, también recaen sobre el proveedor del software, eliminando una preocupación tradicional en muchas empresas que no cuentan con departamentos informáticos que realicen estas funciones. Esto significa, por ejemplo, que las empresas más pequeñas, e incluso los profesionales autónomos, podrán tener acceso a un ERP potente y flexible a un coste "a su medida".

La posibilidad de acceder al software de gestión en modo alquiler representa por tanto una oportunidad única y 2009 puede ser el año en que muchas empresas, acuciadas por las circunstancias, se decidan a dar el salto tecnológico, máxime cuando se

puede llevar a cabo con una mínima inversión. Desde aquí le animamos a que valore el papel que podrían desempeñar estas soluciones en su compañía (en propiedad o en modo alquiler) antes de caer en el inmovilismo o los recortes indiscriminados.

“LAS ÉPOCAS COMPLICADAS SON TAMBIÉN ÉPOCAS DE OPORTUNIDAD, DE AFIANZARSE FRENTE A LA DEBILIDAD”



SOLMICRO REVOLUCIONA LA FORMA DE HACER PAN

Joseba Fínez

Director de Marketing de Solmicro
www.solmicro.com

Pamfrost es una tradicional firma panadera cuyos orígenes se remontan al año 1887 y que hoy, regentada ya por una cuarta generación de panaderos, se ha convertido en un referente en la fabricación y distribución de pan precocido. En sus más de 100 años de tradición, este negocio familiar ha podido conocer todas las formas posibles de hacer pan, desde el tradicional cocedero sevillano donde empezaron con este negocio artesano, a las actuales y sofisticadas instalaciones de su sede en Huelva. Su fábrica onubense supera los 25.000 metros cuadrados y cuenta con una cadena de producción automatizada que elabora un amplio abanico de productos (baguettes, panes rústicos, integrales, sin gluten...) que llegan al mercado después de haber superado unos estrictos controles de calidad. Entre sus principales señas de identidad se encuentra el esfuerzo por aplicar la innovación y las nuevas tecnologías de la información a todos los procesos de su negocio y a su actividad diaria.

Para seguir manteniendo su ritmo de crecimiento, Pamfrost llegó a la conclusión de que se hacía imprescindible lograr la integración de sus diversos departamentos y funciones (logística, administración, facturación, producción, calidad, ventas...), hasta ese momento totalmente independientes, y recurrieron a la implantación de un programa de gestión de software empresarial.

Tras un proceso de selección en el que se chequearon otros programas ERPs, Pamfrost se decantó por Solmicro-eXpertis ERP tras una demostración in situ de sus funcionalidades, ya que por su capacidad, adaptabilidad y sencillez en el empleo, era el que mejor se adecuaba a las necesidades de esta empresa onubense.

A corto plazo, y una vez completado el proceso de implantación del software ERP, Pamfrost pudo disfrutar de:

- Una comunicación fluida entre los diferentes departamentos, repercutiendo en un mejor rendimiento de recursos humanos y productivos.
- Un control integral, tanto de las ventas como de la gestión tarifaria a los clientes.
- La integración en una sola herramienta de los capítulos administrativos de pedidos y facturación EDI
- Un conocimiento exacto y en tiempo real del estado del proceso productivo.

Además, Solmicro-eXpertis ERP permitió automatizar el resto de los procesos empresariales de Pamfrost, evitando duplicidades en la transmisión de la información: basta introducir una sola vez cualquier dato en el sistema para que éste resulte accesible a todos los departamentos susceptibles de tener que acceder a dicha información, un punto básico en la intercomunicación entre los diferentes departamentos. Solmicro-eXpertis ofrece también un control total en aspectos tan básicos para una firma como las ventas, los pedidos, la facturación o la interrelación con los clientes. El proceso de producción, en este caso de los artículos de panadería, está controlado de principio a fin de manera ágil, sencilla y absoluta garantía.

Tras un periodo de cuatro fases que comprende un año –primero se analizaron las prioridades para, posteriormente, poner en marcha y por orden los módulos de ventas, compras, tesorería, contabilidad, calidad y producción, ges-

ción EDI, pedidos y facturas–, Pamfrost ya puede empezar a hablar de beneficios. “Con la implantación de Solmicro-eXpertis ERP hemos conseguido que la falta de dinamismo que presentaba el flujo de información entre departamentos se haya transformado de tal manera que, unido al control total del proceso productivo, administrativo y comercial, se haya producido un notable incremento de la productividad y del rendimiento de los recursos humanos”, destaca Álvaro Macías, gerente de Pamfrost.

Software de gestión para la industria alimentaria

La industria de la alimentación tiene unas necesidades muy específicas y no todos los programas de gestión empresarial son capaces de responder a las preocupaciones que acucian al sector, en buena medida porque, aunque son muchos los programas de gestión empresarial que compiten en el mercado, no todos se ajustan a las peculiaridades de las pymes españolas y no todos son capaces de evolucionar tecnológicamente al ritmo que imponen usuarios y mercado, quedando obsoletos demasiado pronto después de haber empezado a funcionar. Es vital pues que el programa ERP que lleve a su negocio esté cien por



cien desarrollado por consultores y programadores especializados en un sector que tiene muy bien definidas sus características y que demanda una solución muy específica. Pero, además de un producto diseñado para cubrir las necesidades del sector, es necesario un producto que sea capaz de adaptarse a las necesidades particulares concretas de su empresa: **configurable, modular y flexible** son tres cualidades que permitirán a su futuro programa ERP adaptarse como un guante a su idiosincrasia empresarial y, al mismo tiempo, evolucionar a la par que su negocio y su mercado. En este sentido, es necesario que nuestro futuro programa:

- Satisfaga la demanda del mercado con una eficaz planificación de la producción.
- Maximice la eficiencia de los procesos productivos mediante la programación de la producción.
- Controle el curso real de la fabricación, así como las desviaciones frente a los estándares.
- Controle la calidad y excelencia en la producción.
- Gestione el mantenimiento correctivo preventivo.
- Controle los stocks. ELM.
- Cuente con un generador avanzado de consultas y búsquedas (permitiendo personalizar, guardar, imprimir, exportar, etc.).

Beneficios Solmicro-eXpertis ERP Industria

Exhaustivo control de stocks y existencias, lo que tiene una repercusión directa sobre:

- La planificación del servicio a clientes.
- La planificación de la producción.
- La planificación de las compras.
- Los resultados económicos de explotación (valoración de inventarios).
- El sistema de costes reales y de márgenes comerciales reales.

Eficaz planificación de la producción. Solmicro-eXpertis ERP gestiona las necesidades de aprovisionamiento y fabricación que vienen dadas por la demanda de la cartera de pedidos de venta, las previsiones de venta bajo diferentes supuestos, los niveles cal-

culados de punto de pedido o por el stock de seguridad asociado a los productos de su fabricación. Solmicro-eXpertis ERP permite el cálculo de necesidades de material y la posterior creación de órdenes de fabricación y compras.

En la primera fase del proceso de cálculo el sistema obtiene el plan maestro de fabricación, como especificación de lo que finalmente debe obtenerse como resultado de los procesos de compra y fabricación.

Programación eficiente de la fabricación. El sistema de gestión Solmicro-eXpertis ERP Industrial propone la obtención automática de un plan maestro de fabricación teniendo en cuenta las limitaciones detectadas en anteriores procesos productivos asociadas tanto a sus centros de trabajo como a sus operarios. Esto implica que pueda analizarse el entorno de trabajo mediante la simulación del mismo, alterando calendarios, turnos y centros y permitiendo la "re-planificación" a la medida. Podrá configurar sus productos en base a fórmulas y cálculos diseñados en función de sus especificaciones. Por último, supervisará en tiempo real los costes de fabricación posibilitando la comparación de estos frente a los costes estándares asociados a sus productos.

Control de la producción. El sistema de gestión ERP Industrial facilita un control exhaustivo de la producción en tiempo real, lo que permite mantener permanentemente actualizadas las informaciones de:

- Situación de las órdenes de fabricación y de las cargas de máquina.
- Situación de los almacenes de producto en función de los productos terminados.
- Situación de los almacenes de materia prima, por descuento auto-



mático de materiales asociado a la evolución de la fabricación.

A partir de aquí, ofrece un seguimiento del trabajo en curso de máquinas y operarios, del tiempo pendiente, de los improductivos y los rechazos, etc. Se mantiene permanentemente el avance de obra y podrá, asimismo, consultarse el coste real de la fabricación, así como las desviaciones frente a los estándares.

Visualización gráfica de las cargas.

El sistema de gestión Solmicro-eXpertis ERP Industrial cuenta con LayOut Manager (E.L.M) para gestionar gráficamente, trabajando sobre el plano de cada planta productiva, todos los procesos relacionados con la producción.

Mediante la programación de la producción se accede a la visualización gráfica de las cargas y posibilidades de sus centros de trabajo, con la posibilidad de incorporar información desde la fábrica (captura de datos: tiempos productivos, improductivos, defectos y rechazos).

Mantenimiento correctivo preventivo. Permite gestionar de manera sencilla las características técnicas de las máquinas que tiene la empresa, así como su mantenimiento y corrección de la forma más eficaz posible, lo que reporta importantes ahorros a la empresa cliente.

Beneficio: Gestión de la calidad. Permite hacer una gestión específica de los controles de calidad, incluso AMFES.

Innovar en tiempo de crisis

El primer impulso ante la llegada de una crisis económica puede llevar al inmovilismo o a indiscriminados recortes presupuestarios. Muchas empresas adoptan posturas defensivas y conservadoras y el temor a las pérdidas les lleva a reducir el riesgo y la inversión. Lejos de mantener nuestra posición, estas decisiones afectarán negativamente a nuestra competitividad, a nuestro servicio al cliente y, finalmente, a las ventas. Llegados a este punto cometeríamos un gran error si obviamos nuestra responsabilidad en las decisiones adoptadas y pensamos que todo es consecuencia de la crisis. Por eso una inversión a tiempo puede ser la mejor manera de adaptarse a una coyuntura complicada.

Las épocas difíciles son también épocas de oportunidades, de afianzarse frente a la debilidad y de reforzar nuestra labor de cara al cliente. Y en un momento así, invertir en tecnología puede significar el paso necesario para, por ejemplo, distanciarnos de nuestra competencia y ser más eficaces y productivos. Invertir en un programa de gestión empresarial (ERP, en sus siglas inglesas) puede significar que, una vez asimilado e incorporado a la rutina de nuestro negocio, empecemos a tomar decisiones desde la estrategia y no desde el temor o la incertidumbre tan propias de una crisis.

Más eficacia y mejor servicio al cliente

Estas sofisticadas aplicaciones de software para empresas hace tiempo que vienen siendo imprescindibles en las grandes compañías por su capacidad para centralizar datos, automatizar procesos, evitar duplicidades y/o errores y permitir un control exhaustivo de cualquier departamento de la compañía (financiero, de proyectos, calidad, recursos humanos, compras, ventas o clientes...). En otras palabras, facilitan la toma de decisiones y ofrecen la agilidad necesaria para evolucionar al ritmo que marca el propio mercado.

Reactivar con el software ERP nuestros procesos de negocio, supone, ante todo, invertir en nuestro cliente, ofrecerle una respuesta más adecuada a sus necesidades y un valor añadido que redundará en nuestra capacidad para fidelizarlo y garantizar un volu-



Joseba Fínez
Director de
Marketing Solmicro,
Soluciones
Informáticas ERP

men de ventas e de ingresos. En definitiva, el software de gestión permite identificar y controlar las amenazas a las que se enfrenta la empresa y crear nuevas oportunidades para incrementar su cuota de mercado.

Oportunidades en tiempos de crisis

La crisis representa pues un buen momento para tomar decisiones estratégicas, aunque no todas las compañías sepan aprovechar las oportunidades que plantea un momento de inestabilidad económica. Ante ciclos económicos de recesión, muchos empresarios "aparcen" lo estratégico y se centran en reducir pérdidas basándose

en recortes que, a largo plazo, sólo conllevan más dificultades, eliminado muchas veces las inversiones en innovación y tecnología, tan imprescindibles para mejorar el servicio, fomentar el crecimiento de la firma y abonar el futuro para la llegada de un nuevo ciclo económico más favorable.

Claves

- Ante una situación de crisis, las empresas pueden caer en la tentación de tomar decisiones encaminadas a reducir de gastos, abandonando la estrategia y contribuyendo ellas mismas a dificultar su tránsito por la crisis.
- Analizar de forma exhaustiva la situación de la empresa es el primer paso para buscar respuestas en un momento de crisis.
- En un punto de inflexión económica, sólo sobreviven los que me-

yor y más pronto se adaptan a las nuevas circunstancias. Toda oportunidad radica en la debilidad del contrario y en la estrategia adoptada, que debe pasar necesariamente por la innovación y la tecnología.

- La aplicación de sistemas de gestión empresarial (o ERP) ayuda a las compañías a reestructurar sus áreas de trabajo y procesos y mejorar la gestión global, prestando un mejor servicio al cliente y ayudando a fidelizarlo.
- Invertir en tecnología es la mejor estrategia para la supervivencia y el éxito.

Las épocas difíciles son también épocas de oportunidades, de afianzarse frente a la debilidad y de reforzar nuestra labor de cara al cliente



Solmicro y el Grupo IE desarrollan un ERP a medida de las empresas vascas

BAJO EL ESLOGAN DE "TIEMPO DE CRISIS, TIEMPO DE OPORTUNIDADES", SOLMICRO Y EL GRUPO IE HAN DESARROLLADO, EN COLABORACIÓN DE COMPAÑÍAS COMO MICROSOFT, EUSKALTEL Y BBK, UN PROGRAMA DE APLICACIONES ERP CON EL QUE PRETENDEN AJUSTARSE A LAS DIVERSAS NECESIDADES, TANTO DE UTILIDADES COMO DE PAGO, DE LAS EMPRESAS DEL PAÍS VASCO.

Soluciones paquetizadas, a medida, con módulos que pueden o no instalarse en función de las diversas necesidades, instalado en casa del cliente, en modo hosting, en modalidad de Software como Servicio (SaaS)... Solmicro y el Grupo IE han desarrollado, en colaboración de Microsoft, Euskaltel y BBK, un programa con el que pretenden facilitar a las empresas del País Vasco la instalación de un ERP.

Así, y ante un auditorio de empresarios vascos, estas compañías expusieron las ventajas de tener un ERP con casos de éxitos protagonizados por otras empresas y tuvieron la oportunidad de conocer las ayudas que el Gobierno Vasco ofrece a las empresas a la hora de modernizar sus infraestructuras tecnológicas.

En esta alianza, Solmicro se encarga de ofrecer su ERP denominado eXpertis mientras que el Grupo IE será el encargado de la instalación y de ofrecer los servicios de valor añadido que cada PYME necesite. Según destacaban los responsables de ambas empresas, se trata de ofrecer un abanico de posibilidades al tejido empresarial vasco, tanto en la solución en sí misma (en módulos) como en la manera de estar instalada (en casa del cliente o en manos de terceros) y de pago.

El Grupo IE se vuelca en las AA.PP.

Por otro lado, el grupo IE (antes Informática de Euskadi) ha anunciado su intención de volcarse con las administraciones públicas con el objetivo de duplicar su actividad en este sector, además de adentrarse en el negocio de las PYMES.

El nuevo plan estratégico del grupo para el período que va del 2009 al 2011, se remarca que son precisamente las PYMES y las administraciones públicas los sectores que "tienen grandes posibilidades de crecimiento en un momento de debilidad generalizada, aportando ingresos recurrentes para el futuro", en palabras del consejero delegado de Grupo IE, Iñigo Redondo.

En concreto, el objetivo es que el segmento de las administraciones públicas duplique su peso y alcance el 20 por ciento de la facturación del grupo, que ascendió hasta los 27 millones de euros en 2008. Por su parte, el nuevo posicionamiento en las PYMES podría aportar a medio plazo otro 10 por ciento del negocio.

Para impulsar esta estrategia va a ser determinante el desarrollo de la reciente alianza estratégica firmada con la firma bilbaína Solmicro. De esta manera, Informática de Euskadi distribuirá al mundo de la PYME la herramienta de gestión empresarial eXpertis de Solmicro, con el valor añadido de que se comercializará en modo de pago por servicio (SaaS).



Soluciones necesarias

para la empresa

Guía para elegir el mejor ERP

Solmicro acaba de editar una completa Guía ERP (96 pags.), «Cómo seleccionar, comprar e implantar un software de gestión ERP», para ayudar a las Pymes a elegir su futuro software de gestión integral ERP. La Guía ERP, que está escrita en un lenguaje asequible y divulgativo, nace para responder a las necesidades de información que demandan las empresas españolas, informándolas acerca de los pasos a seguir a la hora de implantar un software ERP. Solmicro intenta, en un ejercicio de dar un servicio cercano y profesional a las Pymes, responder a todas y estas cuestiones y otras como: preguntas frecuentes que se hace cualquier empresario que decide apostar por una solución ERP: ¿necesito

de verdad un ERP?, ¿a medida o paquetizado?, ¿generalista o verticalizado?, ¿cómo seleccionar el mejor ERP para mi negocio?, ¿cuánto me va a costar?, ¿multinacionales o fabricantes nacionales?, ¿cuánto se tarda en implantar un ERP?, ¿se puede alquilar un ERP?

Además, esta Guía de Software de Gestión ERP editada por Solmicro repasa las principales ventajas del software de gestión empresarial y concluye ofreciendo «doce reglas de oro» para ayudar a las Pymes a seleccionar el producto más afín a sus necesidades. De igual forma, en uno de los últimos capítulos recoge una serie de falsos mitos y prejuicios que desmontan la creencia de que los Programas ERP 'son sólo para las gran-



des empresas', 'son muy caros' o 'muy complicados de manejar'.

Fabricante: Solmicro

Web: www.solmicro.es

Sistema Operativo de la industria para construir la Cloud Interna-

Vmware ha anunciado VMware vSphere 4, el primer sistema operativo de la industria para la construcción de clouds internas, que permite la entrega de las TI como servicio de forma eficiente, flexible y fiable. Con una amplia gama de características nuevas y vanguardistas, VMware vSphere 4 ofrece cloud computing a las empresas de una forma progresiva y no disruptiva, proporcionando un control firme con mayor eficiencia al tiempo que protege la capacidad de elección del cliente. VMware vSphere 4 agregará y gestionará de forma holística grandes servicios de infraestructura (procesadores, alma-

cenamiento y redes) como un entorno operativo integrado, flexible y dinámico. Cualquier aplicación, tanto las existentes en la empresa como las de nueva generación, se ejecuta sobre VMware vSphere 4 de forma más eficiente y con niveles de servicio garantizados. Para grandes empresas, VMware vSphere llevará el poder del cloud computing a sus centros de datos, reduciendo los costes de TI al tiempo que aumenta enormemente el grado de reacción de las TI. Para los proveedores de servicios, VMware vSphere posibilitará una vía más económica y eficiente de proporcionar servicios de cloud compari-



bles con las infraestructuras cloud internas de los clientes. Con el tiempo, VMware apoyará la federación dinámica entre las clouds internas y externas, permitiendo entornos cloud 'privados' que pueden extenderse a lo largo de múltiples centros de datos y/o proveedores de cloud.

Fabricante: VMware

Web: www.vmware.com

Solmicro actualiza su ERP

SOFTWARE. Solmicro ha actualizado su programa Solmicro-eXpertis ERP incluyendo en el mismo una herramienta de configuración avanzada de formatos de declaración electrónica de modelos de impuestos, a partir de la que se generan los ficheros que se integran directamente en las aplicaciones de la Administración Pública. Esto garantiza el cumplimiento de lo establecido en las últimas normativas publicadas, que afectan a los modelos de presentación on-line de los modelos 303, 340 y otros. De esta forma, Solmicro-eXpertis ERP capacita a las empresas para responder a los últimos requisitos legales establecidos.

Sin embargo, la característica principal de la nueva herramienta de este software ERP es que resuelve definitivamente el problema de adaptación no sólo a los nuevos formatos actualmente definidos, sino también a los futuros formatos que establezca la Administración, a través de un sistema de configuración avanzada que el usuario podrá autoconfigurar y que permitirá la inclusión de cualquier nuevo modelo que pueda ser requerido.

Solmicro: 902 540 362. www.solmicro.com



OKI da un nuevo paso en el desarrollo de centralitas

COMUNICACIONES. OKI ha anunciado la disponibilidad de la centralita híbrida IPstage MX, una solución especialmente diseñada para empresas de entre 30 y 100 empleados que contribuye a mejorar la productividad de los usuarios y a reducir los costes de las comunicaciones gracias a un sistema totalmente híbrido. La IPstage MX dispone de seis slots, ampliables hasta 12, con un máximo de 128 puertos. Asimismo, esta nueva centralita híbrida cuenta con un novedoso software de comunicaciones propio llamado Com@will, que permite mantener varias videoconferencias simultáneas. Este software y su motor ofrecen convergencia de voz, vídeo, datos y movilidad sobre redes IP. Además, este producto permite la conexión de hasta 96 teléfonos entre digitales y analógicos.

Claro que tampoco hay que dejar de mencionar que esta solución IP de OKI ofrece a los usuarios un correo vocal que permite atender simultáneamente dos comunicaciones y que tiene capacidad para almacenar hasta 120 minutos de grabación de mensajes con ampliación opcional.

Finalmente, señalar que la IPstage MX cuenta con prestaciones avanzadas tales como: tele-conferencia de hasta cuatro usuarios simultáneamente, identificación de llamadas entrantes (dependiendo del operador), servicio día/noche, restricción de llamadas, configuración de grupos de extensiones y posibilidad de conexión con diferentes carriers IP.

OKI: 913 431 620. www.oki.es



Software

Solmicro impulsa las ventas de sus distribuidores

- **Fecha:** 25-05-2009
- **De:** Redacción

La compañía pone en marcha su división MKR, desde la que ofrecerá servicios integrales de marketing al canal.

Solmicro ha inaugurado una nueva división desde la que ofrecerá servicios integrales de marketing a los distribuidores de su software de gestión empresarial.



Se trata de la unidad de negocio **MKR** (Marketing de Resultados), cuyo objetivo es aportar un conjunto de recursos profesionales con los que el canal podrá desarrollar con garantías su actividad comercial en la actual coyuntura económica.

Para ello, los servicios y herramientas de Solmicro MKR contemplan desde la **consultoría** para la identificación de potenciales clientes y la selección y compra de bases de datos hasta la **cualificación** en profundidad de los *leads* antes de trasladarlos a los distribuidores, pasando por el desarrollo de campañas de **marketing** directo, de e-mailing o de telemarketing.

Asimismo, el fabricante trabajará junto a sus socios en acciones de generación de marca, posicionamiento web y marketing de buscadores para consolidar a aquellos distribuidores que lo demanden en sus respectivos mercados locales y verticales.

"Con Solmicro MKR ponemos a disposición de cada *partner* una serie de estrategias y acciones comerciales customizadas en función de sus objetivos, productos y mercados particulares. Supone ofrecer servicios profesionales que nos venían reclamando de forma insistente muchos de nuestros socios que, por infraestructura o idiosincrasia, no pueden -o no quieren- disponer de departamentos internos de marketing con los recursos, procedimientos y experiencia necesarios para acometer estas acciones", afirma **Jaime Rodríguez, director de canal y uno de los socios fundadores de Solmicro**.

En este contexto, en el corazón de la nueva división se sitúa, además de su CRM, una sofisticada **plataforma tecnológica multicanal** que permite gestionar bases de datos y lanzar campañas de marketing de forma simultánea y coordinada tanto de correo postal, como de emailings, SMS, fax o telemarketing.

Su integración con el CRM facilita, con un alto grado de eficacia y costes moderados, la posterior segmentación de clientes objetivo y la interactividad con potenciales cuentas, estableciendo relaciones comerciales a largo plazo, así como un seguimiento exhaustivo de cada campaña, con medición de resultados, *reporting* e histórico por campaña o mercado al que se dirigen.



<http://www.mkm-pi.com/mkmpi.php?article4342>

Solmicro mejora la gestión de la Bodega Marqués de Murrieta

Miércoles 27 de mayo de 2009

Solmicro lleva un año trabajando con la Bodega Marqués de Murrieta para que todos sus procesos de producción, almacenamiento, venta y distribución puedan llegar al nivel de excelencia que alcanzan sus vinos. La solución informática implantada, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, permite a los empleados de la bodega disponer en cualquier lugar y en tiempo real de información completamente actualizada sobre cualquier proceso que se realice en sus instalaciones, desde la gestión de viñedos hasta la gestión de stocks, con la trazabilidad incluida. El equipo joven y dinámico de Marqués de Murrieta ha elegido Solmicro-eXpertis ERP Bodegas para seguir aprovechando la tecnología más vanguardista con el fin de conseguir vinos de inconfundible personalidad y calidad.

Marqués de Murrieta es una empresa familiar con una tradición de más de 150 años, que ha sabido conservar sus señas de identidad adaptándose a los tiempos modernos, de ahí su lema "Cambiar para que todo siga igual". De este modo, ha podido mantener inalterables sus métodos tradicionales de elaboración de vino y, al mismo tiempo, realizar fuertes inversiones en innovación tecnológica. Marqués de Murrieta se fundamenta en cuatro pilares: el concepto "familia", el concepto agrícola, un perfecto equilibrio entre modernidad y tradición y la personalidad de sus vinos. El resultado es una empresa moderna de larga tradición, considerada como una de las mejores bodegas del mundo y capaz de ofrecer un vino en el que prima la calidad gracias a una herramienta integral de gestión que le permite controlar al milímetro todos sus procesos productivos, incluidos hasta sus gastos. **Máxima flexibilidad**

Después de un largo proceso de selección, los responsables de la bodega eligieron Solmicro-eXpertis ERP Bodegas como la solución más adecuada para su gestión. Una de las características más valoradas por el departamento técnico de Marqués de Murrieta fue la flexibilidad de la solución, y la capacidad para adaptarse a las exigencias del sector. En palabras de María Vargas Montoya, Directora Técnica, "Solmicro-eXpertis ERP Bodegas nos permite tener integrada en una misma herramienta toda la gestión de la bodega. Y esto nos permite optimizar sensiblemente todos los procesos productivos".

Gestión automatizada de fincas

Entre las funcionalidades de la solución implantada, además de los habituales módulos de gestión de compras, ventas y almacenes, se encuentran otros mucho más avanzados como la gestión de fincas. Por medio de fotografías aéreas, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas puede mostrar por medio de áreas coloreadas en el mapa el grado de acidez o cualquier parámetro deseado de la uva a cosechar. Este dato, cruzado con diferentes modelos meteorológicos, permite tomar decisiones con la celeridad necesaria, basadas en esos datos.

Una de las razones que puede explicar el grado de solidez del software ERP de Bodegas de Solmicro es que su Director General, Justino Martínez, también es propietario de una bodega en la Rioja Alta. Su pasión por el vino y sus conocimientos de enología han enriquecido el desarrollo de Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, situando a este ERP-CRM a la vanguardia de las herramientas de gestión de bodegas. La implantación en Marqués de Murrieta refrenda la validez de la propuesta del fabricante español de software ERP para gestionar de manera integral una bodega con una producción anual superior a 1,2 millones de botellas. Para Justino Martínez, Director General de Solmicro, el ERP de Solmicro «se diferencia de los existentes en el mercado en que es fruto de un conocimiento cercano de las bodegas españolas. Por eso hemos desarrollado un software de gestión muy completo funcionalmente, flexible, fácil de usar y por encima de todo, muy práctico».



26 de Mayo de 2009

SOLMICRO OFRECE SERVICIOS DE MARKETING AL CANAL



Solmicro acaba de poner en marcha la nueva unidad de servicios Solmicro MKR –Marketing de Resultados-, para ofrecer servicios integrales de marketing a sus socios distribuidores.

El objetivo es proporcionarles un conjunto de herramientas profesionales en un terreno que se presenta crucial para el éxito de sus negocios y que resulta vital para afrontar con garantías la actual coyuntura económica.

“Con Solmicro MKR –Marketing de Resultados- queremos ayudar a dinamizar sus ventas identificando las oportunidades de negocio. Contamos con una contrastada metodología para establecer la estrategia de marketing: empieza por una correcta identificación del mercado potencial, continúa con la generación de una buena base de datos de potenciales clientes y finaliza con el uso intensivo de una batería de herramientas de marketing tecnológico, digital e interactivo. La experiencia acumulada en estos años y los resultados obtenidos nos confirman que éste es el camino a seguir: estrategia, procedimiento y metodología, calendarizar unos contactos periódicos con los clientes y llegar a ellos por diferentes canales», afirma Joseba Fínez, director de Marketing de Solmicro.

Los servicios de la nueva unidad de Solmicro incluyen desde la consultoría para la identificación de sus potenciales clientes y la selección y compra de estas bases de datos, hasta la cualificación en profundidad de los leads antes de trasladarlos a los distribuidores, pasando por el desarrollo de campañas de marketing directo, de e-mail marketing, telemarketing, etc. Asimismo, se trabajará en acciones de generación de marca, posicionamiento web y marketing de buscadores (SEO, SEM, reputación online, etc.) para consolidar a los distribuidores que lo demanden en sus respectivos mercados locales y verticales.

Uno de los principales valores añadidos y que se convierte en la principal ventaja competitiva de Solmicro MKR –Marketing de Resultados– es, como su propio nombre indica, su compromiso con los resultados del cliente. En este sentido, la compañía se apoya en la experiencia y los resultados obtenidos durante todos estos años



El Portal del Canal, para el Distribuidor

NUEVO! Quiosco Digital | dealertools | Solic

[Inicio](#) : [Noticias](#)

La Real Sociedad elige Solmicro-eXpertis ERP para mejorar su gestion interna

Publicado en: [Noticias](#), [Casos Prácticos](#)
Por dpto. Produccion CienporCien
21, May, 2009 - 9:11:21 AM

[Digg esta informacion!](#)
[Mandar por email](#)
[Imprimir esta página](#)



La Real Sociedad de Fútbol ha elegido el software de gestión Solmicro-eXpertis ERP para mejorar sus procesos internos de gestión, y a la Consultora **ATE Informática** para

dirigir el proceso de implantación. El equipo donostiarra incorpora así una herramienta capaz de soportar la automatización y racionalización de todos sus procesos orientándolos al cumplimiento de sus objetivos globales a medio y largo plazo. La Real Sociedad se ha decidido por renovar su infraestructura de TI porque su plataforma actual no satisface sus necesidades de información ni sus expectativas de futuro en cuanto a posibilidades, funcionalidades y evolución tecnológica.

La Real Sociedad necesita un software de gestión ERP que le permita afrontar sus compromisos de crecimiento en las mejores condiciones posibles, así como un Consultor experto que encauce el aprovechamiento y parametrización del ERP. Ambos elementos los ha encontrado en **Solmicro-eXpertis ERP** y **ATE Informática**. Su objetivo principal es sustituir por completo el anterior software de gestión por un nuevo sistema de información capaz de gestionar todas sus operaciones, además de añadir nuevas posibilidades funcionales no contempladas en su anterior sistema. Igualmente, se necesita que sea sencillo de usar, fácil de integrar, compatible con

Patrocinador



INDICE

[Productos \(1\)](#)

[Expositores](#)

[Catalogos \(6\)](#)

[Revistas \(1\)](#)

Noticias

[Entrevista:](#)

[Dossier \(1\)](#)

[Reportaje](#)

[Alianzas E:](#)

[En Cifras \(](#)

[Casos Prá](#)

[Agenda \(1](#)

[Formacion](#)

soluciones ofimáticas y otras aplicaciones y que permitiera diferentes niveles de seguridad y acceso a la información. Por último, el diseño de un proyecto concebido con el objetivo de integrar todos estos elementos bajo la metodología de un Consultor experto.

Después de un análisis exhaustivo de las necesidades, la Real Sociedad y la empresa integradora, la consultora **ATE Informática**, han optado por la implantación de los módulos de **Tesorería y Contabilidad** (facturas de compra y venta, impuestos, gestión de cartera de cobros y pagos así como contabilidad general y presupuestaria), **Comercial** (CRM, tarifas de Venta, pedidos, expediciones, facturación y TPV), **Compras** (contratos, pedidos, recepción y facturación) y **Stocks / Inventario** (Control de stocks y necesidades por punto de pedido) para **10 usuarios concurrentes**. El plazo de implantación es de **seis meses**.

Las claves del producto para la Real Sociedad

La Real Sociedad trabaja con 4 sistemas de información.

- El primero de ellos, trabaja sobre los socios, accionistas y simpatizantes en general. Es el sistema que les permite vender entradas, hacer abonos, controlar los accesos al estadio, etc.
- El segundo de sus sistemas de información trabaja alrededor de los deportistas, las diversas competiciones y los entrenamientos.
- El tercero es un gestor de contenidos con el que se desarrollan las noticias que van a la Web y se gestiona un fondo documental que contiene información detallada de toda la historia del club desde 1.909.
- Finalmente, disponemos de un sistema que gira alrededor de los aspectos financieros y de producto: contabilidad, compras, ventas, almacenes, etc.

«Es evidente la existencia de múltiples relaciones cruzadas entre los diferentes sistemas de información que funcionan en la Real Sociedad. Y para mejorar la eficiencia de nuestros procesos internos necesitábamos una nueva herramienta que nos diera el soporte necesario en el cuarto sistema de información: Un nuevo ERP. Teníamos que ser capaces de hacer más cosas con menos recursos, de automatizar todo lo que fuera posible automatizar, en definitiva, de ser más eficientes. Hemos analizado diversas soluciones en este ámbito y Solmicro-eXpertis ha sido que mejor se ha adaptado a las necesidades de la Real Sociedad.

Con el ERP de Solmicro hemos buscado la máxima eficiencia aprovechando las ventajas de su tecnología: Fácil integración con el resto de sistemas de información, tecnología avanzada y facilidad de uso», afirma **Vicente Serrulla, Responsable de Sistemas de Información la Real Sociedad**.

Por qué Solmicro-eXpertis ERP

Los aspectos que hicieron que el departamento de sistemas de la Real Sociedad se decantara por Solmicro-eXpertis ERP han sido:

- Su facilidad de uso, ayudando al nuevo usuario con informaciones y procesos informáticos interactivos

Programas

Nombrami

Videos (0)

NUEVO! Quiosco



d
C
a
N



T
S
c
c



N
r

ediciones digi



L
n
g
s
d



C
c
s



L
c

blogs



S
t
t

L
c
r

- | Su versatilidad como sistema abierto e integrable con otros sistemas
- | Sistema de BBDD único y relacional para evitar potenciales errores y duplicidades
- | Plataforma única para todos los usuarios, facilitando al máximo la comunicación entre departamentos.
- | Garantía máxima de seguridad en cuanto a identificación, autenticación y autorización a los usuarios.
- | La posibilidad de poder utilizar un sistema de información unificado que facilita las tareas, mejora los tiempos de ejecución y facilita el mantenimiento (reduciendo los costes asociados).
- | Máxima integración con aplicaciones ofimáticas
- | La posibilidad de disponer de herramientas inteligentes de generación de informes
- | Política de dato único que evita trabajo redundante, optimiza recursos y disminuye al máximo la comisión de errores y duplicidades
- | La posibilidad de tener una visión global de la compañía, permitiendo a cada usuario, a través de un sistema de perfiles y autorizaciones, la visualización de diferentes niveles de información.
- | Disponer de una información completa y detallada de los resultados de la empresa que permita conocer los puntos fuertes y débiles de todos sus procesos, indicando cuáles deben consolidarse, revisarse o reenfocarse.

En lo que respecta a la firma reponsable de la implantación, **ATE Informática**, se ha valorado su experiencia de más de 20 años en el sector del software de gestión, habiendo llevado a cabo en ese plazo más de 1.000 implantaciones. La calidad de sus proyectos está avalada por los dos certificados de AENOR (como 'Empresa Registrada' y 'Software Original') y otro de IQNET, la mayor red internacional de organismos de certificación. Entre sus socios internacionales destacan Microsoft, Panda Software e IBM. **ATE Informática** es experta en articulación de soluciones integrales (arquitectura de sistemas, Consultoría TIC, ofimática, bases de datos, seguridad perimetral, auditorías de seguridad), software de gestión integral (Solmicro-eXpertis ERP), soluciones de Internet (B2B, B2C, portales de RR.HH., intranet y extranet), movilidad e implantación de sistemas de facturación electrónica.

Entre sus clientes destacan organizaciones relevantes del tejido económico e institucional vasco como **Agencia Vasca del Agua, Osakidetza, Grupo Sabico, Gaes, Corporación Mutualia, Grupo Alkain, Rugui, Industrias Fer, Caja Laboral o Diputaciones Forales y Ayuntamientos de la Comunidad Autónoma Vasca. ATE Informática** se encuentra integrada en **BETEAN Consultores**, referente en el campo de la Consultoría de Empresas y Organizaciones, que acredita 150 Consultores profesionales con presencia en las tres provincias vascas y distingue el conocimiento multidisciplinar como seña de identidad especializadora.



tiendas



Tecnología pa

Hispamicro re
productos co

Eugene Kasp
Estatal de la l
aportacion a l

LaCie present
cuadrado, Lat

Yamaha TSX-
sistema de sc

Megasur amp
Living de Pan

RSS integrati

Al dia en tu na

Añadir esta w

[del.icio.us](#)
[Google](#)
[My Yahoo!](#)

Asociación Clúster de Telecomunicaciones

- [Ir al menú principal](#)
- [Ir al contenido](#)

- [Inicio](#) |
- [Cómo asociarse](#) |
- [Blog de gaia](#) |
- [Enlaces](#) |
- [Empleo](#) |
- [Contacto](#)

- [castellano](#) |
- [euskera](#) |
- [english](#)



- [EMPRESAS ASOCIADAS](#) |
- [QUÉ ES GAIA](#) |
- [SERVICIOS GAIA](#) |
- [GAIA EN CIFRAS](#) |
- [PROYECTOS](#) |
- [AGENDA](#) |
- [NOTICIAS](#)

PREMIO Q DE PLATA



Usted está en: [Inicio](#) >> [Noticias](#) >> [Detalle noticia](#)

Detalle noticia

volverSOLMICRO DESARROLLO UNA COMPLETA GUÍA PARA AYUDAR A LAS PYMES A ELEGIR EL MEJOR SOFTWARE ERP

[imprimir ficha](#)

07/05/2009

SOLMICRO, fabricante de software de gestión ERP, acaba de editar una completa Guía ERP (96 pags.), «Cómo seleccionar, comprar e implantar un software de gestión ERP», para ayudar a las Pymes a elegir su futuro software de gestión integral ERP. La Guía ERP, que está escrita en un lenguaje asequible y divulgativo, nace para responder a las necesidades de información que demandan las empresas españolas, informándolas acerca de los pasos a seguir a la hora de implantar un software ERP. La Guía ERP da respuesta a las cuestiones planteadas por 500 Pymes en un estudio de investigación sobre el software de gestión ERP y a las inquietudes más habituales que les han trasladado en todo este tiempo sus más de 700 clientes y 14.000 usuarios. Sus distribuidores podrán ofrecerla a sus potenciales clientes como manual de consulta durante sus procesos comerciales.

© GAIA - C/ Portuetxe, 14 - 1º. Edificio Ibaeta
20018 - SAN SEBASTIÁN (Gipuzkoa) - ESPAÑA
Tel. +34 943 31 66 66 - Fax. +34 943 31 10 66

- [Recomendar esta página](#) |
- [Aviso Legal](#) | [Mapa Web](#)

Extraído de Editorial MKM

<http://www.mkm-pi.com>

Solmicro mejora la gestión de la Bodega Marqués de Murrieta

- Noticias MKM -

Fecha de publicación: Miércoles 27 de mayo de 2009

Editorial MKM

Solmicro lleva un año trabajando con la Bodega Marqués de Murrieta para que todos sus procesos de producción, almacenamiento, venta y distribución puedan llegar al nivel de excelencia que alcanzan sus vinos. La solución informática implantada, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, permite a los empleados de la bodega disponer en cualquier lugar y en tiempo real de información completamente actualizada sobre cualquier proceso que se realice en sus instalaciones, desde la gestión de viñedos hasta la gestión de stocks, con la trazabilidad incluida. El equipo joven y dinámico de Marqués de Murrieta ha elegido Solmicro-eXpertis ERP Bodegas para seguir aprovechando la tecnología más vanguardista con el fin de conseguir vinos de inconfundible personalidad y calidad.

Marqués de Murrieta es una empresa familiar con una tradición de más de 150 años, que ha sabido conservar sus señas de identidad adaptándose a los tiempos modernos, de ahí su lema *Cambiar para que todo siga igual*. De este modo, ha podido mantener inalterables sus métodos tradicionales de elaboración de vino y, al mismo tiempo, realizar fuertes inversiones en innovación tecnológica. Marqués de Murrieta se fundamenta en cuatro pilares: el concepto familia, el concepto agrícola, un perfecto equilibrio entre modernidad y tradición y la personalidad de sus vinos. El resultado es una empresa moderna de larga tradición, considerada como una de las mejores bodegas del mundo y capaz de ofrecer un vino en el que prima la calidad gracias a una herramienta integral de gestión que le permite controlar al milímetro todos sus procesos productivos, incluidos hasta sus gastos. **Máxima flexibilidad**

Después de un largo proceso de selección, los responsables de la bodega eligieron Solmicro-eXpertis ERP Bodegas como la solución más adecuada para su gestión. Una de las características más valoradas por el departamento técnico de Marqués de Murrieta fue la flexibilidad de la solución, y la capacidad para adaptarse a las exigencias del sector. En palabras de María Vargas Montoya, Directora Técnica, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas nos permite tener integrada en una misma herramienta toda la gestión de la bodega. Y esto nos permite optimizar sensiblemente todos los procesos productivos.

Gestión automatizada de fincas

Entre las funcionalidades de la solución implantada, además de los habituales módulos de gestión de compras, ventas y almacenes, se encuentran otros mucho más avanzados como la gestión de fincas. Por medio de fotografías aéreas, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas puede mostrar por medio de áreas coloreadas en el mapa el grado de acidez o cualquier parámetro deseado de la uva a cosechar. Este dato, cruzado con diferentes modelos meteorológicos, permite tomar decisiones con la celeridad necesaria, basadas en esos datos.

Una de las razones que puede explicar el grado de solidez del software ERP de Bodegas de Solmicro es que su Director General, Justino Martínez, también es propietario de una bodega en la Rioja Alta. Su pasión por el vino y sus conocimientos de enología han enriquecido el desarrollo de Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, situando a este ERP-CRM a la vanguardia de las herramientas de gestión de bodegas. La implantación en Marqués de Murrieta refrenda la validez de la propuesta del fabricante español de software ERP para gestionar de manera integral una bodega con una producción anual superior a 1,2 millones de botellas. Para Justino Martínez, Director General de Solmicro, el ERP de Solmicro «se diferencia de los existentes en el mercado en que es fruto de un conocimiento cercano de las bodegas españolas. Por eso hemos desarrollado un software de gestión muy completo funcionalmente, flexible, fácil de usar y por encima de todo, muy práctico».



Amarás el Software...

CCSAGRESSO
A Unit 4 Agresso Company



ERP-SPAIN.com

LOGIN | FORO | SOBRE EL PORTAL | BUSCA EN ESTA WEB



Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos

Portal de información sobre productos y servicios ERP

MÓDULOS FUNCIONALES

Fecha Publicación: 27/05/2009 16:36

ERP
Gestión Financiera / Tesorería
PDM / PLM
Recursos Humanos
Scm (Supply Chain Management)
Trazabilidad
Factura Digital
Archiving / Almacenamiento
Accounts Payable/ Input/ Output / ECM- ERP
CRM

Bodega Marqués de Murrieta está utilizando la solución Solmicro-eXpertis ERP para mejorar la gestión integral de la compañía

Este software ERP permite llevar el control de fincas, vendimia y de recepción de uvas

Solmicro, fabricante español de software de gestión ERP, está implementando sus soluciones en la Bodega Marqués de Murrieta para mejorar sus procesos de producción, almacenamiento, venta y distribución de sus vinos. La solución informática implantada, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, permite a los empleados de la bodega disponer en cualquier lugar y en tiempo real de información completamente actualizada sobre cualquier proceso que se realice en sus instalaciones, desde la gestión de viñedos hasta la gestión de stocks, con la trazabilidad incluida.

Una de las características más valoradas de Solmicro-eXpertis ERP Bodegas por el departamento técnico de Marqués de Murrieta fue la flexibilidad de la solución, y la capacidad



SECTORES INDUSTRIALES

Alimentación y Bebidas
Banca
Construcción / Inmobiliaria
Distribución Mayorista
Hospitales y Clínicas
Industria
Retail
Servicios Profesionales
Transportes
Turismo
Varios

FABRICANTES

Infor
CCS Agresso
Exact Software
Microsoft
Oracle
SAGE
SAP

para adaptarse a las exigencias del sector. Entre las funcionalidades de la solución implantada, además de los habituales módulos de gestión de compras, ventas y almacenes, se encuentran otros mucho más avanzados como la gestión de fincas. Por medio de fotografías aéreas, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas puede mostrar por medio de áreas coloreadas en el mapa el grado de acidez o cualquier parámetro deseado de la uva a cosechar. Este dato, cruzado con diferentes modelos meteorológicos, permite tomar decisiones con la celeridad necesaria, basadas en esos datos.

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

[<< Volver a los resultados](#)

NEUVAS TENDENCIAS

ERP Open Source
ERP en alquiler / ASP



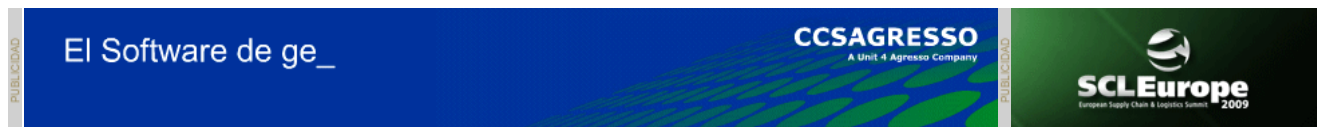
VISIBILIDAD:
banners,
emailings,
newsletters

CANAL Y
REFERENCIAS:
búsqueda de
Partners,
Programa de
Generación de
Leads

Producción de
Case Studies
Multimedia

MÁSG=JW58B7HGEYBc86c

DA A CONTENIDOS
visibility . channel . references



ERP-SPAIN.com

LOGIN | FORO | SOBRE EL PORTAL | BUSCA EN ESTA WEB



Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos

Portal de información sobre productos y servicios ERF

MÓDULOS FUNCIONALES

Fecha Publicación: 06/05/2009 19:12

- ERP
- Gestión Financiera / Tesorería
- PDM / PLM
- Recursos Humanos
- Scm (Supply Chain Management)
- Trazabilidad
- Factura Digital
- Archiving / Almacenamiento
- Accounts Payable/ Input/ Output / ECM- ERP
- CRM

Solmicro anunció que su solución eXpertis ERP funciona correctamente con Windows 7 Beta

Además, también trabajan en la interoperabilidad de su software ERP el navegador web Internet Explorer 8

Solmicro, proveedor español de los fabricantes de software de gestión, está trabajando en la interoperabilidad de Solmicro-eXpertis ERP y Windows 7 Beta, el futuro sistema operativo de Microsoft. El objetivo de la compañía es que su programa de gestión empresarial esté preparado para interoperar con Windows 7 desde el mismo día de su lanzamiento.

Después de varios meses de pruebas en el laboratorio técnico de la compañía, el nivel de compatibilidad alcanzado entre los dos productos es muy satisfactorio. Actualmente, Solmicro-eXpertis ERP es el único ERP certificado para Windows Vista y Solmicro trabaja para conseguir la certificación pertinente que avale la perfecta compatibilidad con el nuevo S.O. de Microsoft.

DESAYUNOS NAV 2009

Demostraciones de las novedades de esta nueva versión.

SECTORES INDUSTRIALES

- Alimentación y Bebidas
- Banca
- Construcción / Inmobiliaria
- Distribución Mayorista
- Hospitales y Clínicas
- Industria
- Retail
- Servicios Profesionales
- Transportes
- Turismo
- Varios

FABRICANTES

- Infor
- CCS Agresso
- Exact Software
- Microsoft
- Oracle
- SAGE
- SAP

Además, Windows 7 permite a los usuarios de Solmicro-eXpertis ERP un mayor control sobre los diferentes aspectos de su trabajo diario ya que el futuro sistema operativo proporciona una información más exhaustiva sobre las acciones que está realizando y centraliza las notificaciones que el sistema operativo proporciona, de forma que solo existe una única herramienta de administración a la que hay que prestar atención.

NUEVAS TENDENCIAS

- ERP Open Source
- ERP en alquiler / ASP

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

[<< Volver a los resultados](#)



MARKETIF@J
DWFG0UD9L9
HO:T19:<YQ=2
QJR50O12K6:2
QSX8CVLVR;2D

D A A CONTENIDOS
visibility . channel . references



- Servicios
- Notas de prensa
 - Publicidad
- Otras noticias
- Esprinet Ibérica apuesta fuerte por la Imagen Digital
 - Fujifilm actualiza el firmware de su FinePix S1000fd
 - Interbel incluye en su portfolio a SonicWALL
 - Obligaciones empresariales
 - El 'software libre' favorece a la empresa
 - El Estado tiene un déficit de 6.553 millones

PVD DIGITAL
The IT Channel Resource

▼ En Portada | ▼ Entrevistas | ▼ Reportajes | ▼ Tendencias | ▼ Análisis | ▼ Comparativa | ▼ Asesoramiento

activa2mil Sabemos cuales son tus prioridades
www.activa2000.es
El Mayorista emergente más Importante

AMD



Edición digital - 27/05/2009

» Solmicro, 15 años como referente nacional de ERP

Más de 700 clientes y más de 14.000 usuarios utilizan su programa de gestión Solmicro-eXpertis ERP.

Solmicro acaba de cumplir su 15º Aniversario. Tres lustros en los que ha consolidado su posición en el mercado del software de gestión ERP – CRM del país. La quedan por delante muchos años más en los que el software como servicio, la expansión por Latinoamérica y Europa, desarrollos verticales y una nueva línea de negocio orientada a proporcionar servicios de marketing a distribuidores y clientes marcan su estrategia de futuro.

La compañía lanzó a principios de año el motor de desarrollo de aplicaciones Solmicro-eNgin 5.0, que es la base de la versión SaaS y de la nueva versión de Solmicro-eXpertis ERP 5.0. Asimismo, ha incorporado a su ERP notables mejoras en sus módulos de gestión de inmuebles, bodegas y RR.HH.

Actualmente, Solmicro cuenta con 50 distribuidores y su objetivo es alcanzar los 55 en este año, "pero sin precipitación ya que por encima de la velocidad en llegar a esa cifra está el dar con los socios

adecuados que nos permitan ofrecer el mejor servicio al cliente. Además nuestra política es evitar una competencia exagerada y que coincidan varios de nuestros partners en un mismo concurso", afirma Jaime Rodríguez, director de Canal y uno de los socios fundadores de Solmicro.

Solmicro MKR

Esta unidad ofrecerá servicios de marketing interactivo a sus distribuidores. Además, garantiza un alto grado de precisión y efectividad en las campañas y se compromete con los resultados obtenidos. Solmicro MKR –Marketing de Resultados ofrece, por tanto, a sus partners un conjunto de servicios y herramientas profesionales en un terreno que se presenta crucial para el éxito de sus negocios y que resulta vital para afrontar con garantías la actual coyuntura económica.

Los servicios de la nueva unidad de Solmicro incluyen desde la consultoría para la identificación de sus potenciales clientes y la selección y compra de estas bases de datos, hasta la cualificación en profundidad de los leads antes de trasladarlos a los distribuidores, pasando por el desarrollo de campañas de marketing directo, de email marketing, telemarketing, etc.

En el corazón de Solmicro MKR – Marketing de Resultados - se sitúa, además de su CRM, una sofisticada plataforma tecnológica multicanal que permite gestionar bases de datos y lanzar campañas de marketing de forma simultánea y coordinada tanto de correo postal, como de emailings, SMS, fax o telemarketing.

27/05/2009

Sube y Baja ↕

↑ Olvídense de las colas, el trabajo ahora se busca en la web: según un estudio de Nielsen Online el tráfico a la página web del INEM ha crecido un 650 por ciento en el último año.


↓ Condenados por robar dinero virtual: cuatro jóvenes coaccionaron y forzaron a otro internauta para que les transfiriera divisas y propiedades virtuales.

Nombramientos

 [Sue Oliva, vicepresidenta del sur de Europa de Sun Microsystems](#)

 [Enrique Placed, director general de Compuware en España](#)

 [Fernanda Tomás, directora de Business Support de Ericsson para España y Portugal](#)

 [Rafael Esteban, responsable de Canal Gestionado de Check Point para España y Portugal](#)

Cita



www.igt.es

IMPORT CABLE

- CONECTORES
- CABLES
- ADAPTADORES
- CONVERTIDORES
- CONMUTADORES
- RED LOCAL

Líderes en Conectividad Informática

Alcatel-Lucent

La Seguridad de los Switches



Aryau



Feria Virtual de Pymes de Microsoft

Hace ya algún tiempo que Microsoft puso en marcha su Feria Virtual de Pymes, con unos ratios de visitantes que le han animado a emprender nuevas iniciativas en este contexto. Así surge un nuevo pabellón, el carrusel de innovadores, con el que reconoce no sólo la labor de los ISVs más vanguardistas en cuanto a formación, sino también en materia de desarrollo sobre la base de la última tecnología de Microsoft.

Microsoft ha puesto en marcha una ingeniosa manera de reconocer la labor de los ISVs más innovadores, bajo la forma de un nuevo pabellón en la Feria Virtual para pymes (<http://www.microsoft.com/spain/empresas/feriavirtual/default.aspx>). Enmarcado dentro del Portal de Empresas de Microsoft, la compañía ha creado este espacio en el que se muestra un carrusel de lo que la propia Microsoft califica de 'líderes de innovación' de ISVs. Isabel Gómez, consejera de Desarrollo para Partners, señala que "este programa de acción quería premiar y reconocer la labor de modernización e innovación de nuestros socios tecnológicos, en este caso, quienes ya se encontraran desarrollando soluciones apoyándose para ello en las últimas versiones de Microsoft", en concreto, Visual Studio 2008 y el fra-



mework .NET 3.5, SQL Server 2008 y Windows Server 2008 para alojar sus soluciones.

Los trece fabricantes de software independiente elegidos por Microsoft han sido Adding Technology, A&T, Futuver, Grupo i68, Sage, SIE, Solmicro, Exact Software, Hispatec, Tecnigral, Ultima Software, ICG y CDC Software. A través de la Feria Virtual es posible ver sus soluciones y acceder directamente a sus respectivos sitios web.

El objetivo es poner a disposición del internauta toda la información de los fabricantes, de un modo tan sencillo como si estuviera en una feria real, recorriendo los diferentes pabellones y obteniendo fácilmente la información que necesita. El escaparate, dotado de la tecnología Microsoft Live Earth, parece a priori de excepción, puesto que por el total de la feria, creada en enero de 2007, ya han pasado cerca de 250.000 visitas.

Beneficios añadidos

Isabel Gómez no sólo encuentra beneficios de la feria en la propia visibilidad que puede aportar a las compañías, "convirtiéndose en una auténtica arma de marketing", sino, además, en "las ventajas que puede traer para con su canal, en acciones comerciales en donde muestren la feria a sus prospects". Asimismo, Gómez también indica que "puede emplearse como una herramienta interna de comunicación, en eventos o reuniones de fuerza de ventas".

Por su parte, los ISVs seleccionados también han identificado las bondades de la iniciativa. Así, Joseba Fínez, director de Marketing de Solmicro, destaca el impacto que puede tener en términos de imagen, "dado que una de las dificultades que en ocasiones encontramos es que, a pesar de contar con un producto ERP de tan altas prestaciones como los de los grandes suministradores, aún tenemos poca visibilidad en el mercado; con la Feria Virtual, además posicionados como uno de los partners más innovadores, resolvemos eso".

Anna Martí, directora de Programación de Sage Eurowin, valora positivamente su participación en este espacio, "porque supone una oportunidad de darnos a conocer en un espacio de referencia para las pymes que buscan información sobre fabricantes de software de gestión". En su opinión, "aparecer como

proveedor de productos y servicios colaborador de Microsoft sin duda nos ayuda a afianzar nuestra imagen de marca al ubicarnos al lado de una de las principales empresas tecnológicas del mundo. En definitiva, hemos podido aprovechar el tráfico de profesionales que han visitado este espacio virtual para promocionar nuestro portafolio de soluciones y servicios dirigidos a la pyme".

Esta misma lectura es la que realiza Francisco Javier Tovar, director de Proyectos de Adding Technology, al señalar que "aún no contamos con los informes de acceso a la Feria para poder realizar un análisis cuantitativo, pero no cabe duda de que supone una iniciativa de gran ayuda para empresas como la nuestra, en donde prácticamente todos los que trabajamos somos técnicos, no comerciales". En este sentido, Fínez, de SolMicro, indica que "el tráfico redirigido a nuestro portal desde la Feria Virtual ronda el 10%, que no es una cifra demasiado alta, pero es tráfico mucho más cualificado por lo que puede aportar más valor comercial".

Asimismo, Tovar señala que "dado que la mayor parte de nuestro negocio procede de clientes ya fidelizados, nos ha ayudado a ser identificados como innovadores". En este mismo sentido, Jaime Barris, director de Marketing y Comunicación de SIE, señala que "vernos en esa feria es todo un mensaje de

tranquilidad para nuestros clientes, que ven cómo su inversión está siendo actualizada y está protegida por la innovación que acometemos y nos reconoce la propia Microsoft". Barris muestra su satisfacción por el hecho de que "Microsoft nos ponga el sello de empresa innovadora, siendo un ISV local, es toda una garantía para nuestros cerca de 8.000 clientes". ☺



Otros pabellones de la Feria

- **Soluciones de movilidad.** Ofrecen soluciones novedosas que facilitan la gestión informática a las compañías.
- **Soluciones de hosting.**
- **Productos.** Las soluciones de Microsoft más adecuadas para la pequeña empresa.
- **Emprendedores.** Uno de los más visitados por su completa información para aquellos que quieren emprender un negocio y

para los que necesitan desarrollarlo. Las empresas podrán encontrar información acerca de temas administrativos y fiscales, formación y e-learning, ayudas y subvenciones así como sugerencias y consejos prácticos.

- **Seguridad.** Uno de los más sensibles para nuestros clientes donde obtendrán las actualizaciones que le permitirá estar permanentemente protegido.

Los trece ISV elegidos

- Adding Technology
- A&T
- Futuver
- Grupa i68
- Sage
- SIE
- Solmicro
- Exact Software
- Hispatec
- Tecnigral
- Ultima Software
- ICG
- CDC Software

Con una estrategia muy sólida y enfocada en el canal

Solmicro cumple 15 años

Solmicro celebró el pasado mes su 15 aniversario en el sector de las TI, donde ya cuenta con más de 700 clientes y en torno a 14.000 usuarios de su solución Solmicro-eXpertis ERP, cuya última adaptación es la versión 5.0. Asimismo, la compañía cuenta desde el año 2000 con el respaldo de la empresa española de capital riesgo Talde, que le proporciona la estabilidad económica necesaria para abordar con éxito un entorno tecnológico con una constante necesidad de innovación e inversión, hasta tal punto que se ha convertido en socio privilegiado de Microsoft, con quien comparte desarrollos técnicos en calidad de Gold Certified Partner.

En 2006 Solmicro decidió adoptar una nueva estrategia comercial y poner su producto en manos de un canal de distribución especializado que le ofreciera la capilaridad necesaria para llegar a cualquier lugar de España donde la presencia de la pyme fuera relevante, siempre con el objetivo de ofrecer el mejor servicio al cliente. Concretamente, en la actualidad Solmicro cuenta con 50 distribuidores, siendo su objetivo sumar otros cinco durante el presente 2009.

Por lo demás, Solmicro espera continuar muchos años más en el mundo del ERP, apostando por el software como servicio a través

del motor de desarrollo de aplicaciones Solmicro-eNginne 5.0, por una depurada estrategia de desarrollos verticales y por una línea de negocio orientada a proporcionar innovadores servicios de marketing a sus distribuidores.

902 540 362

www.solmicro.com



BlueCat Networks confía en Dot Force para su distribución

BlueCat Networks ha firmado un acuerdo de distribución exclusivo con Dot Force en España, que se convierte en socio mayorista pro-activo capaz de desarrollar el canal y hacer crecer su negocio a través de programas de generación de demanda. Con su tercera generación de soluciones de gestión de direcciones IP o IPAM en Inglés (Internet Protocol Address Management), BlueCat Networks ayuda a organizaciones a asegurar que sus redes estén siempre disponibles y que tengan las direcciones IP necesarias para garantizar la conectividad en cualquier momento.

936 567 400 | www.dotforce.es

Vodafone camina firme hacia un mundo conectado

Durante su último año fiscal (finalizado el 31 de marzo de 2009), Vodafone España alcanzó unos ingresos totales de 6.982 millones, un 2,6% menos que en el ejercicio anterior, si bien conviene destacar que ya cuenta con 16.910.000 clientes.

Otro dato destacable es que, durante los últimos seis meses contabilizados, los ingresos por servicios de voz sufrieron un descenso del 9,3%, que contrastan con un crecimiento del 19,5% en los de datos. De igual forma, la operadora destaca que un 56% de las altas netas de contrato de telefonía móvil en el último trimestre están relacionadas con servicios estratégicos como la Oficina Vodafone, Vodafone en Casa, líneas móviles asociadas con Vodafone ADSL o nuevas líneas relacionadas con la conectividad PC móvil. Y es que, la venta de dispositivos 3G alcanzó las 7.068.000 unidades al final del año fiscal, suponiendo el 41,8% de la cartera total de clientes. En cuanto al futuro, Vodafone España continuará adecuando su oferta a la demanda de los clientes, que cada vez más optimizan el uso del teléfono móvil.

607 133 333

www.vodafone.es



La capacitación del distribuidor es fundamental para la firma

LOPDGEST prepara su programa de formación para el canal

LOPDGEST ha presentado su programa de formación de canal para 2009, que consta de cursos diferenciados para distribuidores que estén interesados aún y no forman parte de dicho canal y para los que ya sí sean partners del fabricante.

“Queremos ofrecer una formación de calidad porque es importante que conozcan con detalle los aspectos legales y organizativos necesarios para realizar una adaptación o un mantenimiento de la LOPD, e incluso para ayudarles a llevar a cabo las ventas de la solución”, afirma Juan Manuel Brizuela, director de Canal de LOPDGEST, que añade: “Aparte de los cursos de formación, nuestra comunidad de partners tiene acceso al soporte especializado y profesional que les ofrecemos para solucionar cualquier duda que les pueda surgir durante una adaptación”. Así pues, los distribuidores que estén interesados en comercializar las soluciones del fabricante pueden asistir a los *webcasts* de formación que organizan y convocan una vez al mes sus tres mayoristas: Aryan, GTI e Ingram Micro.

Después, si deciden incorporarse al programa de canal, realizarán el “Curso de Formación Inicial” de 7 horas de duración y de carácter presencial, que tiene lugar una vez al mes en Madrid y en Barcelona.



Juan Manuel Brizuela, director de Canal de LOPDGEST.

www.lopdggest.com



Jesús Aguado, responsable de CentriStor de Fujitsu.

Fujitsu confía en EMC para ofrecer consultoría de backup

Fujitsu Technology Solutions ha confiado en la solución EMC Data Protector Advisor para ofrecer una solución de consultoría de *backup* que simplifica y mejora la gestión de datos, optimizando el acceso a la información con reportes automatizados y estandarizados. Como principales beneficios, Jesús Aguado, responsable de CentricStor en la compañía, señala los siguientes: “Se disminuyen los costes de administración, previene de las

compras sin control, facilita la creación de niveles de servicio (SLA) y hace posible la anticipación ante los errores”.

[916 575 511](http://916.575.511) / es.ts.fujitsu.com/

@ Breves

Solmicro está trabajando en la interoperabilidad de Solmicro-eXpertis ERP y Windows 7 Beta, el futuro sistema operativo de Microsoft, con el objetivo de estar perfectamente preparado para interoperar desde el mismo día de su lanzamiento.

“Entre sus principales novedades, funciona de forma muy ágil con máquinas que no tengan muchos recursos, lo que significa que en líneas generales obtendremos una experiencia de usuario satisfactoria utilizando varias ventanas de forma simultánea, realizando

distintas operaciones con total fluidez o disfrutando de la usabilidad de la interfaz gráfica”, afirma Ramón Lozano, director de I+D+i de Solmicro.

902 540 362

www.solmicro.com

Delaware ha anunciado un acuerdo con la compañía **Fromdistance** para la comercialización, integración y distribución de las soluciones de este fabricante, en especial Fromdistance MDM, una solución de gestión remota de dispositivos móviles. Delaware se encarga de la implantación, integración y puesta en producción de la solución en el cliente final, ofreciendo la posibilidad de encargarse de la gestión de la plataforma en régimen de BPO.

www.grupodelaware.com

delaware
forward thinking

El integrador implanta su propia plataforma, Milena Personal

Comar mejora la gestión de RRHH con Seresco

OCIO. Seresco, integrador de referencia en Asturias, ha firmado un contrato con el Grupo Comar, que gestiona en España los casinos de Aranjuez, A Coruña, Santander y Melilla, entre otros, para la externalización de todo lo relacionado con la gestión de la nómina y la administración de personal de sus más de 2.600 empleados repartidos por Europa y América Latina. Comar, un grupo de más de 60 sociedades que desarrollan su actividad en casinos, promociones inmobiliarias o gestión de hoteles, entre otras, centraliza todas sus actividades de recursos humanos en A Coruña. Las diversas ubicaciones de sus centros de negocio, así como el volumen de plantilla gestionada en cada uno de ellos daban como resultado un flujo de información considerable que recaía directamente en el personal del departamento de recursos humanos. Ante el crecimiento que estaba experimentando este grupo, que factura 245 millones de

euros, se había hecho crucial mejorar la eficiencia en este área, por lo que se toma la decisión de descentralizar determinadas tareas, mediante la búsqueda de un proveedor de servicios de *outsourcing*. Tras un estudio de mercado, el Grupo Comar apostó por Seresco, que realizó un análisis exhaustivo del esquema organizativo y retributivo de la organización e implantó como plataforma de servicio Milena Personal. Una herramienta que permite definir distintos perfiles de acceso para usuarios localizados en ubicaciones geográficas distintas a la central de RRHH. Así, usuarios de centros remotos incorporan información al sistema y, además, se delega sobre el *outsourcer* (Seresco) las tareas de cálculo, verificación y mantenimiento del sistema, manteniendo en Grupo Comar el acceso en tiempo real a todos los aspectos relativos a la administración de nómina.
www.seresco.es



Comar gestiona cuatro casinos en España.

Solmicro aúpa a la Real Sociedad

DEPORTE. La Real Sociedad de Fútbol ha elegido el *software* de gestión Solmicro eXpertis ERP para mejorar sus procesos internos de gestión, y a la consultora ATE Informática para dirigir el proceso de implantación. El equipo donostiarra incorpora así una herramienta capaz de soportar la automatización y racionalización de todos sus procesos orientándolos al cumplimiento de sus objetivos globales a medio y largo plazo. La Real Sociedad ha decidido renovar su infraestructura de TI porque su plataforma actual no satisface sus necesidades de información ni sus expectativas de futuro en cuanto a posibilidades, funcionalidades y evolución tecnológica. En concreto, la entidad donostiarra necesitaba un *software* de gestión ERP que le permitiera afrontar sus compromisos de crecimiento en las mejores condiciones posibles, así como un consultor experto que encauzara el aprovechamiento y parametrización del ERP. Además, precisaba que el ERP fuera sencillo de usar, fácil de integrar, compatible con soluciones ofimáticas y otras aplicaciones y que permitiera diferentes niveles de seguridad y acceso a la información.
www.solmicro.com

Raona lleva a Cotinsa la primera R2 de OCS

INDUSTRIA. Raona presume de haber hecho la primera implantación de la R2 de Office Communications Server (OCS) en España. En concreto, el distribuidor ha llevado la propuesta de convergencia de voz y datos de Microsoft a Cotinsa, un fabricante de tuberías para la industria con sede en La Pobla de Mafumet, en Tarragona. Hasta la fecha, Cotinsa sólo disponía de un sistema de telefonía tradicional y el correo electrónico. Además, se trataba de un entorno muy controlado en el que sólo algunas personas disponían de conexión a Internet. Con OCS, el cliente ha podido seguir manteniendo ese control, pues en realidad se ha hecho con un sistema de mensajería instantánea y videoconferencia sin tener que recurrir a ningún servicio público.
www.raona.es

Dell suministra PC a la UE

ADMINISTRACIÓN. Dell acaba de suscribir un contrato con la Comisión Europea que puede considerarse un auténtico hito en estos momentos de parón del mercado, tanto por el período establecido de diez años como por el montante de 63 millones de euros que irán a parar a las arcas de la compañía americana. El acuerdo consiste en el suministro de equipos de sobremesa, mini-torres, monitores y soporte técnico a las distintas instituciones comunitarias. En total, Dell suministrará 74.300 ordenadores Dell Optiplex 740 y hasta 44.600 monitores Dell UltraSharp 1908 FP. Además de los productos, Dell prestará -en colaboración con su *partner* de servicios Getronics- servicios de soporte técnico, tales

como instalación de *software*, *drivers*, mantenimiento y soporte internacional in situ al siguiente día laborable. El contrato abarca 130 países en el mundo y ha sido adjudicado a Dell y Getronics tras un concurso público abierto. Según un comunicado oficial, la compañía ha resultado adjudicataria debido a su competitiva oferta de precio y por la relación que tiene con su *partner* de servicios Getronics. "Este contrato es un significativo logro para nuestro negocio de sector público y hemos instalado cerca de 25.000 unidades hasta la fecha", ha comentado Joshn Claman, vicepresidente de Dell para el sector público en Dell EMEA.
www.dell.com

Fujitsu mantiene la red de la Complutense

EDUCACIÓN. La UCM ha renovado, tras cinco años de colaboración, su acuerdo con Fujitsu Services para el mantenimiento de la red con una ampliación del alcance, tanto en tiempo como en contenido, de la gestión y mantenimiento de esta infraestructura universitaria. Las soluciones integradas por Fujitsu Services en la Complutense proporcionan un entorno en el que estudiantes y profesores pueden acceder a información interna, mejorando además los niveles de cooperación en el campus. En los últimos años se ha producido una mejora de la seguridad, que incluye una monitorización y gestión proactiva de las amenazas, así como la garantía de una continuidad del servicio, con estrictos acuerdos SLA.
http://es.fujitsu.com

CLAVES ■

El 68% opta por un ERP 'paquetizado'


"Es el programa de gestión ERP el que debe adaptarse a su empresa y no su actividad la que tiene que acomodarse a las limitaciones del software de gestión". Así reza uno de los apartados del manual 'Cómo seleccionar el mejor ERP para su empresa', publicado por Solmicro. Por este motivo, la primera cuestión es decidir si la empresa se decanta por una solución a medida o bien por un producto ya desarrollado que únicamente precisa adaptarlo a sus necesidades.

Entre las ventajas de la solución a medida, la primera, y principal, es que ésta es la herramienta óptima. Por el contrario, su desarrollo suele ser caro y lento. Ante este panorama la mayoría de las empresas optan por el ERP 'paquetizado' y adaptado a las necesidades de la empresa. Por este motivo es trascendental la elección del ERP.

Según datos de un estudio realizado por Solmicro en 2007, el 68% de las pymes españolas, de entre 10 y 250 empleados, que implantó un ERP optó por paquetes ya existentes. Tan sólo el 32% se decantó por un desarrollo a medida.

150 proveedores pero con escaso peso

La oferta de ERP en España es variada y existen muchos desarrolladores locales además de las grandes multinacionales. Concretamente, y según datos de la consultora IDC, hay más de 150 proveedores en España, aunque los 14 primeros apenas suman el 51% del mercado. Los dos grandes fabricantes nacionales son SAP y Oracle que en su camino han ido dejando (eliminando) a otros proveedores como JD Edwards o Peoplesoft. A más distancia, Microsoft, IBM o Sage, aunque en los últimos años están apareciendo y, ganando peso, nuevos agentes como Solmicro, Aqua, RPS, etc... una tendencia que indica bien a las claras que el camino por recorrer en el mercado del software de gestión es largo.

cuadernos ESTRATEGIA		Tirada: 10.081	
		Difusión: 9.510	
		Audiencia: 33.285	
País Vasco	Economía		
Quincenal		01/06/2009	Imagen: No



Solmicro en los Medios

Julio 2009 - Septiembre 2009

Solmicro corrobora la satisfacción de sus distribuidores

15 julio 2009 por Redacción

El 95% del canal del fabricante afirma que seguirá apostando en el futuro por sus soluciones de gestión empresarial.

El 95% de los distribuidores de **Solmicro** seguirá apostando por las soluciones del fabricante de ERP. Al menos así lo ha constatado el proveedor en un reciente estudio realizado entre su canal para medir el grado de satisfacción de sus socios.



“Nos ha reconfortado enormemente la respuesta de nuestros *partners*. Siempre, hemos presumido de buena relación y compromiso mutuo, pero que el 95% de tu canal manifieste su deseo de seguir apostando por nuestro producto y nos recomiende como fabricante nos llena de orgullo y nos anima a seguir trabajando con la ilusión y el esfuerzo con que lo hemos estado haciendo hasta ahora”, afirma **Jaime Rodríguez, director de canal de la compañía.**

Otro dato que avala esa buena relación es que el 90% de los distribuidores se declara “satisfecho” o “muy satisfecho” a la hora de valorar la relación partner/fabricante. Además, el 50% de los entrevistados considera que Solmicro aporta una “gran ventaja” o una “ventaja crucial” a la hora de hacer negocios. Asimismo, El 79% califica de notable o sobresaliente el producto **eXpertis ERP** y el 52% destaca la calidad del soporte que ofrece la compañía con valores de 7 a 9 (en una escala de 9 puntos).

En dicha encuesta, Solmicro ha solicitado a los *partners* que evaluaran diferentes aspectos a partir de la relación comercial existente entre ambas partes y del conocimiento de eXpertis ERP. Así pues, los resultados de este sondeo animan al fabricante a mantener su política de canal, basada en el **establecimiento de una relación de equilibrio** que evite la competencia feroz entre los distribuidores.

Asimismo, Solmicro recalca que seguirá esforzándose por ofrecer a sus socios las **máximas garantías en lo referente a productividad, rentabilidad y negocio.**

<http://www.channelinsider.es/2009/07/15/solmicro-corrobora-la-satisfaccion-de-sus-distribuidores/>

Las soluciones de Solmicro reciben el apoyo de su canal

El 95% del canal del proveedor afirma en una encuesta que quiere seguir contando con sus soluciones. También valora aspectos como el soporte que ofrece la firma.

escrito por: [David Fernández](#) jueves, 16 de julio de 2009

El fabricante de soluciones de gestión [Solmicro](#) ha realizado un estudio entre sus distribuidores para medir el grado de satisfacción en la relación *partner*-fabricante. **El estudio señala que el 95% de su canal manifiesta su deseo de seguir contando con su producto.**

Elo invita a los responsables de la compañía a **mantener la misma política de canal**, que persigue establecer entre sus *partners* una relación de equilibrio que evite que se produzcan situaciones de competencia feroz.

Otro dato de este informe es que **el 90% de los distribuidores se declara “satisfecho” o “muy satisfecho” en cuanto a la relación entre revendedores y fabricante.** Además, la mitad de los consultados considera que Solmicro aporta una “gran ventaja” o una “ventaja crucial” a la hora de hacer negocios. Por su lado, el 79% califica de notable o sobresaliente el producto Solmicro-eXpertis ERP y el 52% de los socios destaca la calidad del soporte que ofrece la compañía con valores de 7 a 9 (en una escala de 9 puntos).

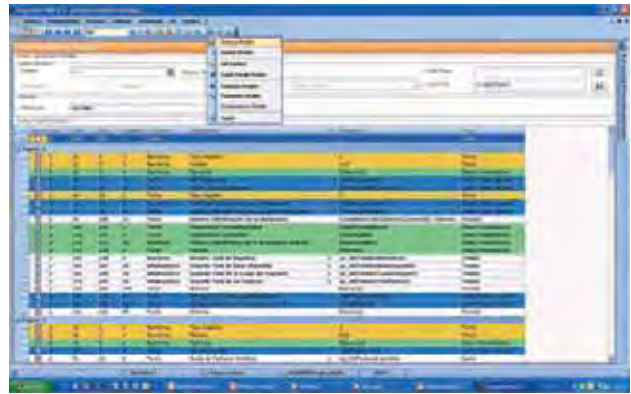
<http://www.channelpartner.es/Noticias/200907150031/-Las-soluciones-de-Solmicro-reciben-el-apoyo-de-su-canal.aspx>

Para dinamizar las ventas de los distribuidores

Solmicro ofrece servicios de marketing al canal

Solmicro acaba de poner en marcha la nueva unidad de servicios Solmicro MKR –Marketing de Resultados–, para ofrecer servicios integrales de marketing a sus distribuidores. El objetivo es proporcionarles un conjunto de herramientas profesionales en un terreno que se presenta crucial para el éxito de sus negocios y que resulta vital para afrontar con garantías la actual coyuntura económica.

“Con Solmicro MKR –Marketing de Resultados– queremos ayudar a dinamizar sus ventas identificando las oportunidades de negocio. Contamos con una contrastada metodología para establecer la estrategia de marketing: empieza por una correcta identificación del mercado potencial, continúa con la generación de una buena base de datos de potenciales clientes y finaliza con el uso intensivo de una batería de herramientas de marketing tecnológico, digital e interactivo. La experiencia acumulada en estos años y los resultados obtenidos nos confirman que éste es el camino a seguir: estrategia, procedimiento y metodología, calendarizar unos contactos periódicos con los clientes y llegar a ellos por diferentes canales», afirma Joseba Fínez, director de Marketing de Solmicro.



Los servicios de la nueva unidad de Solmicro incluyen desde la consultoría para la identificación de sus potenciales clientes y la selección y compra de estas bases de datos, hasta la cualificación en profundidad de los *leads* antes de trasladarlos a los distribuidores, pasando por el desarrollo de campañas de marketing directo, de e-mail marketing, telemarketing, etc. Asimismo, se trabajará en acciones de generación de marca, posicionamiento web y marketing de buscadores (SEO, SEM, reputación on-line, etc.) para consolidar a los distribuidores que lo demanden en sus respectivos mercados locales y verticales.

Uno de los principales valores añadidos y que se convierte en la principal ventaja competitiva de Solmicro MKR –Marketing de Resultados– es, como su propio nombre indica, su compromiso con los resultados del cliente. En este sentido, la compañía se apoya en la experiencia y los logros obtenidos durante todos estos años en este terreno, así como en los cosechados por algunos distribuidores que ya han contratado estos servicios.

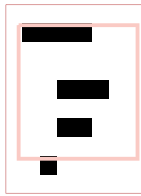
902 540 362 | www.solmicro.com

■ G Data confía en Micronet

G Data acaba de firmar un acuerdo con Micronet, en virtud del cual esta compañía distribuidora de software pasará a comercializar sus soluciones de retail en España, concretamente la gama 2009, compuesta por G Data NotebookSecurity 2009, G Data TotalCare 2009, G Data InternetSecurity 2009 y G Data AntiVirus 2009, así como las soluciones para empresa G Data AntiVirus 9.0 y G Data Client Security 9.0.

En palabras de Jorge de Miguel, responsable para Iberia de G Data, “el acuerdo con Micronet permitirá que nuestras soluciones lleguen a todavía más público en España. Su dilatada experiencia de más de 25 años en el sector y su buen hacer durante todo este tiempo son una garantía de éxito”. Por su parte, Ignacio Osuna, director comercial de Micronet comenta que “nos complace poder aportar nuestra experiencia a una compañía como G Data, que cuenta con un cartera de productos galardonados a nivel internacional, gracias a la excelente relación calidad/precio de sus soluciones”.

917 612 360 | www.micronet.es



Uno de sus objetivos es ayudar en el día a día de las PYMES desde su misma condición.

Solmicro cumple 15 años

La enorme ilusión de cuatro entusiastas del software, que pusieron en marcha la compañía sin saber hasta dónde iban a llegar y, desde luego, sin poner ningún límite a la aventura, es el gran recuerdo que tiene de los primeros pasos que dio la compañía que dirige, 15 años después, Justino Martínez, director general de Solmicro,

“Tuvimos claro desde el principio que las PYMES necesitaban herramientas fáciles de utilizar y accesibles desde el punto de vista económico. Por ello, apostamos desde el principio por la microinformática y por tecnología Win-

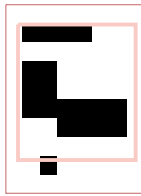
dows de Microsoft. Pusimos muchas ganas en desarrollar una herramienta verdaderamente eficaz para las empresas con un nuevo producto diseñado a su imagen y semejanza, ya que éramos conscientes de que había un hueco para nosotros dado que las multinacionales ofrecían un mismo producto en mercados muy diferentes”.

UN EXITOSO RECORRIDO

Para responder a aquellas primeras necesidades de las empresas, Solmicro lanzó el ERP FactoryWin, al que siguieron TecnoWin, para el mantenimiento correctivo y pre-



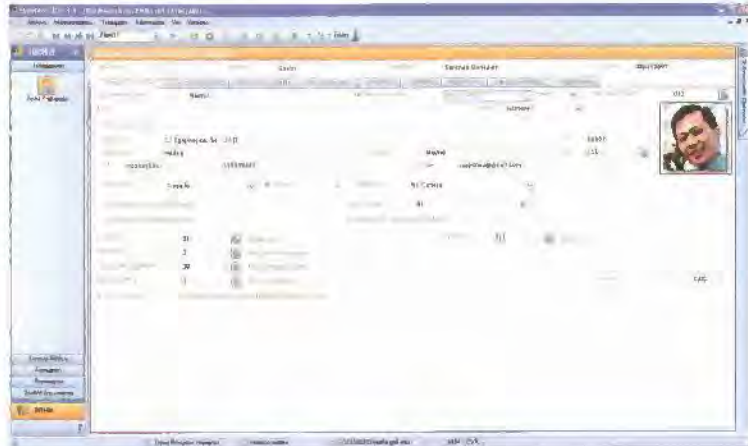
Justino Martínez, director general de Solmicro.



El papel del canal

En sus inicios, Solmicro pretendía desarrollar un ERP que compitiera en igualdad de condiciones con cualquiera de los que ya funcionaban en el mercado, incluidos los de las grandes multinacionales. "Concentramos nuestros esfuerzos en desarrollar un programa flexible, compatible, fácil de usar, muy adaptable y creado a la medida de las PYMES españolas. Así, nos creamos una base de clientes en el País Vasco y alrededores", recuerda Justino Martínez.

En 2005, con un producto consolidado y respaldado por los clientes, Solmicro lo puso en manos de un canal de distribución capaz de llevarlo a cualquier lugar de España donde la PYME fuera relevante. "Desde que inauguramos esta etapa, los crecimientos de la compañía han sido de dos dígitos y, a través de los 50 distribuidores certificados que actualmente componen nuestro canal, se han realizado más de 400 implantaciones de producto", concluye el director general del fabricante.



ventivo de las empresas, y GalysFactory. Estos 15 años después, el software de gestión empresarial Solmicro eXpertis ERP es la bandera de la compañía, aunque cuenta con diez desarrollos verticales que se adaptan a la actividad profesional y a las necesidades de cada uno de los sectores. "De hecho, la verticalización es una de nuestras apuestas, por lo que desarrollaremos nuevos verticales para aquellos mercados donde, tanto nosotros o nuestros partners, comprobemos que existe alguna caren-

cia", explica el director general del fabricante.

No obstante, la compañía también cuenta con Solmicro eNgin, herramienta que, además de ser el motor de su ERP, es una plataforma de desarrollo de aplicaciones. A esta solución se le añadirán, en próximas fechas, el ERP en modo SaaS, así como una nueva línea de servicios de marketing como complemento a las herramientas que actualmente ofrece, tales como el CRM y una plataforma de envíos multicanal: emailing, SMS, fax, etc. **PVD**

El secreto del éxito

"Durante los primeros pasos que dio Solmicro, nunca nos pusimos metas respecto a números, beneficios o facturaciones, y nos centramos en ayudar en el día a día a las PYMES desde nuestra propia condición de PYME. Esto nos ha permitido saber mejor que otros cuáles eran las necesidades y el funcionamiento interno de la gran mayoría de las empresas españolas, organizaciones que no siempre tienen claro cómo les puede beneficiar el software de gestión empresarial". Justino Martínez, director general de Solmicro.



http://www.channelinsider.es/es/noticias/2009/07/15/solmicro_corroborar_a_la_satisfaccion_de_sus_distribuidores

Solmicro corrobora la satisfacción de sus distribuidores

- Fecha: 15-07-2009
- De: Redacción

El 95% del canal del fabricante afirma que seguirá apostando en el futuro por sus soluciones de gestión empresarial.

El 95% de los distribuidores de **Solmicro** seguirá apostando por las soluciones del fabricante de ERP. Al menos así lo ha constatado el proveedor en un reciente estudio realizado entre su canal para medir el grado de satisfacción de sus socios.

"Nos ha reconfortado enormemente la respuesta de nuestros *partners*. Siempre, hemos presumido de buena relación y compromiso mutuo, pero que el 95% de tu canal manifieste su deseo de seguir apostando por nuestro producto y nos recomiende como fabricante nos llena de orgullo y nos anima a seguir trabajando con la ilusión y el esfuerzo con que lo hemos estado haciendo hasta ahora", afirma **Jaime Rodríguez, director de canal de la compañía.**

Otro dato que avala esa buena relación es que el 90% de los distribuidores se declara "satisfecho" o "muy satisfecho" a la hora de valorar la relación partner/fabricante. Además, el 50% de los entrevistados considera que Solmicro aporta una "gran ventaja" o una "ventaja crucial" a la hora de hacer negocios. Asimismo, El 79% califica de notable o sobresaliente el producto **eXpertis ERP** y el 52% destaca la calidad del soporte que ofrece la compañía con valores de 7 a 9 (en una escala de 9 puntos).

En dicha encuesta, Solmicro ha solicitado a los *partners* que evaluaran diferentes aspectos a partir de la relación comercial existente entre ambas partes y del conocimiento de eXpertis ERP. Así pues, los resultados de este sondeo animan al fabricante a mantener su política de canal, basada en el **establecimiento de una relación de equilibrio** que evite la competencia feroz entre los distribuidores.



<http://www.mkm-pi.com/mkmpi.php?article4579>

El 90% de los distribuidores de Solmicro califica de ‘satisfactoria’ o ‘muy satisfactoria’ su relación con el fabricante

Miércoles 15 de julio de 2009. Solmicro ha realizado un estudio entre sus distribuidores para medir el grado de satisfacción en la relación partner - fabricante. En dicho informe, Solmicro ha solicitado a sus distribuidores que, en función de su relación comercial y del conocimiento de su producto Solmicro-eXpertis ERP, valoraran entre otras cuestiones:

- La calidad del software ERP Solmicro-eXpertis ERP.
- La calidad del soporte cuando es necesario.
- La capacidad de Solmicro para responder a las necesidades empresariales planteadas por los clientes.
- La posible recomendación de Solmicro a terceros.
- Si volverían a contar con Solmicro en su siguiente compra de producto y/o servicios.
- Si Solmicro aporta una ventaja competitiva frente a otros fabricantes.
- Si, en resumen, Solmicro les ha facilitado el «hacer negocios».

Canal fiel y comprometido El 95% de los distribuidores afirman que no sólo recomendarían Solmicro a terceros sino que seguirán apostando por Solmicro-eXpertis ERP, una cifra que refleja la buena sintonía que mantiene el fabricante con todo su canal. Otro dato que avala esa buena relación es que el 90% de los distribuidores se declaran «satisfechos» o «muy satisfechos» a la hora de valorar la relación partner – fabricante. Además, casi el 50% considera que Solmicro aporta una «gran ventaja» o una «ventaja crucial» a la hora de hacer negocios. El 79% califican de notable o sobresaliente el producto Solmicro-eXpertis ERP y el 52% de los partners han destacado la calidad del soporte que ofrece la compañía con valores de 7 a 9 (en una escala de 9 puntos).

Como conclusión, los resultados de este informe han animado a la compañía mantener la misma «política de canal», estableciendo entre sus partners una relación de equilibrio que evite que se produzcan situaciones de competencia feroz y esforzándose en poder ofrecer a sus distribuidores las máximas garantías en lo referido a productividad, rentabilidad y negocio (incidiendo en su apuesta por la innovación, el desarrollo de un producto capaz en igualdad de condiciones con los otros fabricantes y garantizando un soporte técnico y comercial riguroso y competente).

«Nos ha reconfortado enormemente la respuesta de nuestros partners. Siempre, hemos presumido de buena relación y compromiso mutuo pero que el 95% de tu canal manifieste su deseo de seguir apostando por nuestro producto y recomendándonos como fabricante nos llena de orgullo y nos anima a seguir trabajando con la ilusión y el esfuerzo con que lo hemos estado haciendo hasta ahora», afirma Jaime Rodríguez, Director de Canal de Solmicro.

jueves, 16 de julio de 2009

Channelpartner.es

[Iniciar sesión](#)[INICIO](#)
Editorial[QUI ÉNES SOMOS](#)
Ranking/Canal[AGENDA](#)
A fondo[NOTICIAS](#)
Encuentros[CASOS DE ÉXITO](#)
Laboratorio[NEWSLETTER](#)
Guía de Mayoristas

Vota:



Imprimir:

NOTICIAS

▶ LAS SOLUCIONES DE SOLMICRO RECIBEN EL APOYO DE SU CANAL 16/07/2009 18:47:26

El 95% del canal del proveedor afirma en una encuesta que quiere seguir contando con sus soluciones. También valora aspectos como el soporte que ofrece la firma.

El fabricante de soluciones de gestión [Solmicro](#) ha realizado un estudio entre sus distribuidores para medir el grado de satisfacción en la relación *partner*-fabricante. El estudio señala que el 95% de su canal manifiesta su deseo de seguir contando con su producto.

Ello invita a los responsables de la compañía a mantener la misma política de canal, que persigue establecer entre sus *partners* una relación de equilibrio que evite que se produzcan situaciones de competencia feroz.

Otro dato de este informe es que el 90% de los distribuidores se declara "satisfecho" o "muy satisfecho" en cuanto a la relación entre revendedores y fabricante. Además, la mitad de los consultados considera que Solmicro aporta una "gran ventaja" o una "ventaja crucial" a la hora de hacer negocios. Por su lado, el 79% califica de notable o sobresaliente el producto Solmicro-eXpertis ERP y el 52% de los socios destaca la calidad del soporte que ofrece la compañía con valores de 7 a 9 (en una escala de 9 puntos).

Compartir

SOLMICRO PRESUME DE UN CANAL FIEL Y COMPROMETIDO

Tras realizar un estudio entre sus distribuidores para medir su grado de satisfacción en la relación partner-fabricante y su conocimiento del producto Solmicro-eXpertis ERP, el fabricante español de software de gestión Solmicro continúa convencido de su acertada política de canal, es decir, de establecer entre sus partners una relación de equilibrio que evita que se produzcan situaciones de competencia feroz y de esforzarse en ofrecerles siempre las máximas garantías en lo que a productividad, rentabilidad y negocio se refiere, sin dejar de lado su apuesta por la innovación y garantizando un buen soporte técnico y comercial. Y es que, según Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro, “nos ha reconfortado enormemente la respuesta de nuestros partners. Siempre hemos presumido de una buena relación y compromiso mutuo, pero que el 95% de tu canal manifieste su deseo de seguir apostando por nuestro producto y recomendándonos como fabricante nos llena de orgullo y nos anima a seguir trabajando con la misma ilusión y esfuerzo con que lo hemos estado haciendo hasta ahora”.

Otros datos que avalan lo acertado de esta estrategia son: que el 90% de los distribuidores se declaran “satisfechos” o “muy satisfechos” a la hora de valorar la relación partner–fabricante; que el 50% consideran que Solmicro aporta una “gran ventaja” o una “ventaja crucial” a la hora de hacer negocios; que el 79% califican de notable o sobresaliente el producto Solmicro-eXpertis ERP; y que el 52% destacan la calidad del soporte que ofrece la compañía con valores de 7 a 9 (en una escala de 9).

Solmicro: 902 540 362 / www.solmicro.com

CON LA IMPLANTACIÓN DEL ERP SOLMICRO-EXPERTIS EN INGEMAT

Ahorro en tiempos y en la toma de decisiones

Paula Bardera [pbardera@idg.es]

Con una alta especialización en su nicho de mercado, la industria del automóvil, Ingemat necesitaba contar con una infraestructura tecnológica que siguiera el mismo ritmo de desarrollo. Así, tras analizar las necesidades de todos sus departamentos, decidió implantar un ERP que aunara recursos y le proporcionara mayor agilidad a la hora de tomar decisiones.

Aunque en sus más de veinte años de experiencia en la industria de la automoción, Ingemat ha conseguido especializarse como proveedor de sistemas de producción y líneas robotizadas para la fabricación de piezas y carrocerías de automóvil, lo cierto es que en el aspecto informático seguía otro ritmo. Y es que, a pesar de contar con una plantilla de más de 80 empleados, un equipo humano "muy experto en todo tipo de tecnologías de ensamblaje que se ve reforzado por una política de formación permanente por parte de la compañía", tal y como explica Jesús Bahillo, coordinador de Innovación de Producto de Ingemat, no contaban con una infraestructura tecnológica a este nivel. Y eso que, desde su punto de vista, en este sector es necesario evolucionar al ritmo que marca el propio mercado, por eso, "consideramos imprescindible la incorporación de las últimas y más avanzadas tecnologías para ofrecer el mejor producto a nuestros clientes".

Así las cosas, para seguir adelante, ofreciendo la mejor calidad en sus productos y servicios, debían apoyarse en la tecnología. Sin embargo, utilizaban un conjunto de aplicaciones dispersas y no conectadas que restaban agilidad en la toma de decisiones. Por tanto, el principal problema de su infraestructura era, de algún modo, la ausencia de la misma. "De ahí nuestra necesidad de poder evolucionar, en tiempos razonables y de la forma menos traumática posible, de la gestión desintegrada a partir de un conjunto de aplicaciones dispersas y no conectadas que provocaban duplicidades de datos y procesos y restaban agilidad en la toma de decisiones, a la gestión integrada, coordinada y automatizada de todos sus departamentos".

Por ello, una de las prioridades de Ingemat era conseguir una gestión integral e independiente para cada uno de sus proyectos y también de las personas vinculadas a ellos. De este modo, querían ofrecer una atención individualizada y nunca repetitiva para cada proyecto y

cliente. Asimismo, consideraban fundamental poder acceder en tiempo real a los datos sobre los costes imputados a cada proyecto y poder confrontar esos datos con los inicialmente previstos.

UN PASO ADELANTE

Ante este panorama y con la intención de seguir ofreciendo servicios a sus clientes del mejor modo posible, se plantearon la posibilidad de implantar una solución que cubriera todas sus necesidades y decidieron apostar por las soluciones de Solmicro pues, tal y como explica este responsable, "el soft-

to y ser totalmente autónomos en su evolución tecnológica, con independencia de que sigan contando con el fabricante para no dejar de aprovechar su I+D+i. "Esto nos ha permitido desarrollar aplicaciones específicas para completar las funcionalidades originales del programa con el consiguiente ahorro de costes y en los plazos que nosotros mismos nos marcábamos".

Asimismo, desde Ingemat buscaban mejorar el diálogo entre la oficina técnica y el departamento gestor de proyectos para mejorar la automatización y actualización de los datos entre



"Debíamos evolucionar de la forma menos traumática posible, de la gestión desintegrada a la integrada, coordinada y automatizada de todos los departamentos"

Jesús Bahillo, coordinador de Innovación de Producto de Ingemat

ware ERP de Solmicro nos ha permitido integrar en un solo programa las diferentes aplicaciones de gestión resolviendo con éxito las necesidades de los departamentos de ventas, compras, gestión de proyectos, almacén y financiero, así como la coordinación de sus principales funciones".

Pero además, la solución Solmicro-eXpertis les ofrece la posibilidad de disponer del código fuente del produc-

tos y cada uno de los departamentos implicados en la gestión de un proyecto. Y es algo que consiguieron gracias a Solmicro-eXpertis, puesto que, una vez definidos los materiales necesarios para la ejecución de un determinado proyecto, la solución procesa esta información y la dirige automáticamente y en tiempo real al departamento de compras o de fabricación, en función de las necesidades del momento.

Solmicro

presume de un canal fiel y comprometido

Tras realizar un estudio entre sus distribuidores para medir su grado de satisfacción en la relación partner-fabricante y su conocimiento del producto Solmicro-eXpertis ERP, Solmicro continúa convencido de su acertada política de canal, es decir, de establecer entre sus partners una relación de equilibrio que evita que se produzcan situaciones de competencia feroz y de esforzarse en ofrecerles siempre las máximas garantías. Y es que, según Jaime Rodríguez, director de Canal, “nos ha reconfortado enormemente la respuesta de nuestros partners. Siempre hemos presumido de una buena relación y compromiso mutuo, pero que el 95% de tu canal manifieste su deseo de seguir apos-

tando por nuestro producto y recomendándonos como fabricante nos llena de orgullo y nos anima a seguir trabajando con la misma ilusión y esfuerzo”.

Otros datos que avalan lo acertado de esta estrategia son: que el 90% de los distribuidores se declaran “satisfechos” o “muy satisfechos” al valorar la relación partner-fabricante; que el 50% consideran que Solmicro aporta una “gran ventaja” o una “ventaja crucial” al hacer negocios; o que el 79% califican de notable o sobresaliente el producto Solmicro-eXpertis ERP.

902 540 362 / www.solmicro.com



www.SupermicroStocks.com

Jaime Rodríguez
Director Comercial de Solmicro

El software de gestión

REVITALIZA EL NEGOCIO DEL VINO

En tiempos difíciles, la correcta gestión de todas las variables que afectan a nuestro negocio y la optimización de nuestros recursos son esenciales para ser competitivos y productivos. Las nuevas tecnologías son casi siempre la forma más rápida de incrementar productividad y competitividad y avanzar conforme a las exigencias del mercado sin acusar sus típicos vaivenes. Pero en el siglo XXI ya no bastan los clásicos programas ofimáticos o de contabilidad que resuelven necesidades aisladas de cualquier compañía. Ahora las empresas demandan programas de gestión (también llamados ERP) capaces de acometer con éxito todos los procesos de negocio de una organización.

En cualquier empresa, y por lo tanto, también en las bodegas, lo más habitual es que cada área utilice programas distintos para procesar la información y la interacción entre dichos programas suele ser escasa o simplemente nula. Mediante un software de gestión integral (ERP), cada departamento tiene acceso a datos centralizados y constantemente actualizados, lo que facilita tanto las búsquedas de información como la coordinación entre los distintos departamentos de la bodega.

De igual forma, el software de gestión integral contribuye a establecer un método de trabajo sistemático y ordenado. En consecuencia, se reducen los tiempos empleados en tareas cotidianas, se evita la ejecución de trabajos duplicados y la comisión de errores en el manejo de datos gracias a la automatización y a la integración de la información en todos los procesos de la bodega. En resumen, y como ya decíamos, mejoramos de forma notable la productividad de nuestro negocio.

Software ERP a la medida de las bodegas

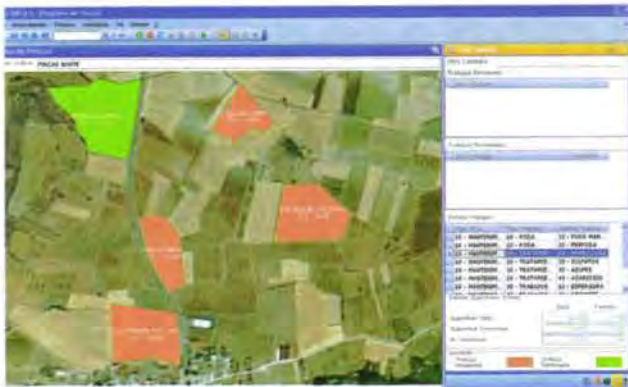
La informatización de las bodegas, el acceso a Internet, el

correo electrónico, el software y los ordenadores de bolsillo pueden transformar radicalmente el negocio de la bodega sin alterar un ápice el carácter artesanal tan valorado en el sector.

Sin embargo, no nos valdrá cualquier programa de gestión ERP para nuestra bodega. El sector vitivinícola tiene sus propias necesidades y a la hora de elegir software de gestión hay que decantarse por uno que se adecue a nuestra problemática concreta.

Un programa de gestión que se encargue de la gestión de los viñedos, la vendimia y las bodegas. Es decir, de la gestión integral de todos los procesos relacionados con el negocio. Esto incluye la planificación y el control exhaustivo de los trabajos en las fincas, el mantenimiento de los viñedos (tratamientos, herbicidas, laboreos...), las subcontrataciones de personal y maquinaria, el control económico de los viñedos y el cálculo de costes de producción de uva. Sin olvidarnos del control de cartillas, rendimientos y entregas amparadas de las bodegas registradas en denominaciones de origen.

Los programas de gestión más avanzados también controlan la gestión de ventas: tarifas, descuentos, promociones,



El programa de gestión ideal se encarga de los viñedos, vendimia y bodega

comisiones, representantes, clientes, campañas, así como todo lo relacionado con el comercio electrónico y la documentación en aduanas.

Pero la tecnología no sólo elimina montañas de facturas o simplifica las complicadas tareas administrativas y burocráticas que afectan a cualquier bodega, sino que permite un mayor y mejor control de los procesos de elaboración del vino: trasiegos entre depósitos, control en depósitos y barricas, trazabilidad, embotellado, etiquetado y, en definitiva, todo lo que afecte a la calidad final de cada uno de los vinos elaborados por una bodega. Algo que además es obligatorio desde que el 1 de enero de 2005 entró en vigor la normativa europea sobre la trazabilidad que permite garantizar al consumidor la calidad de los alimentos que adquiere.

Identificar necesidades concretas y reales

No siempre es sencillo dar este paso, pero las compañías que ya lo han hecho (algunas tan reconocidas y exitosas como Familia Martínez Bujanda o Marqués de Murrieta) han comprobado en poco tiempo cómo su funcionamiento y eficacia mejoraban notablemente.

También es cierto que renunciar a una metodología a la que estamos acostumbrados para incorporar y aprender a utilizar un nuevo sistema informático puede llegar a ser un proceso traumático si no se hace con todas las garantías. Por esa razón, tan importante como asumir la necesidad de este cambio es dar con un fabricante de software que garantice un proceso de renovación tecnológica que debe ser lo más rápido y cómodo posible. Para ello tiene que ser muy flexible, de forma que se adapte a las necesidades reales del cliente.

La implantación de un programa ERP especialmente pensado para las bodegas ha dejado de ser una decisión conveniente para convertirse en una necesidad. Una herramienta inestimable para el control y coordinación de todos los recursos y activos implicados y un aliado en la toma de decisiones en tiempo real; una herramienta para ser más eficientes y, por tanto, más competitivos. Al fin y al cabo, un paso necesario si queremos seguir siendo competitivos en un mercado cada día más global.



VITEff

Salon international des techniques champenoises et effervescentes
International exhibition of sparkling wine and Champagne making techniques



10th edition

un engagement durable pour l'effervescence
a sustainable commitment for sparkling wine techniques

14 - 17 octobre 2009
Epernay - Francia



El VITEff : Un compromiso sostenible para la efervescencia.

> Vengan a participar a nuestra mesa redonda:

« ¿Sigues siendo posible tratar del vino en Francia y en Europa? »

con José Ramón Fernández, Secretario general del CEEV - Rudolf Nickenig, Secretario general del Deutscher Weinbauverband - Jean Batillet, periodista al APV - Sophie Signolle, Presidenta de la asociación *L'univers du goût en Champagne*.

Jueves 15 de octubre, de las 10 hasta las 12

Entrada gratis. Reservación aconsejada.

Contacto: Emilie Bruyère / emilie.bruyere@reims.cci.fr

Para conocer los otros eventos relacionados con la temática del Desarrollo sostenible:

www.viteff.com



Un événement de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Reims et d'Epernay

La Real Sociedad 'asciende' de categoría con Solmicro

eXpertis ERP es el software de gestión que le ha permitido mejorar su gestión interna.

La Real Sociedad de San Sebastián, ganadora de dos ligas en los inicios de la década de los 80, y que ahora milita en segunda división, ha ascendido de categoría. Al menos, en lo que se refiere a su gestión interna gracias al software eXpertis ERP de Solmicro y a la ayuda de ATE Informática.

LA NECESIDAD

La Real Sociedad necesitaba un software de gestión ERP que le permitiera afrontar sus compromisos de crecimiento en las mejores condiciones posibles, así como un consultor exper-

to que encauzara el aprovechamiento y parametrización del ERP.

El objetivo de esta sociedad anónima deportiva era sustituir por completo el anterior software de gestión por un nuevo sistema de información capaz de gestionar todas sus operaciones, además de añadir otras posibilidades funcionales no contempladas en su anterior sistema. Y, especialmente, que fuera fácil de integrar y de usar, compatible con soluciones ofimáticas y otras aplicaciones y que permitiera diferentes niveles de seguridad y acceso a la información. →



**← EL RESULTADO**

Tras un exhaustivo análisis de las necesidades, tanto la Real

Sociedad como la consultora ATE Informática optaron por la implantación de los módulos de Tesorería y Contabilidad (facturas de compra y venta, gestión de cartera de cobros y pagos, así como contabilidad general y presupuestaria); Comercial (CRM, tarifas de venta, pedidos, expediciones, facturación y TPV); Compras (contratos, pedidos, recepción y facturación) y Stocks/Inventario (control de stocks y necesidades por punto de pedido) para diez usuarios concurrentes.

¿Por qué Solmicro-eXpertis ERP?

Los aspectos que hicieron que el departamento de sistemas de la Real Sociedad se decantara por Solmicro-eXpertis fueron:


- Su facilidad de uso, que ayuda al nuevo usuario con informaciones y procesos informáticos interactivos.
- Su versatilidad como sistema abierto e integrable con otros sistemas.
- Sistema de Bases de Datos único y relacional para evitar potenciales errores y duplicidades.
- Plataforma única para todos los usuarios, lo que facilita al máximo la comunicación entre departamentos.
- Garantía máxima de seguridad en cuanto a identificación, autenticación y autorización a los usuarios.
- La posibilidad de utilizar un sistema de información unificado que facilita las tareas, mejora los tiempos de ejecución y facilita el mantenimiento, con la reducción de costes asociados que eso conlleva.
- Máxima integración con aplicaciones ofimáticas.
- La posibilidad de disponer de herramientas inteligentes de generación de informes.
- Política de dato único que evita la redundancia de trabajo, optimiza recursos y disminuye al máximo la comisión de errores y duplicidades.
- Disponer de una información completa y detallada de los resultados de la empresa, que permita conocer los puntos fuertes y débiles, junto a la indicación de cuáles deben consolidarse, revisarse o reenfocarse.

“Con el ERP de Solmicro hemos buscado la máxima eficiencia a través del aprovechamiento de las ventajas de su tecnología: fácil integración con el resto de sistemas de información, tecnología avanzada y facilidad de uso”, afirma Vicente Serrulla, director de sistemas de la Real Sociedad. **PVD**

Marketing de resultados: la estrategia que funciona en internet

JUEVES, 10 DE SEPTIEMBRE DE 2009 17:39 SOLMICRO | NOTAS DE PRENSA - INFORMÁTICA (INTERNET)



Usar puntuación:  / 2

Malo  Bueno

A las bondades del marketing de resultados se suma el CRM, conocida también como la gestión sobre la relación con los consumidores. Un modelo de negocio con el que la empresa trata de identificar y administrar su relación con la cartera de clientes, de modo que completa el ciclo entre las actividades de marketing de resultados, ventas y atención al cliente.

A través de los elementos de los que se compone (Servicio en el campo de ventas, clientes, telemarketing, sincronización de datos...), el CRM permite la automatización de las ventas. De este modo, éstas son reforzadas al disponer de información crítica de clientes y al ofrecer las herramientas necesarias para vender efectivamente y obtener una mejor administración del tiempo. Todo ello mediante una mejor administración de contactos y control de las actividades comerciales, el control del cliente por líneas de productos, de las ofertas y presupuestos y de la gestión de oportunidades. En definitiva, ayuda al marketing de resultados.

Igualmente, automatiza las acciones de marketing de resultados, dotando a este departamento de las herramientas necesarias para administrar campañas, generar iniciativas y ofrecer un mejor servicio al cliente y soporte. Permite a la empresa manejar las cuestiones, problemas o asuntos de los clientes de un modo efectivo.

Otra de sus principales funciones es la administración del canal. El CRM extiende las necesidades del canal de ventas extendidas como distribuidores y de valor agregado, lo que permite distribuir iniciativas y administrar promociones fuera del equipo de ventas de la empresa.

Todas estas funcionalidades del CRM aportan una gran fluidez a la relación con los clientes, teniendo un amplio conocimiento de su perfil, haciéndoles llegar el producto a un menor coste y aumentando la fidelidad, lo que se traduce en unas mayores ventas y rentabilidad y mejora del marketing de resultados. Sin embargo, su valor no sólo se plasma en la retención y lealtad de los clientes, sino también en llevar a cabo un marketing de resultados más efectivo con la consiguiente detección de nuevas oportunidades y la posibilidad de introducir nuevos productos y clientes de una manera más rápida.

El valor del CRM se acrecienta aún más para las pequeñas y medianas empresas en el caso de que éste sea implantado en versión SAAS (Software como Servicio). La razón es clara: ofrece una máxima funcionalidad a un menor coste, lo que la convierte en una herramienta muy útil para todo tipo de empresas.

Se trata de un modelo de fácil uso en el que la distribución de los programas se realiza en forma de alquiler, de modo que la empresa arrendataria tiene asegurado mediante una cuota mensual el mantenimiento, la operación técnica diaria y la ayuda. El acceso a la aplicación se realiza a través de Internet. En consecuencia, la inversión es mínima al no tener que efectuar instalación alguna. Únicamente es necesario tener acceso desde Internet, de modo que se puede tener acceso a la aplicación CRM en cualquier momento y cualquier lugar, así como personalizarla a tiempo real y una mayor rendimiento del marketing de resultados.

El coste del mantenimiento y las actualizaciones también es nulo, puesto que será el proveedor el responsable de estas labores. Aunque quizás una de sus mayores ventajas sea la posibilidad que le brinda a la empresa para crear valor en su canal de ventas.

En resumen, el CRM en SASS presenta innumerables ventajas entre las que destaca un menor coste que un software en propiedad, ahorro ante la necesidad de tener que invertir en infraestructuras, acceso a la aplicación CRM en cualquier momento y lugar, personalización en tiempo real, integración basada en estándares y un fácil proceso de actualización.

Acerca de los servicios de marketing de resultados de Solmicro

[Solmicro MKR Marketing de Resultados](#), ofrece servicios integrales de Marketing de resultados que ayudan a las pymes a tomar medidas y pasar a la acción frente a una situación económica adversa. Entre los beneficios

que pueden reportar a las pymes estos nuevos servicios de marketing de resultados destacan la mejora en su estructura relacional con sus clientes y en la atención que se les presta; el fortalecimiento del sistema de ventas, gracias a la información comercial; la medición del comportamiento del cliente y la puesta en valor de las ventajas diferenciales que aporta la empresa.

Más información en: <http://www.marketinginternetmkr.com/>

Detalles del contacto:

Solmicro

Capuchinos de Basurto nº 6 - 3ºC

Vizcaya

Tif: 944271362

Web: <http://www.solmicro.com>

El usuario **Joseba Finez** lleva inscrito en nuestra web desde el Miércoles, 02 Septiembre 2009.

Nuevas tecnologías

QA&TEST: Conferencia sobre testing

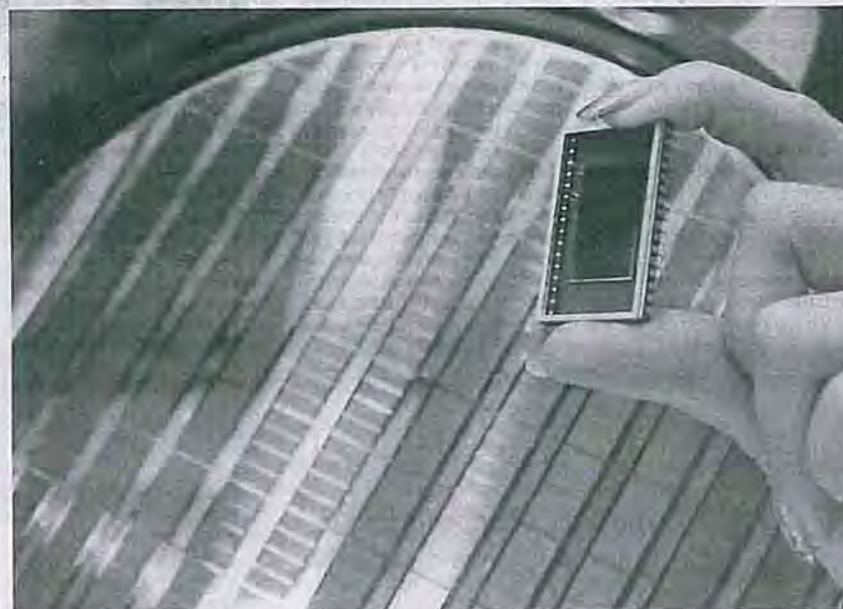
En la actualidad, son muchas ya las empresas en nuestro país conscientes de los beneficios del testing y la calidad del software para su organización, pero muchas veces avanzan con dificultad en la implantación de herramientas y metodologías de testing. Las conferencias como QA&TEST, que celebrará su octava edición los días 21, 22 y 23 de octubre en Bilbao, juegan un papel muy importante en el incremento de las técnicas y habilidades de testing. Acudir a este tipo de eventos permite entrar en contacto con ponentes que abarcan desde el campo de la investigación hasta la consultoría profesional, con fabricantes de las herramientas más novedosas del sector y con profesionales que aportan su visión más práctica basada en la experiencia. QA&TEST se esfuerza siempre por seleccionar unos contenidos de una alta calidad técnica y unos ponentes que estén a disposición de los asistentes en todo momento. El beneficio de nuestra participación en este tipo de eventos debe medirse en base a dos premisas: las ideas que seamos capaces de extraer y extrapolar a nuestras necesidades y los contactos que podamos mantener para futuras colaboraciones.

Erictel amplía capital y se hace con el 75% de Owasys

En junio 2009, Erictel se hacía con el 60% de Owasys. Un mes más tarde, Erictel se ha hecho ya con el 75% de la empresa vizcaína. Owasys, con un capital social de, aproximadamente, un millón de euros a fecha de hoy, es una empresa desarrolladora y fabricante de hardware y software capaz de diseñar todos aquellos productos de comunicaciones inalámbricas que el mercado mundial demanda y que los grandes fabricantes no quieren o no pueden abordar por ser nichos de mercado. Esta ampliación de capital supone una mayor implicación directa de Erictel en las líneas estratégicas de Owasys, así como su apuesta para abordar nuevas líneas empresariales futuras.

En marcha la Sociedad de la Información

Experiencias como la firma digital, la relación telemática con la Administración o la educación en red muestran una sociedad madura en la que se pueden instaurar nuevos servicios



han irrumpido con fuerza en el ámbito. Un nuevo contexto que posibilita la puesta en marcha innovadoras iniciativas de cara a mejorar la calidad de vida de la ciudadanía, tanto en el ámbito personal como laboral.

BiscayTIK

La Diputación Foral de Vizcaya considera que se han alineado «todos los factores necesarios para que sea posible que aquí en Vizcaya la tecnología contribuyera a hacerles la vida un poco más fácil. Ciudadanía», afirma Ibon Oñate Zamalloa, director general de Fundación BiscayTIK, el organismo que utiliza la Diputación para llevar a cabo el proyecto.

El programa se articula en torno a tres ejes: servicio de correo electrónico para todos los vizcainos, programas informáticos para los municipios y la creación de un centro tecnológico de referencia internacional.

Hasta el momento, un 2,5% de la población ha activado ya su cuenta con el dominio @bizkaia.eu. Se trata de un buzón de correo electrónico gratuito, accesible desde cualquier navegador con cinco megas de capacidad de almacenamiento y que se accede de contacto directo con la Administración.

Además de facilitar una cuenta de correo, la Diputación pondrá en marcha un sistema de gestión integral que permitirá a los ayuntamientos disponer de programas informáticos destinados a facilitar esta relación con la ciudadanía, de forma telemática para llevar a cabo hasta un centenar de trámites municipal. «Teníamos claro que la ciudadanía debe tener la oportunidad de relacionarse con su ayuntamiento de forma telemática durante las 24 horas del día y sin necesidad de salir de casa», explica Oñate Zamalloa. El director de Fundación BiscayTIK advierte que dedicará horas de trabajo para realizar estos trámites «nos hacen menos competitivos por la pérdida de tiempo que conlleva».

Prueba piloto

La Diputación tiene previsto realizar en este último cuatrimestre del año una prueba piloto de todos los programas en algunos municipios vizcainos. Cuando este testado, cualquier ayuntamiento se podrá adherir a esta iniciativa que no es obligatoria.

El tercer eje del proyecto consiste en la creación de un centro tecnológico de referencia municipal, con sede en Getxo que se inaugurará en 2011. Este centro será el encargado de desarrollar el sistema integral para los ayuntamientos de Vizcaya, apoyar a las empresas tecnológicas y exportar el conocimiento adquirido.

El creciente uso de instrumentos como la firma digital, la gestión integral de procedimientos por medio de la administración electrónica, el alto ritmo de crecimiento de la banda ancha móvil, el apoyo de las TICs a los sistemas de salud, la educación en red y la multiplicación del número de empresas de este sector en los últimos tres años, son sólo algunos datos que revelan el alto nivel de penetración de las Tecnologías de la Comunicación en la sociedad, tal y como revela el informe 'La sociedad en red 2009' de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la

Nuevo 'Saas' para micropymes

El software de gestión empresarial que utilizan las grandes corporaciones ya está al alcance de pequeñas empresas y autónomos. Informática de Euskadi y Solmicro han puesto en el mercado un nuevo 'Saas' -software como servicio- que permite a micropymes contar con los programas que precisan para gestionar su organización, sin necesidad de invertir en infraestructuras como servidores, sistemas operativos, bases de datos o equipamientos de seguridad. Y de la forma más simple posible, a través de un

navegador web y sin necesidad de contar con conocimientos tecnológicos ni instalar ningún tipo de programas.

«El cliente paga una cuota mensual por todos los conceptos y el proveedor asume la inversión y proporciona el servicio», explican desde Informática de Euskadi. De esta forma, los clientes pueden disponer desde un ERP básico, que incluye facturas de venta y compra y gestión de cartera de cobros y pagos, hasta una solución enfocada exclusivamente al comercio que cuenta, entre otras cosas, con gestión de stock.

> Los ciudadanos van a poder hacer gestiones municipales 24 horas al día por Internet

Sociedad de la Información.

Incluso, en ámbitos menos habituales, como el comercio electrónico, el informe destaca que, en numerosos sectores empresariales, las transacciones por Internet significan ya una parte cada vez más relevante del

total de su facturación.

Más de la mitad de los hogares vascos tienen conexión a Internet, la Administración pública y la banca electrónica se mantienen a la cabeza de las webs más visitadas en Euskadi y las redes sociales y las páginas para buscar empleo



Solmicro en los Medios

Octubre 2009 - Diciembre 2009

Solmicro celebra su convención anual de distribuidores

Con más de 70 asistentes de su canal de partners, Solmicro dio a conocer las novedades de la versión del ERP Solmicro-eXpertis 5.0, que incorpora las últimas tecnologías de Microsoft.

escrito por: [Mayra Martínez](#) jueves, 01 de octubre de 2009

Más de 70 socios del canal de Solmicro han asistido a **la sexta edición del ECCO, la convención anual de distribuidores del fabricante de software**, donde la compañía demostró al canal una batería de novedades tecnológicas y nuevos servicios para estimular las ventas. Además, durante el evento los directivos de Solmicro realizaron un análisis de las ventas de 2009 y efectuaron demostraciones de su nueva solución Agilízate, la versión en formato SaaS (Software as a Service) del ERP que Solmicro lanza junto al Grupo IE y de su unidad de servicios **Solmicro MRK – Marketing de Resultados** -. Asimismo, Solmicro presentó a sus partners la nueva línea de formación online y las novedades que ofrece la versión 5.0 de su software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP, que incorpora las últimas tecnologías de Microsoft así como algunas mejoras funcionales en todos sus módulos.

“Solmicro trabaja con el canal para ayudarles a potenciar sus ventas y aprovechar los tiempos de crisis como una oportunidad. Les incentivamos para que, más que consultores tecnológicos, sean aliados de negocio de sus clientes asesorándoles sobre cómo el ERP de Solmicro les puede ayudar a potenciar sus negocios, optimizando sus procesos” afirma **Jaime Rodríguez, Socio Fundador y Director de Canal de Solmicro**.

<http://www.channelpartner.es/Noticias/200910010032/Solmicro-celebra-su-convencion-anual-de-distribuidores.aspx>

Solmicro celebra su VI Convención Anual con sus distribuidores

Enviado por Redacción el Jue, 01/10/2009 - 13:15.

Solmicro ha celebrado su sexta edición del ECCO, la convención anual de distribuidores donde la compañía mostró al canal una importante batería de novedades tecnológicas, funcionales y de nuevos servicios, todo ello para estimular las ventas, aportando mayor valor añadido a cada proyecto.

Durante el evento, al que asistieron un grupo nutrido de sus partners de canal, los directivos de Solmicro realizaron un análisis de las ventas de 2009 y efectuaron demostraciones de su nueva solución Agilizate, la versión en formato SaaS (Software as a Service) del ERP que Solmicro lanza junto al Grupo IE y de su unidad de servicios Solmicro MRK – Marketing de Resultados -. Así mismo, Solmicro presentó a sus partners la nueva línea de formación online y las novedades que ofrece la versión 5.0 de su software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP.



“Solmicro trabaja con el canal para ayudarles a potenciar sus ventas y aprovechar los tiempos de crisis como una oportunidad. Les incentivamos para que, más que consultores tecnológicos, sean aliados de negocio de sus clientes asesorándoles sobre cómo el ERP de Solmicro les puede ayudar a potenciar sus negocios, optimizando sus procesos” afirma Jaime Rodríguez, Socio Fundador y Director de Canal de Solmicro.

Solmicro-eXpertis ERP 5.0

La compañía ha avanzado a sus distribuidores las principales características de la versión Solmicro-eXpertis 5.0 que incorpora las últimas tecnologías de Microsoft, lenguajes de programación Visual Studio 2008 o Framework .Net 3.5, sistema de gestión de bases de datos SQL Server 2008 o sistema operativo Windows Server 2008 así como las mejoras en sus módulos de proyectos y bodegas (accesibilidad gráfica, configurador de producto y avance de obra, etiquetas de clientes y proveedores) y las grandes mejoras realizadas en el CRM de Solmicro.

Además, Solmicro ofrece a sus partners una renovada aplicación de gestión de inmuebles dirigida al sector de la banca y los seguros y que ha sido homologada por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Este módulo incluye todo lo relativo a adquisiciones, gestión del inmovilizado, inmuebles, obras y mantenimiento y se completa, en esta nueva versión 5.0, con funcionalidades para cubrir la logística de los departamentos de compras, distribución y almacenes.

Solmicro MRK – Marketing de Resultados –

En su afán de seguir innovando y aportando las soluciones más vanguardistas, Solmicro ha presentado a sus partners “Solmicro MKR – Marketing de Resultados –”, su nueva unidad de negocio basada en servicios de Marketing Integral (On – Off Line) que ayuda a dinamizar las ventas. Con Solmicro MKR – Marketing de Resultados -, las Pymes pueden planificar y realizar con éxito sus acciones de marketing Off y On Line con un único interlocutor que le ofrece un servicio integral, sin tener que recurrir a múltiples proveedores que incrementan sus costes y tiempo de dedicación.

Solmicro MKR – Marketing de Resultados - garantiza una metodología de 360º, es decir, frente a las acciones puntuales y aisladas que llevan a cabo otras empresas, MKR ofrece soluciones y herramientas integrales de marketing que van desde la planificación, la estrategia y ejecución, hasta la medición de resultados y análisis de conclusiones, lo que ayuda a las Pymes a definir cuál es la acción de marketing más interesante y rentable en cada momento.

Agilízate, versión en alquiler de Solmicro-eXpertis ERP

Agilízate es la versión en alquiler (Software as a Service) que Solmicro junto al Grupo IE, lanza de su ERP. Acerca aún más este tipo de soluciones a las Pymes liberándolas de la inversión inicial - que en muchos casos supone un esfuerzo excesivo que no pueden asumir - y de las actualizaciones, soporte y mantenimiento del software y hardware necesario.

Por menos de dos euros al día en su versión básica y con una simple conexión a internet, Agilízate ofrece una potente herramienta con la que se pueden controlar diferentes áreas de negocio en cualquier momento y lugar.

www.solmicro.com

<http://www.comunicacioneshoy.es/es/node/679>



Solmicro celebra su convención de distribuidores

1 octubre 2009 por Redacción

Con la asistencia de más de 70 partners, el fabricante de software de gestión incentivó a su canal durante la VI Convención anual.

Solmicro ha celebrado la sexta edición del **ECCO**, su **convención anual de distribuidores**, donde la compañía ha mostrado al canal todas sus últimas novedades.



Durante el evento, más de **70 partners** han podido conocer de primera mano la nueva solución **Agilízate**, la versión en formato **SaaS** (Software as a Service) del **ERP** que Solmicro lanza junto al Grupo IE. Así mismo, la compañía presentó la nueva línea de **formación online** y las novedades de **Solmicro-eXpertis ERP 5.0**.

“Solmicro trabaja con el canal para ayudarles a potenciar sus ventas y aprovechar los tiempos de crisis como una oportunidad. Les incentivamos para que, más que consultores tecnológicos, sean aliados de negocio de sus clientes asesorándoles sobre cómo el ERP de Solmicro les puede ayudar a potenciar sus negocios, optimizando sus procesos” afirma **Jaime Rodríguez, socio fundador y director de canal de Solmicro**.

<http://www.channelinsider.es/2009/10/01/solmicro-celebra-su-convencion-de-distribuidores/>

Solmicro confía en SaaS para expandir su negocio ERP-CRM a las micropymes

La compañía ha lanzado junto al Grupo IE Agilízate, un servicio ERP-CRM dirigido a las micropymes y autónomos y que ofrece bajo modelo SaaS (software como servicio).

Este nuevo servicio se ofrece en tres **modalidades**: un **ERP Básico**, que incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de carteras y cuyo coste es de 49 euros al mes, por primer usuario, y 20 euros mensuales por usuario adicional; un segundo paquete llamado **ERP-Plus**, con las mismas funciones que el anterior y que incluye también la contabilidad general y presupuestaria, teniendo un coste de 59 euros al mes por primer usuario, y de 25 por cada usuario adicional; y un paquete de **CRM** para gestionar los procesos de contacto con el cliente, con un coste de 25 y 20 euros al mes, respectivamente.

Como señala [Justino Martínez](#), director gerente de Solmicro: "Con esta solución queremos posicionarnos en el mercado de las micropymes gracias al modelo SaaS. Eso sí, somos conscientes de que tenemos que hacer compatible este modelo con el canal de distribución con el que trabajamos actualmente de forma tradicional".

Mediante este servicio, el usuario sólo tiene que disponer PC con conexión a Internet, ya que del resto se encarga Agilízate, tanto de la infraestructura informática, como del software ERP-CRM, como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento.

Solución subvencionada

Además, las pymes que contraten este servicio pueden acceder a una subvención de hasta el 80% en la primera anualidad por parte de fondos europeos Feder, gracias a un proceso de homologación de este servicio por el Consejo de las Cámaras de Comercio

de España.

Martínez prevé que el modelo SaaS eclosionen en dos o tres años. "Nuestra idea es que en 2010 ya haya 1.000 compañías utilizando este servicio, en 2011 unas 4.000, en 2012 unas 8.000 empresas y en 2013 unas 15.000". Por su parte, Ignacio Isusi, director general de Grupo IE, confía en que "se popularice antes el modelo SaaS para el mundo CRM que para el del ERP, aunque hay mayor potencial de negocio en el campo del ERP".

Autor: Computerworld | Fecha: 21/10/2009 | Votos: 0
Más sobre: [Solmicro](#) | [tecnología](#) | [servicios](#)

<http://www.idg.es/computerworld/Solmicro-confia-en-SaaS-para-expandir-su-negocio-E/seccion-tecnologia/noticia-86225>

Nace Agilízate, un nuevo concepto de software de gestión como alquiler

Enviado por Redacción el Jue, 22/10/2009 - 08:05.

Solmicro y el Grupo Informática de Euskadi han lanzado Agilízate, un servicio mediante el cual las Pymes podrán acceder al software de gestión –ERP y CRM- más avanzado en régimen de alquiler y a un precio asequible en cuotas fijas y mensuales. Tras un proceso de homologación de Agilízate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las Pymes que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas de software.



Agilízate es fruto de la unión de Solmicro e Informática de Euskadi (Grupo IE), primera empresa en instalaciones y seguridad informática. Ambas firmas, tras una amplia experiencia en el servicio a las pequeñas y medianas empresas, han desarrollado aplicaciones y servicios que atienden a sus necesidades de gestión y que están recogidos en este novedoso servicio de software en alquiler.

Mediante este servicio, el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet. Agilízate facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...).

Con este innovador servicio de software en alquiler, pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo, mejorar su eficacia y rentabilidad, realizando una mínima inversión, lo que convierte ésta en una opción muy beneficiosa. Así, el SAAS permite a las empresas más pequeñas trabajar en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño.

Junto a la eficiencia en la gestión, el ahorro de costes y la actualización del software, Agilízate ofrece numerosas ventajas como su accesibilidad y usabilidad. Desde el momento en el que el usuario contrata el servicio Agilízate puede acceder, mediante la contraseña que se le proporciona, a su sistema de gestión ERP o CRM con total libertad de horarios y desde cualquier punto del mundo en el que se encuentre, ya que el acceso se realiza a través de Internet.

Se trata de un software muy intuitivo, lo que facilita su uso sin que sea necesaria una formación personalizada. Pero, a pesar de ello, al contratar Agilízate, el cliente cuenta durante tres meses con un soporte telefónico de ayuda que atenderá, de lunes a sábado y en horario de 8 a 20 horas, todas las dudas que puedan surgirle y le ofrecerá asesoramiento. Este servicio incluye también materiales de apoyo como vídeos explicativos o tutoriales de ayuda.

Pero si por algo se caracteriza Agilízate es por la seguridad de la información. Ubicada en un bunker propiedad de la BBK, este CPD garantiza al usuario la máxima protección de los datos al cumplir con las exigencias exigibles en el entorno de las entidades financieras: cámaras de seguridad, control de accesos personalizados, auditorías periódicas... También cuenta con las condiciones óptimas de redundancia de instalaciones, medidas antiincendios, protección contra ataques informáticos...

Asimismo, seguridad por la recuperación de los datos al realizarse backups diarios y por la disponibilidad plena del servicio que está garantizado por personal técnico y especializado en la gestión y monitorización de esta plataforma 24 x 7.

Y la seguridad llega hasta la finalización del servicio, momento en el que existe el compromiso de devolución de los datos en un formato estándar legible para el cliente.

www.agilizate.com

<http://www.comunicacioneshoy.es/es/node/728>

Agilízate, ERP de Solmicro

[Sara de Artaza](#) 22/10/2009 [0 comentarios](#)

Solmicro es la penúltima empresa del sector TIC que se ha querido subir al carro del SaaS, y fruto de su alianza con Grupo IE presentó ayer su nueva solución "Agilízate", un ERP destinado a micropymes y autónomos. Esta solución permitirá a las pymes acceder a las funciones de ERP/CRM más avanzadas, con la ventaja de que tendrán la oportunidad de subvencionar hasta el 80% del coste de la aplicación durante el primer año.



Hace menos de un mes, [CCS Agresso presentaba su ERP para pymes "Ready"](#), y en esta ocasión, Solmicro, otra compañía veterana en este sector ha decidido dar un paso al frente y presenta "Agilízate", una solución ERP/CRM que se dirige tanto a micropymes como autónomos. "Agilízate", que se ofrece en una **modalidad SaaS y en régimen de alquiler**, nace con la intención de convertirse en un referente dentro del panorama del software de gestión en España.

En palabras de Justino Martínez, director gerente de Solmicro, su empresa "*quiere liderar el mercado de fabricantes nacionales de ERP para pymes*"; un mercado que por otro lado no es comprendido por las grandes multinacionales, ya que en opinión de Martínez "*no saben entender las necesidades de las pequeñas empresas*".

Mediante este servicio, el usuario sólo debe contar con un **PC y una conexión a Internet** para comenzar a disfrutar de su ERP. Además "Agilízate" facilita un servicio

integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...).

http://www.muycomputerpro.com/2009/10/22/actualidadnoticiasagilizzate-erp-de-solmicro_we9erk2xxdarqeavpl8emmez-hohncsdgkegjftcffeqrmtgsarlbdm7lbpnxutu/

Solmicro se apunta al modelo de software de gestión en alquiler

Solmicro es el último fabricante de software de gestión empresarial en entrar en el licenciamiento SaaS. Si hace unos días, SAP presentaba su oferta para la empresa mediana, ahora es Solmicro quien lanza, de la mano de Grupo Informática de Euskadi, -compañía participada por Accenture y BBK-, un nuevo servicio de pago por uso, pero destinado a la micropyme.

escrito por: [Lores](#) viernes, 23 de octubre de 2009

“Actualmente tenemos 800 referencias en el mercado pyme, en la franja de los 6-50 millones de euros, y de los 0,5-seis millones. Pero ahora nos queremos mover más abajo y posicionarnos en el mercado de la micropyme y autónomos (formado por 2,5 millones de empresas en España) con esta oferta SaaS, que hemos desarrollado conjuntamente con Grupo IE, quien tiene una gran experiencia en hosting y externalización de infraestructuras y sistemas”, explica Justino Martínez, director gerente de [Solmicro](#).

Agilízate es el nombre de la **propuesta conjunta** y ofrece en régimen de **alquiler** el software de gestión **ERP y CRM**, la infraestructura de **hardware**, servicio de apoyo en el uso de los programas, y **soporte y mantenimiento**. Todo ello con garantía de evolución tecnológica, *“ya que si a una micropyme le va bien se convierte en una empresa en crecimiento, y nosotros garantizamos ese desarrollo”*, apunta **Justino Martínez**.

Muestra de ello es que, de momento, **este nuevo servicio se proporciona en tres paquetes**: ERP básico (gestión de facturas de compra y venta, gestión de cobros y pagos, y liquidación de intereses) **a partir de 49 euros al mes**; ERP Plus (que incluye además contabilidad general y presupuestaria) a partir de 59 euros al mes; y CRM por 25 euros al mes, *“el más agresivo del mercado y en el que ya contamos con cien empresas apuntadas”*, subraya Martínez. Más adelante, **el objetivo de Solmicro es ampliar esta oferta a otros nichos de mercado** como el de comercio con gestión de almacenes, por ejemplo.

Una de las ventajas que sus promotores han destacado durante la presentación de Agilízate es la posibilidad de que las pequeñas empresas pueden obtener una **subvención a fondo perdido**

del 80 por ciento del coste de la primera anualidad. *“Acabamos de ser homologados como proveedores de soluciones SaaS bajo el programa de Adaptación de la Empresa a la Economía Digital de la Unión Europea, Plan Avanza y Cámaras de Comercio de España, por lo que nuestros clientes se pueden beneficiar de dicha subvención”*, especifica el responsable de Solmicro.

En definitiva, *“las empresas más pequeñas pueden disponer de un software de gestión empresarial accesible sin barreras de entrada, -tan sólo precisan de un ordenador con conexión a Internet-, con licencias SPLA de software de base de Microsoft, antivirus de Panda, servicio de backup y recuperación de datos, comunicaciones cifradas, y complementariedad con aplicaciones de terceros”*, concluye **Ignacio Isusi, director general de Informática de Euskadi.**

<http://www.computing.es/Noticias/200910230026/-Solmicro-se-apunta-al-modelo-de-software-de-gestion-en-alquiler.aspx>

SOLMICRO MKR

Marketing de precisión

La nueva unidad de negocio de esta empresa aporta la clave del éxito de las pymes frente a la crisis que permite obtener más resultados con menos inversión

TITO PUERO / BILBO

En tiempo de crisis, cada vez cuesta más conseguir clientes. Ante esta situación caben dos planteamientos: el pasivo, esperar a tiempos mejores, con la consiguiente pérdida de oportunidades; o tomar la iniciativa y apostar con garantías a la actual coyuntura económica y realizar un Marketing más preciso y menos costoso.

La veterana firma tecnológica Solmicro acaba de lanzar una unidad de negocio MKR, Marketing de Resultados, a través de la cual pone al alcance de todas las Pymes un revolucionario Servicio de Marketing para potenciar los negocios. Gracias a un equipo multidisciplinar formado por consultores de negocio, creativos, tecnólogos y redactores, ofrece soluciones integrales de Marketing on y off line.

Intensificar las ventas

«Ayudamos a posicionar las ventas en las pymes, captando nuevos clientes y fidelizando los existentes. Contamos con una contrastada metodología que comienza con la correcta identificación del mercado, continúa con la generación de una buena base de datos de potenciales clientes y el uso de una batería de acciones complementarias de Marketing on y off line y finaliza con la utilización de innovadoras herramientas de Marketing interactivo on y off line y de gestión», señala Joseba Fínez, director de Solmicro MKR.

«La experiencia acumulada en estos años», añade Fínez, «y los resultados obtenidos nos confirman que es el camino a seguir». Desde Solmicro MKR quieren recalcar que son muchas y caras las ventajas cuando se realiza una estrategia de este tipo.

Así, se consigue una reducción significativa de los costes, aumenta la eficiencia, lo que permite destinar más recursos a los medios más efectivos; y mejora los resultados de ventas, dinamizando las ventas y desarro-



Joseba Fínez, director de la nueva unidad de negocio Solmicro MKR, Marketing de Resultados. | ALAN AGUIRRE

llando el negocio con un enfoque orientado al cliente.

Asimismo, se entra en la era del Marketing relacional e interactivo, lo que genera una fidelización del cliente. Frente a una comunicación intrusiva, ahora es más relevante y oportuna.

También se obtiene una seguridad y una efectividad inmediata y proporciona un acceso de forma inmediata a un equipo especializado con el consiguiente ahorro de tiempo y costes.

«Queremos ayudar a las pymes a acabar con la brecha digital de

los departamentos de Marketing. Este servicio de Solmicro MKR se ofrece a empresas que, por falta de infraestructura o por su propia idiosincrasia no pueden, o no quieren, disponer de departamentos internos de Marketing», finaliza Joseba Fínez.

Un amplio mercado de soluciones

Solmicro MKR no es una agencia de publicidad que desarrolla campañas, ni una empresa de tecnología que vende herramientas, ni una consultora que se queda en la estrategia. MKR, Marketing de Resultados, es un modelo de empresa única en el mercado de soluciones de Marketing. Ayuda a sus clientes a optimizar sus presupuestos de Marketing interviniendo en todas las

fases del proceso como la planificación, el desarrollo, la ejecución y la medición de resultados a la hora de desarrollar Planes de Marketing Integrales on y off line. Su propuesta se basa en, por una parte, las llamadas Soluciones de Marketing 360°. Esto es, gestión integral de acciones off y on line como campañas de publicidad, de marketing directo, telemarketing, RR.PP., creación de

sitios web, auditoría SEO, marketing de buscadores, email, posicionamiento SEO y SEM, RR.PP. on line, redacción de contenidos, programas de fidelización, etcétera.

Por otra parte, ofrece sus Herramientas de Marketing 360° que van desde plataformas web, plataforma multicanal de relación con el cliente (enclings, SMS, faxing) hasta generación de RR.DD. de res-

puestas de clientes e integración en el CRM.

Por último, está el Servicio Integral 360°. Se trata de un equipo multidisciplinar compuesto por consultores de negocio, creativos, tecnólogos y redactores, que permite a MKR ofrecer un servicio llave en mano, con un único interlocutor, desde la estrategia hasta la ejecución, pasando por la creatividad y la tecnología.

TECNOLOGÍAS

El Grupo Spyro amplía sus servicios interactivos

El Grupo Spyro ha renovado su página web (www.spyro.es). La nueva página amplía considerablemente los servicios interactivos: añade la posibilidad de realizar consultas a los distintos departamentos y conocer su estado; consultar y descargar facturas actuales e históricas; conocer los distintos cursos de formación que se ofertan, enviar solicitudes específicas y participar en el Foro de clientes.

MEDIO AMBIENTE

Cegasa, baterías de litio para los coches eléctricos

La empresa alavesa Cegasa está desarrollando los primeros prototipos de baterías de litio para los coches eléctricos, tras dos décadas de intentos fallidos.

La empresa de fabricación de pilas está actualmente avanzando en la etapa de investigación y desarrollo de los primeros prototipos y contempla para el próximo año la puesta a punto de una planta piloto para la fabricación de electrodos y celdas, elementos básicos en la elaboración de estas baterías.

EMPREENDEDORES

Proyecto de la Spri para acuerdos en la Unión Europea

La Sociedad para la Reconversión Industrial (Spri) lidera un proyecto de la Comisión Europea para fomentar la colaboración entre emprendedores y empresarios consolidados de distintos países de la Unión Europea, por el que el emprendedor viajará al país donde está ubicada la pyme para trabajar en ella durante un periodo de uno a seis meses.

A través de esta iniciativa los emprendedores tienen la oportunidad de aprender de un empresario de otro país que goza de más experiencia y facilita el acceso a otros negocios de los emprendedores, que hayan iniciado su negocio en los últimos tres años.

e-Factura **bbk**
ELECTRÓNICA

una herramienta
imprescindible para una
gestión más eficiente
de su empresa



www.bbkbkk.com

bbk

Solmicro celebra su VI Convención Anual con sus distribuidores

Por Redacción

Creado 01/10/2009 - 13:15



Solmicro ha celebrado su sexta edición del ECCO, la convención anual de distribuidores donde la compañía mostró al canal una importante batería de novedades tecnológicas, funcionales y de nuevos servicios, todo ello para estimular las ventas, aportando mayor valor añadido a cada proyecto.

Durante el evento, al que asistieron un grupo nutrido de sus partners de canal, los directivos de Solmicro realizaron un análisis de las ventas de 2009 y efectuaron demostraciones de su nueva solución Agilízate, la versión en formato SaaS (Software as a Service) del ERP que Solmicro lanza junto al Grupo IE y de su unidad de servicios Solmicro MRK - Marketing de Resultados -. Así mismo, Solmicro presentó a sus partners la nueva línea de formación online y las novedades que ofrece la versión 5.0 de su software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP.

“Solmicro trabaja con el canal para ayudarles a potenciar sus ventas y aprovechar los tiempos de crisis como una oportunidad. Les incentivamos para que, más que consultores tecnológicos, sean aliados de negocio de sus clientes asesorándoles sobre cómo el ERP de Solmicro les puede ayudar a potenciar sus negocios, optimizando sus procesos” afirma Jaime Rodríguez, Socio Fundador y Director de Canal de Solmicro.

Solmicro-eXpertis ERP 5.0

La compañía ha avanzado a sus distribuidores las principales características de la versión Solmicro-eXpertis 5.0 que incorpora las últimas tecnologías de Microsoft, lenguajes de programación Visual Studio 2008 o Framework .Net 3.5, sistema de gestión de bases de datos SQL Server 2008 o sistema operativo Windows Server 2008 así como las mejoras en sus módulos de proyectos y bodegas (accesibilidad gráfica, configurador de producto y avance de obra, etiquetas de clientes y proveedores) y las grandes mejoras realizadas en el CRM de Solmicro.

Además, Solmicro ofrece a sus partners una renovada aplicación de gestión de inmuebles dirigida al sector de la banca y los seguros y que ha sido homologada por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Este módulo incluye todo lo relativo a adquisiciones, gestión del inmovilizado, inmuebles, obras y mantenimiento y se completa, en esta nueva versión 5.0, con funcionalidades para cubrir la logística de los departamentos de compras, distribución y almacenes.

Solmicro MRK - Marketing de Resultados -

En su afán de seguir innovando y aportando las soluciones más vanguardistas, Solmicro ha presentado a sus partners "Solmicro MKR - Marketing de Resultados -", su nueva unidad de negocio basada en servicios de Marketing Integral (On - Off Line) que ayuda a dinamizar las ventas. Con Solmicro MKR - Marketing de Resultados -, las Pymes pueden planificar y realizar con éxito sus acciones de marketing Off y On Line con un único interlocutor que le ofrece un servicio integral, sin tener que recurrir a múltiples proveedores que incrementan sus costes y tiempo de dedicación. Solmicro MKR - Marketing de Resultados - garantiza una metodología de 360º, es decir, frente a las acciones puntuales y aisladas que llevan a cabo otras empresas, MKR ofrece soluciones y herramientas integrales de marketing que van desde la planificación, la estrategia y ejecución, hasta la medición de resultados y análisis de conclusiones, lo que ayuda a las Pymes a definir cuál es la acción de marketing más interesante y rentable en cada momento.

Agilízate, versión en alquiler de Solmicro-eXpertis ERP

Agilízate es la versión en alquiler (Software as a Service) que Solmicro junto al Grupo IE, lanza de su ERP. Acerca aún más este tipo de soluciones a las Pymes liberándolas de la inversión inicial - que en muchos casos supone un esfuerzo excesivo que no pueden asumir - y de las actualizaciones, soporte y mantenimiento del software y hardware necesario.

Por menos de dos euros al día en su versión básica y con una simple conexión a internet, Agilízate ofrece una potente herramienta con la que se pueden controlar diferentes áreas de negocio en cualquier momento y lugar.

www.solmicro.com [1]

- [distribuidores](#)
- [Solmicro](#)
- [Empresas](#)

URL del envío: <http://comunicacioneshoy.es/es/node/679>

Enlaces:

[1] <http://www.solmicro.com>



[Actualidad](#) | [Productos](#) | [Distribución](#) | [Mercado](#) | [Claves del canal](#) | [Blog](#) | [Vídeos](#) | [Especial Windows 7](#)

[Whitepapers](#) | [Webcast](#) | [IDG Connect](#) | [Empleo](#)



Análisis comparativo de gestión de inversiones y proyectos:
qué opción elegir

Solmicro y Grupo IE lanzan Agilízate, el servicio ERP-CRM en modo SaaS

Agilízate es el nombre del nuevo servicio que Solmicro y Grupo IE lanzan al mercado con la mirada puesta en facilitar a las PYMES el acceso a soluciones ERP y CRM bajo la modalidad de software como servicio (SaaS).

Fruto del acuerdo de colaboración que ya mantienen **Solmicro** y el **Grupo Informática de Euskadi (Grupo IE)**, ambas compañías han lanzado al mercado **Agilízate**, un nuevo servicio con el que buscan facilitar a las **PYMES**, y de forma muy especial a las **microPYMES**, el acceso a **soluciones de software de gestión ERP-CRM** con su comercialización siguiendo el **modelo de software como servicio (SaaS)**.

Y es que, para poder utilizar esta solución de software de gestión, el usuario tan sólo deberá disponer de un PC con conexión a Internet y del resto se encarga Agilízate, tanto de la infraestructura informática, como del software ERP-CRM, como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento. Tal y como apunta **Justino Martínez, director gerente de Solmicro**, "se trata de un modelo que permite **el alquiler de infraestructuras y sistemas**, de las licencias, formación on-line y contratación de soporte telefónico 16x6, y del que **nuestros distribuidores también podrán seguir beneficiándose** ya que tienen la opción de ofrecer al cliente un paquete de formación en sus oficinas o las del cliente, así como servicios in-situ".

La oferta de Agilízate se concreta en **tres paquetes**. El primero es el denominado **ERP Básico**, con opciones para la generación de facturas de venta y compra, la liquidación de impuestos y la gestión de cartera de cobros y pagos. El coste del primer usuario es de 49 euros al mes y por usuario adicional 20 euros mensuales.

El segundo paquete es el llamado **ERP-Plus**, que incluye las mismas funciones que el anterior y se le añade contabilidad general y presupuestaria. El coste del primer usuario es de 59 euros al mes y de 25 por cada usuario adicional. Por último, el paquete de **CRM** permite la gestión de clientes/contactos, la gestión de oportunidades, previsión de ventas, servicios y campañas de marketing. El coste del primer usuario es de 25 euros al mes y de 20 por cada usuario adicional.

Asimismo, **Ignacio Isusi, director general de Grupo IE**, ha destacado la importancia de las características de esta propuesta para las PYMES, así como el hecho de haber conseguido recientemente la homologación del Consejo de **Cámaras** de Comercio y, por el programa de adaptación de la empresa a la economía digital, las empresas pueden optar a una subvención de hasta el 80 por ciento el primer año.

Junto a ello, Justino Martínez destaca **la importancia que esta propuesta tiene para el canal de distribución** ya que, "en el sitio Web de cada distribuidor se ubicará un enlace a Agilízate de forma que cada enlace que proceda del sitio Web de un distribuidor, éste **recibirá un 10 por ciento de lo que se contrate**, teniendo en cuenta que, aunque el pago de este servicio es mensual, el contrato es anual". Este responsable también añade que el objetivo que se han marcado con Agilízate es a medio y largo plazo, de forma que el próximo año ya haya mil compañías utilizando este servicio, unas 4.000 en 2011, 8.000 empresas en 2012 y, en 2013, que unas 15.000 compañías lo utilicen.

Autor: Encarna González
Fecha: 21/10/2009





Jue, 22/10/2009 - 11:00

- **[RIM presenta el nuevo smartphone BlackBerry Bold](#)**

El nuevo smartphone BlackBerry Bold 9700 ofrece una extensa selección de características avanzadas de comunicación y multimedia en un diseño compacto y refinado, atractivo para mujeres y hombres, tanto para uso personal como profesional.

- **[Avanza de forma rápida la adopción del "Cloud Computing"](#)**

El número de empresas que planean la integración y prueba de Cloud ha aumentado drásticamente, según un estudio reciente encargado por Avanade, proveedor de servicios de tecnología de negocios. Cloud Computing ya no es sólo una palabra de moda que las empresas tratan de comprender. Los encuestados que afirman que están empezando a adoptar el Cloud Computing aumentaron más del 320 por ciento desde enero de 2009.

- **[Nace Agilízate, un nuevo concepto de software de gestión como alquiler](#)**

Solmicro y el Grupo Informática de Euskadi han lanzado Agilízate, un servicio mediante el cual las Pymes podrán acceder al software de gestión –ERP y CRM– más avanzado en régimen de alquiler y a un precio asequible en cuotas fijas y mensuales. Tras un proceso de homologación de Agilízate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las Pymes que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad.

- **[Fujitsu incorpora la tecnología de Ultrasonido Inteligente en sus escáneres de gama de entrada](#)**

El escáner Fi 6130 es el primero del mercado en incorporar esta tecnología para usuarios personales y pequeñas empresas. El escáner consigue digitalizar todo tipo de documentos de diferentes gramajes, pesos, tamaños, con fotografías y notas adheridas. El ultrasonido inteligente es un sistema que detecta con total exactitud cuándo hay problemas en el escaneado de documentos, deteniendo la digitalización de forma segura y controlada, para asegurar que no se pierde ningún tipo de información, ni se daña ningún documento.

Business Awards de LinkedIn. Estos premios reconocerán los éxitos empresariales más destacables, tanto a nivel personal como de empresa, y en

Extraído de Editorial MKM

<http://www.mkm-pi.com>

SolMicro y Grupo IE sacan al mercado un software ERP-CRM de alquiler por 2 euros al día

- Noticias MKM -

Fecha de publicación: Miércoles 21 de octubre de
2009

Editorial MKM

Solmicro y el Grupo Informática de Euskadi han lanzado Agilízate, un servicio mediante el cual las Pymes podrán acceder al software de gestión ERP y CRM- más avanzado en régimen de alquiler (SAAS) y a un precio asequible en cuotas fijas y mensuales. Tras un proceso de homologación de Agilízate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las Pymes que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas de software.

Agilízate es fruto de la unión de Solmicro, empresa líder en España en el desarrollo de software de gestión e Informática de Euskadi (Grupo IE), primera empresa en instalaciones y seguridad informática. Ambas firmas, tras una amplia experiencia en el servicio a las pequeñas y medianas empresas, han desarrollado aplicaciones y servicios que atienden a sus necesidades de gestión y que están recogidos en este novedoso servicio de software en alquiler.

Mediante este servicio, el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet. Agilízate facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...). Agilízate ofrece a las Pymes un ERP y CRM con capacidad de crecimiento y evolución.

Con este innovador servicio de software en alquiler, pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo, mejorar su eficacia y rentabilidad, realizando una mínima inversión, lo que convierte ésta en una opción muy beneficiosa. Así, el SAAS permite a las empresas más pequeñas trabajar en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño.

Disponibilidad, soporte telefónico y seguridad de la información

Junto a la eficiencia en la gestión, el ahorro de costes y la actualización del software, Agilízate ofrece numerosas ventajas como su accesibilidad y usabilidad. Desde el momento en el que el usuario contrata el servicio Agilízate puede acceder, mediante la contraseña que se le proporciona, a su sistema de gestión ERP o CRM con total libertad de horarios y desde cualquier punto del mundo en el que se encuentre, ya que el acceso se realiza a través de Internet.

Se trata de un software muy intuitivo, lo que facilita su uso sin que sea necesaria una formación personalizada. Pero, a pesar de ello, al contratar Agilízate, el cliente cuenta durante tres meses con un soporte telefónico de ayuda que atenderá, de lunes a sábado y en horario de 8 a 20 horas, todas las dudas que puedan surgirle y le ofrecerá asesoramiento. Este servicio incluye también materiales de apoyo como vídeos explicativos o tutoriales de ayuda.

Pero si por algo se caracteriza Agilízate es por la seguridad de la información. Ubicada en un bunker propiedad de la BBK, este CPD garantiza al usuario la máxima protección de los datos al cumplir con las exigencias exigibles en el entorno de las entidades financieras: cámaras de seguridad, control de accesos personalizados, auditorías periódicas&También cuenta con las condiciones óptimas de redundancia de instalaciones, medidas antiincendios, protección contra ataques informáticos...

Asimismo, seguridad por la recuperación de los datos al realizarse backups diarios y por la disponibilidad plena del servicio que está garantizado por personal técnico y especializado en la gestión y monitorización de esta plataforma 24 x 7.

"Agilízate", el nuevo ERP para pymes de Solmicro

[Tecnología - Internet](#)

["Agilízate", el nuevo ERP para pymes de Solmicro](#)

Escrito por Rodolfo de Juana Miércoles, 21 de Octubre de 2009 15:01



Solmicro es la penúltima empresa del sector TIC que se ha querido subir al carro del SaaS, y fruto de su alianza con Grupo IE presentó esta mañana su nueva solución "Agilízate" un ERP destinado a micropymes y autónomos.

"Agilízate" que se ofrece en régimen de alquiler, permitirá a las pymes acceder a las funciones de ERP/CRM más avanzadas, con la ventaja de que tendrán la oportunidad de subvencionar hasta el 80% del coste de la aplicación durante el primer año, gracias a la reciente homologación que ha recibido Solmicro por parte de la UE.

Hace menos de un mes [CCS Agresso presentaba su ERP para pymes "Ready"](#), y en esta ocasión, [Solmicro](#), otra compañía veterana en este sector ha decidido dar un paso al frente y presenta "Agilízate" **una solución ERP/CRM que se dirige tanto a micropymes como autónomos.** "Agilízate" que se ofrece en una modalidad SaaS (Software as a Service) nace con la intención de convertirse en un **referente** dentro del panorama del software de gestión en España.

En palabras de **Justino Martínez**, director gerente de Solmicro, su empresa *"quiere liderar el mercado de fabricantes nacionales de ERP para pymes"*; un mercado que por otro lado no es comprendido por las grandes multinacionales, ya que en opinión de Martínez *"no saben entender las necesidades de las pequeñas empresas"*.

Mediante este servicio, el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet para comenzar a disfrutar de su ERP. Además "Agilízate" **facilita un servicio integral** y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...).

YRVIN CÉSAR REQUE ALARCÓN

ESTE BLOG ESTA DEDICADA PARA LA GENTE INTERESADA EN CONOCER UN POCO LAS NUEVAS ACTUALIZACIONES DEL SOFTWARE Y HARDWARE , NOVEDADES INFORMÁTICAS, NOVEDADES EN LA TECNOLOGÍA.

MIÉRCOLES 21 DE OCTUBRE DE 2009

Servicio ERP-CRM en modo SaaS de Solmicro y Grupo IE

Agilizate es el nuevo servicio que Solmicro y Grupo IE han lanzado al mercado con la mirada puesta en facilitar a las PYMES el acceso a soluciones ERP y CRM bajo la modalidad de software como servicio.

Fruto del acuerdo de colaboración que ya mantienen **Solmicro** y el **Grupo Informática de Euskadi (Grupo IE)**, ambas compañías han lanzado al mercado **Agilizate**, un nuevo servicio con el que buscan facilitar a las **PYMES**, y de forma muy especial a las **microPYMES**, el acceso a **soluciones de software de gestión ERP-CRM** con su comercialización siguiendo el **modelo de software como servicio (SaaS)**.

Y es que, para poder utilizar esta solución de software de gestión, el usuario tan sólo deberá disponer de un PC con conexión a Internet y del resto se encarga Agilizate, tanto de la infraestructura informática, como del software ERP-CRM, como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento. Tal y como apunta **Justino Martínez, director gerente de Solmicro**, “se trata de un modelo que permite **el alquiler de infraestructuras y sistemas**, de las licencias, formación on-line y contratación de soporte telefónico 16x6, y del que **nuestros distribuidores también podrán seguir beneficiándose** ya que tienen la opción de ofrecer al cliente un paquete de formación en sus oficinas o las del cliente, así como servicios in-situ”.

La oferta de Agilizate se concreta en **tres paquetes**. El primero es el denominado **ERP Básico**, con opciones para la generación de facturas de venta y compra, la liquidación de impuestos y la gestión de cartera de cobros y pagos. El coste del primer usuario es de 49 euros al mes y por usuario adicional 20 euros mensuales.

El segundo paquete es el llamado **ERP-Plus**, que incluye las mismas funciones que el anterior y se le añade contabilidad general y presupuestaria. El coste del primer usuario es de 59 euros al mes y de 25 por cada usuario adicional. Por último, el paquete de **CRM** permite la

gestión de clientes/contactos, la gestión de oportunidades, previsión de ventas, servicios y campañas de marketing. El coste del primer usuario es de 25 euros al mes y de 20 por cada usuario adicional.

Asimismo, **Ignacio Isusi, director general de Grupo IE**, ha destacado la importancia de las características de esta propuesta para las PYMES, así como el hecho de haber conseguido recientemente la homologación del Consejo de Cámaras de Comercio y, por el programa de adaptación de la empresa a la economía digital, las empresas pueden optar a una subvención de hasta el 80 por ciento el primer año.

Alta tecnología para todos

Un nuevo servicio pone al alcance de 'micropymes' y autónomos el 'software' que emplean las grandes firmas

SERGIO LÓPEZ - Bilbao - 25/10/2009

Lo último en *software* de gestión empresarial -el que utilizan las grandes compañías para organizar su información- a disposición de las pequeñas empresas familiares y de los autónomos. Sin caros servidores y sin necesidad de contratar a un informático. Un centenar de pequeñas *pymes* llevan probando desde hace una semana un nuevo servicio, Agiliza-T, que promete todo esto y cuyo funcionamiento se basa en el mismo punto que puede disuadir a parte de sus potenciales usuarios: Internet. Los datos de contabilidad, las nóminas y demás papeleo han de salir de la oficina y ser depositados en su versión digital en un centro de datos situado en el Parque Tecnológico de Zamudio.

El uso de este tipo de servicios orientado a las empresas más pequeñas, novedoso en España, acaba de ser puesto en marcha por dos firmas vascas del sector de las tecnologías de la información: Solmicro e Informática de Euskadi. La solución tecnológica en que se basa recibe el nombre de SAAS (por las siglas en inglés de *software* como servicio), aunque los responsables de ambas firmas prefieren el más cercano "*software* de gestión en alquiler para *pymes*" para atraer a sus potenciales clientes.

"Las pequeñas empresas tienen pocos recursos tecnológicos y necesitan soluciones sencillas. Ahora, con un ordenador de sobremesa y una conexión a Internet como la que cualquiera tenemos pueden acceder a las tecnologías que usan las grandes firmas", explica Ignacio Isusi, director de Informática de Euskadi.

El coste del servicio ascenderá a 49 euros al mes, más otros 20 euros por cada licencia adicional que la empresa quiera contratar.

Agiliza-T ha sido homologado por las Cámaras de Comercio e incluido dentro de su programa de adaptación de la empresa a la economía digital, por lo que su instalación puede ser subvencionada hasta en un 80% con cargo al fondo Feder de la Unión Europea. Tanto Isusi como su homólogo en Solmicro, Justino Martínez, insisten en que la solución agilizará la digitalización de estas compañías, lo que hará que mejoren su productividad.

Todos los expertos coinciden en que España, en décimoprimer lugar en la clasificación de competitividad de los países del euro, demanda urgentemente innovación en su tejido empresarial.

Algunos de ellos mencionan además el pequeño tamaño de la mayoría de las empresas (el 94% tiene 10 empleados o menos) como un obstáculo a esa renovación tecnológica. A ese amplio mercado potencial se dirigen las dos compañías que están detrás de Agiliza-T. "Hay 2,5 millones de *micropymes* y autónomos en España, y más de 70.000 sólo en Vizcaya", explica Martínez. Si se cumplen sus previsiones, que pasan por alcanzar 15.000 usuarios dentro de cuatro años, Agiliza-T supondría el 80% de la facturación de su compañía.

Isusi insiste en que la solución informática resulta completamente segura y que la información de todos los usuarios queda almacenada en un centro de protección de datos, con varias copias de seguridad y a salvo de incidencias. Además, añade, la empresa firma un compromiso con los usuarios en virtud del cual se destruyen sus bases de datos en cualquier momento en el que decidan interrumpir su relación contractual con los prestadores del servicio.

Destacamos » [Exact Software](#) • [IFS](#)

22 de octubre, 2009 - 00.56hs.

Solmicro y el Grupo IE lanzaron Agilízate, un nuevo concepto de software de gestión en alquiler para Pymes

La solución es subvencionable hasta el 80% de su coste anual

EN RESUMEN

Solmicro y el Grupo Informática de Euskadi han lanzado Agilízate, un servicio mediante el cual las Pymes podrán acceder al software de gestión –ERP y CRM- más avanzado en régimen de alquiler (SAAS) y a un precio asequible en cuotas fijas y mensuales.

[Otros artículos relacionados](#) ▾

Tags: [Noticias](#), [TODOS](#), [ERP](#)

Lectura	Comentarios
----------------	--------------------

Por Redacción ERP-Spain.com	Compartir ▾	0 Comentarios Agrega tu comentario	0 0 votos	Publicidad
--------------------------------	-----------------------------	--	---------------------	------------

Tras un proceso de homologación de Agilízate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las Pymes que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas de software.

Agilízate es fruto de la unión de Solmicro, empresa española que desarrolla de software de gestión, e Informática de Euskadi (Grupo IE), empresa de instalaciones y seguridad informática. Ambas firmas han desarrollado aplicaciones y servicios que atienden a sus necesidades de gestión y que están recogidos en este novedoso servicio de software en alquiler.

Comentarios Lo más reciente de **0** comentario(s) [Suscribirme!](#)

ERP-Spain.com valora enormemente tu aporte en especial si compartes tus opiniones, puntos de vista y críticas con los demás miembros de nuestra comunidad.

Agrega un comentario identifícate aquí para agregar tus comentarios. Si aún no eres usuario registrado de [ERP-Spain.com](#), puedes [registrarte aquí gratis](#)."/>

También puede interesarte »

[Noticias](#) | [TODOS](#) | [ERP](#)

Consultora de grupo empresarial Consultor Senior Sap Erp
Consultora SAP de ámbito nacional Consultor SAP FI-CO
Brujula Tecnologías de la información Programador Web
Brujula Tecnologías de la información Programador .Net

[Más ofertas de empleo »](#)

El camino hacia la agilidad del negocio comienza aquí.

IFS Applications™ como una página web

IMC **CBK** **CASOS y** **CEARNA** **al** **PRODUCIDOR** **NOTICIAS** **para** **EVENTOS** **del** **SECTOR** **de** **energía** **y** **de** **energías** **renovables** **en** **América** **del** **Norte** **24** **Set** **2009** **VIDEOS** **SCREENING** **de** **los** **PROCESOS** **de** **INFORMACIÓN** **de** **LIBROS** **desarrollado** **en** **ABAP** **Presentación** **del** **producto**.

RSS | [Foros](#) | [Directorio ERP](#) | [Red IT-Latino](#) | [Boletín](#)

■ Paquete multimedia sobre todo lo que necesita saber sobre los sistemas 3D de diseño de Siemens PLM Software y Solid Edge with

[Ver más »](#)

Alta tecnología para todos

Un nuevo servicio pone al alcance de 'micropymes' y autónomos el 'software' que emplean las grandes firmas

SERGIO LÓPEZ
Bilbao

Lo último en *software* de gestión empresarial —el que utilizan las grandes compañías para organizar su información— a disposición de las pequeñas empresas familiares y de los autónomos. Sin caros servidores y sin necesidad de contratar a un informático. Un centenar de pequeñas *pymes* llevan probando desde hace una semana un nuevo servicio, Agiliza-T, que promete todo esto y cuyo funcionamiento se basa en el mismo punto que puede disuadir a parte de sus potenciales usuarios: Internet. Los datos de contabilidad, las nóminas y demás papeleo han de salir de la oficina y ser depositados en su versión digital en un centro de datos situado en el Parque Tecnológico de Zamudio.

El uso de este tipo de servicios orientado a las empresas más pequeñas, novedoso en España, acaba de ser puesto en marcha por dos firmas vascas del sector de las tecnologías de la información: Solmicro e Informática de Euskadi. La solución tecnológica en que se basa recibe el nombre de SAAS (por las siglas en inglés de *software* como servicio), aunque los responsables de ambas firmas prefieren el más cercano "software de gestión en alquiler para *pymes*" para atraer a sus potenciales clientes.

"Las pequeñas empresas tienen pocos recursos tecnológicos y necesitan soluciones sencillas. Ahora, con un ordenador de sobremesa y una conexión a Internet como la que cualquiera tenemos pueden acceder a

las tecnologías que usan las grandes firmas", explica Ignacio Isusi, director de Informática de Euskadi.

El coste del servicio ascenderá a 49 euros al mes, más otros 20 euros por cada licencia adicional que la empresa quiera contratar.

Agiliza-T ha sido homologado por las Cámaras de Comercio e incluido dentro de su programa de adaptación de la empresa a la economía digital, por

Los usuarios deben subir sus bases de datos a Internet para usar el servicio

lo que su instalación puede ser subvencionada hasta en un 80% con cargo al fondo Feder de la Unión Europea. Tanto Isusi como su homólogo en Solmicro, Justino Martínez, insisten en que la solución agilizará la digitalización de estas compañías, lo que hará que mejoren su productividad.

Todos los expertos coinciden en que España, en décimo primer lugar en la clasificación de competitividad de los países del euro, demanda urgentemente innovación en su tejido empresarial.

Algunos de ellos mencionan además el pequeño tamaño de la mayoría de las empresas (el 94% tiene 10 empleados o menos) como un obstáculo a esa renovación tecnológica. A ese amplio mercado potencial se dirigen las dos compañías que están detrás de Agiliza-T. "Hay

2,5 millones de *micropymes* y autónomos en España, y más de 70.000 sólo en Vizcaya", explica Martínez. Si se cumplen sus previsiones, que pasan por alcanzar 15.000 usuarios dentro de cuatro años, Agiliza-T supondría el 80% de la facturación de su compañía.

Isusi insiste en que la solución informática resulta completamente segura y que la información de todos los usuarios queda almacenada en un centro de protección de datos, con varias copias de seguridad y a salvo de incidencias. Además, añade, la empresa firma un compromiso con los usuarios en virtud del cual se destruyen sus bases de datos en cualquier momento en el que decidan interrumpir su relación contractual con los prestadores del servicio.



Justino Martínez, director de Solmicro, en la presentación del programa. / F. U. S.

La futura norma sobre valor razonable

El 28 de septiembre finalizó el plazo para recibir comentarios sobre el borrador de la futura norma sobre valor razonable que emitirá el IASB (International Accounting Standards Board), organismo internacional emisor de normas contables. El 2 de noviembre tendrá lugar una mesa redonda sobre la futura norma, en New York, el 27 de noviembre en Tokio y el 31 de diciembre en Londres.

Esta futura norma es necesaria debido a que la guía sobre valor razonable existente en la actualidad es incompleta y se encuentran dispersas en varias normas internacionales y no siempre es consistente. Dada esta situación, el IASB ha urdido oportuno elaborar una norma propia sobre valor razonable con el objeto de crear una única guía para todas las normas internacionales, reduciendo así la complejidad de su aplicación y aumentando la consistencia entre las diferentes normas. No obstante, hay que destacar que esta norma constituye una profundización de lo existente actualmente y no constituye un cambio en la concepción del valor razonable.

Los aspectos de mayor trascendencia se podrían resumir en tres. El primero hace referencia al concepto de mercado más ventajoso para la empresa (most advantageous market); el segundo, al concepto del más elevado y mejor uso del activo (highest and best use); y el tercero, a la jerarquía establecida para categorizar el valor razonable en tres niveles dependiendo de los datos utilizados para su cálculo.

En este artículo, dada su importancia, nos centraremos en el segundo, el concepto de más elevado y mejor uso del activo. Este es meramente valorativo y no se aplica a los activos financieros, se trata de va-

GERMÁN LÓPEZ ESPINOSA

Profesor de la Universidad de Navarra



lorar el activo teniendo en cuenta el uso del mismo que harían los agentes económicos que participan en el mercado tal que maximizara el valor del activo o del grupo de activos y pasivos que conforman el negocio. Para su cálculo se ha de tener en cuenta que ese uso que maximice el valor del activo o negocio ha de ser físico (como posible, estar legalmente permitido y ser financieramente factible) produciendo una rentabilidad que los participantes del mercado requerirían para ese uso del activo. La valoración tendrá en cuenta el más elevado y mejor uso del activo, al con-

Hay que dejar claro que la norma constituye una profundización de lo existente y no un cambio en la concepción de valor razonable

trato que el concepto de mercado más ventajoso, se determina desde la perspectiva de los participantes del mercado, incluso si la empresa no le da ese uso al activo. Por ejemplo, si una empresa adquiere un negocio con el objeto de reducir la competencia en el mercado y no utiliza en su proceso de producción algún activo adquirido, éste se valorará por su más elevado y mejor uso independientemente de que la

empresa no lo utilice.

Imagínemos que un banco tiene una oficina cuya rentabilidad está por debajo de la media de sus oficinas siendo su valor con el uso actual de 100, pero si la alquilara su valor sería de 120. Pues valorar por el más elevado y mejor uso su valor sea oficina por 120. En los estados financieros se revelará que el valor razonable tiene dos componentes, el valor del activo con su actual uso, 100, y la cantidad por la que el valor razonable difiere del valor con su uso actual, 20.

Otro ejemplo podría ser el caso de un edificio que pertenece a una determinada empresa, el su valor con el uso actual es 200 y su valor si se derrubiera y se realizara una promoción de viviendas fuera de 270, su valor razonable sería de 270. En este caso, dado que el valor incremental se relaciona con la posibilidad de utilizar ese terreno en su más elevado y mejor uso destruyendo el edificio y construyendo viviendas, el valor incremental de 70 se atribuirá íntegramente al terreno y el valor con el uso actual se distribuirá entre el terreno y el edificio.

Este concepto puede ser útil porque proporcionará una mayor y mejor información, pues el valor incremental constituye un coste de oportunidad y éste suministra una información muy útil para valorar a la dirección de la empresa. Con esta información el usuario de la información sabrá cuál es el nivel de inversión real, a valor razonable, que está aportando el negocio y las decisiones económicas estarán basadas en una información de mayor calidad para su proceso de información del nivel de riesgos que se genera con el uso actual del activo y el coste de oportunidad asociado, éste se valorará por su más elevado y mejor uso independientemente de que la

Software y pymes

JUSTINO MARTÍNEZ

Director general de Solución



Apojar a las pequeñas y medianas empresas es fundamental para que la economía española inicie la senda de la recuperación. Para ello, Gobierno, actores sociales, usuarios y el resto de las empresas deben armar al hombro para rescatar de una crisis que afecta a toda la sociedad. También se deben buscar los recursos más rentables y efectivos para ayudar a las pymes, motor de la economía española, a optimizar sus negocios y conseguir que incrementen sus cuentas de resultados. Uno de estos elementos clave es el software como servicio o SaaS (Software as a Service) que facilita a las empresas el acceso a la tecnología de forma barata, sencilla, y sobre todo, les permite aumentar su productividad y la eficacia en su gestión.

Esta evolución ya es una realidad gracias a la oferta del software ERP o CRM en formato de alquiler, frente a la tradicional compra de las licencias. La substitución de servicios se ha traducido definitivamente al ámbito de las tecnologías de la información y las empresas líderes del sector estamos apostando por desarrollar y ofrecer este software como servicio para ayudar a las pymes a que cuenten con la más avanzada tecnología.

Estos programas ofrecen un modelo de trabajo flexible y escalable, y constituyen una herramienta imprescindible para que cualquier organización, con independencia de su tamaño, sea más competitiva al tiempo que controle y reduzca sus costes. El 95% del tejido empresarial español está

El software de gestión en alquiler facilita a las pymes el acceso a la tecnología de forma barata y sencilla*

constituido por microempresas y autónomos que hasta ahora no tenían acceso a estas herramientas diseñadas específicamente para mejorar sus resultados, debido a los altos costes de las licencias en propiedad. Gracias al software como servicio o en alquiler, y por unos pocos euros al mes, miles de empresas españolas pueden disponer de una herramienta muy eficaz para crecer en sus negocios.

Todo su ventajas con esta nueva forma de comercialización del software. Con una conexión a Internet el usuario puede acceder, en cualquier momento y desde cualquier lugar, a toda la información de su negocio sin tener que preocuparse por los aspectos tecnológicos. El proveedor del servicio es el responsable de las actualizaciones, el soporte, el alojamiento y el mantenimiento, permitiendo que los empresarios se centren en sus negocios. Además, desaparece la inversión inicial que a muchas pymes les resulta un sector insalvable y sólo tienen que pagar pequeñas cuotas mensuales por aquellas funcionalidades que utilizan sustituyendo así el tradicional concepto de inversión por el de gasto mensual, predecible y fácilmente cuantificable.

Nada nuevo bajo el sol



ISABEL NAVARRO FERNÁNDEZ DE CALEYVA

Manager de Innovación de Alma Consulting Group

El último informe de Competitividad Global 2009-2010 elaborado por el Foro Económico Mundial (WEF) muestra a España en el puesto 33 en la clasificación de los países más competitivos, frente a la posición 29 que ocupaba el año anterior. La economía española pierde fuerza en términos de competitividad. Esto es una realidad pero, ¿por qué estamos en el vagón de cola del tren de los países más competitivos?

Uno de los datos claves que forman el índice de competitividad es el de la innovación y aquí los números siguen sin salir. España sigue siendo uno de los países con un menor nivel de inversión en I+D+i. Según Eurostat, España fue en 2007 el 15 país de la UE en inversión en I+D con respecto al PIB, con un 1,27%, frente a la media europea del 1,85%. En esta tesitura, deberíamos abrir un proceso de autorreflexión y preguntarnos el realmente contamos con el mejor escenario para fomentar la I+D.

Si bien es cierto que, según el informe de la OCDE de 2008, en España, la dedicación fiscal por I+D+i es la más favorable en el ámbito europeo, la realidad es que sólo queda un porcentaje importante de empresas innovadoras que no se benefician de este instrumento según el INE, en nuestro país sólo 5.667 empresas optaron a cosas deducciones en la declaración del Impuesto sobre Sociedades de 2007 y, si bien parece que sigue existiendo cierto desconocimiento de este incentivo por parte del tejido empre-

sarial, temas como el límite dado por la cuota íntegra o la incertidumbre en el cobro de las deducciones fuesen pendientes de aplicar, son dos frentes para su aplicación. Tenemos ejemplos de países vecinos que han obtenido mejoras en este sentido, como medida prioritaria de su paquete de estímulo de la economía.

España invirtió en I+D en 2007 el 1,27% del PIB, frente a la media europea del 1,85%

Así en Francia, el Gobierno ha establecido un régimen temporal de restitución anticipada de los créditos pendientes de aplicar (2005 a 2008) para las empresas innovadoras. La medida se ha dejado indiferente al sector empresarial, por lo que, según las últimas cifras del Ministerio de Investigación gallo, a pesar de la crisis, el número de empresas que han declarado

este incentivo ha crecido un 24% sobre el año anterior.

En total, el Estado anticipó en 2008, 3.000 millones de euros a las empresas, sobre los cuatro ejercicios fiscales, todo un alivio para el empresario que conseguirá mejorar su liquidez y transferir su gasto en I+D en 2009. Y es que, según las conclusiones desprendidas de una encuesta elaborada en el segundo trimestre de este año por Alma Consulting Group en el país vecino, las cantidades restituidas se reinvierten en proyectos de I+D. También es digno de mención el tiempo medio de respuesta de la Administración. Según dicha encuesta, las empresas habían obtenido una respuesta a los 35 días, de media. Un ejemplo a seguir.

Casos como el francés ponen de manifiesto que a veces sólo hace falta actuar en profundidad las vías ya existentes de estímulo a la I+D, que si bien de por sí pueden ser eficaces, necesitan ser mejoradas con un incentivo a la empresa.

PAÍS VASCO

Servicio innovador de Solmicro y Grupo IE

Expansión. Bilbao

Solmicro y el Grupo IE (Informática de Euskadi) han lanzado *Agilízate*, un servicio para que las pymes puedan acceder al software de gestión -ERP y CRM- más avanzado en régimen de alquiler y a un precio asequible en cuotas fijas y mensuales. Tras un proceso de homologación por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las pymes que contraten *Agilízate* se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pymes podrán centrar sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas.



1 2 3 4
5 6 7 8 9 10 11
12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25
26 27 28 29 30

Actualidad Artículos Baquía TV Zumo de red Eventos Especiales Formación Blog Empleo

Buscar:

- Suscríbete por RSS/ATOM

Presentan Agilízate, un software de gestión en alquiler para pymes

Redacción de Baquía
23/10/2009.

Solmicro y el Grupo Informática de Euskadi han lanzado Agilízate, un servicio mediante el cual las Pymes podrán acceder al software de gestión –ERP y CRM- en régimen de alquiler (SAAS), en cuotas fijas y mensuales.

Solmicro y el Grupo Informática de Euskadi han lanzado **Agilízate**, un servicio mediante el cual las Pymes podrán acceder al software de gestión –ERP y CRM- en régimen de alquiler (SAAS), en cuotas fijas y mensuales.

Tras un proceso de homologación de Agilízate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las Pymes que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas de software.

Agilízate es fruto de la unión de Solmicro, empresa líder en España en el desarrollo de software de gestión e Informática de Euskadi (Grupo IE), primera empresa en instalaciones y seguridad informática. Ambas firmas, tras una amplia experiencia en el servicio a las pequeñas y medianas empresas, han desarrollado aplicaciones y servicios que atienden a sus necesidades de gestión y que están recogidos en este novedoso servicio de software en alquiler.

Mediante este servicio, el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet. Agilízate facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...).

Con este innovador servicio de software en alquiler, pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo, mejorar su eficacia y rentabilidad, realizando una mínima inversión, lo que convierte ésta en una opción muy beneficiosa. Así, el SAAS permite a las empresas más pequeñas trabajar en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño.

Además plantea una infraestructura escalable del ERP-CRM, tanto en funcionalidades como en usuarios, para que se puedan incorporar nuevas líneas de negocio. Agilízate ofrece una prueba gratuita de un mes, que se puede solicitar a través de su página web. Se puede descargar, también en la web, una demostración on-line del funcionamiento del servicio.

Vota esta noticia:

0/5

Resultado: 0 votos.

Utilidades:



Enviar



Imprimir

Comparte esta noticia:



Opciones de fuente:



COMENTARIOS

Se han escrito 0 comentarios a este texto. [Puedes escribir el tuyo.](#)

ESCRIBE TU COMENTARIO

Escriba el código de la imagen:



Tu nombre

Tu mail

Web

Tu comentario

Recibir nuevas respuestas por correo-e.

Suscribirse a [Zumo de Red](#).

Video destacado

Ver más

Entrevistado: Manuel Barrientos
Cargo: Fundador y CEO de Hosteleo.com



Video 1:

La hostelería es un sector con suficiente peso como para dedicarle este proyecto



Video 2:

Nuestras ventajas son la especialización y la gratuidad



Video 3:

Si Google no sabe de nosotros, lo tendremos complicado

Publicidad



Software

Ver más



¿Qué plataforma de e-commerce elijo para mi negocio?

Los factores de éxito de una estrategia de venta a través de Internet tienen menos que ver con la tecnología, que ofrece múltiples modelos de plataformas de e-commerce, que con otros elementos.

Suscríbete a Baquía

Escribe tu dirección de correo-e para recibir nuestro boletín. [Más info](#)

Email:

[Bajas](#) | [Archivo](#)

Especiales

Ver más

- [NOTA ENTER - P4P, ¿el futuro del P2P?](#)
- [NOTA ENTER - Chrome OS en la estrategia de Google](#)
- [NOTA ENTER - La VoIP en el móvil podría transformar el sector](#)
- [NOTA ENTER - Pagando la cena con el móvil](#)

Lo más de Baquia.com

Comentado

Visto

- [¿Es justo cobrar 10.000 € al mes cuando no fuiste de los primeros de la clase?](#)
- [Loenviogratis.com: envíos postales gratuitos desde la Red](#)
- [Internet para todos en Panamá](#)
- [Sietes da la bienvenida a 7](#)

HP Compaq 6735b
699€
PROMOCIÓN 3+1



PVD DIGITAL
The IT Channel Resource



LÍDER EN CONTENIDOS

En Portada | Entrevistas | Reportajes | Tendencias | Análisis | Comparativa | Asesoramiento

activa2mil
MAYORISTA INFORMATICO

ahora tu **NETBOOK**
Samsung N130

viene con regalo

Por solo: **299€**
IVA incluido



+ Samsung + Mouse

914 349 090

Edición digital -22/10/2009

Nace Agilizzate, un nuevo concepto de gestión en alquiler para PYMES

Se trata de un servicio ofrecido por Solmicro y el Grupo IE y pone a disposición de dichas empresas el software de gestión ERP-CRM de las grandes compañías.



Agilizzate es fruto de la unión de Solmicro y de Informática de Euskadi (Grupo IE). Se trata de un servicio por el que el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet. La herramienta facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, del servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y del soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones, etc.). Agilizzate ofrece a las PYMES un ERP y CRM con capacidad de crecimiento y evolución.

Con este innovador servicio de software en alquiler, las pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo, mejorar su eficacia y rentabilidad con sólo realizar una mínima inversión, lo que le convierte en una opción muy beneficiosa. Así, el SaaS permite a las empresas más pequeñas trabajar en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño.

Ambas compañías ofrecerán tres tipos de paquetes, según las características de las empresas, con unos precios e interesantes descuentos que les permitirán acceder "No dudamos de que este producto ofrece a todas las compañías un crecimiento continuado, tanto para grandes como para pequeñas, pues todas parten de la misma aplicación, aunque las funciones para unas y para otras sean distintas", comenta Justino Martínez, director gerente de Solmicro.

Junto a la eficiencia en la gestión, el ahorro de costes y la actualización del software, la herramienta ofrece numerosas ventajas, tales como su accesibilidad y usabilidad. Desde el momento en que el usuario contrata el servicio Agilizzate puede acceder, mediante la contraseña que se le proporciona, a su sistema de gestión ERP o CRM con total libertad de horarios y desde cualquier punto del mundo en el que se encuentre, ya que el acceso se realiza a través de Internet.

Además, y tras el proceso de homologación de Agilizzate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las PYMES que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80 por ciento del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio para contar con las mejores herramientas de software.

Con esta iniciativa, el canal de Solmicro cuenta con una importante oportunidad de negocio que se traduce en unos objetivos más que ambiciosos. "Este modelo de negocio eclosionará en dos o tres años, por lo que nos hemos marcado implantarlo en unas 1.000 empresas en 2010; en 4.000 para 2011, en 8.000 para 2012 y en 15.000 para 2013", apunta de nuevo Justino Martínez.

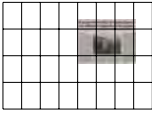
22/10/2009

Sube y Baja ↕

↑ La UE lanza oficialmente su Biblioteca Digital en la Feria del libro de Frankfurt. Ofrece todas las publicaciones editadas por cuenta de instituciones, agencias y otros organismos comunitarios posteriores a 1952.

↓ La bombilla incandescente, un invento de 130 años con fecha de caducidad. Thomas Alva Edison tuvo éxito con su test de dejar un filamento incandescente encendido durante varios días. Pero los años han demostrado que la bombilla es ineficiente energéticamente, ya que la mayor parte de la electricidad

elEconomista	Tirada:	44.146
	Difusión:	22.516
	Audiencia:	78.806
Nacional	Economía	
Diaria		27/10/2009


Imagen: No





Promositos.com : Publicidad Online - Banners Intercambio Gratis Promocion de Sitios en Internet

27 de octubre de 2009

Solmicro se apunta al modelo de software de gestión en alquiler.

Solmicro es el último fabricante de software de gestión empresarial en entrar en el licenciamiento [SaaS](#).



[Bajar Antivirus](#)

Encuentra aquí todos los sitios para bajar antivirus
Antivirus.Ask.com

[Antivirus Español Gratis](#)

Descárgate la última versión de ClamWin.
Antivirus En Español
www.clamwin.pro/ANTIVIRUS

[TrustPort Antivirus](#)

Número uno en el mundo. El más potente antivirus
multimotor
www.trustport.com.es

[Amazing Stuff](#)

Amazing Songs, Games & Sports. Check it Out.
100% Fun Downloads.
marca.com

Anuncios Google

[ENVIAR A UN AMIGO](#) [IMPRIMIR](#)

Más Noticias de Noticias IT

- [Spamina participa en la VI Edición de Forum @asLAN Expo Barcelona.](#)
- [Solmicro se apunta al modelo de software de gestión en alquiler.](#)
- [Las malas prácticas de los usuarios amenazan la seguridad de las empresas europeas](#)

Si hace unos días, SAP presentaba su oferta para la empresa mediana, ahora es **Solmicro** quien lanza, de [la mano](#) de **Grupo Informática de Euskadi**, -compañía participada por Accenture y BBK-, un nuevo [servicio](#) de pago por uso, pero destinado a la micropyme.

"Actualmente tenemos 800 referencias en el mercado pyme, en la franja de los 6-50 millones de euros, y de los 0,5-seis millones. Pero ahora nos queremos mover más abajo y posicionarnos en el mercado de la micropyme y autónomos (formado por 2,5 millones de empresas en España) con esta oferta SaaS, que hemos desarrollado conjuntamente con Grupo IE, quien tiene una gran experiencia en hosting y externalización de infraestructuras y sistemas", explica Justino Martínez, director gerente de **Solmicro**.

Agilízate es el nombre de la propuesta conjunta y ofrece en régimen de alquiler el software de gestión ERP y CRM, la infraestructura de hardware, servicio de apoyo en el uso de los programas, y soporte y mantenimiento. Todo ello con garantía de evolución tecnológica, "ya que si a una micropyme le va bien se convierte en una empresa en crecimiento, y nosotros garantizamos ese desarrollo", apunta Justino Martínez.

Muestra de ello es que, de momento, este nuevo servicio se proporciona en tres paquetes: ERP básico (gestión de facturas de [compra y venta](#), gestión de cobros y pagos, y liquidación de intereses) a partir de 49 euros al mes; ERP Plus (que incluye además contabilidad general y presupuestaria) a partir de 59 euros al mes; y CRM por 25 euros al mes, "el más agresivo del mercado y en el que ya contamos con cien empresas apuntadas", subraya Martínez. Más adelante, el objetivo de Solmicro es ampliar esta oferta a otros nichos de mercado como el de comercio con gestión de almacenes, por ejemplo.

Una de las ventajas que sus promotores han destacado durante la presentación de Agilízate es la posibilidad de que las pequeñas empresas pueden obtener una subvención a fondo perdido del 80 por ciento del coste de la primera anualidad. "Acabamos de ser homologados como proveedores de soluciones SaaS bajo el programa de Adaptación de la Empresa a la Economía Digital de la Unión Europea, Plan Avanza y Cámaras de Comercio de España, por lo que nuestros clientes se pueden beneficiar de dicha subvención", especifica el responsable de Solmicro.

En definitiva, "las empresas más pequeñas pueden disponer de un **software de gestión empresarial** accesible sin barreras de entrada, - tan sólo precisan de un ordenador con conexión a Internet -, con licencias SPLA de software de base de Microsoft, antivirus de Panda, servicio de backup y recuperación de datos, comunicaciones cifradas, y complementariedad con aplicaciones de terceros", concluye Ignacio Isusi, [director general](#) de **Informática de Euskadi**.

Fuente:
Computing
www.computing.es

Imagen:
Logos MR Respectivas Compañías mencionadas en la noticia.
Portal Seguridad Informática, Telecomunicaciones Wi-Fi Telefonía IP,
Tecnología, Noticias IT, Descargas Antivirus/Antimalware
www.descargasantivirusgratis.com

[Descargas antivirus gratis, antispyware, antispam, antiphishing y demas malware](#)
descargasantivirusgratis.com

NOTICIAS

Solmicro alquila 'online' sus programas de gestión a las pequeñas firmas 27/10/2009 10:04:15

Solmicro es el último fabricante de software de gestión empresarial en entrar en la provisión de programas por Internet.

“Actualmente tenemos 800 referencias en el mercado pyme, en la franja de los 6-50 millones de euros, y de los 0,5-seis millones. Pero ahora nos queremos mover más abajo y posicionarnos en el mercado de la micropyme y autónomos (formado por 2,5 millones de empresas en España) con esta oferta SaaS, que hemos desarrollado conjuntamente con Grupo IE, quien tiene una gran experiencia en hosting y externalización de infraestructuras y sistemas”, explica Justino Martínez, director gerente de Solmicro.

Agilízate es el nombre de la propuesta conjunta y ofrece en régimen de **alquiler** el software de gestión **ERP y CRM**, la infraestructura de **hardware**, servicio de apoyo en el uso de los programas, y **soporte y mantenimiento**. Todo ello con garantía de evolución tecnológica, *“ya que si a una micropyme le va bien se convierte en una empresa en crecimiento, y nosotros garantizamos ese desarrollo”,* apunta **Justino Martínez**.

Muestra de ello es que, de momento, **este nuevo servicio se proporciona en tres paquetes**: ERP básico (gestión de facturas de compra y venta, gestión de cobros y pagos, y liquidación de intereses) **a partir de 49 euros al mes**; ERP Plus (que incluye además contabilidad general y presupuestaria) a partir de 59 euros al mes; y CRM por 25 euros al mes, *“el más agresivo del mercado y en el que ya contamos con cien empresas apuntadas”,* subraya Martínez. Más adelante, **el objetivo de Solmicro es ampliar esta oferta a otros nichos de mercado** como el de comercio con gestión de almacenes, por ejemplo.

Una de las ventajas que sus promotores han destacado durante la presentación de Agilízate es la posibilidad de que las pequeñas empresas pueden obtener una **subvención a fondo perdido del 80 por ciento del coste de la primera anualidad**. *“Acabamos de ser homologados como proveedores de soluciones SaaS bajo el programa de Adaptación de la Empresa a la Economía Digital de la Unión Europea, Plan Avanza y Cámaras de Comercio de España, por lo que nuestros clientes se pueden beneficiar de dicha subvención”,* especifica el responsable de Solmicro.

En definitiva, *“las empresas más pequeñas pueden disponer de un software de gestión empresarial accesible sin barreras de entrada, -tan sólo precisan de un ordenador con conexión a Internet-, con licencias SPLA de software de base de Microsoft, antivirus de Panda, servicio de backup y recuperación de datos, comunicaciones cifradas, y complementariedad con aplicaciones de terceros”,* concluye **Ignacio Isusi, director general de Informática de Euskadi**.

NACE AGILÍZATE, UN NUEVO CONCEPTO DE SOFTWARE DE GESTIÓN EN ALQUILER PARA PYMES, SUBVENCIONABLE HASTA EL 80% DE SU COSTE ANUAL

- **Agilizate, servicio ofrecido por Solmicra y el Grupo IE, pone al alcance de las Pymes el software de gestión ERP-CRM de las grandes compañías.**
- **El software en alquiler garantiza una mínima inversión, con una cuota fija de menos de 2 euros al día, subvencionable hasta el 80% del coste anual.**
- **Los clientes contarán con soporte telefónico de ayuda, gratuito durante tres meses, que resolverá sus consultas de lunes a sábado.**
- **La solvencia y seguridad de Agilizate están respaldadas por Solmicra y Grupo IE, empresas punteras en software y seguridad informática.**



Bilbao, 23 de octubre de 2009.- **Solmicra y el Grupo Informática de Euzkadi** han lanzado Agilizate, un servicio mediante el cual las Pymes podrán acceder al software de gestión -ERP y CRM- más avanzado en régimen de alquiler (SAAS) y a un precio asequible en cuotas fijas y mensuales. Tras un proceso de homologación de Agilizate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todos las Pymes que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas de software.

Agilizate es fruto de la unión de Solmicra, empresa líder en España en el desarrollo de software de gestión e Informática de Euzkadi (Grupo IE), primera empresa en instalaciones y seguridad informática. Ambas firmas, tras una amplia experiencia en el servicio a las pequeñas y medianas empresas, han desarrollado aplicaciones y servicios que atienden a sus necesidades de gestión y que están recogidos en este novedoso servicio de software en alquiler.

Mediante este servicio, el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet. Agilizate facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...). Agilizate ofrece a las Pymes un ERP y CRM con capacidad de crecimiento y evolución.

Con este innovador servicio de software en alquiler, pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo, mejorar su eficacia y rentabilidad, realizando una mínima inversión, lo que convierte ésta en una opción muy beneficiosa. Así, el SAAS permite a las empresas más pequeñas trabajar en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño.

Disponibilidad, soporte telefónico y seguridad de la información

Junto a la eficiencia en la gestión, el ahorro de costes y la actualización del software, Agilizate ofrece numerosas ventajas como su accesibilidad y usabilidad. Desde el momento en el que el usuario contrata el servicio Agilizate puede acceder, mediante la contraseña que se le proporciona, a su sistema de gestión ERP o CRM con total libertad de horarios y desde cualquier punto del mundo en el que se encuentre, ya que el acceso se realiza a través de Internet.

Se trata de un software muy intuitivo, lo que facilita su uso sin que sea necesario una formación personalizada. Pero, a pesar de ello, al contratar Agilizate, el cliente cuenta durante tres meses con un soporte telefónico de ayuda que atenderá, de lunes a sábado y en horario de 8 a 20 horas, todas las dudas que puedan surgirle y le ofrecerá asesoramiento. Este servicio incluye también materiales de apoyo como vídeos explicativos o tutoriales de ayuda.

Para si por algo se caracteriza Agilizate es por la seguridad de la información. Ubicada en un búnker propiedad de la BSRG, este CPD garantiza al usuario la máxima protección de los datos al cumplir con las exigencias exigibles en el entorno de las entidades financieras: cámaras de seguridad, control de accesos personalizadas, auditorías periódicas... También cuenta con las condiciones óptimas de redundancia de instalaciones, medidas antincendios, protección contra ataques informáticos...

Asimismo, seguridad por la recuperación de los datos al realizarse backups diarios y por la disponibilidad plena del servicio que está garantizado por personal técnico y especializado en la gestión y monitorización de esta plataforma 24 x 7.

Y la seguridad llega hasta la finalización del servicio, momento en el que existe el compromiso de devolución de los datos en un formato estándar legible para el cliente.

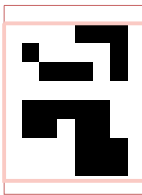
Tres soluciones en función de la necesidad de cada empresa

A través del servicio Agilizate, Solmicra y el Grupo IE ponen a disposición de las empresas tres modelos diferentes, con distintas funcionalidades. El primero de ellos, Agilizate ERP Básico, es una solución idónea para autónomos y microempresas que incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera. Agilizate ERP Plus cuenta, además de los módulos anteriores, con otro dedicado a la contabilidad general y presupuestaria. En ambas versiones está incluido la factura electrónica. Y finalmente, Agilizate CRM gestiona todos los procesos de contacto con el cliente: marketing, ventas, atención al cliente, campañas...

Además plantea una infraestructura escalable del ERP-CRM, tanto en funcionalidades como en usuarios, para que se puedan incorporar nuevas líneas de negocio. Agilizate ofrece una prueba gratuita de un mes, que se puede solicitar a través de su página web www.agilizate.com. Se puede descargar, también en la web, una demostración on-line del funcionamiento del servicio.

solmicra
SOLUCIONES EN INFORMÁTICA

LA CLAVE PARA MEJORAR LOS PROCESOS *de negocio en las pymes*



«Desde SAP no apreciamos que el ámbito de ERP sea uno de los más castigados de las TI. Hay que tener en cuenta que es precisamente en momentos de crisis económica cuando las empresas se paran a analizar su modelo de gestión y a estudiar posibles cambios. Por eso, muchas compañías están dando el paso de introducir soluciones de gestión empresarial en su negocio para hacer frente a la crisis», Pilar Martínez Santa María, directora de pymes de SAP Iberia.



Queda todavía pendiente por responder de qué forma adquirir ese software. Hasta ahora, lo más habitual era hacerlo de manera propietaria; es decir, comprar una licencia de uso en función del número de puestos en los que se quería implementar. Esto cuenta con varios beneficios. El más importante es que así se dispone del respaldo de un proveedor solvente que ha realizado un control de calidad del producto y sabe que todo funciona correctamente.

Sin embargo, la crisis económica y la propia evolución del mercado hacia otros modelos de comercialización está haciendo que cobren fuerza las soluciones open source o de código libre y las de pago por uso o SaaS.

En cuanto al primero, hay que desechar la idea de que libre significa gratis. Las empresas desarrolladoras de este tipo de sistemas suelen tener una comunidad de partners que ofrecen servicios de implantación, configuración y formación de usuarios en sus aplicaciones ERP. Además, ofrecen para nuevos socios o clientes que desean implantar la solución de forma independiente cursos de entrenamiento o capacitación. Lo que sí ofrece este tipo de soluciones es libertad para usar el programa para cualquier actividad, para el acceso y la modificación del código y para la libre distribución de la aplicación, modificada o no.

Ahora bien, la nueva tendencia en el mercado de sistemas ERP es el software como servicio o SaaS. Se trata de un modelo de entrega de software donde la compañía que implantadora proporciona mantenimiento, operación técnica diaria y la ayuda para el software suministrado a su cliente. «Este

«Las empresas que aprovechen esta moderación de actividad ahora para implantar una solución de gestión empresarial y entrenar a sus empleados, podrán ganar una importante ventaja competitiva cuando la economía vuelva a resurgir», Yolanda Sánchez, responsable de ERP de Microsoft Dynamics España.



nuevo modelo de comercialización está facilitando la incorporación de la herramienta ERP a muchas empresas que, por sus dimensiones y necesidades, prefieren alquilar módulos y aplicaciones y pagar sólo por aquellos que utilizan. Además, no tienen que preocuparse por el mantenimiento, actualizaciones o alojamiento, ya que es el proveedor el responsable de todos los aspectos técnicos», comenta Joseba Fínez, director de marketing de Solmicro.

El cliente, por tanto, dispone del sistema hospedado en la compañía de TI. Esto tiene el inconveniente de que la empresa no tiene acceso directo a sus contenidos, ya que están guardados en un lugar remoto, con la pérdida de privacidad, control y seguridad que ello supone. Además, tampoco se tiene acceso al programa, con lo cual no se pueden hacer modificaciones. No obstante, a pesar de estos pequeños inconvenientes, este modelo de negocio está calando entre las pymes españolas como una forma de tener un ERP sin invertir mucho a cambio.

Este paso, por ejemplo, ya lo ha dado SAP. «Mediante el pago de una renta mensual o trimestral (que incluye el software, la base de datos y el mantenimiento) los clientes acceden a nuestra solución, configurada según sus necesidades y por un espacio de dos, tres o cuatro años, según la modalidad del contrato

«Las pymes son compañías que demandan implantaciones rápidas, flexibles, modulares y con un bajo coste de adquisición. Nuestra recomendación es que busquen la solución que más se ajuste a sus necesidades de la mano de un proveedor de confianza», Joseba Fínez, director de marketing de Solmicro.



que elijan. Una vez finalizado ese período, pueden decidir entre renovarlo o cambiar a un modelo de licencias en propiedad», afirma Martínez Santa María.

Otra compañía que también está empezando a apostar por SaaS como forma de comercialización de sus soluciones ERP es Solmicro, que ya ofrece una nueva solución para que «las pymes puedan acceder a las ventajas del software de gestión pagando pequeñas cuotas mensuales por aquellos módulos o funcionalidades que realmente necesitan», apunta Fínez, de Solmicro. Y es que, para el directivo, «sin duda, el software en alquiler es el futuro».

Igualmente opina Barris, de SIE: «El futuro va encaminado al modelo de software como servicio (SaaS) a través de Internet, por lo que supone de ahorro de costes para las pymes en cuanto a mantenimiento y necesidad de infraestructura tecnológica y recursos humanos dedicados». Ahora bien, para el directivo todavía no se ha generalizado este nuevo modelo de negocio en el sector de los ERP al mismo ritmo que lo están haciendo otras soluciones de gestión empresarial, como el CRM.

[adn](#)» [local](#)» [bilbao](#)

Crean una plataforma para automatizar el intercambio de datos entre empresas

EFE , San Sebastián | 06/11/2009 - hace 4 días 49 minutos | comentarios | +0 -0 (0 votos)

Una nueva plataforma de ámbito estatal promovida por la Diputación de Guipúzcoa, el clúster empresarial vasco GAIA y diversas empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación permitirá el intercambio automatizado de documentos entre empresas.

El diputado de Innovación guipuzcoano, José Ramón Guridi, ha ofrecido hoy una rueda de prensa junto al presidente de la nueva sociedad de intercambio de datos, denominada "Gaia Net Exchange", Francisco Manzano, para dar a conocer las ventajas de esta nueva herramienta, entre las que destaca su capacidad para llevar a cabo de forma automática una transacción documental entre distintas entidades aunque no utilicen los mismos sistemas de información o dominios tecnológicos.

Según ha precisado Manzano, se trata de una plataforma dirigida sobre todo a las pymes y a las micropymes, que suponen "el 93% del tejido empresarial".

También han comparecido ante los medios el vicepresidente de la nueva sociedad, Ángel Irastorza, el director general de GAIA, Tomás Iriondo, y el miembro de la junta directiva de este conglomerado empresarial Manuel Salaverría, quien ha asegurado que la puesta en marcha de esta iniciativa es "una evidencia clara de capacidad innovadora" que servirá además para generar tecnología, atraer talento y crear productos con "un valor añadido".

Este directivo ha agregado que esta nueva iniciativa aglutina a algunas compañías que "incluso son competidoras en el mercado".

La entidades usuarias de este servicio reducirían costes, ahorrarían en el procesamiento de información, tendrían facilidades a la hora de emitir facturas electrónicas, dispondrían de datos actualizados en tiempo real, agilizarían sus relaciones comerciales 'on line' y también podrían intercambiar conocimientos de forma confidencial, han explicado en la rueda de prensa.

Los impulsores de "Gaia Net Exchange" han señalado que se trata de la primera plataforma estatal para el intercambio de documentos entre organizaciones de este tipo que se implanta en España y que está abierto a la incorporación de nuevas empresas.

La sociedad "Gaia Net Exchange" cuenta también con una unidad de investigación y desarrollo sectorial que trabajará en el diseño de nuevos sistemas de intercambio de información con el foco puesto en los sectores del transporte, la alimentación, la salud y las energías renovables.

Guridi ha precisado que el capital social de este proyecto asciende a 227.000 euros, de los cuales 100.000 han sido aportados por el ente foral guipuzcoano, otros tantos por GAIA y la cantidad restante por nueve compañías a las que pronto se sumarán otras dos y entre las que se cuentan Euskaltel, Ibermática, Webalianza, Solmicro o el Grupo CIM-Sofinsa.

Empresas del sector TIC, Gaia y Diputación de Gipuzkoa crean una sociedad para el intercambio online de documentos

6/11/2009 - 17:17

Nace para dar respuesta a la "falta de homogeneidad actual" entre los sistemas de información utilizados por los diferentes agentes

SAN SEBASTIAN, 6 (EUROPA PRESS)

La Diputación Foral de Gipuzkoa y el Cluster de Electrónica, Informática y Telecomunicaciones del País Vasco (GAIA-Cluster TEIC), presentaron hoy la primera plataforma tecnológica estatal para el intercambio automatizado on-line de documentos entre empresas denominada 'Gaia Net Exchange'.

Bajo la fórmula de Sociedad Limitada, la Plataforma está integrada por ambos organismos y por las empresas ANER Sistemas Informáticos, Informática 68, Ibermática, Igarle, CTI Soft, Odei, IDS Ingeniería de Sistemas, Webalianza, Grupo CIM-Sofinsa, Solmicro y Euskaltel.

El diputado de Innovación, José Ramón Guridi, el presidente de GAIA Net Exchange, Francisco Manzano, su vicepresidente, Ángel Irastorza; Manuel Salaverría miembro de la Junta Directiva de GAIA y el director general de GAIA-Cluster TEIC, Tomás Iriondo, comparecieron hoy en San Sebastián para dar a conocer esta iniciativa.

Según explicaron, 'Gaia Net Exchange' nace para dar respuesta a la "falta de homogeneidad actual entre los sistemas de información utilizados por los diferentes agentes, lo que conlleva la incompatibilidad de los datos y documentos utilizados", que se traduce en "la imposibilidad de realizar un intercambio automático de la información".

Asimismo, el objetivo es contar con una Unidad de Investigación y desarrollo sectorial, que permita reforzar el desarrollo de los sistemas de información ante la factura electrónica, comercio electrónico, desarrollo de organizaciones en red y multilocalizadas, o e-administración, entre otros.

'Gaia Net Exchange' es fruto del trabajo conjunto durante los últimos tres años del Departamento de Innovación de la Diputación y GAIA que han desarrollado 25 experiencias piloto con la participación de 50 empresas del Territorio. En este mismo periodo y, tras analizar el 80 por ciento de los sistemas de información que utilizan las organizaciones guipuzcoanas, han desarrollado un lenguaje común a los mismos.

NOVEDADES

Por ello, la principal novedad de 'Gaia Net Exchange' es que la nueva plataforma permitirá a las empresas que la utilicen "realizar una transacción documental automática con otras organizaciones o empresas, a pesar de que éstas utilicen un sistema de información o dominio tecnológico diferente".

Según explicaron los responsables de la plataforma, las principales ventajas de su uso para la empresa son "disminución de errores, reducción de costes, agilización de relaciones comerciales

on-line, la adaptación de la empresa a los modelos digitales y la optimización del tiempo, entre otros aspectos". Las previsiones de mercado de 'Gaia Net Exchange' es llegar el próximo año a las 500 organizaciones usuarias y duplicar esta cifra en 2011, llegando a las 1.000 organizaciones usuarias.

Guridi destacó que con 'Gaia Net Exchange' "se ha logrado promover y reforzar el liderazgo de las TIC locales", mientras que Tomás Iriondo remarcó que, además del ahorro de tiempo que supondrá a las empresas la plataforma, "es indudable que va a contribuir a generar una cultura importante de uso de los sistema de información y, sobre todo, la adaptación de la industria a los modelos digitales, olvidándose en gran medida del papel".

Por su parte, Francisco Manzano apuntó que se trata de un proyecto "en el que colaboran competidores directos con el objetivo de que todos seamos más competitivos en el mercado". "Esto significa ir más rápido, ser más fuertes y optimizar los limitados recursos para compartirlos, algo aún más necesario si cabe en tiempos de crisis", aseguró.

© **Ecoprensa S.A.** - Todos los derechos reservados - Nota Legal - Quiénes somos - Suscripciones - Publicidad - RSS - Archivo - Ayuda

ECONOMÍA

Autopista a la información para pymes

Presentada la primera plataforma estatal para el intercambio on-line de documentos e infor sector de las TIC, el Cluster Gaia y la Diputación de Gipuzkoa constituyen Gaia Net Exchai 07.11.09 - JAVIER FRÍAS | SAN SEBASTIÁN.

3 votos

3 Comentarios | C

DV. El intercambio vía on-line de información, datos y documentos entre empresas ya tiene *autopista* sobre la que circular, ganando en rapidez y efectividad, y mejorando en competitividad, que es en definitiva de lo que se trata. Once empresas vascas de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) junto con el cluster vasco del sector, Gaia, y la Diputación de Gipuzkoa han constituido conjuntamente Gaia Net Exchange, la primera plataforma de ámbito estatal que permitirá el envío automatizado de documentos entre compañías y organizaciones.

Gaia Net Exchange es fruto del trabajo llevado a cabo entre el Departamento de Innovación de la Diputación foral y el Cluster de Electrónica, Informática y Telecomunicaciones del País Vasco, a partir del convenio de colaboración suscrito en 2006 entre ambas instituciones para el desarrollo de un proyecto de I+D+i en este ámbito. Desde entonces se han desarrollado 25 experiencias piloto con la participación de 50 empresas del territorio.

La nueva plataforma ofrece a las pymes y micropymes guipuzcoanas, que constituyen el 93% del tejido industrial de nuestro territorio, la posibilidad de realizar un intercambio automatizado de información, así como superar la incompatibilidad derivada de la falta de homogeneidad en los actuales sistemas de información y gestión (ERP) utilizados por clientes, proveedores, Administración, etc. Hasta ahora, en la práctica esto se traducía en la imposibilidad de realizar un intercambio automático de la información, lo que a su vez generaba duplicidad de datos y la necesidad de adaptarlos a la caracterización de cada sistema.

Según sus promotores, las principales ventajas de la nueva plataforma para las empresas son, entre otras, la disminución de errores, la reducción de costes, la agilización de relaciones comerciales on-line adaptación de las compañías a los modelos digitales y la optimización del tiempo, pues dispondrán de datos actualizados en tiempo real. En cuanto a sus previsiones de mercado, apuntan a alcanzar el próximo año las 500 organizaciones usuarias, entre empresas e instituciones, y duplicar esa cifra en 20

Socios promotores

Gaia Net Exchange se constituye como sociedad limitada con la participación de la Diputación de Gipuzkoa, Gaia y las empresas Aner Sistemas Informáticos, Informática 68, Ibermática, Igarle, CTI Soft, Odei, IDS Ingeniería de Sistemas, Webalianza, Grupo Cim-Sofinsa, Solmicro y Euskaltel. La citada sociedad nace con un capital de 227.000 euros, de los que cien mil son aportados por la institución foral otros cien mil por el cluster y 27.000 por nueve de las empresas citadas, a las que en breve plazo se unirán otras dos que no han podido formalizar a tiempo los trámites y que aportarán 3.000 euros cada una de ellas.

GAIA NET EXCHANGE

Socios:

Diputación de Gipuzkoa, Gaia y nueve empresas, a las que se sumarán en breve otras dos.

Capital social: 227.000 euros, de los que cien mil son aportados por la Diputación, otros cien mil por Gaia y 27.000 por nueve empresas, a los que se sumarán 3.000 euros más por cada una de las dos empresas pendientes.

Objetivo: Constituir una plataforma de ámbito estatal para el intercambio on-line de documentos, datos e información entre empresas y organizaciones.

Previsiones de mercado: 500 organizaciones usuarias el próximo año y más en 2011.

La nueva plataforma fue presentada ayer por el diputado de Innovación de la Diputación, José Ramón Guridi, a quien acompañaban el presidente de Gaia Net Exchange, Francisco Manzano; su vicepresidente, Ángel Irastorza; el director general de Gaia, Tomás Iriondo, y Manuel Salaverría, de la junta directiva de Gaia y socio del nuevo proyecto.

Aunque más dirigido al transporte, salud y alimentación, el servicio que ofrece Gaia Net Exchange podrá ser utilizado por cualquier empresa u organización de todos los sectores y de cualquier punto del Estado a pesar de que utilicen sistemas de información o dominio tecnológico diferentes. El coste para las empresas oscilará entre 180 euros anuales si intercambia hasta un máximo de 2.000 documentos, y de 1.140 euros si los documentos a intercambiar son entre 22.000 y 24.000.



Gaia automatiza el intercambio de documentos entre empresas

Extiende al ámbito estatal su plataforma creada hace tres años en Gipuzkoa

n.g./efe - Sábado, 7 de Noviembre de 2009 - Actualizado a las 08:23h.

Donostia. Una nueva plataforma de ámbito estatal promovida por el clúster vasco de telecomunicaciones (Gaia), la Diputación de Gipuzkoa e importantes empresas del sector de las tecnologías de la información y la comunicación permitirá el intercambio automatizado de documentos entre empresas. Esta iniciativa supone extender a todo el Estado la antigua plataforma Cegaia, que surgió hace tres años fruto de un convenio entre Gaia y la Diputación guipuzcoana para impulsar el intercambio documental entre empresas del territorio.

La nueva plataforma -la primera de este tipo en el Estado-, llamada ahora Gaia Net Exchange, fue presentada ayer en Donostia por su presidente, Francisco Manzano, y el diputado foral de Innovación de Gipuzkoa, José Ramón Guridi, quienes dieron a conocer las ventajas de esta nueva herramienta, entre las que destaca su capacidad para llevar a cabo de forma automática una transacción documental entre distintas entidades aunque no utilicen los mismos sistemas de información o dominios tecnológicos. Según precisó Manzano, se trata de una plataforma dirigida sobre todo a las pymes y a las micropymes, que suponen "el 93% del tejido empresarial".

"capacidad innovadora" También estuvieron presentes ayer el vicepresidente de la nueva sociedad, Ángel Irastorza; el director general de Gaia, Tomás Iriondo; y el miembro de la junta directiva de este conglomerado empresarial Manuel Salaverria, quien aseguró que la puesta en marcha de esta iniciativa es "una evidencia clara de capacidad innovadora", que servirá además para generar tecnología, atraer talento y crear productos con "un valor añadido".

Las entidades usuarias de este servicio reducirán costes, ahorrarán en el procesamiento de información, tendrán facilidades a la hora de emitir facturas electrónicas, dispondrán de datos actualizados en tiempo real, agilizarán sus relaciones comerciales *on line* y también podrán intercambiar conocimientos de forma confidencial.

Guridi ha precisado que el capital social de este proyecto asciende a 227.000 euros, de los cuales 100.000 han sido aportados por el Ente foral guipuzcoano, otros tantos por Gaia y la cantidad restante, por once compañías (Informática 68, Ibermática, CTI Soft, Igarle, Aner Sistemas Informáticos, Odei, IDS Ingeniería de Sistemas, Webalianza, Grupo CIM-Sofinsa, Solmicro y Euskaltel).

¡Hecho!



Recibirás un e-mail para confirmar tu registro.

Enseguida te devolvemos a la página en la que estabas donde verás tu comentario publicado

-
-
-
-

• © Diario de Noticias-Edición Digital

-
-
-

Software para alimentación



Adaptarse al cliente para crecer

Aunque ya casi nadie duda de las ventajas competitivas de la automatización de la gestión empresarial, muchas empresas, especialmente pymes (y la mayoría de las compañías de alimentación y bebidas lo son), aún son reticentes a dar el paso hacia la instalación de un ERP. La principal razón aducida es el alto desembolso inicial a realizar, mucho más oneroso en estos tiempos de crisis, por un producto que, además, no siempre se adapta a todas las necesidades de la empresa. Por ello, los proveedores de software están buscando nuevas formas de captar estos clientes, bien a través del llamado "pago por servicio" (SaaS), bien con soluciones adaptadas a cada sector, que no incluyan funcionalidades superfluas para el cliente, adaptándose a sus necesidades y abaratando, en última instancia, el coste del producto. Todo ello, en un mercado que pudo alcanzar una facturación cercana a

los 400 M€ en 2008.

de Gestión y bebidas

Principales empresas de software de gestión en España para alimentación y bebidas

Empresa	Localidad	Ventas 2006 (M€)	%Ventas alim./beb.	Clientes totales	Clientes alim./beb.
MICROSOFT IBÉRICA, S.L.	Pozuelo de Alarcón (M)	390,00 (*)	(n.d.)	5.000	(n.d.)
IBERMÁTICA, S.A. (GRUPO)	San Sebastián	260,00 (1)	25%	600	60
SAP ESPAÑA, S.A.	Madrid	185,80	(n.d.)	4.000	(n.d.)
GRUPO SAGE	Madrid	142,37 (2)	1%	21.000	188
ORACLE IBÉRICA, S.L.	Las Rozas (M)	92,30 (*)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
OCS AGRESSO, S.A.	Barberá del Vallès (B)	51,13	(n.d.)	5.000	(n.d.)
SOLMICRO ORGANIZ. Y SOFTWARE, S.L.	Bilbao	17,00	(n.d.)	800	52
INFOR GLOBAL ESPAÑA Y PORTUGAL, S.A.	Barcelona	15,01	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
GRUPO HISPATEC SOLUC. GLOBALES, S.L.	Amería	10,00	90%	500	400
EXACT SOFTWARE SPAIN, S.L. (GRUPO)	Madrid	9,58	(n.d.)	3.600	(n.d.)
GRUPO CONECTA	Madrid	10,00	36%	107	27
ALTIM TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN, S.L.	Las Rozas (M)	9,00	30%	120	15
TECTURA SPAIN TECHNOLOGIES, S.A.	Sabadell (B)	7,35	8%	130	20
GRUPO CDC SOFTWARE IBERICA 2006, S.L.	Sant Just Desvern (B)	7,00	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
MAC-PUAR SISTEMAS, S.L.	Sevilla	7,00	60%	206	88
CHOICE, S.A. (GRUPO)	Barcelona	5,00 (*)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
IGLESIA FARRE ROS, S.A. (I.F.R. GROUP)	Lleida	4,60 (*)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
PROCONSI, S.L.	Villarodrigo de Regueras (LE)	4,23	60%	1.900	450
DATADec, S.A.	Valencia	4,10	30%	190	22
LAWSON SOFTWARE CONSULTING, S.A.	Barcelona	4,00 (*)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
AQUA E-SOLUTIONS, S.A.	Alcobendas (M)	3,41	15%	(n.d.)	(n.d.)
SIE-SIST. DE INFORM. EMPRESARIAL, S.L.	Barcelona	2,50	5%	8.500	100
DATISA (DESA. APLIC. TECN. INFORMAT., S.A.)	Pozuelo de Alarcón (M)	2,30	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
KRITER SOFTWARE, S.L.	Mataró (B)	1,80 (*)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
INFOROLOT, S.A.	Dur (G)	1,75	20%	850	75
AUREN TECNOL. INFORM. (GRUPO AUREN)	Valencia	1,50	(n.d.)	100	20
TÉCN. INFORM. PROFESIONAL, S.L. (TIPSA)	Lagoño	1,50	70%	350	130
CSB-SYSTEM ESPAÑA, S.L.	Lleida	1,20 (*)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
DELSYS SISTEMES INFORMATICS, S.L.	Hostalets de Bas (G)	0,85	97%	150	145
TXT E-SOLUTIONS, S.L.	Barcelona	0,70 (*)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)
PRIMAVERA BUSINESS SOFT. SOLUTIONS, S.A.	Las Rozas (M)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)	(n.d.)

(1) Su facturación por software de gestión fue de 10 M€.

(2) Ventas agregadas de SAGE SP S.A. y SAGE EUROWIN, S.L.

Fuente: Elaboración ALIMARKET

En un mercado cada más globalizado y competitivo, las empresas, y especialmente las de la industria alimentaria, se enfrentan a nuevos e importantes retos que exigen la optimización de todos sus procesos productivos, optimización que se puede alcanzar mediante el uso de un software de gestión empresarial (ERP, en sus siglas inglesas), aún más en el contexto de crisis global que vivimos. Según la empresa TXT Group, "algunos de los retos con los que se enfrenta la industria alimentaria [y que un ERP ayuda

a solucionar] son: el aumento de la complejidad de la marca, el aumento de la volatilidad de la demanda, unas cadenas de suministro más extensas y difíciles de manejar, además de todo lo relativo a la seguridad y trazabilidad alimentaria".

¿Y cómo ayuda este software de gestión a solucionar estos retos? Primeramente, por la automatización de distintos procesos, además, estas herramientas permiten el acceso a toda la información de forma precisa y oportuna, posibilitan compartir esta información entre los componentes de la organización y con sus clientes y proveedores (Sistema

EDI: Intercambio Electrónico de Datos) y hacen posible aprovechar toda esta información para extraer consecuencias y adaptar el negocio a cada circunstancia. Estas ventajas son especialmente significativas en departamentos como el comercial (necesidad de conocer al consumidor, los productos más demandados, la eficacia de las campañas de promoción, etc.), el de ventas (posibilidad de elaborar pedidos y facturas a través de dispositivos móviles), la gestión de toda la cadena de suministro (gestión de almacenes, logística y distribución), así como en la gestión de la producción

Soluciones y servicios de software de gestión por sectores

	Alimentación en general	Galletas	Congelados/ helados	Hortofrutícolas	Lácteos	Elaborados procesados	Platos preparados	Acuiferos	Materia prima	Arroz/ Legumbres	Conservas	Dulces	Coliflor/ Pastelería	Pastas	Frutas Secas	Bebidas en general	Bebidas
ALTIM	X				X			X								X	X
AQUA E-SOLUTIONS	X	X	X	X		X			X		X	X	X		X	X	X
AUREN				X												X	X
CCS AGRESSO	X															X	
CDC SOFTWARE											X	X					X
CHOICE	X															X	
CONNECTA									X		X		X				X
CSB-SYSTEM	X															X	
DATADEC		X	X			X	X		X	X	X	X	X				
DATISA	X															X	
DELSYS	X	X	X	X		X	X				X	X	X	X	X		X
HISPATEC				X					X	X	X						
IBERMÁTICA		X	X	X	X	X	X		X	X	X		X			X	X
IFR GROUP	X															X	
INFOR GLOBAL	X															X	
INFORLOT		X															
KRITER SOFTWARE	X															X	
LAWSON SOFTWARE	X															X	
MAC-PUAR SISTEMAS	X	X						X	X	X	X	X	X	X		X	X
MICROSOFT IBERICA	X															X	
ORACLE IBERICA	X															X	
PRIMAVERA BSS							X				X	X	X	X			
PROCONSI																	
SAGE EUROWIN	X			X												X	
SAP ESPAÑA	X															X	
SIE		X		X							X					X	
SOLMICRO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
TECTURA SPAIN	X															X	
TIPSA		X		X			X	X	X		X		X			X	X
TXT E-SOLUTIONS	X	X	X	X	X	X	X				X	X	X	X		X	X

(trazabilidad, adaptación de la producción a la demanda, etc.)

Además de las ventajas competitivas, según explica Conecta, "a veces la decisión de incorporar un ERP a la empresa surge de necesidades concretas, como por ejemplo una nueva regulación -la factura digital- o por la imposición de grandes operadores del sector, como podría ser el uso del EDI. Muchas veces, esas necesidades puntuales se convierten en una renovación más profunda del resto de los sistemas de gestión de nuestros clientes".

¿Cómo adaptarse?

Sin embargo, a pesar de todas las ventajas que aportan estas soluciones, aún son muchas las empresas, especialmente pymes, que no se deciden a adquirir un software de gestión. De hecho, según Fernando Maldonado de la consultora IDC, el mercado de software de gestión, que rondaría los 400 M€, se ha ido estancando en los últimos años, creciendo más por el mantenimiento y actualización de las aplicaciones que por la venta de nuevas licencias. La explicación está en que, una vez cubierto el mercado de las grandes empresas (tradicionales compradores de estas soluciones), los proveedores de software se están encontrando con muchas dificultades para llegar a las pymes, muy reticentes a incorporar estos ERPs, tanto por la fuerte inversión inicial que suponen como por el tiempo y esfuerzo que conlleva su implantación que a veces dificulta el día a día de la empresa.

Por ello, ante la necesidad de acoplarse a estos potenciales clientes, los proveedores de software están trabajando en dos vertientes: el desarrollo de soluciones más o menos adaptadas (verticalizadas) a cada sector o al tamaño de la compañía y el desarrollo del software como servicio (SaaS -software as a service-), en el que el cliente sólo pagaría por el uso de la aplicación, sin necesidad de adquirirla. Solmicro lo tiene claro: "sólo aquellos proveedores de software que sean flexibles a

adaptarse a las necesidades de negocio de las pymes y hagan una labor de divulgación de la eficiencia de incorporar este software, serán las que tendrán éxito en los próximos años".

¿Pero, cómo se enfrentan a este reto las distintas empresas del sector? Primero, hay que destacar que en el mercado de software de gestión conviven grandes multinacionales (Microsoft, Sap, Oracle...), con un amplio catálogo de productos que muchas veces rebasa los límites del software de gestión; empresas y grupos especializados en este tipo de soluciones (CCS Agresso, Lawson,

se adaptan a las singularidades de cada tipo de industria, de tal modo que sus productos se han convertido en una especie de plataforma estándar sobre la que trabajan los distintos partners, desarrollando un software propio diferente al de otros licenciatarios. Este es el caso de empresas como Tipsa, que a partir del 'Microsoft Dynamics NAV' ha creado 'VinoTEC', un ERP verticalizado para bodegas. Por su parte, Inforlot, ha desarrollado 'Tocárnicas', adaptado a las necesidades de las salas de despiece, fábrica de embutidos y jamones.



Infor Global...); y empresas más locales (Hispattec, Proconsi, MacPuar, Solmicro...) que han encontrado su hueco con soluciones específicas para algunos sectores -normalmente el de las industrias dominantes en las regiones donde operan- o para empresas (normalmente pymes) a las que los grandes operadores no llegan.

En el caso de Microsoft, el gigante propiedad de Bill Gates cuenta con las soluciones 'Microsoft Dynamics AX', 'Microsoft Dynamics NAV' y 'Microsoft Dynamics CRM', dentro de su división Microsoft Dynamics, que pudo facturar cerca de 400 M€ en 2008. Estos son productos muy estandarizados que, "en bruto", no siempre se adaptan bien a las necesidades de la industria alimentaria en general y de sus distintos sectores en particular. Por ello, la compañía, a través de sus más de 250 licenciatarias (partners), desarrolla soluciones que

Igualmente sobre las plataformas de Microsoft, IFR ha desarrollado distintas verticalizaciones como 'IFR Wine', 'IFR Fábrica de Piensos' o 'IFR Meat'. Asimismo, Auren y Conecta parten de los programas 'Microsoft Dynamics' para crear su propio software de gestión encaminado a cubrir las necesidades de cualquier empresa alimentaria.

Por su parte, Sap, líder mundial de software de negocio con más de 89.000 clientes y una facturación en España de 185,8 M€, cuenta con varios modelos de software adaptados a las necesidades de la industria alimentaria. Así, destaca 'SAP Catch and Weigh Management', herramienta destinada a empresas de perecederos, que permite gestionar productos en dos unidades de medida a lo largo de la cadena de suministro; y 'SAP Trade Promotion Management' (TPM), para gestionar las promociones comerciales. Por otro

Recientes procesos de implantación

Empresa	Cálculos recientes
ALTIM	GRUPO FRÍAS, GRUPO HOJIBLANCA
AQUA E-SOLUTIONS	GALLETAS DAMPRODÓN
AUREN	COPAL, GRUPO DISBER, CANSO
CONECTA	JSP CALADERO
CSB-SYSTEM	PRODUCTOS FLORIDA
DELSYS	CASADEMONT, FRIT RAVICH, IBERJAM
HISPATEC	TANY NATURE, AGRUPAEJIDO, UNICA GROUP FRUTAS KIRO
IBERMÁTICA	HELADOS ALACANT, PENORD RICARD, CAFÉS BAQUÉ, MARTÍNEZ LORIENTE, ISABEL
PRIMAVERA	PEDRO GUILLEN GOMARIZ (SOL DE ARCHENA)
PROCONSI	BEBIDAS GASEOSAS DEL NOROESTE (BEGANO), HUEVOS LEÓN
SAP	LECHE PASCUAL, CODORNIU, CONSERVAS CALVO, AZUCARERA EBRO, CASADEMONT, HERO, MIGUEL TORRES, SOS
SiE	CASTELLTRIP, PERFETTI VAN MELLE, VINS I LICORS JOAN DOMINGO, LÁCTEOS GANDÍA, CAFÉS BOU
SOLMICRO	BODEGAS MARQUÉS DE MURRIETA, PAMFROST
TECTURA	ROYAL CANIN

Fuente: ALIMARKET

lado, SAP también está desarrollando la llamada "Comunidad de Partners", consistente en que una empresa licenciataria puede desarrollar un software específico para un sector e implantarlo ella y cualquier otro partner de SAP. Como ejemplo, se puede destacar las soluciones

desarrolladas por Altim para el sector oleícola ("Olium@altim") y el sector lácteo ("Lacteam@altim"), a su vez adaptables para efectuar los procesos de negocio en cualquier otro sector de la industria alimentaria.

Otras grandes multinacionales se han especializado ellas mismas en

la industria alimentaria. Así, CCS Agresso, fruto de la integración de Centro de Cálculo Sabadell en el grupo holandés Unit 4 Agresso, cuenta con la solución 'Ekon', con sus verticalizaciones 'Ekon Meat', 'Ekon Wine', 'Ekon Pellet' y 'Ekon Food'. Por su parte, el grupo Sage,

MP SISTEMAS pone en el mercado ATRACTOR, la nueva versión de su ERP.

evolución
erp+

ERP+
M2M
MIC2000

ERP+
M2M
MIC2000

MP
DIVISIÓN SISTEMAS

atractor

- Capacidad adaptada a entornos de pantallas táctiles y multitáctiles.
- Nuevo "look and feel", nuevo entorno de trabajo (intuitivo, simple y personalizable).
- Integración del gestor de informes "JASPER REPORTS".
- Nuevo CRM y SRM (Gestión Internet con Proveedores).
- Servidor de aplicaciones.
- Controlador y distribuidor de versiones y actualizaciones.
- Integración del gestor documental ALFRESCO.
- Nueva iconografía, entorno Internet unificado. Etc.

www.mpsistemas.es

cuenta con la división Sage Eurowin, proveniente de la antigua Eurowin Soft adquirida por la multinacional británica en 2008, donde encuadra su software especializado para la industria alimentaria. Esta división obtuvo unas ventas de 11,3 ME sobre el total de 142 M facturados por el grupo en España. Mientras, Aqua E-Solutions ha desarrollado 'Aqua eGreen' para el sector hortofrutícola.

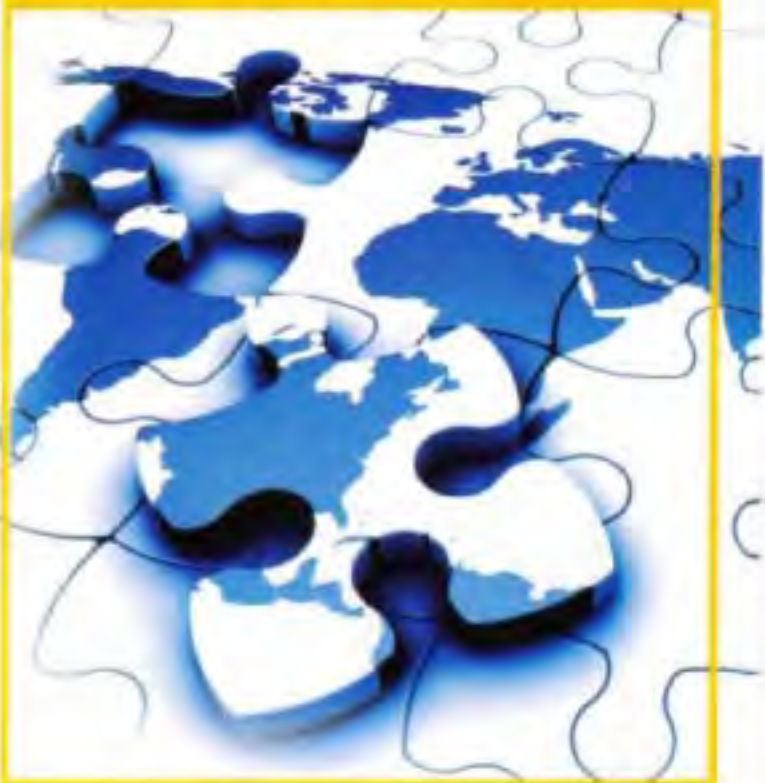
A nivel local, destacan empresas como la catalana SIE, que apartir del genérico 'Nexus' ha desarrollado 'Nexus Cárnica' para las empresas dedicadas a la matanza y despiece de carnes. Asimismo, la gerundense Delsys posee la solución genérica 'ADA', de la que derivan las verticalizaciones 'ADA Jamones', 'Ada Despiece', 'ADA Matadero' o 'ADA Intelligent Food' (cocinas industriales). Hispatec cuenta con 'ERPagro', ideal para el sector hortofrutícola, aunque también aplicable a otras industrias agroalimentarias. Mientras, la bilbaína Solmicro -septima compañía del sector con una facturación de 17 ME- se ha especializado en el sector bodeguero, al que ofrece la solución 'Solmicro-eXpertis ERP Bodegas'. Además, posee 'Solmicro-eXpertis ERP-CRM' para todo tipo de pyme. También más generalistas son las soluciones de Proconsi y Mac-Puar o Ibermática, aunque todas ellas dirigidas especialmente a las pequeñas y medianas empresas alimentarias.

Pagar sólo por uso

La otra vía de actuación de las empresas de software para captar nuevos clientes es el llamado "software de servicio" o software en alquiler. En este caso, el cliente no compra la licencia y no necesita implantación, ya que el software se encuentra en un servidor (data center) -donde se vuelcan también los datos de la empresa-, al que se tiene acceso desde cualquier ordenador (o dispositivo móvil) y se paga bien una cuota mensual o bien en función al uso que se haga. Así lo explica Datsidec -cuya solución 'Expert Alimentación' está

El éxito es cuestión del sistema

La solución de ERP para toda su empresa



Aproveche la oportunidad de conocer la solución business de TI para la industria y el comercio de la alimentación.

CSB-System España, S.L.
Cami de Corbins 7, 25005 Lleida
Tel.: +34 - 973 28 2738
Fax: +34 - 973 28 1506
info-qa@csb-system.com
www.csb-system.com



CSB-System
INTERNATIONAL

Descripción de las principales soluciones de software para alimentación y bebidas

Empresa	Marcas	Especificaciones
ALTIM	Olium@altim, Lactae@altim	Soluciones específicas para los sectores oleícola y lácteo, a la vez adaptables para efectuar los procesos de negocio en cualquier otra actividad del sector de la alimentación. Cubre las principales áreas de este tipo de negocio: verificación, control y planificación de la producción, control de calidad de la materia prima y la fabricación, logística, envasado, análisis de laboratorio, trazabilidad y caducidad, así como control de costes estructurales.
AQUA E-SOLUTIONS	Aqua eGreen	Solución para el sector hortofrutícola, con todas las funcionalidades necesarias para la gestión y control de la recepción, manipulación, envasado, expedición, venta y trazabilidad de frutas y verduras. Recientemente ha lanzado al mercado la herramienta "CRM Aqua eGreen", para la generación de demanda y la gestión de equipos y oportunidades de venta; y "Business Intelligence Aqua eGreen", para el análisis y exploración relacional.
AUREN	Arenos	Bajo la estructura de Microsoft Dynamics NAV, este software contempla todos los aspectos de la gestión de la empresa: trazabilidad, compras, ventas, almacén, gestión financiera, TPV, etc.
CCS AGRESSO	Exion	"Exion Meat" (industria cárnica), "Exion Wine" (bebidas), "Exion Pellet" (alimentación animal) y "Exion Food" (alimentación en general). Todas ellas están basadas en una tecnología que permite total libertad de elección de software base (sistema operativo y base de datos). Se comercializa tanto por compra como por pago por uso.
CDC SOFTWARE	Rose Enterprise	Conjunto de aplicaciones que incluye finanzas, producción, planificación avanzada, gestión de la cadena de suministro, gestión de clientes, logística, mantenimiento, transporte, soluciones de reporting y ayuda en la toma de decisiones. La última versión incluye nuevas funcionalidades en un sistema 100% web, con integración a la movilidad.
CHOICE	Ficos-Open	Sistema de gestión económico-financiera, con especial énfasis en gestión y seguimiento de clientes, y en gestión avanzada de tesorería.
	Siac-Trade	Sistema de control y gestión de acuerdos comerciales "fuera de factura". Permite el seguimiento de acuerdos pendientes de firma, el control de costes incurridos y de cargos recibidos y pendientes.
	SAC	Servicio de atención al cliente con estructura de CRM, orientado al proceso de ingresos de la compañía, con un control desde el pedido hasta el cobro.
CONECTA	CPAS	Desarrollado a partir de las plataformas Microsoft Dynamics AX y NAV. Permite la gestión avanzada de condiciones comerciales, la integración EDI con toda la cadena de suministro, la gestión del almacén con dispositivos inalámbricos, el análisis y control comercial y la integración total con herramientas Business Intelligence.
CSB-SYSTEM	CSB Businessware	ERP que engloba todas las funcionalidades de la empresa, abarcando la gestión de mercancías, compras, almacén, producción, gestión de la disposición, ventas, trazabilidad, calidad y sistema de información de laboratorios. También cuenta con la herramienta "CSB everywhere", que permite disponer de todo el entorno funcional de la solución ERP en terminales móviles y en internet.
DATEDEC	Expert Alimentación	Solución ERP 100% web desarrollada para la gestión integral de todos los procesos de negocio propios de las empresas del sector alimentario, abarcando las áreas funcionales de producción, marketing/comercial, logística y financiera. Disponible en modalidad licencia (compra) y SaaS (alquiler).
	Expertmóvil Fuerza de Ventas	Aplicación de movilidad para la gestión de la preventa/autoventa que automatiza el proceso de ventas a través de terminales PDA's.
	Expert SGA Alimentación	Aplicación de gestión de almacenes basado principalmente en técnicas de almacenamiento cúbico.
DATISA	Gesda 64	Permite controlar la trazabilidad de los productos de forma integrada con el resto de la gestión comercial. Proporciona cualquier dato concreto de forma automática. Además, permite controlar los números de lotes y fechas de caducidad. También incluye funciones de gestión de rutas, entradas y salidas, pedidos automáticos y/o por consumo. Asimismo, incluye un módulo para la gestión de envases de cara a la Tasa del Punto Verde.

CONTINUA



Buscador

BOLETÍN RSS FEED

Portada	Secciones	Editorial	Entrevistas	Se sumorea	Contratado y Despedido	Empleo en RRHH	RHPedia	
Administración Pública	Consultoría Estratégica	Empresa	Formación	Legal	Librería de RRHH	Liderazgo	Mercado de Trabajo	Miscelánea
Quién es Quién	Recolocación	Responsabilidad Social	Seguridad e Higiene	Selección de Personal	Tecnología e Innovación	Trabajo Temporal		

Portada > Secciones > Tecnología e Innovación

Jueves, 12 de Noviembre de 2009

Empresas del Sector TIC, junto a Gaia y la Diputación de Gipuzkoa, constituyen una Sociedad para automatizar el intercambio de documentos entre empresas

Actualizado Miércoles 11/11/2009 18:00

RRHH Digital



RRHH Digital. La Diputación Foral de Gipuzkoa y el Cluster de Electrónica, Informática y Telecomunicaciones del País Vasco (GAIA-Cluster TEIC), han presentado la primera plataforma tecnológica estatal para el intercambio automatizado on-line de documentos entre empresas: 'GAIA Net Exchange'. Bajo la fórmula de Sociedad Limitada, la Plataforma está integrada por ambos organismos y por las empresas: ANER Sistemas Informáticos, Informática 68, Ibermática, Igarle, CTI Soft, Odei, IDS Ingeniería de Sistemas, Webalianza, Grupo CIM-Sofinsa, Solmicro y Euskaltel.



En la presentación de la misma en rueda de prensa han intervenido el Diputado Foral de Innovación, José Ramón Guridi; el Presidente de GAIA Net Exchange, Francisco Manzano; su Vicepresidente, Ángel Irastorza; Manuel Salaverría miembro de la Junta Directiva de GAIA y socio del proyecto GAIA Net Exchange; y el Director General de GAIA-Cluster TEIC, Tomás Iriondo.

'GAIA Net Exchange' nace para dar respuesta a la falta de homogeneidad actual entre los sistemas de información utilizados por los diferentes agentes (clientes, proveedores, administración, etc.), lo que conlleva la incompatibilidad de los datos y documentos utilizados. En la práctica, esto se traduce en la imposibilidad de realizar un intercambio automático de la información, lo que a su vez genera duplicidad de datos y la necesidad de adaptarlos a la caracterización de cada sistema

Asimismo, el objetivo es contar con una Unidad de Investigación y desarrollo sectorial, que permita reforzar el desarrollo de los sistemas de información ante los importantes retos que se avecinan: factura electrónica, comercio electrónico, desarrollo de organizaciones en red y multilocalizadas, o e-administración, entre otros. Para hacer frente a estos retos y acabar con la citada falta de compatibilidad entre sistemas de información, GAIA y Diputación Foral de Gipuzkoa firmaron en 2006 un convenio de colaboración para el desarrollo de un Proyecto de I+D+i en este ámbito.

Así, 'GAIA Net Exchange' es fruto del trabajo conjunto durante los últimos tres años del Departamento de Innovación de la Diputación Foral y el Cluster vasco de Electrónica Informática y Telecomunicaciones que han desarrollado 25 experiencias piloto con la participación de 50 empresas del Territorio. En este mismo periodo y, tras analizar el 80% de los sistemas de información que utilizan las organizaciones guipuzcoanas, han desarrollado un lenguaje común a los mismos.

Por ello, la principal novedad de 'Gaia Net Exchange' es que la nueva plataforma permitirá a las empresas que la utilicen realizar una transacción documental automática con otras organizaciones o empresas, a pesar de que éstas utilicen un sistema de información o dominio tecnológico diferente.

Lo último de la hemeroteca

- Cezanne Software recibe la certificación ISO 27001
- Sanitas Residencial confía a Seresco la externalización de su nómina para mejorar la gestión de sus Recursos Humanos
- BM Plan y Autobar se alían para ofrecer a sus clientes una nueva forma de pago en las máquinas de vending
- Más de 300 centros acogerán este curso el plan de digitalización de las aulas
- Makersoft Technologies participará en SIMO Network

[Ver todas las entradas](#)

Directorio de RRHH

[Entrar al Directorio](#)

Sector: Executive Search

savilleconsulting

Saville Consulting

saleshunters

Sales Hunters

BAO&PARTNERS

Bao&Partners / Signium International

ANTERIOR | SIGUIENTE



Solmicro, fabricante español de software de gestión ERP, lleva más de un año trabajando con la Bodega Marqués de Murrieta para que todos sus procesos de producción, almacenamiento, venta y distribución puedan llegar al nivel de excelencia que alcanzan sus vinos. La solución informática implantada, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, permite a los empleados de la bodega disponer, en cualquier lugar y en tiempo real, de información completamente actualizada sobre cualquier proceso que se realice en sus instalaciones, desde la gestión de viñedos hasta la gestión de stocks, con la trazabilidad incluida. El equipo joven y dinámico de Marqués de Murrieta ha elegido Solmicro-eXpertis ERP Bodegas para seguir aprovechando la tecnología más vanguardista con el fin de conseguir vinos de inconfundible personalidad y calidad.

Marqués de Murrieta es una empresa familiar con una tradición de más de 150 años, que ha sabido conservar sus raíces de identidad adaptándose a los tiempos modernos, de ahí su lema, "Cambiar para que todo siga igual". De este modo, ha podido mantener inalterables sus métodos tradicionales de elaboración de vino y, al mismo tiempo, realizar fuertes inversiones en innovación tecnológica. Marqués de Murrieta se fundamenta en cuatro pilares: el concepto "familia", el concepto agrícola, un perfecto equilibrio entre modernidad y tradición y la personalidad de sus vinos. El resultado es una empresa moderna de larga tradición, considerada como una de las mejores bodegas del mundo y capaz de ofrecer un vino en el que prima la calidad gracias a una herramienta integral de gestión que le permite controlar al milímetro todos sus procesos productivos, incluidos hasta sus gastos.

Máxima flexibilidad

Después de un largo proceso de selección, los responsables de la bodega eligieron Solmicro-eXpertis ERP Bodegas como la solución más ade-

Solmicro-eXpertis ERP Sintensifica la efectividad de la gestión de la Bodega Marqués de Murrieta

Visualizar gráficamente el estado de las fincas o realizar cálculos de costes en tiempo real son algunas de las funcionalidades que el fabricante de software ERP ha puesto a disposición de las Bodegas mediante un completo desarrollo informático a medida. Este software ERP permite llevar el control de fincas, de vendimia, y de recepción de uvas, hacer una valoración de las entregas, gestionar el análisis, la elaboración y crianza de los vinos y mantener la trazabilidad desde el viñedo hasta la comercialización.





de María Vargas Montoya, Directora Técnica, "Solmicro-eXpertis ERP Bodegas nos permite tener integrada en una misma herramienta toda la gestión de la bodega. Y esto nos permite optimizar sensiblemente todos los procesos productivos".

Gestión automatizada de fincas

Entre las funcionalidades de la solución implantada, además de los habituales módulos de gestión de compras, ventas y almacenes, se encuentran otros mucho más avanzados como la gestión de fincas. Por medio de fotografías aéreas, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas puede mostrar por medio de áreas coloreadas en el mapa el grado de acidez o cualquier parámetro deseado de la uva a cosechar. Este dato, cruzado con diferentes modelos meteorológicos, permite tomar decisiones con la celeridad necesaria, basadas en esos datos.

Una de las razones que puede explicar el grado de solidez del software ERP de Bodegas de Solmicro es que su Director General, Justino Martínez, también es propietario de una bodega en la Rioja Alta. Su pasión por el vino y sus conocimientos de enología han enriquecido el desarrollo de Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, situando a este ERP-CRM a la vanguardia de las herramientas de gestión de bodegas. La implantación en Marqués de Murrieta refrenda la validez de la propuesta del fabricante español de software ERP para gestionar de manera integral una bodega con una producción anual superior a 1,2 millones de botellas. Para Justino Martínez, Director General de Solmicro, el ERP de Solmicro "se diferencia de los existentes en el mercado en que es fruto de un conocimiento cercano de las bodegas españolas. Por eso hemos desarrollado un software de gestión muy completo funcionalmente, flexible, fácil de usar y por encima de todo, muy práctico".

cuada para su gestión. Una de las características más valoradas por el departamento técnico de Marqués de

Murrieta fue la flexibilidad de la solución, y la capacidad para adaptarse a las exigencias del sector. En palabras



1. En estos momentos los clientes están demandando soluciones estándar, pero con posibilidades de adaptación (con amplias funcionalidades) con las diferentes áreas de negocio integradas, así como con herramientas de inteligencia de negocio adicionales, intuitivas,

usables y con un mínimo coste de formación. Y por supuesto, una rápida implantación y puesta en marcha, además de que indiscutiblemente el precio, tanto de la solución como de la implantación y el mantenimiento, sea el correcto y asumible para la empresa.

Asimismo, los fabricantes y los distribuidores tenemos que adaptarnos a estas demandas y con ellas presentar el producto. Pero también hemos de hacer ver a nuestros clientes que la adquisición de un software de gestión en estos momentos pasa por conseguir una herramienta destinada a optimizar sus procesos, incrementar su productividad y a aumentar su rentabilidad. Al fin y al cabo, el software de gestión está para que la

empresa pueda obtener mayores beneficios y, por consiguiente, ser más competitiva en el mercado.

2. SIE desde siempre ha sido una empresa que ha vendido sus soluciones de gestión a través del canal de distribución. Eso significa que nuestro core de negocio es la venta de la solución y las actualizaciones. El resto de servicios que rodean a la implantación de un software de gestión recaen en el distribuidor, aparte del margen que obtienen por la venta del producto. Si vemos el proceso de venta, implantación, venta del hardware necesario y servicios de formación y mantenimiento como un conjunto, podemos diferir que el margen para el canal de distribución es altísimo; sin contar los servicios recurrentes que se producen a partir del momento en que la empresa cliente ha empezado a explotar su aplicación de gestión.

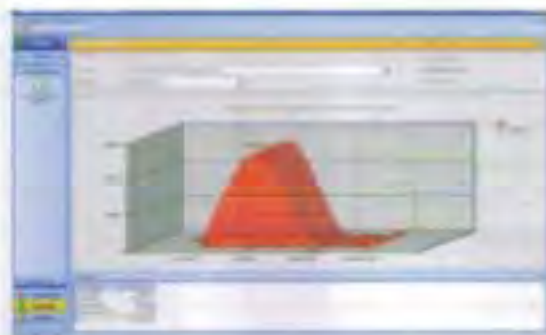
Ahora bien, esto también dependerá de la política de distribución del fabricante. Cuantos más servicios y más porcentaje de venta recaiga en el fabricante, menor es el margen del distribuidor.

Por otra parte, el canal debe tener en cuenta que las pymes están buscando en estos momentos soluciones de gestión estandarizadas, con capacidad de parametrización, cortos períodos de implantación y precios asequibles.

Xavier Ceballos, gerente

SOLMICRO

902 540 362 / www.solmicro.com



1. Basándonos en nuestra experiencia de más de 15 años en el sector del software de gestión y nuestros más de 800 clientes, hemos identificado las características más valoradas por las pymes en este tipo de soluciones, y que Solmicro-experts ERP-CRM incluye:

- ✓ Funcionalidad.
- ✓ Facilidad de uso, que simplifica los procesos de aprendizaje y adaptación a la nueva herramienta por parte de la empresa.
- ✓ Modularidad y escalabilidad, que permite a cualquier empresa implantar sólo aquellos módulos (producción, logística, distribución, inventario, facturas, ventas, entregas, pagos, producción,

control calidad de administración, recursos humanos...) que se ajustan a sus necesidades, con el consiguiente ahorro en costes de inversión y tiempos de implantación.

✓ Sencillez en la implantación de la solución con tiempos relativamente cortos.

✓ Personalización del producto a las particularidades de la empresa y al sector en que esta desempeña su negocio (construcción, alimentación, logística...).

2. Nuestro modelo de negocio es 100% canal, a través de una red de 50 distribuidores repartidos por toda España que nos aseguran la capilaridad suficiente para llegar a cualquier punto de esta geografía donde la presencia de la pyme sea relevante. La filosofía de Solmicro es cuidar el máximo al distribuidor, ofreciéndole una experiencia contrastada, evolución tecnológica garantizada, desarrollos verticales específicos y un fuerte respaldo formativo, comercial y de marketing.

Por otro lado, nuestras perspectivas son positivas en el último trimestre de 2009 y para 2010, dado que para la pyme es clave contar con un software capaz de aumentar la eficacia de sus empleados.

Joseba Fierro, director de Marketing

ATE Informática celebra una jornada de BI en Anoeta

E.E.

La firma donostiarra ATE Informática, especializada en la implantación de soluciones de software de gestión ha celebrado recientemente una jornada sobre Herramientas de Informática de Dirección (BI o Business Intelligence) en el Estadio de Anoeta, acto que contó con representantes de medio centenar de empresas clientes y proveedores de la compañía de tecnologías de la información.

Durante la jornada se profundizó en la evolución de las herramientas informáticas tradicionales, que alcanzan su máxima expresión en los ERP, hacia los sistemas de extracción de datos para la puesta a disposición de los mismos para los responsables y directivos de las organizaciones.

De igual manera, se resaltó la necesidad de este tipo de herramientas para la toma de decisiones en base a datos, presentándose un ejemplo específico en el área de Ventas. Finalmente, se habló de MicroPen, 'bolígrafo electrónico' que digitaliza los trazos que escribe, y que incide esencialmente en la calidad del dato obtenido del trabajador que realiza sus funciones fuera de los límites geográficos de la empresa (fuerza comercial, SAT, etc.).

Ignacio Galdós, director de Comunicación y Marketing de Beteán, presentó el evento y a los ponentes, siendo seguido por Mikel Martínez, director comercial de ATE Informática y Jose Vallepeñas, director gerente de ATE Informática, quien con la ayuda de Javier Casas (director técnico) desarrolló el ejemplo mencionado. Por último, Johann Vázquez, responsable de Soluciones Móviles de ATE, presentó MicroPen.



Ignacio Isusi, director del Grupo IE, junto a Justino Martínez, responsable de Solmicro

Software de Gestión

El plan contempla una cartera de 15.000 pymes en 2013

Informática Euskadi y Solmicro lanzan su ERP en modo SaaS

◆ Gontzal Sáenz

Grupo Informática de Euskadi (Grupo IE) y Solmicro, especializada en solución de gestión empresarial, han lanzado Agilzitate, un servicio mediante el cual las pymes podrán acceder al software de gestión de la primera en régimen de alquiler (SaaS, en sus siglas en inglés) y a un precio asequible, en cuotas fijas.

El plan de negocio que ambas firmas vizcainas han previsto es que en el plazo de cuatro años, este tipo de software de gestión (que no requiere de licencia, ni de equipos o sistemas informáticos suplementarios, lo cual lo hace muy competitivo en el mundo de las pymes) será utilizado por alrededor de mil empresas de todos los sectores económicos a finales del próximo año, llegando a las 15.000 en el cuarto año desde su lanzamiento. El director de Solmicro, Justino Martínez, explicaba en su presentación, que si se cumple este plan de negocio, en 2013 el 80% de la facturación de la firma vendría a través de este nuevo canal.

Mediante este servicio, el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet. La herramienta (www.agilzitate.com) facilita un servicio integral y se hace cargo de

la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...). Estos servicios serán proporcionados por Informática de Euskadi, "que asume mediante un certificado de garantía la máxima protección de los datos del cliente", según explicaba Ignacio Isusi, director del Grupo IE.

Grupo IE dará un certificado de garantía de protección de los datos del cliente

Los responsables del proyecto señalaron que la principal ventaja de esta solución es que ofrece a las pymes soluciones de gestión empresarial (ERP y CRM) con capacidad de crecimiento y evolución, en tanto que están desarrolladas a partir de la misma plataforma de Solmicro basado en la tecnología .Net de Mi-

crosoft. Se trata de un software muy intuitivo lo que facilita su uso sin que sea necesaria una formación personalizada. Además, cuenta durante los tres primeros meses con un soporte telefónico de ayuda.

También añade como ventaja inicial que tras un proceso de homologación de la solución por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las pymes que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas de software.

A través del servicio Agilzitate, Solmicro y el Grupo IE ponen a disposición tres modelos, con distintas funcionalidades. El primero, Agilzitate ERP Básico, es una solución idónea para autónomos y micropymes que incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera. Agilzitate ERP Plus cuenta, además con otro dedicado a la contabilidad general y presupuestaria. En ambas versiones está incluida la factura electrónica. Y finalmente, Agilzitate CRM gestiona todos los procesos de contacto con el cliente: marketing, ventas, atención al cliente, campañas...

Avanza el proyecto BiscayTIK

El proyecto BiscayTIK, avanza en todas sus vertientes. Desde que se comenzó a finales del pasado mes de junio el envío de las cartas personalizadas en todos los municipios de Bizkaia, han sido ya más de 27.000 los ciudadanos que han activado su cuenta de correo electrónico de 5 GB, gratuita, bilingüe y sin publicidad.

Bilbao completa el despliegue Wi-Fi

El Ayuntamiento de Bilbao ha completado el despliegue de redes Wi-Fi en los 39 barrios del municipio, cumpliéndose uno de los objetivos incluidos en la Agenda Digital Bilbao 2012 y recogidos en el plan Bilbao39.net. Las zonas con Wi-Fi gratuito incluyen los centros de distrito, bibliotecas y principales plazas de los barrios de la capital vizcaina. La iniciativa, impulsada por la sociedad municipal Promobisa, ha permitido que desde la puesta en marcha el pasado mes de junio, más de 45.500 personas se haya conectado a esta red inalámbrica.

Grupo i68, homologada para Windows 7

Grupo i68 ha obtenido la validación de su ERP Izaro para Windows 7 asegurando el correcto funcionamiento de los productos de la compañía para la nueva plataforma de Microsoft. Grupo i68, Gold Partner de Microsoft, ha culminado con éxito la homologación de sus productos para Windows 7, después de diferentes pruebas realizadas con versiones betas durante el primer semestre de 2009. De esta forma Grupo i68 cumple con los criterios de Test de plataforma para ISV Solutions con SQL Server 2008 y Windows 2008 Server.

SAP certifica un producto de Addonia para SAT



Servicefon.one, la solución desarrollada por la firma guipuzcoana Addonia para la optimización de los Servicios de Asistencia Técnica (SAT), ha sido certificada por los laboratorios de la multinacional alemana SAP, convirtiéndose así en la primera solución SAP Business One en recibir dicho reconocimiento para este sector. Esta certificación acredita a Servicefon.one como una aplicación avanzada, lo que permitirá a Addonia su comercialización internacional bajo la garantía de calidad de SAP, líder mundial en software de gestión. La solución se apoya en dispositivos de movilidad que capturan digitalmente datos rellenos en formularios tradicionales (en la imagen) y los incorpora directamente al ERP.

31 módulos de superficie
A partir de 40 m²
Cada módulo incluye un aparcamiento
Primera línea del polígono
Fórmulas de financiación

Polígono Apatia - C/ Uzturre nº 1,
 Oficina 302 - 20400 Ibarra (Guipuzkoa)
 Tfno.: 943 998 381
 e-mail: info@apattia@talisa.es

oinarri sgr
 Euskal enpresaren SGRa
 La SGR de la empresa vasca

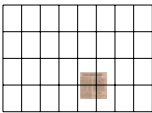
Hoy y siempre financiando a la PYME vasca.

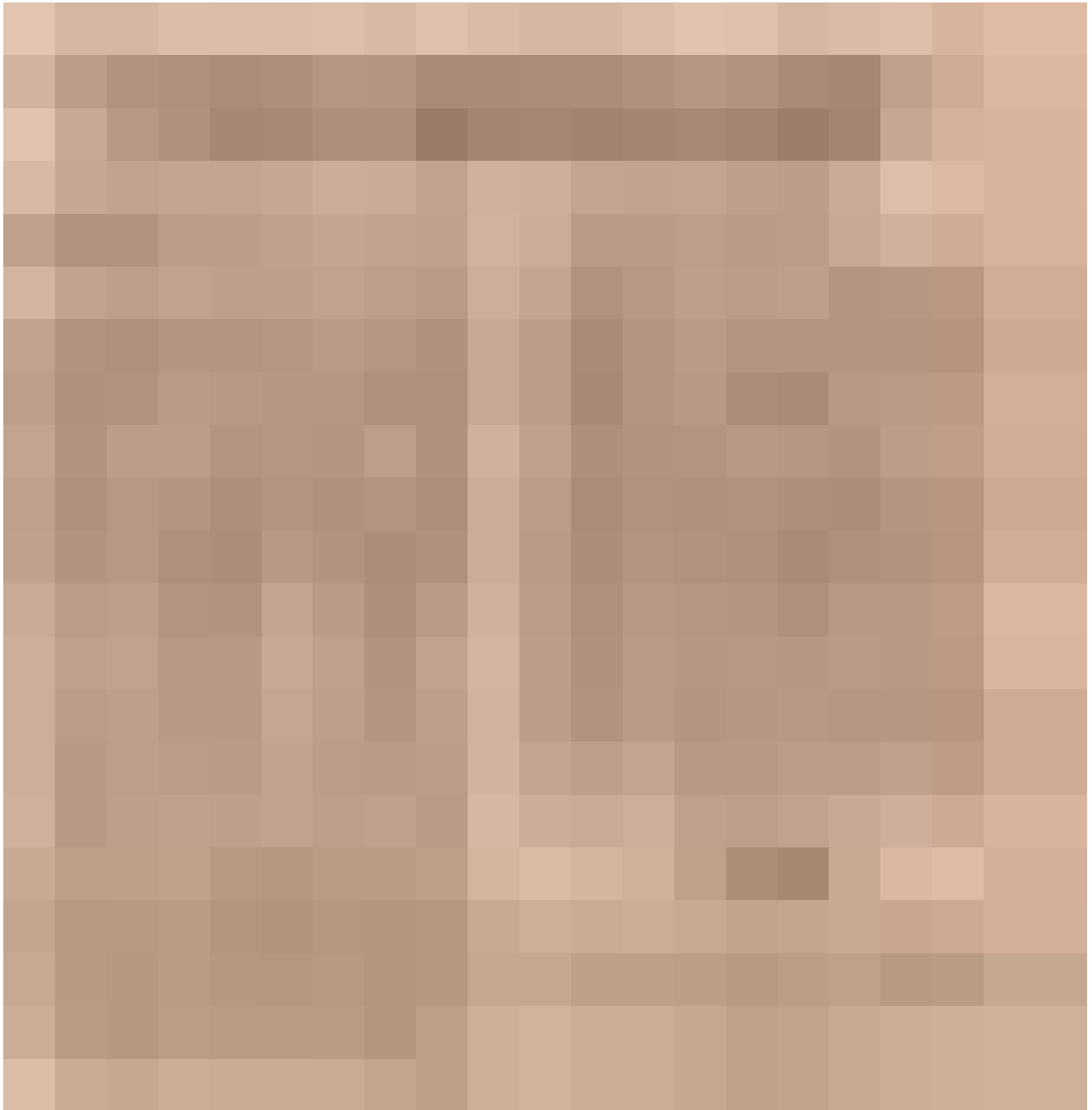
www.oinarri.es

Edificio E-3 Parque Tecnológico de Atava
 Miñano 01510 VITORIA-GASTEIZ
 Tel.: 945298280 / sgr@oinarri.es

Edificio NAVARRA C/ Navarra 6, 3º Dpto. 6
 48001 BILBAO-BILBO
 Tel.: 94 424 87 08 / bizkaia@oinarri.es

Nueva Gestión Empresarial de Navarra	Tirada: 9.000
	Difusión: 6.000
Navarra Economía	Audiencia: 31.500
Quincenal	23/11/2009


Imagen: No



Agilizate fomenta el alquiler de software en la PYME



Ignacio Isusi, de Grupo IE, y Justino Martínez, de Solmicro.

Agilizate es fruto de la unión de Solmicro y de Informática de Euskadi (Grupo IE), que facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, del servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y del soporte y mantenimiento de

programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones, etc.). Agilizate ofrece a las PYMES un ERP y CRM con capacidad de crecimiento y evolución.

Con este innovador servicio de software en alquiler, las

pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo y mejorar su eficacia y rentabilidad con una mínima inversión, por lo que se convierte en una opción muy beneficiosa. Así, el SaaS permite a las empresas más pequeñas trabajar en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño.

Desde el momento en que el usuario contrata el servicio Agilizate puede acceder, mediante una contraseña, a su sistema de gestión ERP o CRM con total libertad de horarios y desde cualquier punto del mundo en el que se encuentre, ya que el acceso se realiza a través de Internet.

SOLMICRO

El producto estrella de Solmicro es Agilizate, la versión en alquiler de su Solmicro-eXperts ERP-CRM. Esta nueva solución hace posible que las pymes puedan acceder a las ventajas del software de gestión pagando únicamente por aquellos módulos o funcionalidades que realmente necesitan.



agiliza:t

Software de Gestión ERP-CRM en Alquiler

Libertad para innovar. Libertad para tu negocio.

Solmicro anuncia novedades a su canal

CONVENCIÓN. Solmicro dio a conocer las novedades de la versión del ERP Solmicro Expertis 5.0, que incorpora las últimas tecnologías de Microsoft, en el transcurso de la convención anual de socios de canal.

Además, durante el evento los directivos de Solmicro realizaron un análisis de las ventas de 2009 y efectuaron demostraciones de su nueva solución Agilizate, la versión en formato SaaS (software como servicio, en sus siglas en inglés) del ERP que Solmicro lanza junto al Grupo IÉ y de su unidad de servicios Solmicro MRK de marketing de resultados. Asimismo, Solmicro presentó a sus *partners* la nueva línea de formación online así como algunas mejoras funcionales en todos sus módulos. Según Jaime Rodríguez, socio fundador y director de canal, Solmicro trabaja mano a mano con el canal con el fin de ayudarles a potenciar sus ventas y aprovechar los tiempos de crisis como una oportunidad.

www.solmicro.es



Mauricio Martínez, director general de NessPro Spain

“El modelo de SaaS lo veo muy lejos todavía”

RODOLFO LÓPEZ

¿Como quiere postularse NessPro ante sus clientes?

Nosotros pertenecemos al grupo Ness, empresa israelí, con sede en Tel Aviv, que cotiza en el Nasdaq y está presente en 18 países. Ness se dedica al desarrollo de aplicaciones de cara al offshoring (tenemos un centro en la India y otro en Chequia), donde damos servicio tanto a clientes como a proveedores de tecnología. La segunda área es la integración de sistemas en sectores como el sector financiero, defensa o telecomunicaciones, que representa la principal fuente de ingresos del grupo. La tercera línea de negocio es la distribución de productos de fabricantes, y es aquí donde se enmarca la actividad de NessPro.

¿En qué calidad entra NessPro en España?

El desembarco en España se realizó como NessPro, tras la adquisición de la empresa Seleta en 2006. Nuestro objetivo es traer al mercado nacional, España y Portugal, todas las tecnologías más innovadoras en áreas específicas y ofrecer el soporte.

¿En qué otros países opera?

Como tal está presente en Israel, Italia, España y Portugal. En otros mercados como Inglaterra, Alemania o Francia ya están directamente los fabricantes a quienes representamos. También estamos estudiando oportunidades en otras áreas como los Países del Este.

¿Cuál es su perfil de clientes y qué sectores abordan?

Nuestros productos no van orientados a un sector específico de negocio porque pueden ser aprovechados por los clientes de diferentes áreas. Estamos presentes en banca y seguros, y algo menos en telecomunicaciones y en Administración Pública. Queremos posicionarnos con fuerza en el sector industrial y de retail. Por tamaño, la gran empresa es nuestro cliente objetivo, aunque vamos a ir introduciendo productos para abarcar un rango más amplio de compañías, incluso adaptarlos a las necesidades de las pymes.

¿Cuál es la política de productos de su compañía?

Cada producto tiene su intrínseco dependiendo si va enfocado al uso del propio departamento TI o al usuario final. En el primer caso, hay productos que no es necesario tocarlos, ni siquiera traducirlos. En función de la necesidad del cliente, podemos adaptar el producto a su problemática, personalizándolo por ese cliente y esa necesidad concreta.

¿Contemplan la modalidad de Software como Servicio?

Acompañamos al proveedor en su modelo de comercialización. El que fabrica sabe cómo quiere venderlo y nosotros le secundamos. Si bien es cierto que la adaptación al cliente puede haber variaciones. En cuanto al SaaS a nivel de producto todavía lo veo lejano.

Realtech lanza un plan Renove TI para animar el mercado español

La coyuntura actual del mercado español está llevando a las compañías a poner en marcha campañas imaginativas dirigidas a incentivar la demanda y animar a los CIOs a la adquisición de software, en unos momentos en que los presupuestos TI son demasiado rígidos. Este es el caso de la compañía Realtech, que ha lanzado tres iniciativas exclusivas para el mercado español (Upgrade Competitivo theGuard!, theGuard! para pymes y ServiceDesk OnDemand!), con “el fin de paliar los efectos de la crisis”, declaró Gerardo Volf, director de Realtech Software. Esta compañía cuenta desde 1997 las soluciones theGuard!, que aseguran el control completo de la infraestructura de TI y facilitan la gestión de los departamentos de TI.

El Plan Renove está dirigido a aquellas empresas que “ya han invertido muchos miles de euros en software para la gestión de TI y no han conseguido generar el ROI esperado, pese a estar pagando grandes cifras anuales por el mantenimiento de las licencias”, explicó Volf. En este

punto, Realtech ofrece el Upgrade Competitivo theGuard!, que posibilita renovar el software de Gestión de Incidencias, Problemas y Cambios, Monitorización de Redes y Servidores, Activos e Inventario, por el importe del mantenimiento que hoy en día la empresa esté pagando, disminuyéndolo drásticamente para los años sucesivos.

theGuard! para PYMES es una suite de soluciones preconfiguradas que han sido especialmente diseñadas teniendo en cuenta las necesidades de las pequeñas y medianas empresas. No requiere de nin-

guna inversión inicial en licencias, por lo que en este aspecto, según el director de Software de Realtech, “podría compararse con las soluciones ‘open source’ existentes en el mercado, pero sin las desventajas y el impacto negativo de los costes ocultos asociados al soporte, desarrollo, formación y mantenimiento de estas soluciones”.

ServiceDesk OnDemand

En último término, ServiceDesk OnDemand! es una solución única de gestión de incidencias, problemas y cambios a la carta totalmente

basada en Internet, que no necesita instalar ni mantener ningún hardware ni software. Está especialmente diseñada para los pequeños departamentos de TI, que podrán disponer de una plataforma web para la gestión de incidencias de sus usuarios y clientes, contando con todas las herramientas necesarias para realizar una gestión profesional del soporte, logrando así “mejoras notables, tanto en la calidad del servicio ofrecido como en la reputación del departamento TI”, asegura el responsable de Software de Realtech.



Solmicro alquila su software de gestión

RODOLFO LÓPEZ

Solmicro es el último fabricante de software de gestión empresarial en entrar en el licenciamiento SaaS. Si hace unos días, SAP presentaba su oferta para la empresa mediana, ahora es Solmicro quien lanza, de la mano de Grupo Informática de Euskadi, -compañía participada por Accenture y BBK-, un nuevo servicio de pago por uso, pero destinado a la micropyme.

“Actualmente tenemos 800 referencias en el mercado pyme, en la franja de los 6-50 millones de euros, y de los 0,5-6 millones. Pero ahora nos queremos mover más abajo y posicionarnos en el mercado de la micropyme y autónomos (formado por 2,5 millones de empresas en España) con esta oferta SaaS, que hemos des-

arrollado conjuntamente con Grupo IE, quien tiene una gran experiencia en hosting y externalización de infraestructuras y sistemas”, explica Justino Martínez, director gerente de Solmicro.

Agilízate es el nombre de la propuesta conjunta y ofrece en régimen de alquiler el software de gestión ERP y CRM, la infraestructura de hardware, ser-

le va bien se convierte en una empresa en crecimiento, y nosotros garantizamos ese desarrollo”, apunta Justino Martínez.

Muestra de ello es que, de momento, este nuevo servicio se proporciona en tres paquetes: ERP básico (gestión de facturas de compra y venta, gestión de cobros y pagos, y liquidación de intereses) a partir de 49 euros al mes; ERP Plus (que in-

contamos con cien empresas apuntadas”, subraya Martínez. Más adelante, el objetivo de Solmicro es ampliar esta oferta a otros nichos de mercado como el de comercio con gestión de almacenes, por ejemplo.

Una de las ventajas que sus promotores han destacado durante la presentación de Agilízate es la posibilidad de que las pequeñas empresas pueden obtener una subvención a fondo perdido del 80 por ciento del coste de la primera anualidad. “Estamos homologados como proveedores de soluciones SaaS bajo el programa de Adaptación de la Empresa a la Economía Digital de la UE, Plan Avanza y Cámaras de Comercio de España, por lo que nuestros clientes se pueden beneficiar de dicha subvención”, anota el gerente de Solmicro.

“Agilízate puede tener una subvención a fondo perdido del 80 por ciento de su coste”

vicio de apoyo en el uso de los programas, y soporte y mantenimiento. Todo ello con garantía de evolución tecnológica, “ya que si a una micropyme

cluye además contabilidad general y presupuestaria) a partir de 59 euros al mes; y CRM por 25 euros al mes, “el más agresivo del mercado y en el que ya

La firma de chips revela mejoras para sus socios no integradores

Intel incentiva a sus 'partners' de negocio

APUESTA. Intel, la primera compañía mundial en desarrollo de procesadores, aprovechó la celebración de SIMO Network para convocar a sus partners especializados en la fabricación local de equipos en torno a ICC (Conferencia de Canal de Intel, en sus siglas en inglés) en el que estuvo presente un nutrido plantel de distribuidores conformado por más de 130 empresas. Por otra parte, y también en el marco de la renovada feria anual de tecnologías de la información, la firma dio a conocer las novedades del programa ITP (Intel Technology Provider) dirigido a los distribuidores y al que están adscritas un total de 700 empresas.

Como explica Roberto Espinosa, director de canal de la compañía, el principal objetivo de esta segunda ronda de conferencias -celebradas en Madrid, Barcelona, Oporto y Lisboa y que congregó a un total de 600 personas- era mostrar en profundidad las nuevas características tecnológicas de Nehalem, la nueva familia de procesadores, tanto para servidores como para portátiles y sobremesa. En el transcurso de los encuentros también se desarrolló un programa de formación, toma de contacto y showcase en el que las estuvieron presentes los socios tecnológicos de la firma Antec, Kingston, MSI y SMC y Quantis, así como los mayoristas oficiales Tech Data, Ingram Micro, Microtronica, MCR y Tech Data.

En las conferencias hubo una nutrida representación de las tres figuras que forman parte del canal ibérico certificado de Intel y compuesta por 1.795 distribuidores registrados, 346 socios asociados y 15 partners Premier. "Para participar en el programa de canal el socio debe realizar alguna actividad de integración, aunque sea ocasional, ya que también somos conscientes de que se está produciendo cada vez más una mayor convergencia entre los dos mundos".

En total, la compañía ha desarrollado seis conferencias de canal ICC organizadas en torno a dos rondas y con una asistencia media de cien asistentes por cada encuentro. "Los ICC es un beneficio que ofrecemos a los distribuidores asociados, que son un total de 346 socios, pero que en Madrid hemos querido ampliar a todos nuestros 'partners' certificados con motivo de la celebración del SIMO". Por otro lado, y también en el transcurso de su conferencia internacional de desarrolladores IDF 2009, la compañía dio a conocer su interés en llevar su arquitectura x86 a todos los segmentos de productos imaginables, incluido el mercado de telefonía móvil o la televisión por Internet.

www.intel.es

La integración, actividad residual

Espinosa es consciente de que muchos de sus distribuidores empiezan a considerar la integración como una actividad residual debido a la progresiva concentración del negocio en manos de las primeras marcas y a la incapacidad de los integradores para competir en idénticas condiciones. "Sigue habiendo integradores locales porque el hardware, aunque se venda en menor medida, sigue siendo clave para poder vender servicios". Con todo y con eso la firma empieza a tomar cada vez en más consideración a los distribuidores que no desarrollan actividades de integración y que reúnen en torno al programa de canal ITP (Intel Technology Provider). Este programa -al que la firma quiere conceder un nuevo impulso- al que ya están adscritas 800 empresas, ofrece a los partners información actualizada de nuevas tecnologías, casos de éxito de clientes y formación online sobre productos.

Los socios de Red Hat son su ariete en Europa

EXPANSIÓN. El ecosistema de partners de Red Hat ha crecido en todo el mundo en los últimos doce meses. Concretamente en la región de EMEA (Europa, Oriente Próximo y África) se ha producido un crecimiento de cerca del 50% desde principios de año. Los motivos de este crecimiento se encuentran en la demanda por parte de los consumidores de soluciones de valor añadido que les ayuden a recortar costes en sus centros de datos.

La comunidad de socios del fabricante es consciente de que las soluciones middleware pueden ayudar a los clientes a estandarizar sus operaciones, agilizar sus procesos y mejorar su rendimiento, escalabilidad y fiabilidad. Las empresas que se incorporan como Red Hat Advanced ISV Partners se apoyan en las soluciones del proveedor para proporcionar a sus clientes distintos servicios. Red Hat asegura que está comprometido con el éxito de sus resellers a través del ISV Program Track. Esta iniciativa cuenta con dos niveles de servicio para que los partners seleccionen el nivel de soporte que necesitan por parte de Red Hat. www.redhat.es

Solmicro anuncia novedades a su canal

CONVENCIÓN. Solmicro dio a conocer las novedades de la versión del ERP Solmicro Expertis 5.0, que incorpora las últimas tecnologías de Microsoft, en el transcurso de la convención anual de socios de canal.

Además, durante el evento los directivos de Solmicro realizaron un análisis de las ventas de 2009 y efectuaron demostraciones de su nueva solución Agilitate, la versión en formato SaaS (software como servicio, en sus siglas en inglés) del ERP que Solmicro lanza junto al Grupo IE y de su unidad de servicios Solmicro MRK de marketing de resultados. Asimismo, Solmicro presentó a sus partners la nueva línea de formación online así como algunas mejoras funcionales en todos sus módulos. Según Jaime Rodríguez, socio fundador y director de canal, Solmicro trabaja mano a mano con el canal con el fin de ayudarles a potenciar sus ventas y aprovechar los tiempos de crisis como una oportunidad.

www.solmicro.es

CommVault se decide por Afina

CONTRATO. El mayorista Afina ha anunciado la firma de un acuerdo de distribución con el fabricante CommVault, gracias al cual ofrecerá su gama de soluciones de almacenamiento y gestión de datos. Esta alianza permitirá a Afina reforzar su área de virtualización y data center. El mayorista ofrecerá a sus socios la suite de gestión de datos Simpans de CommVault, un software que incorpora la funcionalidad de deduplicación global de los datos. Afina y CommVault trabajarán en desarrollo de negocio y apoyo en la generación de oportunidades para el canal. El mayorista desarrollará diferentes actividades en materia de marketing, distribución de producto, certificación de resellers y servicios profesionales.

www.afina.es

Una apuesta por la tecnología para continuar con la tradición

Bodegas Marqués de Murrieta implanta el ERP de Solmicro para una gestión unificada

N.M.-

Bodegas Marqués de Murrieta, empresa familiar dedicada a la viticultura y con una producción anual superior a 1,2 millones de botellas, lleva más de un siglo y medio operando en el mercado, como consecuencia de saber combinar el respeto por su centenaria tradición

con las características más valoradas a la hora de tomar la decisión, así como la posibilidad de manejar todas las funcionalidades que requiere una bodega con una herramienta única. Según María Vargas Montoya, directora técnica de Bodegas Marqués de Murrieta, "gracias a estas cualidades, Solmicro-eXper-



Bodegas Marqués de Murrieta, en La Rioja.

bodeguera y sus señas de identidad con la innovación, a través de una permanente inversión en tecnología. Bajo el lema "cambiar para que todo siga igual", Bodegas Marqués de Murrieta ha asumido su último proyecto tecnológico con el fin de disponer, en cualquier lugar y, por supuesto, en tiempo real, de información completamente actualizada sobre cualquier proceso que ocurriera en sus instalaciones, desde la gestión de viñedos a la gestión de *stocks*, atendiendo de manera especial a la trazabilidad de los vinos.

Después de un largo proceso de selección, los responsables de la bodega eligieron Solmicro-eXpertis ERP Bodegas como la solución más adecuada para su gestión. La flexibilidad de la solución y la capacidad para adaptarse a las exigencias del sector fue-

ron las características más valoradas a la hora de tomar la decisión, así como la posibilidad de manejar todas las funcionalidades que requiere una bodega con una herramienta única. Según María Vargas Montoya, directora técnica de Bodegas Marqués de Murrieta, "gracias a estas cualidades, Solmicro-eXper-

tis ERP Bodegas nos ha permitido mejorar la productividad y ganar en competitividad gracias a un exhaustivo control de la gestión y el mantenimiento de los viñedos, logística de instalaciones y almacenes".

Además de los módulos habituales, como puedan ser la gestión de compras, ventas y almacenes, Solmicro ha implantado otros más avanzados y propios de este sector, entre ellos, el de la gestión de fincas, que permite, por medio de fotografías aéreas posteriormente procesadas, generar mapas de colores en función de diferentes patrones y medir, por ejemplo, el grado de acidez de la uva a cosechar. Este dato, cruzado con diferentes modelos meteorológicos, posibilita tomar decisiones rápidas y basadas en información 100% real.

Solmicro MKR, un departamento externo de marketing interactivo para pymes

Solmicro, empresa española especializada en la fabricación de software de gestión, ha puesto en marcha una nueva unidad de negocio, Solmicro MKR (Marketing de Resultados), con el fin de ofrecer servicios integrales de marketing digital a pequeñas y medianas empresas.

Solmicro MKR ofrece servicios de marketing digital e interactivo para lo que se apoya en sus más de 15 años de experiencia como fabricante de software y plataformas tecnológicas. Los servicios de la nueva unidad de Solmicro incluyen desde la consultoría para la identificación de clientes potenciales, incluida la selección y compra de las bases de datos, hasta la cualificación en profundidad de los leads o clientes, pasando por el desarrollo de campañas de marketing directo, de e-mail marketing, telemarketing, etc. Asimismo, ofrece servicios de generación de marca, como creación de sitios de Internet, posicionamiento web y marketing de buscadores (SEO, SEM, reputación online, etc.) para consolidar a las empresas que lo demanden en sus respectivos mercados locales y verticales. En la base de todos estos servicios se sitúa la garantía de un alto grado de precisión y efectividad a unos costes reducidos, garantía que se entrega por escrito.

De acuerdo con Joseba Finez, director de marketing de Solmicro: “Con Solmicro MKR estamos poniendo a disposición de cada cliente una serie de estrategias y acciones comerciales customizadas en función de sus objetivos, productos y mercados particulares; algo que ya veníamos ofreciendo a todos nuestros partners. Con esta iniciativa queremos reforzar el área de marketing tecnológico o digital de los departamentos de marketing ya establecidos o bien llegar a aquellas empresas que, por infraestructura o idiosincrasia, no pueden, o no quieren, disponer de departamentos internos de marketing con los recursos, procedimientos y experiencia necesarios para acometer estas acciones de forma profesional”.

Se puede acceder a más información en el sitio www.solmicro.com.

Solmicro y Grupo IE unen fuerzas en torno al modelo SaaS con Agilízate

En su afán por participar del negocio del software como servicio (SaaS) desde sus inicios, Solmicro, conocido fabricante español de soluciones de gestión con más de 15 años de experiencia, 900 clientes y 15.000 usuarios, e Informática de Euskadi, partner del primero e importante proveedor de servicios de *hosting* y *housing* de aplicaciones informáticas más conocido como Grupo IE, acaban de anunciar oficialmente el lanzamiento de Agilízate, un servicio conjunto en el que llevan más de un año trabajando mediante el cual las pymes españolas podrán acceder a la avanzada oferta de soluciones ERP o CRM de Solmicro en régimen de alquiler, por menos de dos euros al día por puesto de trabajo, y siempre con la máxima escalabilidad, tanto a nivel de funcionalidades como de usuarios.

Así las cosas, y con el objetivo de que las micropymes puedan adaptarse mejor a las necesidades del mercado y centrar sus esfuerzos en la rentabilidad de sus negocios, el usuario tan sólo deberá contar con un PC y conexión a Internet, ya que Agilízate le facilitará un servicio integral mediante contraseña y se hará cargo de la infraestructura informática, tanto del software contratado como del hardware necesario en el Centro de Proceso de Datos (CPD) para su soporte y mantenimiento, incluyendo copias de seguridad, actualizaciones y, sobre todo, una total disponibilidad y seguridad de la información, puesto que Grupo IE garantiza la máxima protección de los datos y en sus instalaciones cuenta con las más óptimas condiciones de redundancia, medidas anti-incendios, sistemas contra ataques informáticos, recuperación de datos, etc. De igual forma, y pese a que se trata de un software muy intuitivo que no necesita formación personalizada, el propio partner se encargará del servicio de apoyo en el uso de los programas y ofrece hasta tres meses de soporte telefónico y asesoramiento, además de vídeos explicativos y tutoriales on-line.

En cuanto a la oferta en sí misma, Solmicro y Grupo IE proponen tres soluciones en función de las necesidades de cada empresa. Agilízate ERP Básico, que es la solución ideal para autónomos y

micropymes, puesto que incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera, además de firma electrónica, con un coste de 49€ al mes para el primer usuario y 20€ por cada puesto adicional; Agilízate ERP Plus, que a los anteriores suma un módulo más dedicado a la contabilidad general y presupuestaria, ascendiendo hasta 59€ y 25€, respectivamente; y Agilízate CRM, capaz de gestionar todos los procesos de contacto con el cliente, desde marketing y ventas, hasta atención al cliente o campañas, por 25€ y 20€, respectivamente, aunque en el caso

de los usuarios adicionales los paquetes deben ser de tres licencias. Incluso, para completar la oferta, existe un primer acuerdo con Panda Security para que el cliente pueda probar gratuitamente su Cloud Antivirus durante seis meses y, si le convence, poder contratarlo posteriormente; al igual que otras soluciones complementarias de terceros que a buen seguro se irán sumando a la iniciativa.



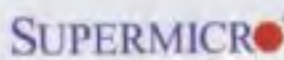
Ignacio Luis, director de Grupo IE, junto a Justino Martínez, máximo responsable de Solmicro.

Por último, y ya hablando de su sistema de comercialización, Solmicro y Grupo IE tienen en marcha el portal www.agilizate.com, donde cualquiera de los 2,5 millones de micropymes y autónomos a los que va dirigida la oferta inicialmente ya pueden solicitar una prueba gratuita de un mes o descargarse una demostración. Ahora bien, el fabricante tampoco quiere dejar fuera de este negocio a su medio centenar de partners y les ha propuesto la instalación de un enlace en sus respectivas páginas web a cambio del 10% de cuanto se contrate a través de ellos. Y por si fuera poco, he aquí un importantísimo argumento de venta en los difíciles tiempos que corren: tras haber sido homologada la solución por parte del Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas aquellas empresas y autónomos que contraten alguno de los servicios se podrán acoger a subvenciones de hasta el 80% del coste total de la primera anualidad.

944 271 362 / www.solmicro.com

946 019 400 / www.ieuskadi.com

www.agilizate.com



www.SupermicroStocks.com

Como complemento a su actual oferta de CRM y ERP

Solmicro MKR

Una apuesta por el marketing de resultados

R. M.

Tomando como punto de partida su oferta de software de gestión, Solmicro acaba de anunciar el lanzamiento de Solmicro MKR, una nueva división de negocio de gran interés no sólo para su canal de distribución, sino sobre todo para las empresas que confían en su tecnología. Así, bajo el lema "Márcate un tanto a la crisis", el fabricante español ofrece una nueva línea de soluciones, herramientas y servicios de marketing diseñada específicamente para la pyme. "Ante la crisis, se puede ser pasivo o proactivo, pero las oportu-

credidad y tecnología que da origen a un servicio de marketing innovador, profesional y diferenciador al que las empresas de menor tamaño también tienen derecho, especialmente en un entorno de crisis como el que nos está tocando vivir", asegura el propio Finez, que añade: "Los departamentos de marketing de las pymes están más familiarizados con el marketing tradicional masivo (off-line) que con el digital (on-line), a pesar de sus muchas ventajas: mínimos costes de inversión, interactividad con el cliente, y capacidad de reacción y medición



Joseba Finez, director de Marketing de Solmicro y máximo responsable de Solmicro MKR.

Solmicro MKR representa una innovadora oportunidad de negocio no sólo para los clientes del fabricante bilbaíno, sino sobre todo para los miembros de su canal de distribución



tidades de negocio siempre están ahí y hay que moverse. Existen alternativas de marketing, mucho más dirigidas y con menor inversión, a las que se les puede sacar mayor rentabilidad, y eso se consigue integrando la estrategia de negocio con nuevas herramientas de marketing de bases de datos y marketing on-line con las que se pueden obtener resultados a muy corto plazo", explica Joseba Finez, director de Marketing de Solmicro y máximo responsable de esta innovadora iniciativa.

Dicho de otra manera, Solmicro MKR nace para atender una necesidad real de los departamentos de marketing no sólo de las grandes multinacionales, sino también de las pequeñas y medianas empresas: cubrir la brecha entre dos mundos, el off-line y el on-line, cuya falta de integración genera fuertes pérdidas de dinero, tiempo, recursos y efectividad. "Se trata, en definitiva, de una combinación de estrategia,

de resultados instantáneamente. Por eso, como somos conscientes de que para desarrollar un plan de marketing que cubra ambos mundos es preciso coordinar a un sinfín de proveedores diferentes, con la dificultad que ello supone y el riesgo de que se pueda perder la coherencia en el mensaje y, por tanto, grandes oportunidades de negocio, desde Solmicro MKR apostamos por un Plan de Marketing Integrado que incluye: soluciones 360° on y off-line, planificación estratégica, diseño, ejecución, control y medición de las campañas, es decir, una gestión global a través de diferentes herramientas que permiten entrar de lleno en la era del marketing interactivo y fidelizar a los clientes a través de una plataforma multicanal (bases de datos, e-mailing, faxing, SMS, formularios de registro, encuestas, telemarketing, newsletters, etc.) cuyos resultados se integran a la perfección en

¿Realmente sabes lo que NECESITAN tus consumidores?

GRUPO
ARMÁNICA

un CRM para la más óptima medición de resultados o la aplicación de medidas correctoras. Y todo ello convergiendo en un servicio personalizado, a medida y llave en mano, con un único interlocutor, Solmicro MKR, que a su vez cuenta con un equipo multidisciplinar de 13 personas con amplia experiencia y profesionalidad que incluye consultores de negocio, creativos, tecnólogos y redactores, lo que nos permite ofrecer un servicio integral, innovador, experto, altamente cualificado y con una significativa reducción de costes que permite destinar recursos a los medios más efectivos, dando mayor coherencia a la estrategia de marketing y alineando los objetivos según cada acción puesta en marcha.

Oportunidad para el canal

En cuanto a la comercialización de Solmicro MKR, el fabricante bilbaíno identifica tres tipos de clientes en función de su tamaño pero no de su sector de actividad, puesto que es fácilmente adaptable a cualquiera de los existentes:

- **Medianas empresas** con operativa de marketing completa y presupuestos establecidos que quieran integrar defi-

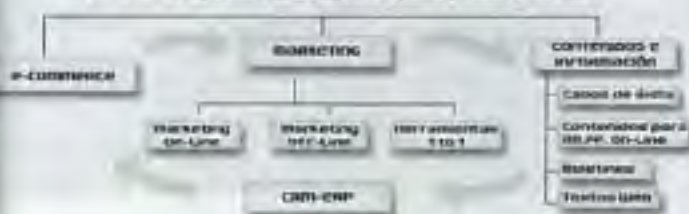
Así las cosas, el máximo responsable de Solmicro MKR, tiene muy claro que para su comercialización se va a apoyar en su canal de partners, "sobre todo en las dos primeras opciones, que son las que de una u otra manera requieren de consultoría y proyectos. De hecho, todos nuestros distribuidores comercializan ya ambos servicios y nueve de ellos incluso los han contratado para su propia empresa. La idea es ofrecerlos como un valor añadido sobre la venta del CRM, en la modalidad que sea, para fidelizar al cliente. Y lo podemos hacer con unos costes razonables y comprometiéndonos con posibles resultados, hasta tal punto que, si transcurrido el segundo año el cliente no ha conseguido vender nada, le condonamos el 25% de la inversión". Y añade: "En el caso de las microempresas, en cambio, la comercialización se lleva a cabo mayoritariamente a través de Internet y de telemarketing, puesto que se trata de una oferta paquetizada con precios más reducidos. No obstante, si el contacto nos llega a través de un partner de canal, éste obtiene también la comisión correspondiente".

902 540 362 / www.solmicromkr.com

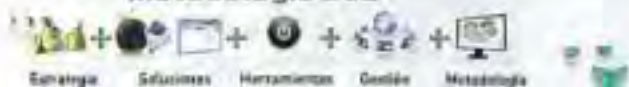
NUEVOS MERCADOS, NUEVOS ENFOQUES

Soluciones 360°

El Servicio MKR presta servicios integrales de creación y promoción de negocios. Planificación estratégica, diseño, ejecución de acciones y control y evaluación de resultados.



Metodología 360°



nitivamente sus planes on y off-line, o bien tienen la necesidad de subcontratar Solmicro MKR como un departamento externo completo o para campañas específicas.

- **Pequeñas empresas** con departamentos de marketing no muy bien estructurados y sin un plan bien definido atraídas por la fórmula "llave en mano" y por poder contar con una gestión profesional a través de una planificación y ejecución de proyectos.

- **Microempresas** sin presencia en Internet (el 79% de las cerca de 2.500.000 existentes en España) a las que se les puede ofrecer un paquete básico compuesto de dominios, alojamiento, creación de sitio web básico, alta en buscadores y posibilidad adicional de contratar campañas de e-mailing, formularios de respuesta o acciones de telemarketing.

Oferta de lanzamiento

Dando por sentado que Solmicro MKR permite simplificar todos los proyectos de marketing bajo un único interlocutor y obtener un control inmediato de los resultados obtenidos en cada campaña o acción publicitaria, el fabricante bilbaíno ha puesto en marcha una más que interesante oferta de lanzamiento que incluye una auditoría gratuita del sitio web del cliente, non análisis técnicos, de visibilidad, de popularidad, semánticos, e incluso de la competencia existente en su mercado.

"Somos una empresa de tecnología y queremos convertirnos en el departamento externo de marketing de las pymes ayudándoles a acabar con la brecha digital y a optimizar su gestión para que sea más productiva. Tenemos el CRM y, además de la herramienta de software en sí misma, somos capaces de ofrecer a nuestros partners y clientes servicios adicionales de marketing para ayudarles a optimizar sus presupuestos", explica Joseba Fínez, director de Marketing de Solmicro y máximo responsable de esta innovadora iniciativa, quien termina: "El éxito empresarial se basa en la captación de nuevos clientes y, sobre todo, y muy principalmente, en la retención de los ya existentes. En este sentido, conviene seguir realizando acciones de marketing offline para ganar en notoriedad e imagen de marca, pero muchas veces no es suficiente y resulta preciso dar un paso más e integrarlas y capitalizarlas con herramientas propias del mundo on-line".

¿Planificas adecuadamente tus campañas de comunicación?



Editor

Iván Elvira

Director

Tiberio Martínez

Redactor Jefe

Carlos Lora

Colaboradores

Rubén López

Guillermo C. Torres

Coordinadora

María José Ocho

María José Ocho

Diseño y Maquetación

María del Carmen Pérez, María del Carmen

(Arte Marketing)

Publicidad

Carlos Martínez

comercial@canal-digital.es

Pde Publicidad

comercial@grupos-armantica.com

Dirección Financiera

César Sánchez

Administración

Miki Alarcón, Mónica Moreno

comercial@grupos-armantica.com

Impresión

Montserrat

Deposito Legal

M 11.438/2011

Redacción, Administración y Publicidad

Calle Vía, 30 - 4º Planta

28013 Madrid

Teléfono: 91 234 954 Fax: 91 234 955

www.canal-digital.com

Canal Digital Catalunya

Tel: 913 762 088

catalunya@canal-digital.es

Difusión controlada por


La eficiencia es imprescindible para

mejorar servicios por sus consumidores.

Todos los derechos reservados.

Una publicación digital que se regirá por la

legislación en materia de propiedad intelectual.

Agencias de publicidad: un servicio de

marketing que garantiza sus objetivos.

Editor

Presidente: Andrés Romero

Annus horribilis

El mes de diciembre ya está aquí. Por fin se acerca el momento de arrancar la última hoja del calendario. Pareció que no iba a llegar nunca, pero sí aquí está. Sólo esperamos que, al cerrar nuestras cuentas, todos –fabricantes, mayoristas, distribuidores y medios de comunicación– podamos seguir “contándolo”, pese a que cada vez seamos más conscientes de que los crecimientos nunca volverán a ser como antaño.

Pero tampoco hay que ser pesimistas. El negocio de las TI no es de los más perjudicados y, mejor aún, según todos los indicadores, será decisivo para salir de esta maldita crisis. Cuando las empresas revisen sus presupuestos y se den por fin cuenta de que la tecnología es cada vez necesaria como valor competitivo, el mercado comenzará a reactivarse. Lo único que hay que hacer es estar preparados y no dejar pasar ni una oportunidad cuando se presente. Sólo así lograremos olvidar de una vez por todas este *annus horribilis* que nos ha tocado vivir. 2010 está ahí, a la vuelta de la esquina, esperándonos con nuevos propósitos. Y será un año redondo. ¡Seguro! Nos costará atravesar su primera mitad –nadie dijo que fuera a ser fácil–, pero hay una buena noticia: los entendidos aseguran que ya hemos tocado fondo y que, aunque con cierta lentitud, las cosas sólo podrán ir a mejor a partir de ahora.

Entre tanto, queridos lectores, afanémonos en cerrar este 2009 de la mejor forma posible y aprovechemos el espíritu navideño para cargarnos de energía y optimismo. Es el momento de retar al mercado de consumo para dar la campanada e incrementar las ventas con productos de gran rotación que, en forma de regalos, podamos poner en manos de Santa Claus o Los Reyes Magos. Como sugerencia, nuestro CD Especial de este mes, titulado “25 oportunidades de negocio para ganar en Navidad”, sólo pretende desgajar otras tantas categorías con las que va a ser fácil “llenar el cajón”. Y por si fuera poco, en cada una de ellas ponemos un ejemplo más que interesante con “nombre, apellidos y foto de carne”, es decir, mostramos un producto a nuestro juicio representativo de esa categoría. Si les sirve de ayuda, perfecto; esa ha sido nuestra atención al prepararlo. Pero si no es así, no desesperen, vendan cuanto puedan, pasen estas entrañables fechas lo mejor posible en compañía de sus seres queridos –que a veces incluso coinciden con los mejores clientes– y piensen que el futuro siempre será mejor (aunque sólo sea porque tampoco puede ser peor). Lo dicho: el equipo de Tiberio Ediciones y Grupo Armantica les desea que cierren bien el año y, sobre todo, una muy Feliz Navidad.



Positivómetro

Solución: En la situación actual lo mejor que se puede hacer es comprender al mercado, y el fabricante bilbaíno logra que lo consigue con Sumico MWR, una nueva unidad de negocio lanzada en el Marketing de Resultados que también va a comercializar se canal de distribución.

Formación: Conscientes de que la formación otorga un valor diferencial al distribuidor y la habilidad de comercializar sus productos y servicios, fabricantes y mayoristas están una y otra vez en total a sus respectivos canales de la que sin duda es la herramienta de mayor valor añadido en estos difíciles tiempos que corren.

HP ProCave: Probablemente la venta más relevante de las últimas semanas haya sido la adquisición de JCom por parte HP. Parece que la multinacional norteamericana va en serio cuando se trata de su objetivo para por convertirse en número uno de todos los segmentos de negocio en los que opera.



[Portada](#)

[Noticias](#)

[Confidencial de Informática](#)

[Publicaciones](#)

[Suscripciones](#)

[Publicidad](#)

[Acerca de nosotros](#)

Comparativa

Última actualización - Miércoles 9 de diciembre de 2009.

ERP: Control total de la empresa

Miércoles 9 de diciembre de 2009



Los sistemas de planificación de recursos ayudan a las empresas a controlar de manera integral su funcionamiento interno. Son modulables, adaptables y se ajustan a las necesidades de cada compañía mejorando sus recursos y ofreciendo un acceso eficaz a su información.

Baan - Reduzca un 30%

Busca experiencia, costes razonables Nuestros clientes reducen un 30% ...

www.baan.abassy.es

Lean Sigma

Diagnóstico Lean Sigma. Puesta en Marcha y Formación

www.galgano.es

Tienes 1 Tienda Virtual?

Aumenta tus Ventas con Preciolé Registra gratis tu tienda y vende!

preciolé.es/Vende-Mas-con-Preciolé

software produccion

Como agilizar sistema producción? ORTEMS Planning and Scheduling

www.ortems.com/es



Anuncios Google

Las empresas necesitan conocer en todo momento cual es la situación de sus activos. Ese control supone una gran cantidad de tareas que van desde la supervisión del almacén hasta un historial de las compras y ventas o el aprovechamiento de los recursos humanos con los que se cuenta. Para llevar a cabo esta labor surgieron en el mercado las soluciones ERP (Enterprise Resource Planning-planificación de recursos empresariales), que se constituyen como sistemas de información gerenciales que se encargan de controlar todo el negocio tanto en los aspectos de producción como de distribución. Los objetivos principales que se espera de un sistema de este tipo son la optimización de los recursos empresariales y el acceso a toda la información de manera rápida y eficaz.

Solmicro-eXpertis

Una solución dirigida a las pequeñas y medianas empresas que se enfoca a mejorar su competitividad y reducir los costes automatizando los procesos aunque vista las soluciones de los otros fabricantes, sería nuestra última elección

Catorce años a sus espaldas deberían avalar a Solmicro como una de las grandes empresas fabricantes de ERP a nivel nacional. A la hora de analizar su ERP, sin embargo, no hemos podido apreciar esta experiencia. eXpertis, quiere poner al servicio del usuario una metodología de implantación contrastada así como unas respuestas muy rápidas a los problemas con los que se pueda encontrar, pero no siempre lo consigue. En realidad nos encontramos ante un producto informático para pymes que intenta abarcar mucho: planificador de recursos empresariales, CRM, gestor de relaciones comerciales, diseñador para la gestión integral de los flujos de información de las empresas, etc. pero que aprieta poco. Las principales características de las que dispone su arquitectura se han habilitado para todo tipo de entornos de trabajo (Internet, VPN) sin que sea necesario un software de conexión. Asimismo, dispone de la herramienta Solmicro-eNgin, que garantiza la autonomía y una serie de amplias posibilidades en los desarrollos del negocio a la vez que permite contar con una metodología propia e importantes ahorros en IO+D para los integradores y desarrolladores.

Lo principal que ofrece su tecnología es el de permitir un importante ahorro de recursos en investigación y diseño del modelo de componentes, así como un ahorro de costes consecuencia de la reducción de costes de los desarrolladores al trabajar con tecnologías estándar. Además, esta reducción de gastos se debe también al mínimo coste que supone crecer con esta aplicación escalable, y la importante reducción de la infraestructura informática (costes de conexiones, recursos del servidor de aplicaciones, etcétera).

Su arquitectura de tres capas y su generador de aplicaciones debería potenciar la productividad, pero creemos que otras soluciones presentadas a esta comparativa lo hacen mejor.

El primero de estos módulos es el de datos, que se encarga de una generación automática y del interfaz del modo estándar. El segundo es el de negocio, que posibilita un control automático de todas las transacciones

y de mensajes de error en el desarrollo de componentes de negocio. El tercer y último es el de presentación, que genera y diseña programas, ya sean nuevos, incorporando un potente diseñador de mecanismos que incluye las pantallas tipo Solmicro-eNgin; o adaptados, heredados ya de cualquier programa existente en Solmicro-eXpertis.

En lo que se refiere a su usabilidad, también puede decirse que se trata de un producto notable. Así pues, cuenta con una facilidad de uso y aprendizaje, utilizando el entorno Microsoft para deslizarse por las pantallas intuitivas y repetitivas que hacen que el usuario se familiarice con rapidez. Su instalación también es sumamente sencilla y el mantenimiento se realiza en base a actualizaciones automáticas. A pesar de estos aspectos positivos nos ha parecido la peor de todas las opciones que se han presentado a la comparativa.

Ficha técnica

Solmicro

Cno. Capuchinos de Basurto, 6, 3c

48013 Bilbao, Vizcaya

Teléfono: 944 009 536

Web: www.solmicro.com

Precio: Desde 1.900 euros

Solmicro lanza su servicio Agilízate

Solmicro y el Grupo Informática de Euskadi han lanzado Agilízate, un servicio mediante el cual las pymes españolas podrán acceder al software de gestión ERP y CRM más avanzado en régimen de alquiler (SaaS) y a un precio asequible en cuotas fijas y mensuales. De este modo, tras un proceso de homologación de Agilízate por el Consejo de Cámaras de Comercio de España, todas las pequeñas y medianas empresas que contraten este servicio se pueden acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Y es que, según Justino Martínez Salinas, director gerente de Solmicro, «mediante este sistema, las pequeñas empresas podrán centrar todos sus

esfuerzos en su estrategia y en su área de negocio, contando con las mejores herramientas de software».

Cabe destacar que Agilízate debe su creación a la perfecta sincronización entre ambas compañías de tecnología, las cuales han desarrollado aplicaciones y servicios que focalizan especialmente las necesidades de gestión más importantes, y que están recogidos en un novedoso servicio de software en alquiler. Así, el usuario sólo debe contar con un PC y una conexión a Internet para aprovecharse de la nueva modalidad. Justo a continuación, Agilízate facilita su servicio integral, al mismo tiempo que se hace cargo de la infraestructura informática (tanto del software ERP-



CRM como del hardware), el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (incluidos copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica y actualizaciones). «Se trata de que

las entidades más pequeñas puedan trabajar con una adaptación de las aplicaciones utilizadas por las grandes organizaciones», aclara Martínez Salinas, «pero con un software en alquiler que supone una mínima inversión de menos de dos euros al día».



ATENET.ES :: Soluciones Móviles para la Empresa

¿Sigues utilizando el papel como soporte de comunicación?!

miércoles 9 de diciembre de 2009

MoviPEN - Bolígrafo Digital :: ATE Informática lanza MoviPEN para digitalizar datos manuscritos

José Valdepeñas, Director Gerente de **ATE Informática**, consultora TIC y ERP desde 1986, afronta los actuales momentos de incertidumbre convencido de que es necesario apostar por conceptos como la innovación y el conocimiento.

P. ¿Qué entorno de herramientas gestiona ATE Informática?

R. Consultoría TIC y ERP: eXpertis ERP, soluciones web, intranet, extranet, movilidad para agentes externos, análisis DAFO de sistemas, consultoría estratégica TIC, etc. Estamos capacitados para implantar todo lo comprendido entre el PC más sencillo hasta la solución ERP, web o de movilidad más compleja, vertebrando con coherencia y proyección todos los estratos tecnológicos de las organizaciones. En esta línea, nuestras alianzas estratégicas son vitales: trabajamos con **Solmicro** en el ámbito del ERP, eXpertis, o de otros referentes de mercado como eDatalia, en el campo de la facturación y firma electrónica. Y contando siempre con la aportación de conocimiento especializado que nos facilita **ATE Asesores**.

P. Sin embargo, en los últimos años se han abierto a otro tipo de soluciones.

R. Hemos completado nuestra cartera de soluciones, incorporando nuevas posibilidades. Un ejemplo es nuestra apuesta por las soluciones de movilidad, que data de 2001, cuando nadie pensaba que aquí pudieran ofrecerse soluciones de valor. Desde entonces, hemos invertido tiempo, esfuerzo e ilusión en esta línea de actividad, y podemos decir que ha merecido la pena.

P. ¿En qué sectores han desarrollado estas herramientas?

R. En muy diversos, desde el industrial, a servicios o sanidad. Muchas organizaciones tienen personal trabajando fuera de sus instalaciones, o quieren hacer llegar su mensaje a un grupo de personas. Ahí intervenimos nosotros con soluciones de movilidad para fuerza de ventas, equipos de SAT o recordatorios de citas médicas de SMS o VOZ para hospitales, etc. Fuimos los primeros en implantar este tipo de soluciones en hospitales de **Osakidetza**.

P. ¿Cuáles son los próximos proyectos de ATE Informática?

R. Estamos lanzando **MoviPEN** - Bolígrafo Digital, una solución de digitalización de datos manuscritos por medio de un bolígrafo transmisor y unos formularios micropunteados en donde se escribe. El bolígrafo transmite de forma automática todo lo escrito con tinta, así como los dibujos o firmas, y esa información se digitaliza e integra directamente en el sistema informático. Sin procesos intermedios, y generando un ahorro en operaciones de escaso valor como el procesamiento de datos, almacenamiento

Mis Enlaces

1. / MoviPEN - Bolígrafo Digital :: [Captura Digital de Datos Manuscritos](#)
2. / MoviSFA-Online :: [Una Solución SaaS para la Fuerza de Ventas de VADRISA](#)
3. / M-FRONT® :: [La Plataforma SMS de Caja Laboral \(más de 100.000 alertas mensuales\)](#)
4. / Gracias a M-FRONT® y Caja Laboral, los donostiarras saben cuántos minutos faltan para que llegue el autobús a la parada!! (SMS)
5. / OSAKIDETZA - El Hospital de Santiago implanta las TIC para mejorar la atención al paciente (Recordatorios de Citas por SMS y SMS-VOZ)
6. / Entrevista al Gerente de Comercial AMAN :: [Gestión Comercial en Movilidad gracias a nuestra Solución MoviSFA](#)
7. / Ponencia del Gerente de Ascensores MUGUERZA :: [El SAT sin papeles gracias a nuestra Solución MoviSAT \(PDA/RFID\)](#)

Archivo del blog

- [diciembre 2009](#) (1)
- [noviembre 2009](#) (1)
- [octubre 2009](#) (1)
- [julio 2009](#) (1)
- [junio 2009](#) (1)
- [noviembre 2008](#) (1)
- [julio 2008](#) (1)
- [enero 2008](#) (2)
- [diciembre 2007](#) (3)

Datos personales

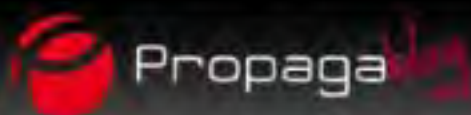


Johann Vázquez
Spain

((Movilidad y Mensajería Multicanal))

[Ver todo mi perfil](#)





sábado 14 de diciembre de 2009

Propaga cambia de sistema de gestión



Después de un año de intenso trabajo de análisis y programación, en PROPAGA hemos empezado a trabajar con un nuevo ERP, **Expertis**, basado en software de Solmicro y adaptado a las necesidades de la agencia por nuestro proveedor de informática desde hace más de una década, ATE Informática.

En nuestro deseo de dar mejor servicio a nuestros clientes y de optimizar la comunicación con los proveedores, hemos dado una vuelta de tuerca al anterior sistema de gestión, control y facturación, Sakana, que con el paso de los años y la evolución tanto de la tecnología como del negocio, se nos había quedado pequeño. Se ha trabajado a conciencia en el rediseño de la base de datos en la que se aloja toda la información de la que se nutre la gestión publicitaria.

Todavía en proceso de prueba, hemos implementado en la misma aplicación funciones para la planificación de medios, la elaboración de presupuestos y el envío de material publicitario que antes existían en nuestro sistema pero como programas independientes. De este modo, se hace mucho más fácil el control de los datos de los medios, las necesidades de los clientes y el seguimiento de las campañas que planificamos. Así, hay una mayor interconexión entre las tarifas de los medios, datos de audiencias, parrillas de programación o formatos de prensa, con nuestros presupuestos y órdenes de compra, para que el seguimiento diario de cuanto gestionamos sea eficiente y rápido.

Estamos contentos y muy seguros de que **Expertis**, por sus características, está abierto a nuevos productos publicitarios y futuras aplicaciones para la información on-line, siguiendo fieles a nuestra filosofía de innovar, de adaptarnos a los nuevos tiempos y a la demanda de nuestros clientes y proveedores.

© Propaga 3.0 Idoia Láinez en 12/14/2009 09:20:00 PM

Etiquetas: Expertis

0 comentarios:

Publicar un comentario en la entrada

Entrada más reciente

Página principal

Entradas antiguas

Suscribirse a: [Enviar comentarios \(Atom\)](#)

Zorionak :: Feliz Navidad



Visita nuestras webs

[Propaga](#) [Propaga 3.0](#)

Suscríbete



Suscríbete a nuestro RSS

[Añadir a Google](#)

[Bloggino](#)

[WordPress](#)

[LiveJournal](#)

[MySpace](#)

Propaga 3.0

SMG

Virginia Láinez

Jose Mendibala

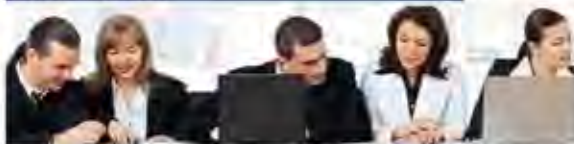
Fernando

Ianaka

Idoia Láinez

Etiquetas

S.O (1)
 anuncios (1)
 audiencias (2)
 campañas (2)
 clientes (2)
 consumo (3)
 creatividad (2)
 Días (1)
 Comité San Sebastián (3)
 EGM (1)
 Euskadi (2)
 Expertis (1)
 Festival El Sol (2)
 Gobierno Vasco (1)
 Google (6)
 GoogleApps (4)
 Herramientas (6)
 Hubs (1)
 internet (5)
 medios de comunicación (6)
 online (9)
 prensa (2)
 Propaga 3.0 (1)



Agilízate: la nueva propuesta de Solmicro

Mediante este servicio, las PYMES pueden acceder al software de gestión en régimen de alquiler y con cuotas fijas.



Se trata de un software tan intuitivo que no es necesaria la formación personalizada. Además, las PYMES sólo necesitan contar con un PC y una conexión a Internet, ya que la misma solución garantiza la máxima seguridad y facilita un servicio integral tanto de software ERP-CRM como del hardware, servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y soporte y mantenimiento (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones, etc.).

Existen tres versiones de Agilízate, según los requerimientos y necesidades de los clientes: Agilízate ERP Básico, una solución idónea para autónomos y microPYMES que incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera; Agilízate ERP Plus cuenta, además de los módulos anteriores, con otro dedicado a la contabilidad general y presupuestaria. En ambas versiones está incluida la factura electrónica; y, finalmente, Agilízate CRM, que gestiona todos los procesos de contacto con el cliente: marketing, ventas, atención al cliente, campañas, etc.

Asimismo, y para facilitar su acceso a las PYMES, tanto Solmicro como Informática de Euskadi han conseguido, a través de un proceso de homologación del Consejo de Cámara de Comercio de España, que las pequeñas y medianas empresas se puedan acoger a una subvención de hasta el 80 por ciento del coste de la primera anualidad. "Gracias a este incentivo, estamos convencidos de que más pequeñas y medianas empresas se decidirán a contratar Agilízate y comprobarán cómo optimizan e incrementan sus negocios día a día", apunta el director general de Solmicro.

CLAVES

El mensaje: "Solmicro trabaja a diario para ayudar a las PYMES españolas a modernizarse y a ganar competitividad mediante la automatización y gestión eficiente de sus procesos de negocio. Conocemos el mercado de las pequeñas y medianas empresas y les ofrecemos lo que realmente necesitan: programas fáciles de usar, de implementar, de mantener y evolucionar; sencillos de adaptar a sus propias necesidades y con un soporte profesional personalizado antes, durante y después de la instalación". **Justino Martínez**, director general de Solmicro.

El modelo SaaS: el modelo de negocio de Solmicro es cien por cien canal a través de una red de 50 distribuidores repartidos por toda España, y la opción SaaS sólo pretende reforzar el acceso de la compañía al mercado PYME para ofrecer una alternativa a las empresas que quieran utilizar sus servicios.

Por lo tanto, "el modelo SaaS ofrece al canal oportunidades complementarias y adicionales de negocio. La web aporta anchura para los socios de distribución pues hay empresas que no entrarían nunca por el canal convencional y, sin embargo, si emplean el software en alquiler (vía Internet) como vía de acceso a este tipo de servicios. Además, hay que tener en cuenta que el ERP es escalable, por lo que compañías que comiencen a utilizarlo pueden crecer en funcionalidades y convertirse en fuente de ingresos para el partner. En segundo término, ofrecemos a los partners una fórmula pasiva de generar negocio por la que sin dedicar recursos a la acción comercial pueden acceder a nuevos clientes", explica el director general de Solmicro.



ESTRATEGIAS de INVERSIÓN

Suscríbete por sólo 45 €/año

Revista trimestral y online en PDF

Actualidad Artículos Baquia TV Zorro de red Eventos Especiales Formación Blog Empleo

Buscar

Suscríbete por RSS/ATOM

El mercado de aplicaciones ERM cerrará 2009 con una mayor concentración

Redacción de Baquia
18/12/2008

A pesar del impacto económico que el sector TIC ha sufrido en España, la consultora IDC espera que el mercado de aplicaciones ERM (Enterprise Resource Management) cierre el año con un ligero crecimiento sobre 2008.

La consultora IDC España ha realizado una serie de entrevistas entre sus principales proveedores de aplicaciones ERM para identificar su reacción ante la crisis y dimensionar el impacto que ésta está teniendo en términos de cuotas de mercado.

A pesar del impacto económico que el sector TIC ha sufrido en España, IDC España espera que el mercado de aplicaciones ERM (Enterprise Resource Management) crezca ligeramente en 2009.

En el primer semestre de 2009 el mercado ERM estuvo sombreado a grandes dosis de incertidumbre en un contexto económico adverso, lo que se tradujo en demoras en la toma de decisión de las empresas. Sin embargo, la situación en el segundo semestre ha mejorado ligeramente, y permite anticipar una mejora en el mercado, los principales proveedores consultados por IDC esperan **cerrar 2009 en valores semejantes a los de 2008**.

Si se mantiene la tendencia del primer semestre, los principales fabricantes, pese a obtener crecimientos negativos respecto al primer semestre de 2008, aumentarán su cuota de mercado al finalizar el año a costa de proveedores locales y de nicho.

Reacción de los fabricantes ante la situación económica

Para afrontar la crisis, los fabricantes han adoptado diversas medidas, tales como ofrecer descuentos, fórmulas de financiación y pagos por suscripción. Estas últimas muy vinculadas a los modelos de software como servicio (SaaS). De hecho, este incipiente mercado está provocando que todos los fabricantes estén revisando sus esquemas de precios.

Concretamente, el mercado SaaS está generando mucha actividad, especialmente en aquellas ofertas en las que las empresas multinacionales importan los modelos que están funcionando en países de nuestro entorno. Aunque también se observan proveedores locales más dinámicos, como **Solmicra**, que lanzan sus propias ofertas al mercado.

Además, durante los últimos años se está dando la siguiente tendencia: fabricantes bien posicionados en el segmento corporativo quieren bajar a competir al segmento de la mediana empresa y viceversa, así como aquellos bien posicionados en el segmento de la mediana empresa quieren bajar tamaños de empresa menores. En este sentido, destaca el movimiento de CCS Agresio que ha decidido lanzar al mercado un producto dirigido al segmento de la microempresa, segmento en el que SAGE mantiene una posición de liderazgo.

"Los grandes fabricantes van a salir reforzados de esta crisis, aunque para ello deberán redefinir su posicionamiento, ya sea revisando sus esquemas de precios, sus modelos de entrega o sus estrategias de canal. La transformación del mercado ya ha comenzado", comenta Fernando Maldonado.

Actores principales por segmentos

En 2008, después de múltiples adquisiciones en los últimos años, **SAGE cerró como líder del mercado ERM en España**, con una cuota del 20% en términos de volumen de facturación, siendo su posición especialmente fuerte en el segmento PYME, con una cuota del 43% y más concretamente en la microempresa. En 2009 la empresa está consolidando esta posición mediante crecimiento orgánico.

En el segmento de gran cuenta, **SAP mantiene y consolida su liderazgo** (en 2008 obtuvo una cuota del 35%), tras un primer semestre complicado. Sin embargo, la actividad que se está registrando en el segundo semestre permitiría a la empresa afianzar su liderazgo en este segmento.

El mercado de la **mediana empresa**, un segmento donde existe una gran concurrencia de proveedores, cerró en 2008 con **Microsoft a la cabeza**, con una cuota del 16%. Los movimientos de cuota durante el primer semestre de 2009 han sido mejores y han beneficiado a los líderes del mercado, en concreto a Microsoft.

IDC ha identificado al este segmento de empresas entre 100 y 1.000 empleados como aquel donde el fenómeno de la consolidación está siendo más avanzado. El siguiente gráfico muestra las cuotas de mercado de los principales proveedores ERM en 2008 y el primer semestre de 2009, en el segmento de empresas entre 100 y 1.000 empleados.

Video destacada

Ver más

Entrevistado: Miguel Ángel Acosta
Cargo: CEO de BeRuby.com



Video 1:

"A los anunciantes les ofrecemos un usuario muy colaborativo"



Video 2:

"El usuario es el primer interesado en crear una buena red"



Video 3:

"Estamos pensando en un proyecto internacional"

Publicidad

Ei

Suscríbete por sólo 45 €/año

Revista trimestral y online en PDF

ESTRATEGIAS de INVERSIÓN

Software

Ver más



Acceder a la información corporativa puede ahorrar millones a una empresa.

El costo medio de una empresa depende de la eficiencia del personal y del uso que este haga de la información para tomar decisiones y trabajar con su trabajo. Sin embargo, primero deber encontrar la información que necesitan, tarea que ya no es tan sencilla.

Suscríbete a Baquia

Envía tu dirección de correo-e para recibir nuestra boletín. [Más info.](#)

Email:

[Baja](#) | [Archivo](#)

Especiales

Ver más

- Una mirada a la línea de comandos en Unix
- Descubriendo aplicaciones para Unix
- NOTA ENTER - Web 2.0 y banca: la cosa va en serio (y II)
- Casos interesantes que hacen tres internet Ubuntu

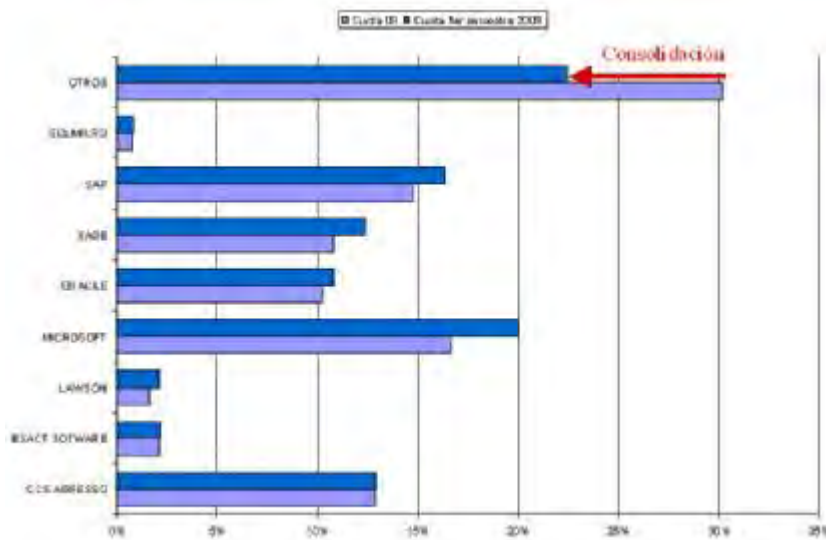
Lo más de Baquia.com

Conectado

Ver más

- Chrome ya es el tercer navegador más extendido
- Sesión de historias masiva a través de Facebook y Twitter
- Los marcas blancas van en contra de los emprendedores

Baquía: El mercado de aplicaciones ERM cerrará 2009 con una mayor concentración



- Barbie triunfa en Internet
- Como volver a la versión antigua de Hotmail
- 10 proyectos de Google que fracasaron
- Microsoft sorprende con un trío de **tablet** PC
- **Distros** Linux: guía básica
- Abierta la segunda edición de BBVA Open Talent
- Los programadores para Android Market no están satisfechos





Revista Alimarket
ÚLTIMO NÚMERO

alimentación
Alimarket
INFORMACIÓN ECONÓMICA SECTORIAL

[Inicio](#) [Hemeroteca](#) [Bases de Datos](#) [Usuarios](#) [Nosotros](#) [Ayuda](#)

[Alimentación](#) [Construcción](#) [Electro](#) [Energía](#) [Envase](#) [Hostelería](#) [Non Fo](#)

[Volver última página](#)

Equipamiento Comercial | 28 de Diciembre de 2009



El Software de Gestión para alimentación y bebidas se adapta al cliente para crecer

ANA B. ANTELO

Aunque ya casi nadie duda de las ventajas competitivas de la automatización de la gestión empresarial, muchas empresas, especialmente pymes (y la mayoría de las compañías de alimentación y bebidas lo son), aún son reticentes a dar el paso hacia la instalación de un ERP. La principal razón aducida es el alto desembolso inicial a realizar, mucho más oneroso en estos tiempos de crisis, por un producto que, además, no siempre se adapta a todas las necesidades de la empresa. Por ello, los proveedores de software están buscando nuevas soluciones para captar estos clientes, entre las que destacan el llamado "pago por servicio" (SaaS), bien con soluciones adaptadas a cada sector, que no incluyan funcionalidades superfluas para el cliente, adaptándose a sus necesidades y abaratando, en última instancia, el coste del producto. Todo ello, en un mercado que preveía permanecer plano durante 2009, en el entorno de los 400 M€, y donde compiten empresas muy dispares, desde grandes multinacionales como Microsoft y Sap a compañías muy especializadas como Solmicro, Tectura o Hispatec, entre otras muchas.



Y ADEMÁS

Software de Gestión para alimentación y bebidas: Adaptarse al cliente para crecer

ana.antelo@alimarket.es

ÚLTIMAS NOTICIAS DEL SECTOR

TITULARES ÚLTIMA EDICIÓN IMPRESA

El mercado español de ERM cerrará 2009 con más concentración, por la crisis***A pesar de ello, IDC espera en su informe que el sector crezca ligeramente durante 2010***

A pesar del impacto económico que el sector TIC ha sufrido en el país, IDC España espera que el mercado de aplicaciones ERM -Enterprise Resource Management-, crezca ligeramente en 2009.

En el primer semestre de 2009, el mercado ERM estuvo sometido a grandes dosis de incertidumbre en un contexto económico adverso, lo que se tradujo en demoras en la toma de decisión de las empresas usuarias. Sin embargo, la situación en el segundo semestre ha mejorado ligeramente y permite anticipar una mejora en el mercado. Los principales proveedores consultados por IDC esperan cerrar 2009 en valores semejantes a los de 2008.

Si se mantiene la tendencia del primer semestre, los principales fabricantes, pese a obtener crecimientos negativos respecto al primer semestre de 2008, aumentarán su cuota de mercado a costa de proveedores locales y de nicho al finalizar el año.

Para afrontar la crisis, los fabricantes han adoptado diversas medidas tales como ofrecer descuentos, fórmulas de financiación, y pagos por suscripción. Estos últimos muy vinculados a los modelos de software como servicio (SaaS). De hecho, este incipiente mercado está provocando que todos los fabricantes estén revisando sus esquemas de precios.

Concretamente, el mercado SaaS está generando mucha actividad, especialmente en aquellas ofertas en las que las empresas multinacionales importan los modelos que están funcionando en países de nuestro entorno. Aunque también se observan proveedores locales más dinámicos, como Solmicro, que lanzan sus propias ofertas al mercado.

Además, durante los últimos años se está dando la siguiente tendencia: fabricantes bien posicionados en el segmento corporativo quieren bajar a competir al segmento de la mediana empresa y viceversa, así como aquellos bien posicionados en el segmento de la mediana empresa quieren bajar tamaños de empresa menores. En este sentido, destaca el movimiento de CCS Agresso que ha decidido lanzar al mercado un producto dirigido al segmento de la microempresa, segmento en el que SAGE mantiene una posición de liderazgo.

En 2008 SAGE, después de múltiples adquisiciones acaecidas en los últimos años, cerró como líder del mercado ERM en España, con una cuota del 20% en ese periodo en términos de volumen de facturación, siendo su posición especialmente fuerte en el segmento Pyme, con una cuota del 43% y más concretamente en la microempresa. En 2009 la empresa está consolidando esta posición mediante crecimiento orgánico.

En el segmento de gran cuenta, SAP mantiene y consolida su liderazgo (en 2008 obtuvo una cuota del 35%), tras un primer semestre complicado. Sin embargo, la actividad que se está registrando en el segundo semestre permitiría a la empresa afianzar su liderazgo en este segmento.

El mercado de la mediana empresa, un segmento donde existe una gran concurrencia de proveedores, cerró en 2008 con Microsoft a la cabeza, con una cuota del 16%. Los movimientos de cuota durante el primer semestre de 2009 han sido mayores y han beneficiado a los líderes del mercado, en concreto a Microsoft.

IDC ha identificado el segmento de empresas entre 100 y 1000 empleados, como aquél donde el fenómeno de la consolidación está siendo más acusado.

Enlace relacionado: www.idc.com

