



# Solmicro en los Medios

Enero 2006 - Diciembre 2006

# COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

[Consultoría y Servicios](#) (Junio 2006)

---

Entrevista a Justino Martínez, Director de SOLMICRO ORGANIZACIÓN Y SOFTWARE

---

“Cualquier tipo de empresa, ya sea grande o pequeña, necesita controlar y gestionar su información”

Solmicro desarrolla Expertis ERP, un software que permite agrupar toda la información de los departamentos que integran una empresa.

---

Solmicro se fundó en el año 1994 con el objetivo de desarrollar un software para las empresas industriales. En ese empeño inicial, la firma desarrolló su primer ERP (Enterprise Resource Planning) para la gestión integral de los flujos de la información. Bautizado como Factorywin, el programa permitía integrar todas las funciones de una empresa en un entorno sencillo de manejar y basado en tecnología Microsoft.

---

## **¿En qué consiste un ERP y en qué productos y servicios están especializados?**

El ERP es un software de gestión integral. Un programa que permite agrupar toda la información de los departamentos que integran una empresa a través de una serie de módulos. Nuestro negocio se centra en la fabricación de software ERP, en concreto Expertis ERP.

## **-¿Es necesaria una estructura o perfil de empresa determinado para que se le aconsejen la implantación de un ERP?**

No, cualquier tipo de empresa, ya sea grande o pequeña, tiene necesidad de controlar y gestionar su información, por lo que en mayor o menor medida le será necesario una serie de módulos del ERP. Una empresa pequeña a medida que va creciendo para controlar y tomar decisiones de una forma adecuada necesita dominar la información, y eso sólo se lo va a proporcionar un ERP. Gracias a él se consigue, por ejemplo, que cuando un comercial introduce un pedido de venta, el departamento de producción sepa que hay que fabricarlo, y el departamento financiero sepa que hay que facturarlos. Y todo sin tener que estar trabajando por duplicado, ahorrando tiempo y eliminando cualquier posibilidad de error.

## **-¿Qué características principales tiene Expertis ERP?**

Una de sus características principales es que está pensado para el usuario. Esto quiere decir que intenta utilizar unas pantallas muy intuitivas y muy repetitivas. De forma que realizar un proceso de facturación es muy parecido a realizar un proceso de expedición de almacén. Por lo tanto, el usuario enseguida se familiariza con el programa ya que, además, utiliza el entorno Microsoft.

## **-¿El producto es genérico o bien se puede adaptar a la tipología de cada cliente?**

Solmicro entiende que en estos momentos las compañías necesitan productos muy

adaptados a sus necesidades funcionales, por ese motivo hemos desarrollado, junto con el conocimiento de nuestros distribuidores en determinados sectores, soluciones verticales que reflejan la problemática específica de cada sector" En estos momentos Expertis contempla múltiples soluciones ya disponibles.

**-¿Cuáles son los principales motivos que impulsan a una empresa a dirigirse a una firma como Solmicro?**

Cuando una compañía desea ser más competitiva con respecto a sus competidores y eficaz en sus procesos tanto internos como externos, sin pasar por el "trauma" de una compleja instalación, las soluciones de Solmicro les permite esa posibilidad por su concepto de flexibilidad y rápida implantación Otro motivo por el que muchas empresas deciden impulsarse con nuestros productos es la gran experiencia que tenemos como fabricantes de soluciones ERP al disponer en estos momentos más de 500 empresas de diferentes sectores disfrutando de nuestra soluciones.

**-¿Cómo llevan a cabo la distribución del producto?**

Solmicro apuesta por un modelo de venta Indirecto, pensamos que lo más beneficioso para el mercado, es estar atendidos con proximidad. La cercanía a los clientes, la oferta de servicios integrales y el conocimiento en algún caso de determinados sectores verticales, como por ejemplo, fabricación, distribución o Construcción, aseguran un nivel de satisfacción alto en el cliente final

**-¿Cuáles son los proyectos de expansión de la firma?**

Solmicro quiere aplicar ideas innovadoras no solo en sus productos sino también en sus modelos de negocio, por ese motivo estamos en un proceso de crecimiento de distribuidores, con un modelo de distribución "atractivo e innovado" que permita a las mejores compañías del sector de soluciones de gestión ofrecer a sus clientes nuestras soluciones. Como dato podemos decir que a finales del 2007 pasaremos de tener 25 distribuidores más, llegando al número de 50 distribuidores, que es el número con el que podremos abarcar el mercado nacional al completo. Nuestro objetivo inicial es buscar el liderazgo en España y no descartamos en un futuro dar el salto a Portugal, o Latinoamérica. •

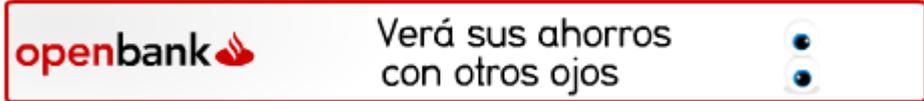
Solmicro  
Capuchinos de Basurto N° 6, 3° - C 48013 Bilbao  
Tel. 94 427 13 62 - Fax. 94 427 23 68  
[www.solmicro.com](http://www.solmicro.com) - [solmicro@solmicro.com](mailto:solmicro@solmicro.com)

<http://comunicacionempresarial.net/entrevista.php?ide=484>

ya.com · Buscador · Mixmail · Chat · TOM Messenger · Tienda · Acceso a Internet



Buscar



¿No llegas a fin de mes?  
Agrupamos todos tus préstamos e...  
[www.freedomfinance.es](http://www.freedomfinance.es)

Traspase su cartera:  
Uno-e le regala 6 meses de cus...  
[www.uno-e.com](http://www.uno-e.com)

Planes de pen  
Consigue hasta  
[www.uno-e.com](http://www.uno-e.com)

Bolsa: Alertas en tu móvil

Portada | Bolsa | Análisis | Finanzas Personales | Foros | PYMES | Herramientas  
Alertas | Club Finanzas **N** | Divisas **N** | Mis Finanzas.com | Not

#### Minilista

- ✚ Editar lista
- ♥ Dólar Usa/euro  
1,2845 (-0,14%)
- ▲ Dow Jones  
12.108,43 (+0,04%)
- ▲ Eurostoxx 50  
4.082,83 (+0,47%)
- G. Madrid  
1.527,57 (0%)
- ▲ Ibex 35  
14.053,20 (+0,36%)
- ▲ Nasdaq 100  
1.751,11 (+0,63%)
- 🖥 Ver en ventana

#### Enlaces patrocinados

- Amor y Amistad
- CompraVenta
- Empleo
- Inmobiliaria
- Renueva tu móvil
- The Maurer Method
- Tu pareja ideal
- Viajar.com
- Vuela Gratis!!

#### Atajos

1. Club Finanzas **N**
2. Mis Finanzas.com
3. Noticias
4. Divisas **N**
5. Vivienda & hipotecas
6. Fondos de inversión
7. Mi cartera
8. Calculadoras
9. Análisis de Bat23
10. Rincón del novato
11. Diccionario
12. Boletines
13. PYMES

#### Cursos de finanzas

- Dirección de empresas
- E-commerce
- Gestión fiscal
- Calidad
- Contabilidad
- Test de Empleo

## SIMO: Aplicaciones para mejorar la gestión de la empresa



**Aplicaciones informáticas que incorporan la tecnología .Net, desarrollos con Web Service, contabilidad "on line"...son algunas de las novedades en software de gestión que empresarios y profesionales podrán encontrar este fin de semana en SIMO 2006.**

### José Jiménez - Finanzas.com

10/11/2006 (18:50h.)

- [Plantea tus dudas y sugerencias en el foro de Contabilidad](#)

Seguramente es fácil pensar que en Internet está ya todo inventado, pero no es así. La tendencia actual es **facilitar el trabajo a los usuarios**, empresarios y profesionales que viajan frecuentemente y disponen de poco tiempo, de manera que puedan sentirse "como en su empresa", independientemente de dónde y con qué tecnología se encuentren.

¿Revisar algún balance con la PDA desde París? ¿Acceder a algún fichero desde el móvil? Todo es posible con las nuevas tecnologías aplicadas a los programas de gestión empresarial.

### TECNOLOGÍA .NET PARA LA EMPRESA

La novedad no es la tecnología en sí, sino su **aplicación al software que usan la empresas y la adaptación al mundo de Internet**. En este sentido, una de las tecnologías punteras es la **.Net**, que "en realidad **es la visión que tiene Microsoft de las aplicaciones de gestión en la era de Internet**", explican en **Sistemas de Información Empresarial (SIE)**.

La idea intuitiva es que **.Net no es ni un lenguaje, ni una aplicación sino más bien una plataforma** que ofrece un camino muy sólido para el desarrollo de aplicaciones orientadas a dispositivos móviles e Internet. Por ejemplo, en SIE comercializan el programa **Nexus** de gestión integral (comercial, almacén, contabilidad), que ahora incorpora la tecnología .Net, por lo que a

Noticias relacionadas

↳ [La duración media de las hipotecas sube el 2,2% el segundo trimestre](#)

↳ [Los sueldos subirán el 4,7% en 2007, según un estudio](#)

↳ [La AIF alerta sobre las empresas de renegociación de deudas](#)

↳ [El 75% de los clientes potenciales de banca privada siguen con la banca tradicional](#)

Diccionario de Economía y Finanzas

¿No entiendes algún término?

Busca aquí



> Preparar pa



Personaliza tus cuentas.  
[Dominios.ya.com](http://dominios.ya.com)

nivel interno "tiene mayor potencia en la compilación de datos", explican en la empresa.

De esta forma resulta mucho más fácil relacionar dos programas o aplicaciones que tengan tecnología .Net. **¿Por qué Microsoft apuesta por .Net?** Porque es muy ágil para dispositivos móviles, añaden en SIE, en definitiva, **porque se ajusta a la filosofía de la Red**. No importa dónde estés, o con qué estés (móvil, portátil, PDA), siempre tendrás la oficina en casa.

Otro fabricante que apuesta por la tecnología .Net es **Solmicro**, cuyo *software* integra aplicaciones financieras, comerciales, de compras, stock y almacenes, fabricación y gestión de proyectos, producción, gestión de costes, calidad o gestión del conocimiento. En cada una de estas parcelas, los diferentes departamentos y delegaciones de la empresa **utilizan un lenguaje común y un entorno de trabajo único**, adaptado a las exigencias de la red gracias a la tecnología .Net.

### LLEGA EL WEB SERVICE APLICADO A LA CONTABILIDAD

Otra tecnología a tener en cuenta es el **Web Service**, que, según la definición de Wikipedia, es una **colección de protocolos y estándares para intercambiar datos entre aplicaciones**. De esta forma, distintas aplicaciones de *software* desarrolladas en lenguajes de programación diferentes y ejecutadas sobre cualquier plataforma pueden utilizar los servicios web para intercambiar datos en redes de ordenadores como Internet.

Empresas como **Contanet**, que comercializa un programa de contabilidad, ya han aplicado esta tecnología que **permite trabajar desde cualquier lugar del mundo**. Los datos están en el servidor de la oficina, pero pueden ser consultados desde cualquier sitio en HTML, bajo Mac, Linux o Windows. Al igual que .Net, es una **tecnología neutral al hardware**.

### EL CONTABLE EN CASA

No obstante, los **autónomos y pymes** que quieran aprovechar las nuevas posibilidades que da Internet pero piensen que la tecnología .Net o Web Service "es demasiado" para la dimensión de su negocio, pueden encontrar otras opciones interesantes, como la que ofrece **Econta**, una especie de "**mayordomo contable**" disponible las 24 horas del día.

La idea es sencilla. **Gestionar la contabilidad del negocio "on line"**. El usuario dispone de todos los datos de su actividad o negocio, que introduce en una herramienta informática "sencilla e intuitiva", según explica la propia empresa.

Posteriormente, **un asesor personal revisa los datos introducidos** y, si tiene alguna duda, se pone en contacto con el cliente para comentársela y solucionarla. En 72 horas, el asesor personal tiene disponible la contabilidad, que puede ser consultada en cualquier momento. Además, Econta se encarga de **presentar telemáticamente los impuestos**, cuando corresponda, en los organismos pertinentes.

Con el mismo sistema, la empresa también **elabora nóminas, se encarga de altas y bajas de personal**, lleva a cabo todos los trámites para dar de alta una nueva sociedad o realiza un análisis económico-financiero, señalando las fortalezas y debilidades de la compañía, todo "on line".

Otra opción sería alquilar espacio en un servidor, posibilidad que ofrece **Facturador.net**. Se trata de gestionar las cuentas de la empresa a través de un acceso seguro, en una aplicación "on line" desarrollada para tal efecto. Así, **desde 15 euros al mes**, es

posible tener un programa contable por Internet para la gestión de productos, clientes, usuarios, o proveedores.

### Temas relacionados

[Todos](#) | [Economía y Finanzas](#) | [Top finanzas](#) |

**Bolsa:** España (MCE, Ibex 35), Europa, EE UU, A pie de parqué (Hoy, Archivo), Warrants, Rincón del novato, Archivo

**Análisis:** Mirador Ibex 35, Análisis Técnico, Recomendaciones analistas, Cartera Especulador Bat23, Informes, Archivo

**Finanzas personales:** Asesores personales, Hipotecas, Fondos de Inversión, Planes de Pensiones, Seguros, Archivo

**Herramientas:** Calculadoras, Mi Finanzas.com, Manuales, Encuestas, Trivial, Boletines

**Más:** Euroconvertor, Divisas, Noticias, Foros, Opinión, Boletines, Cotización SMS, Archivo, Alertas, Canales de sindicación XML: RSS y Atom



Contacta con Finanzas.com ([webmaster@finanzas.com](mailto:webmaster@finanzas.com))

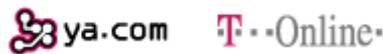
Otros sites de la Red Ya.com

<a href="#">? YaTv.com</a>	<a href="#">? Mujeraldia.com</a>	<a href="#">? elPlanazo.com</a>	<a href="#">? Portae.com</a>	<a href="#">? Chats de '...</a>
<a href="#">? Chueca.com</a>	<a href="#">? Cotillea.com</a>	<a href="#">? Guiadelocio.com</a>	<a href="#">? GsmSpain.com</a>	<a href="#">? Chat Chue...</a>
<a href="#">? Deportistadigital.com</a>	<a href="#">? Miralatele.com</a>	<a href="#">? Empresas.ya.com</a>	<a href="#">? Hispameronline.com</a>	<a href="#">? Tiendapc...</a>
<a href="#">? Finanzas.com</a>	<a href="#">? Mixmail.com</a>	<a href="#">? OJgames.com</a>	<a href="#">? Avionexpress.com</a>	<a href="#">? Cursos</a>
<a href="#">? Supermotor.com</a>	<a href="#">? Jugar</a>	<a href="#">? Todoexpertos.com</a>	<a href="#">? Viajar.com</a>	<a href="#">? P. Amarill...</a>
<a href="#">? T-Online.de</a>	<a href="#">? T-Online.net</a>	<a href="#">? T-Online Advertising</a>	<a href="#">? T...</a>	

Enlaces recomendados

[? Compraventa](#)   [? Hipotecas](#)   [? Cr tos](#)   [? Inmobiliaria](#)   [? Empleo](#)   [? ?Chat-Amor y amistad!](#)

[Sugerencias](#) | [Publicidad](#) | [Red\\_Ya](#) | [Identificaci e la compa /font>](#) | [Condiciones de Uso](#) | [Pol ca de Protecci e Datos](#) | [I](#)



Grupo T-Online. ? Copyright T-Online Telecommunications Spain, S.A.U.

## Imágenes

Actualidad  
León en fotos  
León al vuelo

## Canales

Televisión  
MH Mujer  
León Motor

AN  
C  
A  
de

## Secciones

ÚLTIMA HORA

A Fondo

Sumario

Opinión

León

Castilla y León

El Bierzo

Ciudadanos

-Astorga

-La Bañeza

-Comarcas

-Coyanza

-A. Metropolitana

-Mont. oriental

-Rabanedo

España

Internacional

Deportes

Economía

La Bolsa

Sociedad

Cultura

Última

El Tiempo

Cartas Director

Debate

Archivo

Especiales

Reportajes

Entrevistas

Multimedia

Fotografía

León en fotos

Portada PDF



■ General  
■ Edición Bierzo

Canales

Tienda

Inmobiliaria

León Motor

El Semanal

Mujer Hoy

La Guía de TV

Infocanales

## EL BIERZO

Viernes, 3 de Noviembre de 2006

## «Los viticultores ahorrarán costes y podrán ser más competitivos»

Publicidad

El subdirector de El Corte Inglés en León, Florentino García, destacó la especificidad para el sector vitivinícola. Explicó que es una iniciativa que se enmarca en la política empresarial de El Corte Inglés de apoyo al desarrollo de la comarca y recordó que actualmente en los lineales de la cadena de supermercados se venden unas 900 referencias de productos bercianos. Según detalló el director del departamento de Informática para Empresas de El Corte Inglés, Miguel López: «Es un proyecto con el que se pretende dar una solución específica para el sector vitivinícola en el que llevamos trabajando un año y medio a raíz de la demanda de nuestros clientes, para adaptarse a las nuevas normativas agroalimentarias de trazabilidad. Con nuestros socios hemos buscado una solución para todo el proceso desde el tratamiento y control de fincas hasta el producto final» apostilló López Valverde. En este sentido, el director de Solmicro, Justino Martínez, añadió que , lo viticultores también podrán incluir la gestión financiera, control de facturas, pedido: o reclamaciones y devoluciones de clientes. En definitiva, «se ahorrarán costes y le permitirá ser más competitivos».

## Enlaces Patrocinados

## 1. Nuevo Crédito Mediatis Online

¿Necesitas dinero urgente? Solicítalo online, te damos respuesta inmediata por Internet. Disfruta de hasta 6.000€ en tu cuenta, en sólo 24 horas. ¡Pruéballo!  
[www.mediatis.es](http://www.mediatis.es)

## 2. ¿Necesitas un crédito?

Reformas, un viaje, el coche. Te damos el dinero por el interés más bajo.  
[www.freedomfinance.es](http://www.freedomfinance.es)

## 3. Imagine - Créditos

Desde 3.000€ hasta 30.000€ para todo lo que imagine y en 24 horas. Con un bajo tipo de interés y con la garantía de ABN AMRO Bank. Pida su crédito personal hoy sin compromiso rellenando el formulario.  
[www.imagine.es](http://www.imagine.es)

[ADSL](#) [Creditos](#) [Fotografía](#) [Hipotecas](#) [Informatica](#) [Motor](#) [Regalos](#) [Viajes](#)

SUBIR

Viernes, 3 de Noviembre



**Usuario** | 
 **Regístrate** | 
 **English** | 
 **@leon.es** | 
 **El Proyecto** | 
 **Buscar**

**Para ti**

- Mi agenda
- Mis noticias
- Mi formación
- Mi empleo
- Mi Ayuntamiento

## Mis Noticias

**La DO Bierzo, escenario de la presentación de un programa informático** 20/10/06

Fuente: El Mundo - La Crónica de León ([Enlace](#))  
20 de octubre de 2006

**L M**

6 7  
13 14  
20 21  
27 28

<< **No**

No hay ev hoy.

**Para tu gente**

- Nuestras infosedes
- Nuestra integración
- Nuestras cosas
- Nuestros debates
- Nuestras charlas
- Nuestras encuestas
- Nuestros retos
- Nuestros juegos

CACABELOS.- El salón de actos del Consejo Regulador fue el sitio escogido para la presentación de un nuevo programa informático desarrollado por 'Solmicro' y el departamento de informática de El Corte Inglés denominado 'Expertis y la Gestión Integral de Bodegas' por el que según el subdirector de esta entidad comercial en León, Florentino García, «se trata de una aplicación informática con la que se puede llevar la gestión y control integral de la bodega -sea pequeña, mediana o grande- desde las fincas, pasando por la vendimia, hasta la botella y almacenamiento final y sin descuidar análisis, elaboración y crianza».

**Para tu empresa**

- Mi asesor tecnológico
- Mi magacín empresarial
- Mi agenda
- Mi formación
- Mi empleo
- Mi Ayuntamiento

Por su parte Miguel López, representante de la línea informática de la entidad comercial, explicó la génesis del programa y su rentabilidad dado que «es un programa que puede almacenar una gran cantidad de datos, que permiten saber en todo momento la situación de la bodega y sus distintos procesos hasta la venta del producto final, cubriendo la gestión de costes, calidad y exportación».

Justino Martínez, de 'Solmicro' hizo hincapié en la sencillez del manejo del programa.

[Volver](#)

[Perfil de usuario](#) | 
 [Correo](#) | 
 [Ayuda](#) | 
 [Biblioteca](#) | 
 [Índice](#) | 
 [Conta](#)

[León Ciudad Digital](#) | 
 
[Programa Ciudades Digitales](#)



ERP	SCM (Supply Chain Management)	Recursos Humanos	Administración
Trazabilidad	Gestión Financiera / Tesorería	PDM / PLM	ERP Open Sour
ERP en alquiler / ASP	SAP para PYME	Microsoft Dynamics/ Navision	Oracle
SAGE	ERP Varios Sectoriales	ERP Retail	ERP Construcción
ERP Industria	ERP Turismo / Hoteles	ERP Distribución Mayorista	ERP Transporte
ERP Alimentación y Bebidas	ERP Servicios Profesionales	ERP Productos de Consumo	ERP Banca



**Visite nuestra red de portales:**

- [BI-SPAIN.com](#)
- [BPM-SPAIN.com](#)
- [CMS-SPAIN.com](#)
- [RFID-SPAIN.com](#)
- [ERP-SPAIN.com](#)

**Fecha Publicación:** 07/11/2006 17:33

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

### Expertis erp incorpora la tecnología .NET, contempla desarrollos verticales y ASP

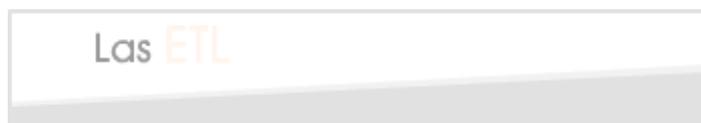
**Solmicro**, fabricante de software de gestión para la pyme española, se ha marcado el SIMO como punto de partida para la puesta en marcha de su nueva estrategia de certificación y expansión de su actual red de distribuidores. Un programa para los dos próximos años que pretende desarrollar la red de partners de la compañía, aprovechando la versión en tecnología .NET **Expertis erp** 4.0, su solución de gestión para pymes.



**Expertis erp** ha sido desarrollado para cubrir las áreas de información y gestión de la empresa, con independencia del sector, el tamaño o los requerimientos específicos de su actividad. **Expertis erp** incorpora la tecnología .NET junto a la herramienta de desarrollo y configuración de programas **Expertis engine**. La solución contempla funcionalidades para desarrollos verticales y nuevos escenarios de ejecución como ASP.

Durante la nueva edición de SIMO, Solmicro también presentará su nueva imagen gráfica y declinación al entorno Internet a través de su nueva página web que jugará un papel relevante en la nueva la estrategia de comunicación e interacción con el canal y clientes.

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



[<< Volver a los resultados](#)

PUBLICACIONES



902

WWW.W

ESENCIAL

**Guía de las c hecho Oracle 2005**  
Oracle

**Claves para I implantación parte)**  
ERP

**Claves para I implantación parte)**  
ERP

**Demo de SAI**  
SAP para PYMI

**Comparativa ERP de Gartr**  
ERP

**QuickStepz: Tectura para agilidad Micr**  
Microsoft Dyna

**10+1 aspect selección e i un ERP**  
ERP

**2006 Channe Comparativa ERP**  
ERP

**RELACIONADOS**

**El ERP para pymes en software libre Openbravo presente en SIMO**  
Todos

**Ultimo Post: Las mejores prácticas en la selección de software ERP**  
Todos

**La industria de fundición hongkonesa Ka Shui Holdings implanta los procesos de negocio sin papeles con el ERP Vantage**  
Industria

**Sistemas Bejerman presenta en Argentina el e-flexware ERP**  
Todos

**Quién es quién en el mercado del ERP**  
Todos

**Agresso quiere competir con los ERP de Oracle, SAP y Microsoft**  
Todos

**Decálogo de las principales dificultades que afrontan las empresas durante la implementación de un ERP**  
Todos

**Ultimo Post: Oracle Open World: Presentación ahora disponible Online**  
Todos

**Ultimo Post: Satyam**  
Todos

**Seguridad**

Uno de los temas más importantes en la seguridad (InfoSec) es la seguridad operativa con internet. Hay una gran variedad de productos de seguridad que se ofrecen en el mercado. Los productos de seguridad se dividen en dos categorías principales: seguridad de red y seguridad de host. La seguridad de red se refiere a la protección de los datos que se transmiten a través de la red. La seguridad de host se refiere a la protección de los datos que se almacenan en el host.

Los productos de seguridad de red se dividen en dos categorías principales: seguridad de protocolo y seguridad de aplicación. La seguridad de protocolo se refiere a la protección de los datos que se transmiten a través de la red. La seguridad de aplicación se refiere a la protección de los datos que se almacenan en el host.

Los productos de seguridad de host se dividen en dos categorías principales: seguridad de sistema operativo y seguridad de aplicación. La seguridad de sistema operativo se refiere a la protección de los datos que se almacenan en el host. La seguridad de aplicación se refiere a la protección de los datos que se transmiten a través de la red.

Los productos de seguridad de host se dividen en dos categorías principales: seguridad de sistema operativo y seguridad de aplicación. La seguridad de sistema operativo se refiere a la protección de los datos que se almacenan en el host. La seguridad de aplicación se refiere a la protección de los datos que se transmiten a través de la red.

**Automatización de gestión**

Una vez más, el mundo de la gestión de empresas se está volviendo más digital. Las empresas están buscando formas de automatizar sus procesos de gestión. Esto les permite ahorrar tiempo y dinero, y mejorar la eficiencia de sus operaciones. Hay una gran variedad de productos de automatización de gestión que se ofrecen en el mercado. Los productos de automatización de gestión se dividen en dos categorías principales: automatización de procesos y automatización de tareas. La automatización de procesos se refiere a la automatización de los procesos de gestión. La automatización de tareas se refiere a la automatización de las tareas de gestión.

Los productos de automatización de gestión se dividen en dos categorías principales: automatización de procesos y automatización de tareas. La automatización de procesos se refiere a la automatización de los procesos de gestión. La automatización de tareas se refiere a la automatización de las tareas de gestión. Los productos de automatización de gestión se dividen en dos categorías principales: automatización de procesos y automatización de tareas. La automatización de procesos se refiere a la automatización de los procesos de gestión. La automatización de tareas se refiere a la automatización de las tareas de gestión.

**Navegar por Internet con seguridad**



**IP SOBRE LINUX**

Conoce a utilizar Linux para el desarrollo de aplicaciones de internet. Aprende a utilizar Linux para el desarrollo de aplicaciones de internet. Aprende a utilizar Linux para el desarrollo de aplicaciones de internet. Aprende a utilizar Linux para el desarrollo de aplicaciones de internet.

**PROTECCIÓN CON PANDA**

Protección de software, protección de datos, seguridad informática, acceso a Internet, copia de seguridad, gestión de archivos y dispositivos, gestión de discos duros, gestión de dispositivos de almacenamiento, gestión de dispositivos de almacenamiento.



**ILIGA EXPLORER 7**

El navegador de Internet más rápido. El navegador de Internet más rápido.

Además, gracias a la tecnología de seguridad, el usuario puede estar seguro de que sus datos están protegidos. Esto es especialmente importante para las empresas que manejan información sensible.

Una vez más, el mundo de la gestión de empresas se está volviendo más digital. Las empresas están buscando formas de automatizar sus procesos de gestión. Esto les permite ahorrar tiempo y dinero, y mejorar la eficiencia de sus operaciones. Hay una gran variedad de productos de automatización de gestión que se ofrecen en el mercado.

Para obtener más información sobre este producto, visite nuestro sitio web en [www.abc.com](http://www.abc.com). Allí encontrará toda la información que necesita para tomar una decisión informada.

del Petróleo y Energía, gracias a que los usuarios pueden acceder a la información que necesitan de manera rápida y sencilla. Esto les permite tomar decisiones más informadas y mejorar su productividad.

**Una vez más, el problema de la seguridad, las empresas también optan por programas (programas de gestión)**

**Hoy más que el lanzamiento de Vista como una oportunidad para Linux, dado que este sistema**

**Los usuarios ESP prefieren a ser el producto estrella del software: AS Software, Apex y Solstice**

una arquitectura más segura. Además, gracias a la tecnología de seguridad, el usuario puede estar seguro de que sus datos están protegidos. Esto es especialmente importante para las empresas que manejan información sensible.

Una vez más, el mundo de la gestión de empresas se está volviendo más digital. Las empresas están buscando formas de automatizar sus procesos de gestión. Esto les permite ahorrar tiempo y dinero, y mejorar la eficiencia de sus operaciones.

Para obtener más información sobre este producto, visite nuestro sitio web en [www.abc.com](http://www.abc.com). Allí encontrará toda la información que necesita para tomar una decisión informada.

**Voz y vídeo en Internet**

Uno de los grandes beneficios de utilizar la red es la capacidad de transmitir voz y vídeo en tiempo real. Esto permite a las empresas comunicarse de manera más efectiva y mejorar su productividad. Hay una gran variedad de productos de voz y vídeo en Internet que se ofrecen en el mercado.

**Cable gratuito de TV**

Una vez más, el mundo de la gestión de empresas se está volviendo más digital. Las empresas están buscando formas de automatizar sus procesos de gestión. Esto les permite ahorrar tiempo y dinero, y mejorar la eficiencia de sus operaciones. Hay una gran variedad de productos de automatización de gestión que se ofrecen en el mercado.

## Especial vivienda



Ed. Impresa  
Personalizar Ed. Sevilla  
Boletín

Registro | Ma

Introduzca l

Lunes, 6 de noviembre de 2006 » archivo

en ABC.e

ACTUALIDAD

OPINIÓN

AL MINUTO

GENTE & OCIO

EDICIONES

PARTICIPACIÓN

[PORTADA](#) > Especiales

[Especiales](#) | [Tecnología](#) | [Mc Afee, más antivirus y «antispam»](#) | [Anterior](#) | [Home](#)

### Mc Afee, más antivirus y «antispam»

#### McAfee, más antivirus y «antispam»

En el Stand 104 del pabellón 4 enseña McAfee Virus Scan 2006, que elimina los virus «spyware», gusanos, troyanos y marcadores.

El Personal Firewall Plus 2006 monitoriza las conexiones a Internet a través de ancho de banda, «dial up» o inalámbricas, evitando la entrada o salida de tráfico indeseado en el PC. La solución «antispam» para evitar correos indeseados es el SpamKiller 2006, que evita mensajes fraudulentos, ofensivos o de «phishing».

#### Novell, nueva estrategia con Linux

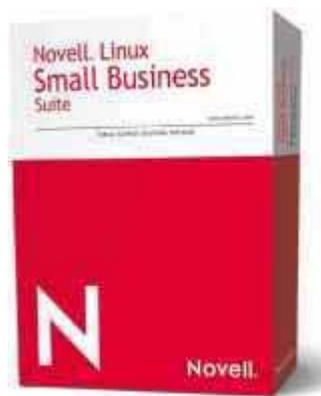
Novell ofrece sus soluciones en el stand 4-D416. La gama Software for the Open Enterprise diseña nuevas ofertas tecnológicas para la comunidad Linux, soluciones y productos en gestión de identidades, recursos y trabajo en grupo. Es una combinación de estándares abiertos para gestionar e integrar entornos diversos a mínimo coste. Los clientes pueden potenciar de modo flexible el código abierto por el que Novell apuesta. Novell Linux Small Business Suite 9 es la primera solución completa, desde el servidor hasta los equipos de sobremesa, alternativa para pymes.

#### Ontinent, protección del este

El distribuidor de empresas del este lleva al stand 2B206 soluciones de protección, antivirus y cortafuegos, la mayoría en castellano, con documentación y ayuda en línea, boletines especiales de información y una extensa enciclopedia de virus en español, con información, alertas y noticias actuales sobre los peligros de los virus.

#### Gestión empresarial

La empresa española SOLMICRO, stand 4E505A, ofrece una nueva versión



#### Ampliar [+]

El Spamkiller 2006 de McAfee evita correos indeseados, fraudulentos, ofensivos o de «phishing». La firma presenta un amplio abanico de antivirus



#### LO + VISTO EN A

1. [Carod regi vicepresidente presidido por I](#)
2. [Los ex alc: Ciempozuelos sociedades er Belice](#)
3. [El Govern Seguridad ten «llamativo» de](#)
4. [Adiós al líc](#)
5. [Por la pue](#)

#### SORPRELENTE



**Hoyi**  
Inform  
econó



**De F**  
Elegi  
para c



**Info**  
Las m

#### LIBROS



**Pror**  
Toda  
prom



**Forn**  
Toda  
neceé  
máste



**Edic**  
Desci  
forma  
quier

#### ENCUESTA

¿Crees que, t  
está en peligr  
Estado?

Sí

No

de ERP para gestión empresarial. Se trata de eXpertis 4.0, un producto que abre el escenario a una nueva generación de ERP`s en Internet. El Expertis 4.0 conserva la potencia y funcionalidad de la versión anterior, pero además permite la utilización de Internet como medio idóneo para explotarla. Frente a la estructura habitual de 2 capas (la arquitectura cliente-servidor), eXpertis 4.0 tiene arquitectura de 3 capas.

### Software educativo multimedia

Lodisoft International, en el stand 4E522, enseña el Curso Práctico Multimedia Outlook XP de MEDIAactive, para conocer las novedades de la versión de Microsoft Outlook XP, el gestor de correo electrónico de la firma americana. Además, el usuario puede obtener un diploma de la Asociación Española de Centros de Enseñanza de Informática. No necesita el programa real ya que es una simulación interactiva.

### Telform, capturando datos

La compañía Telynet ha diseñado TelForms, una nueva herramienta para aplicaciones móviles de captura y consulta de datos en terminales tipo PDA, BlackBerry y Smartphones. Se puede ver en el stand 4F362. Sus características son las de una herramienta web y las aplicaciones múltiples, desde redes de vendedores, «merchandising», técnicos de mantenimiento, visitantes médicos, instaladores, empleados de seguridad, colectivos profesionales... Desde la web, y en pocos minutos, cualquier usuario con una rápida formación puede diseñar las aplicaciones.

### Programas para constructoras

La firma Arktec, stand 4E504, ha hecho una nueva versión, la 9.3, de sus programas Constructo, Gest y Gestcon, pensados específicamente para las empresas constructoras y su gestión económica y financiera. El Constructo 9.3 lleva un programa nuevo, el Constructo Pocket, para su uso en los dispositivos Pocket PC, que permite ver el presupuesto rápido, la certificación por líneas y la gestión de compras y gastos de material. Incluye un sistema inteligente para intercambio para conservar y actualizar la información.



El tic  
Decid  
que n



El tr  
Consi  
casa



Lote  
Comp  
suerté



Espo  
Te inf  
de toc

#### RECOMENDADO:

- [ABC Soli](#)
- [Promocio](#)
- [Premios /](#)
- [Viajes](#)
- [Canal Si](#)



#### CANALES

**ABCD**  
La informaci  
cultura

**HOYCINEM**  
Todo sobre

**INFOEMPLI**  
Las mejores

**HOYMOTOI**  
Buscador de  
modelos, pri



## **APLICACIONES PROFESIONALES**

### **A LA SOMBRA DEL GIGANTE**

Hablar de Microsoft en esta edición de SIMO es inevitable. Porque ocupa enterito el Pabellón 2 de la feria, porque presenta novedades y porque alrededor de tres cuartas partes del mundo opera con sus programas. Entre ellos, la inmensa mayoría de las pymes españolas. Es precisamente a las empresas para las que Microsoft (pabellón 2) presenta ayer el nuevo sistema operativo.

Vista se ha construido sobre tres pilares: confianza (el usuario elige qué quiere y la forma de hacerlo), claridad (representa los archivos de manera intuitiva y traspasa la frontera de los iconos genéricos) y conectividad (en este caso los de Seattle prometen nada menos que dejar atrás las barreras espacio-temporales a la hora de lograr la conectividad entre equipos).

La seguridad ha sido completamente revisada, aunque según Robert Gleichauf, director de tecnología de Cisco, «un nuevo sistema elimina viejas amenazas, pero seguro que crea otras nuevas». El gran oponente de MS en la batalla por las mentes, los corazones (y las carteras) de las empresas e instituciones no es otra empresa al uso, sino otro concepto, el del código compartido, cuyo máximo exponente es el sistema Linux.

Linux es un sistema operativo gratuito y cuyas entrañas, su código de programación, es de libre acceso. Este sistema tiene una gran aceptación entre entendidos (ya que si sabes, puedes programar el sistema a tu medida) y cada vez más en empresas e instituciones, que ven en su bajo coste y su flexibilidad grandes ventajas.

En España, la Junta de Extremadura y la de Andalucía, la Comunidad de Madrid, Castilla La Mancha o la Generalitat Valenciana y de Cataluña han optado ya total o parcialmente por implantar el Linux como sistema operativo.

Para Andreu Ibáñez, vocal de la junta directiva de Hispalinux (4A147), Vista «es una oportunidad más para que Linux se asiente, porque los usuarios no migrarán con facilidad a un nuevo Windows, con un alto coste y una necesidad de hardware de base muy grande y las administraciones y empresas mucho menos, ya que los responsables de TI siempre esperan a que los productos se asienten para plantearse siquiera su prueba».

Como aperitivo, ya se está dando la batalla en el sector de navegadores. Hace pocas semanas que se han lanzado las adaptaciones de Microsoft (Internet Explorer 7) y Mozilla (Firefox 2.0) para la nueva internet que viene, lo que se denomina web2, y que acaba con el reinado del HTML, lenguaje de programación que da paso a otros muchos más ricos en su potencialidad multimedia. Andreu Ibáñez reconoce que el «Explorer 7 viene muy, muy mejorado, pero sigue siendo un coladero de seguridad, mientras que Firefox, con su nueva versión va a dar mucha guerra». Los datos varían mucho, pero la cuota de mercado de Firefox, según Onestat, está en el 11,5 por ciento, frente al 85,9 de Explorer.

Como en anteriores ocasiones, lo nuevo de Microsoft tardará un tiempo en asentarse en el mercado, pero no cabe duda de que la empresa estadounidense dicta el compás de los acontecimientos y millones de usuarios en España esperan ansiosos el nuevo software, que seguro no decepcionará.

### **Office 2007**

En esta ocasión, Vista coincide con el lanzamiento del nuevo suite de Office, donde se incluyen los programas estrella de MS: Excel, Power Point, Word, etc. En este caso, y además de la evolución del interface en consonancia con Vista, se ha trabajado mucho en el concepto de colaboración, que van desde el uso compartido y mejorado del calendario, hasta las herramientas de revisión de documentos perfeccionadas y la creación automatizada de espacios de trabajo.

### **Windows Mobile 5.0**

Dentro de la tendencia actual a la convergencia y la movilidad, Microsoft presenta también su sistema operativo Windows Mobile 5.0, que incorporan la mayoría de los nuevos «gadgets» convergentes (PDA-teléfono móvil-internet).

## Seguridad

Uno de los temas siempre candentes en las empresas es la seguridad. Panda (4D402), la empresa española más internacional en este sector, presenta dos nuevas soluciones en la feria que ponen énfasis en la reducción del precio y el cuidado puesto para no penalizar el rendimiento de los equipos. Todas incorporan una nueva tecnología denominada TruPrevent.

BusinesSecure 2006 «es una solución para pequeñas y medianas empresas, fácil de instalar y gestionar gracias a su herramienta de gestión AdminSecure», comenta Helena Madera, responsable de comunicación de la firma, los equipos estarán a salvo de virus, gusanos, troyanos, «spam», «spyware», «dialers» y «hackers».

Para las grandes empresas, Panda presenta EnterpriSecure 2006, una solución «perfecta para grandes empresas y corporaciones que necesitan protección desde estaciones de trabajo y sistemas de correo hasta las pasarelas y servidores perimetrales».

Satinfo (4D415) es el mayorista de McAfee, otros de los mayores proveedores mundiales de aplicaciones antivirus y de seguridad.

## Herramientas de gestión

Una vez resuelto el problema de seguridad, las empresas suelen optar por programas integrales de gestión. En este campo hay bastantes empresas españolas. Entre las que llegan a SIMO cargadas de proyectos está Solmicro (4E505). Su nueva versión de Expertis 4.0, está desarrollada sobre herramientas Microsoft y enteramente en «.net». Desde la feria madrileña los bilbaínos quieren iniciar su expansión. «Hemos llegado de una forma natural a una fase de expansión, después de quince años y de contar con más de 400 empresas clientes», dice Justino Martínez Salinas, director gerente de Solmicro.

Aqua (4D405) es otra de las empresas nacionales de referencia que seguro no defrauda en esta edición de SIMO. Su dilatada experiencia en el sector les permite cubrir toda la cadena de valor de la empresa. Este año ha presentado Aqua e-solutions CRM 2006, una avanzada solución diseñada para gestionar de forma inteligente la relación con el cliente. Esta herramienta posibilita gestionar todas las fases comerciales del negocio, desde los pedidos y las oportunidades de venta, pasando por la organización de la cartera de clientes, hasta el control de las actividades llevadas a cabo por el departamento comercial, de forma íntegra y dinámica. Además, gracias a la tecnología de movilidad sobre la que está construido CRM 2006, las empresas conseguirán descentralizar su actividad empresarial tanto como les sea necesario.

Otra veterana, AS Software (4D408), presenta su contrastado FAS 5 v 3.0, destinado a medianas y grandes corporaciones. Después de 20 años de desarrollo, esta aplicación ERP da un paso adelante y se transforma en BPM (plataforma de gestión de clientes). Según la empresa, «ahora ofrecemos soluciones totalmente «on line», en régimen de alquiler con cuotas mensuales, pero con «data centers» propios». El nuevo Fas5 hace también hincapié en la movilidad. AS presenta además un almacén gestionado por radiofrecuencia con sus aplicaciones.

Para quienes piensen que el mercado está copado, siempre hay sorpresas, como una de las jóvenes compañías presentes en el proyecto Vivero del Pabellón 1: E-conta, presenta lo que básicamente puede describirse como una gestoría «on line», «la primera en del mercado», dice Álvaro Camacho, director comercial, desde donde tanto trabajadores autónomos como pymes pueden solucionar de una manera fácil y económica sus necesidades de contabilidad, asesoría fiscal y gestión laboral, etc. Activa sólo desde 2004, prevé una facturación en torno a los 10 millones de euros en 2008.

También con internet siempre presente, los valencianos de Linkz (4A122) han desarrollado Gesio, un sistema de gestión integral de pymes sobre Linux que permite el acceso y la gestión de una o varias empresas a través de internet.

Dominion (7C313) es una de las grandes empresas españolas del sector. Bajo un mismo paraguas, las empresas pueden encontrar cualquier tipo de solución, desde la gestión documental al desarrollo de herramientas específicas. Con más de 1.400 empleados y 500 millones de euros de facturación, Dominion se posiciona como uno de los líderes en aplicaciones profesionales. Azertia (AEDOC) es otro de los peces grandes del sector. Esta división de Indra acude a un SIMO especialmente dedicado a la gestión documental digital para ofrecer su experiencia en gestión de grandes fondos documentales. Entre los servicios destaca la consultoría de archivos, catalogación bibliográfica, procesos masivos de digitalización de documentos, custodia de los mismos y sistemas de almacenamiento o «hosting».

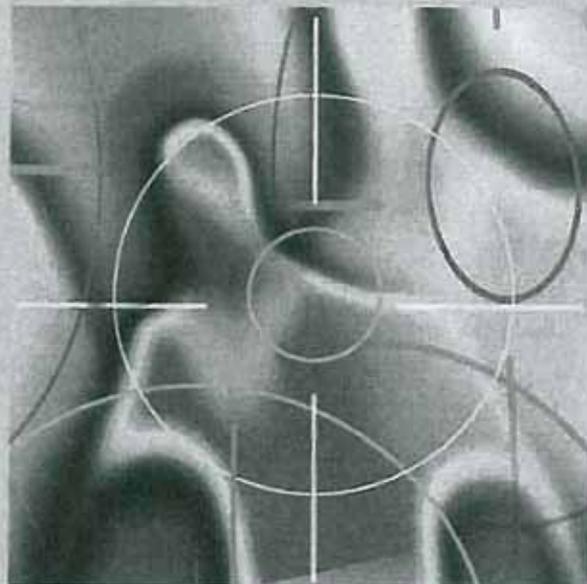
En la misma línea de gestión documental, uno de los mayores jugadores es Pixelware (4D428) con más de diez años de experiencia y una lista de clientes que es la envidia de la competencia. Su producto Pixelware File está ayudando a grandes empresas como Hidrocantábrico a gestionar su correspondencia y documentación de una manera rápida y rentable.

través del vector más adecuado del módulo de marketing avanzado y el soporte más directo y ágil están contemplados en la versión más avanzada: la versión Premium.

**Tel:** 902 42 55 77

**Producto:** ACT! by Sage

**Funcionalidad:** Diseñado para todos aquellos individuos o empresas que establecen relaciones con contactos, bien para crear nuevos contactos, mantenerlos o relacionarse con ellos. Gestiona sus contactos a nivel de empresa, exporta a Excel con un solo clic, permite realizar la separación de las notas e historial de los contactos, mejora del proceso de sincronización de datos, permite la creación de grupos dinámicos y estáticos para gestionar contactos, mayor integración con Outlook y mejora del seguimiento de las oportunidades de venta.



**SAS Interacción Management** (utiliza tecnologías patentadas de detección de eventos y de seguimiento de comportamientos, para ayudar al reconocimiento de oportunidades de comunicación con los clientes); **SAS Web Analytics** (permite conocer la forma en que los individuos navegan por su sitio Web, si están adquiriendo algún producto o si puede que vuelvan a entrar en la Web); **Seresco, s.a.**  
**www.seresco.es**  
**Tel:** 902 013 464  
**Nombre del producto:** Milena gestión crm

**Funcionalidad:** Solución de gestión de relación con el cliente, que proporciona todas las herramientas y capacidades para gestionar cuentas (referencias, clientes potenciales y reales), controlar las actividades realizadas por los agentes comerciales, realizar un seguimiento de las oportunidades de negocio, entre otras.

## SAS

**www.sas.com/spain**

**Tel:** 91 200 73 00

**Nombre del producto:** SAS Customer Intelligence

**Funcionalidad:** Ayuda a transformar los datos de clientes en información útil para la toma de decisiones. Engloba una familia de soluciones que proporcionan el conocimiento necesario para interactuar con los clientes más adecuados en el mejor momento y a través del canal más apropiado: **SAS Marketing Automation** (solución de gestión de campañas); **SAS Marketing Optimization** (aplica enfoques matemáticos sofisticados a través de un interfaz sencillo de utilizar para optimizar el retorno de la inversión, las capacidades del canal y otras restricciones organizativas de las campañas de marketing en los casos de presupuestos limitados); **HYPERLINK "http://www.sas.com/solutions/crm/email/index.html"** **SAS Digital Marketing** (solución digital basada en permisos que provee a los clientes con capacidades de mensajería multimedia a gran escala -incluyendo e-mail, SMS, MMS y WAP- dentro de campañas multicanal o de un solo canal);

## Sistemas de Información Empresarial

**www.websie.com**

**Tel:** 93 410 92 92

**Nombre del producto:** Nexus CRM

**Funcionalidad:** Optimiza la gestión y el seguimiento comercial de los equipos de ventas, aumentando la eficacia y rendimiento de sus componentes, al tiempo que controla las relaciones que la empresa establece con terceros. Automatiza los recursos de venta de su empresa, permitiéndole rentabilizar al máximo sus acciones comerciales y reduciendo costes operativos. Con un solo click se tiene acceso a toda la información generada en las relaciones con los clientes: identificación, persona de contacto, comunicaciones, acciones pendientes de realizar, histórico de ventas, etc, facilitando la toma de decisiones comerciales.

## Solmicro

**www.solmicro.com**

**Tel:** 94 427 13 62

**Nombre del producto:** EXPERTIS

## GUIA DE PROYECTOS

El presente libro ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software. Incluye información sobre el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.

Este manual ofrece a los usuarios de Microsoft Office 2003 un manual de referencia rápida para el uso de las herramientas de productividad de este paquete de software.



# Manuales Esenciales Para Dominar LA INFORMÁTICA TÉCNICA





ACTUALIDAD

Lunes, 20 de noviembre de 2006 19:17 GM

Ir a  Elige un destino  ?  Busqueda  buscar  búsqueda avanzada



- ACTUALIDAD**
- ▶ Últimas noticias
  - ▶ La semana
  - ▶ Análisis
  - ▶ Reportajes
  - ▶ Foros
  - ▶ Especiales
  - ▶ Newsletters
  - ▶ Edición Avantgo

#### Áreas de noticias

- ▶ Informática profesional
- ▶ Infraestructuras
- ▶ Comunicaciones
- ▶ Seguridad
- ▶ Canal distribución
- ▶ Informática personal
- ▶ Juegos y ocio

#### DÓNDE ESTÁ USTED?

Actualidad > Infraestructuras > Soluciones

## Sembrando tecnología

Por Raúl Huerta [20-11-2006]

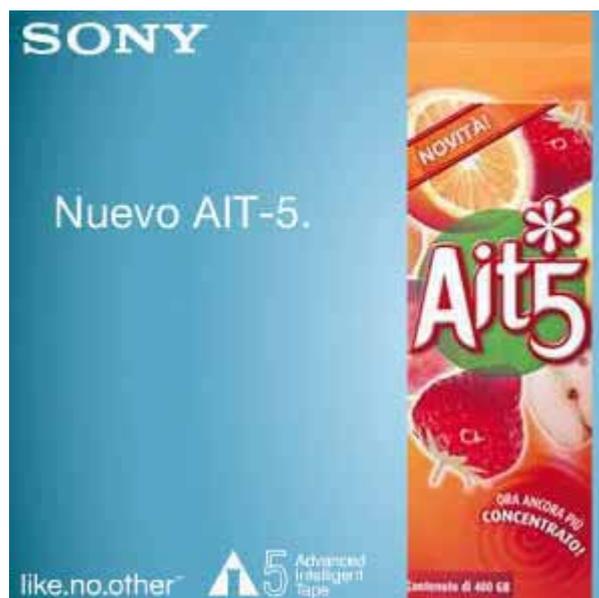
La normativa sobre trazabilidad de la Unión Europea ha sido un revulsivo para que el sector agroalimentario español se anime a utilizar la tecnología en su actividad con soluciones de gestión, sistemas de videovigilancia para controlar las granjas o la aplicación del GPS para marcar las rutas del tractor y optimiza así la explotación del campo.

CONTENIDOS [ 8 ] Pasión por el software, pasió por el vino

### Pasión por el software, pasió por el vino

Justino Martínez tiene dos pasiones en su vida. La primera es el software y en 1994 se convirtió en uno de los fundadores de la compañía Solmicro que desarrolla aplicaciones de gestión enfocadas a la pequeña y mediana empresa. Su segunda pasión es el vino y por ello es propietario de la bodega Fin de Siglo ubicada en Arenzana (Rioja Alta) creada en 1998. La bodega actualmente produce 500.000 kilos de uva, unos 350.000 litros (vinos blancos, tintos y rosados, más crianzas) sobre un terreno de unas 50 hectáreas.

La idea de Justino Martínez fue combinar ambas pasiones y que las dos actividades se fortalecieran, para lo cual decidió desarrollar una solución integral de gestión de bodegas que permitiera a los pequeños y medianos propietarios obtener un completo control en la gestión de su producción vitivinícola al tiempo que les permitiera el cumplimiento de toda la normativa que fija el Consejo Regulador de la Rioja (uno de los más exigentes en los Consejos de Denominación a nivel



### Tu opinión

¿Crees que estamos preparados para la llegada de la tecnología de 64 bits?

- Sí, ya ha llegado su momento.
- No, todavía debemos esperar.
- No conozco esta tecnología.

Ir a  ?    



ILUSTRACIÓN DE UN PDA EN LA ZONA DE LA...  
 EN UN PDA EN LA ZONA DE LA...  
 EN UN PDA EN LA ZONA DE LA...

### ACTUALIDAD

- ▶ Últimas noticias
- ▶ La semana
- ▶ Análisis
- ▶ Reportajes
- ▶ Foros
- ▶ Especiales
- ▶ Newsletters
- ▶ Edición Avantgo

### Áreas de noticias

- ▶ Canal distribución
- ▶ Informática profesional
- ▶ Infraestructuras
- ▶ Seguridad
- ▶ Comunicaciones
- ▶ Informática personal
- ▶ Juegos y ocio



### Especiales

- ▶ Fondos de marketing
- ▶ Un mercado de impresión
- ▶ TIC sobre cuatro ruedas
- ▶ Las TIC 'ingresan' en el hospital
- ▶ Campaña de Navidad: el asalto final

### DÓNDE ESTÁ USTED?

Actualidad > Canal distribución > Fabricantes

## Solmicro quiere trabajar con 48 'partners' en 2007, el doble que en la actualidad

[29-11-2006]

La firma bilbaína, que espera facturar 3,6 millones de euros este año, pretende aumentar con esta expansión de su red comercial su presencia en Madrid, Cataluña y el Levante español.

Solmicro, fabricante de soluciones ERP, ha presentado su nueva estrategia de canal para el próximo ejercicio 2007. La compañía parte de un conjunto de 23 distribuidores que pretende ampliar hasta los 48 para finales de 2007. El objetivo es incorporar socios en las zonas de Madrid, Cataluña, Andalucía y Valencia, estas últimas donde tiene menor presencia. A pesar de estos planes, la firma española no quiere añadir distribuidores sin más, sino que pretende hacerlo basándose en el potencial de desarrollo del negocio en la zona de que se trate y en el principio de no concurrencia, para evitar solapamientos entre los *partners*. Los nuevos distribuidores del proveedor de Bilbao deben comprometerse a dedicar dos comerciales a tiempo completo para el ERP de Solmicro. Además tienen que contar con un director técnico que sea la cabeza visible de los proyectos que se lleven a cabo. Por último, bajo la batuta de este director debe haber un equipo técnico compuesto por dos personas dedicadas a la implantación de la solución y otras tres relacionadas con la programación y la codificación. Junto a estas premisas, el fabricante exige que el socio tenga capacidad para proporcionar soporte del ERP y que haya pasado con éxito el programa de certificación de Solmicro.

El fabricante proporcionará al *partner* certificado producto con funcionalidad plena, recursos técnicos (herramientas de desarrollo, de instalación, el código fuente del producto), un *kit* comercial, la propia formación (gratuita para el primer año y con el lanzamiento de nuevos módulos) y el soporte técnico a través de la *web* y FAQ (preguntas más frecuentes). Una de las innovaciones de Solmicro es que provee a sus *partners* el código fuente de la aplicación ERP (excepto el motor de la solución), por lo que el socio puede crear aplicaciones verticales para un mercado específico en el que tenga experiencia. Los responsables de la compañía ven en esto un beneficio, puesto que los distribuidores pasan a disfrutar de los derechos de explotación compartidos de estos desarrollos, con lo que se amplía su margen de beneficio.

Este fabricante de software comenzó su andadura en 1994 vendiendo en directo. A partir de 2001 Solmicro optó por diversificar su venta contando con el canal de distribución y en la actualidad el 70% de su facturación se lo proporcionan sus

- ▶ Inicio
- ▶ Página anterior

### Buscar noticias

avanzada

### Lea también...

#### noticias

▶ **Por cada euro que ingrese Microsoft por venta de Vista, los 'partners' generarán 10,7**

▶ **Francia dice 'au revoir' a Microsoft**

#### análisis

▶ **HP da prioridad a la venta cruzada y de añadidos**

▶ **Microsoft vende directamente su hardware al gran comercio**

### Servicios

 **Avantgo**  
Nuestra web directa PDA

 **Foros**  
Danos tu opinión

 **Newsletters**  
Al día desde tu correo

 **Buscador de empresas**  
23.000 registros

 **Archivo Personal**  
Guarda tus artículos favoritos

### Destacamos

#### por tema

- ▶ **Canal**
- ▶ **Estrategias**

#### por empresa

- ▶ **Solmicro**

*partners*. Pero la firma quiere ir más allá y para 2007 espera que el cien por cien de su facturación provenga de las ventas del canal. La compañía, que ingresó 3 millones de euros en 2005, espera facturar 3,6 millones a finales de año y cuadruplicar esta cifra para 2010.

### Artículos relacionados

- [La burocracia está matando a Microsoft](#)
- [Tech Data ayuda a sus socios a ser más competitivos en la venta de HP Integrity con Itanium](#)
- ["Nuestro canal se centra en los productos y contratos que menos valor aportan"](#)



VERSIÓN  
IMPRIMIBLE



ENVIAR A  
UN AMIGO



GUARDAR  
EN ARCHIVO



COMENTALO  
EN EL FORO



SUSCRIBIRSE A  
ESTOS CONTENIDOS

#### Anuncios Google

##### Velocímetro del Internet

Sepa aquí cuál es la velocidad disponible en su acceso! Ya.  
[www.abeltronica.com](http://www.abeltronica.com)

##### TRT TV en Vivo

Noticias, novedades y deportes  
Toda la programación solo \$9.95/mes  
[www.JumpTV.com](http://www.JumpTV.com)

##### Noticias de Telde

Primer diario digital de Telde  
Toda la actualidad de Telde  
[www.teldeactualidad.com](http://www.teldeactualidad.com)

Publicaciones de informática personal: [Casa Interactiva](#) | [Computer Idea](#) | [PC Actual](#) | [Club PC Actual](#)  
Publicaciones profesionales: [Channel Partner](#) | [Computing](#) | [Guía Chip](#) | [PC Pymes](#) | [Redes & Telecom](#) | [The Inquirer](#)  
Otros webs de VNU: [Anuncios](#) | [Gizmodo](#) | [El Kiosko](#) | [MarketingNews](#) | [VNUnetBlog](#) | [VNU Conferencias](#) | [Zinio](#)

**El Kiosko** ¡VUELVE!

[Contactos](#) | [Atención al lector](#)  
[Privacidad](#) | [Legal](#) | [Publicidad](#)  
© Copyright 2006 VNU BP España S.A. Todos los derechos reservados



## TECNOLOGÍA EN LAS PYMES

# UNA COPA DE BUEN SOFTWARE

**Bodegas Fin de Siglo gestiona su producción y vigila la calidad del vino con un programa a medida.**

Los mapas por satélite y los cálculos de costes reales de la herramienta permiten hacer predicciones y tomar decisiones en tiempo real.

## S. DE LA RIVA

A diferencia de otras muchas empresas vitivinícolas de la zona, Bodegas Fin de Siglo no tiene que destinar un empleado a tiempo completo para llevar el registro de los datos que exigen los estrictos controles del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rioja. La cantidad de uva producida, su calidad y almacenamiento son datos que se analizan sin esfuerzo gracias a un programa informático de gestión empresarial.

En este caso, el software Expertis, desarrollado por la empresa vasca de software de gestión empresarial Solmicro, no es tan sólo una herramienta de ayuda para el negocio. Fue el detonante de la creación de la bodega hace ocho años. Bodegas Fin de Siglo y Expertis

tienen un mismo propietario: Justino Martínez. Este emprendedor, que procede de una familia de tradición vitivinícola, se propuso desarrollar una aplicación específica para pequeñas bodegas. Pensó que la forma más efi-

## El sistema controla la calidad y la evolución de la cosecha

caz sería crear la herramienta paralelamente a la evolución de una pyme real. Así, en 1998, nació Bodegas Fin de Siglo. Con una producción anual de 300.000 botellas de alta calidad y una facturación de 1,2 millones de euros, la firma ha servido de campo de pue-

bas para un programa que hoy ya utilizan 15 bodegas de toda España.

El primer uso que Martínez le dio al sistema fue la simulación de costes. "Es un sector muy trillado y decidimos posicionarnos en el segmento de alta calidad. Necesitaba saber el umbral de rentabilidad. Con estimaciones basadas en la evolución histórica de los precios de la uva, analizamos los márgenes y cuántas botellas necesitábamos producir al año para ser rentables", explica Martínez.

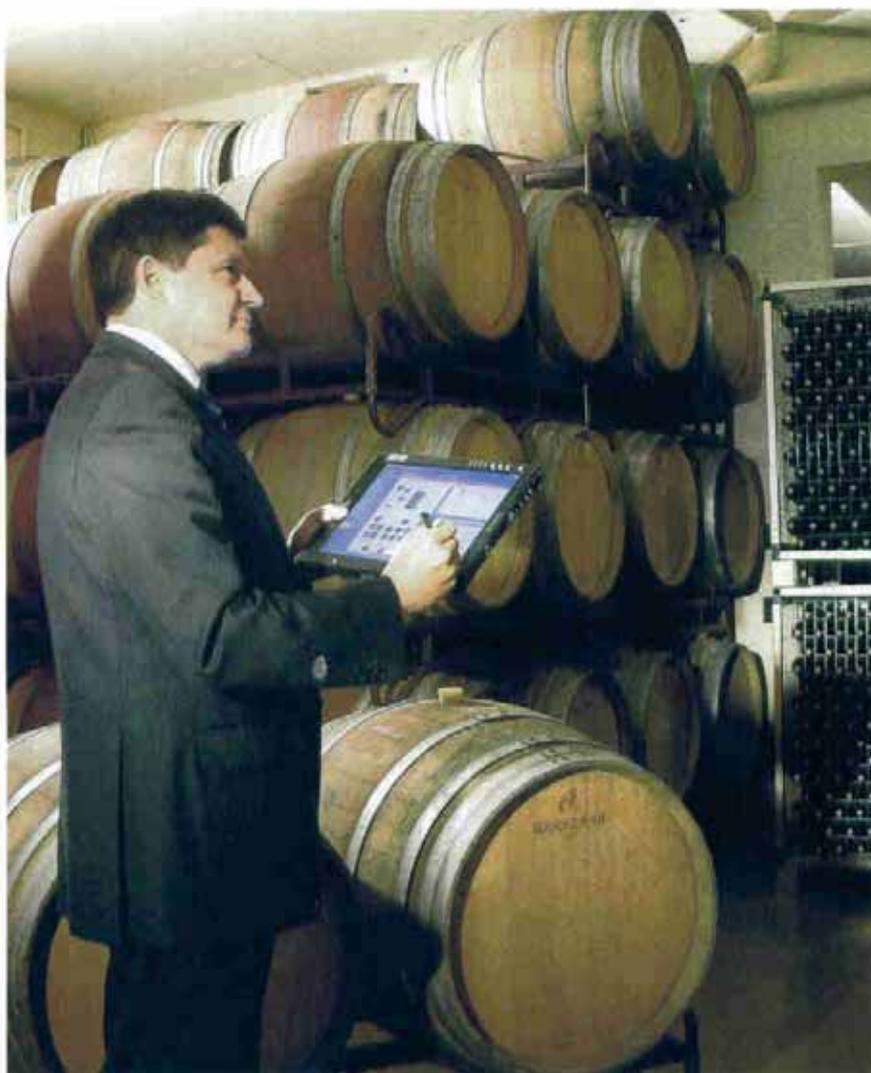
Además de la típica gestión de albaranes y facturas, uno de los pluses del sistema es el control en tiempo real de la calidad del producto. Los datos sobre la uva que se recogen quincenalmente (la acidez, el grado alcohólico o el índice de potasio, entre otros) se

La **Fundación Cultural Banesto** ayuda a las PYMES españolas

Apoyamos la incorporación de las

escuela

*Banespyme*



#### TECNOLOGÍA PARA UN NEGOCIO TRADICIONAL

La licencia e implantación del sistema que Justino Martínez aplica en las vides de Arenzana de Abajo (Rioja Alta) cuesta unos 24.000 euros. "El retorno de la inversión se logra en tres años", afirma.

introducen en el sistema desde agendas electrónicas (PDA) conectadas por conexión telefónica, o se guardan en un Tablet PC (un ordenador sobre el que se puede escribir como si fuera

un papel) para volcarlos en la oficina. Según sus características, la uva va a uno u otro depósito para convertirse en vino de calidad o a granel. "La gran ventaja es que no trabajo doble. Al

mismo tiempo controlo la calidad del producto y la *trazabilidad* [el camino que sigue un producto alimentario desde su origen hasta la comercialización] del vino, que es un requisito obligatorio en el sector", señala el dueño de Bodegas Fin de Siglo.

#### A vista de pájaro

Otra de las aplicaciones permite cruzar los parámetros de calidad de la uva con el catastro de fincas del Ministerio de Agricultura. Este cruce genera un mapa aéreo que muestra por zonas coloreadas el grado o el PH (acidez) de la uva en las distintas fincas. "Así puedo predecir en tiempo real cuál será la calidad de la producción aplicando supuestos de condiciones meteorológicas. Si sé que el año pasado la uva tenía más calidad que la que voy apreciando esta temporada, deduzco que no voy a ser capaz de producir los 200.000 litros de vino de calidad que necesito y puedo empezar a buscar por adelantado uva para comprar en otras zonas", explica Martínez.

El programa también analiza los gastos. El bodeguero puede actualizar a lo largo de todo el proceso variaciones en la estructura de costes (por ejemplo, horas trabajadas), de modo que sabe en cada momento que el coste del vino que tiene en determinado depósito es X. "Tengo así margen de maniobra para alcanzar la rentabilidad esperada", explica Martínez.

✉ [sdelariva@recoletos.es](mailto:sdelariva@recoletos.es)

nuevas tecnologías

 **Banesto**

Fundación Cultural

[www.banespyme.org](http://www.banespyme.org)



Canal **digital**  
30 de Noviembre de 2006

## SOLMICRO AUMENTARÁ SU CANAL EN 2007



Jaime Rodríguez,  
director de Canal de  
Solmicro.

Solmicro, fabricante español de software de gestión destinado a pequeñas y medianas empresas, se ha marcado como objetivo primordial para 2007 aumentar su canal de distribución con la meta de que el 100% de sus ventas se realicen de modo indirecto.

Esta decisión es la consecuencia de un proceso que ha venido experimentando en los últimos años, en los que ha ido otorgando una mayor importancia a la labor de partners que lleven sus soluciones al mercado. Tanto es así que en 2006, los 24 socios con los que trabaja actualmente acapararán el 70% de la facturación de Solmicro.

“Las previsiones es aumentar hasta 48 este número de partners, aumentando nuestra presencia especialmente en Cataluña, Madrid, Andalucía y Levante”, anuncia Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro. Eso sí, el crecimiento será limitado, ya que **“no queremos saturar determinadas zonas. Además –continúa Rodríguez–, tenemos un principio de no concurrencia (seleccionando previamente el distribuidor adecuado y arbitrando en caso de conflicto) y un compromiso de lealtad hacia el partner”.**

Solmicro trabaja con dos tipos de distribuidores: por una parte están los ISVs que tienen una solución vertical y que no quieren o no pueden realizar las inversiones pertinentes en I+D, **“con lo que trabajan con nosotros conjuntamente, homologándoles dicha aplicación e incluyéndola en nuestro catálogo”**, apunta el director de Canal; y por otro, los resellers, que buscan un producto de las características de Solmicro Expertis 4.0 para distribuirlo.

En cuanto a los requisitos que deben pasar para trabajar con este fabricante, podemos nombrar los siguientes: que cuenten con recursos técnicos y comerciales, que tengan capacidad para dar soporte y que hayan pasado el programa de certificación.

A cambio, **“Solmicro les ofrece un producto competitivo, un fuerte apoyo comercial y en marketing, soporte técnico y formación sin coste”**, asegura Rodríguez, que señala como principio por el que se ha de regir el canal de este fabricante **“la lealtad”.**

[http://www.canal-digital.es/3402\\_solmicro-aumentara-su-canal-en-2007](http://www.canal-digital.es/3402_solmicro-aumentara-su-canal-en-2007)



BUSCAR NOTICIAS →



CANAL DIGITAL

SUMARIO

PUBLICIDAD  
REVISTA

PUBLICIDAD  
WEB

ACCIONES  
ESPECIALES

HISTORICO  
DE DIARIOS

DISTRIBUCION

QUIENES SOMOS

SUSCRIPCION  
EDICION IMPRESA

**Tibet Ediciones**  
c/ O'Donnell, 4 - 2º  
28009 Madrid  
Tel.: 917 812 954  
notas@tibetediciones

Si desea recibir  
diariamente nuestro  
**Boletín de  
CANAL DIGITAL**  
por correo electrónico  
SUSCRIBASE  
rellenando el  
siguiente [formulario](#).

2ª Campaña  
Extraordinaria de Navidad

FUJITSU COMPUTERS  
SIEMENS

¡NUEVO!

F-Secure DeepGuard™

- Contra ataques Zero-day
- Diseño más simple
- Hasta 3 usuarios



30 de Noviembre de 2006

VERSION PARA IMPRIMIR

## SOLMICRO AUMENTARÁ SU CANAL EN 2007



Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro.

Solmicro, fabricante español de software de gestión destinado a pequeñas y medianas empresas, se ha marcado como objetivo primordial para 2007 aumentar su canal de distribución con la meta de que el 100% de sus ventas de realicen de modo indirecto.

Esta decisión es la consecuencia de un proceso que ha venido experimentando en los últimos años, en los que ha ido otorgando una mayor importancia a la labor de partners que llevaran sus soluciones al mercado. Tanto es así que en 2006, los 24 socios con los que trabaja actualmente acapararán el 70% de la facturación de Solmicro.

"Las previsiones es aumentar hasta 48 este número de partners, aumentando nuestra presencia especialmente en Cataluña, Madrid, Andalucía y Levante", anuncia Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro. Eso sí, el crecimiento será limitado, ya que "no queremos saturar determinadas zonas. Además -continúa Rodríguez-, tenemos un principio de no concurrencia (seleccionando previamente el distribuidor adecuado y arbitrando en caso de conflicto) y un compromiso de lealtad hacia el partner".

Solmicro trabaja con dos tipos de distribuidores: por una parte están los ISVs que tienen una solución vertical y que no quieren o no pueden realizar las inversiones pertinentes en I+D, "con lo que trabajan con nosotros conjuntamente, homologándoles dicha aplicación e incluyéndola en nuestro catálogo", apunta el director de Canal; y por otro, los resellers, que buscan un producto de las características de Solmicro Expertis 4.0 para distribuirlo.

En cuanto a los requisitos que deben pasar para trabajar con este fabricante, podemos nombrar los siguientes: que cuenten con recursos técnicos y comerciales, que tengan capacidad para dar soporte y que hayan pasado el programa de certificación.

A cambio, "Solmicro les ofrece un producto competitivo, un fuerte apoyo comercial y en marketing, soporte técnico y formación sin coste", asegura Rodríguez, que señala como principio por el que se ha de regir el canal de este fabricante "la lealtad".

VERSION PARA IMPRIMIR

AUTOMATIZACIÓN DE COMERCIO E IMPRESORAS DE CÓDIGOS DE BARRAS



Cargador para Móviles e Ipod's





#### Area temática

productos

distribución

mercado

mayorista del mes

RSS RSS Feed



#### Newsletter

¿Quiere recibir todas las noticias de DealerWorld? suscríbese a nuestra lista de correo.

Email:

Clave:

>>

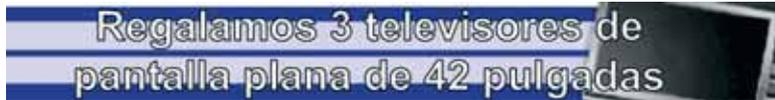
[\[Alta gratuita\]](#)

[\[Ayuda\]](#)

[\[Baja\]](#)



[Contactar] [Newsletter] [Publicidad] [Acta de privacidad]



### Solmicro apuesta por la venta indirecta

**El desarrollador de software empresarial Solmicro ha puesto en marcha una nueva etapa en su desarrollo de negocio. Así, tras unos comienzos como fabricante, implantador y desarrollador de software de gestión y una fórmula de venta en principio totalmente directa y más tarde mixta, ahora da un giro a su estrategia y apuesta por su perfil de fabricante con un modelo de venta totalmente indirecto. Busca doblar su canal actual, formado por unas 25 figuras.**



En este tiempo, Solmicro ha conseguido posicionarse como desarrollador de referencia en el mercado local de ERP, pero ahora quiere dar un paso adelante y consolidar su red de distribución, formada ahora por unos 25 distribuidores, que generan el 70 por ciento de su facturación. El objetivo de la compañía es finalizar el próximo año con el doble de los agentes con los que cuenta hasta ahora, "queremos liderar el mercado de fabricantes de software", matiza Justino Martínez, director gerente de la compañía.

Con este acercamiento al canal de distribución buscan también un mejor servicio y es que, según el director de canal de Solmicro, "es el momento más adecuado para incrementar nuestro canal, pues el mercado ERP está en crecimiento".

Por ello, los objetivos de crecimiento pasan también por la facturación de la compañía, que si en 2005 ingresó 3 millones de euros, el objetivo es que este año puedan cerrar con 3,6 millones de euros y el plan hasta 2010 es multiplicar por cuatro la facturación de 2005.

Así, buscan distribuidores que les permitan completar el mapa, incrementando su presencia sobre todo en Cataluña, Madrid, Andalucía y Levante. "Les ofrecemos nuestro compromiso, por lo que garantizamos nuestra apuesta por la venta indirecta, un crecimiento del canal limitado al potencial de desarrollo de la zona, respetando el principio de no concurrencia y ofreciéndoles soporte en los desarrollos verticales", explica su responsable de canal. Este último punto es uno de los que más destacan en Solmicro pues consideran que su producto se caracteriza por la flexibilidad y porque facilita a sus partners realizar desarrollos verticales conjuntos o por su cuenta que luego pueden homologar.

Eso sí, para convertirse en partner de Solmicro es necesario ser un ISV o revendedor y contar con recursos técnicos y comerciales que les permitan dar soporte y haber pasado por su programa de certificación. Este programa lo imparten directamente desde Solmicro y es gratuito durante el primer año.

Paula Bardera  
[30/11/2006]



BUSCADOR

buscar

Noticias

Revista



Toda  
la  
información  
sobre  
la feria

## Justino Martínez, director gerente de Solmicro: "Nuestro ERP incluye módulos de MRP y gestión de la producción en planta"

Audio-Entrevista MP3 de 20 minutos con el fundador y responsable del fabricante de software Solmicro

Por Redacción ERP-Spain.com

Actualizado el 30 de noviembre, 2006 - 04.16hs.



[Disminuir tamaño de letra](#) [Aumentar tamaño de letra](#)

Entrevistamos a Justino Martínez, director gerente del desarrollador de software industrial Solmicro. Solmicro es una empresa fabricante de software de gestión para la industria, construcción, distribución, servicios y sectores verticales como las bodegas, con sede en Bilbao. Solmicro cuenta con 500 clientes en España, tanto la península como las islas.

El ERP de **Solmicro** es una aplicación fácil de usar y de configuración flexible dirigida a pymes industriales. El software llega también a la gestión de producción en planta y al diseño del producto con un módulo PLM. Entre sus clientes destacan empresas fabricantes contra pedido para la automoción o industrias de bienes de equipo o fabricación de obra cuyos productos supone un proyecto nuevo.

<http://www.erp-spain.com/articulo/33433/todos/justino-martinez-director-gerente-de-solmicro-nuestro-erp-incluye-modulos-de-mrp-y-gestion-de-la-produccion-en-planta>

El objetivo es que los ingresos de este segmento superen el 50%

## STRATUS SE APOYA EN PARTNERS PARA CRECER EN LA MEDIANA EMPRESA

**S**tratus ha decidido reforzar su estrategia de ventas indirectas en nuestro país, así como su oferta de soluciones de disponibilidad continua destinadas a la mediana empresa.

"Investitamos más capilaridad para llegar a un mayor número de clientes -en la actualidad tenemos más de 80 en España-, y para ello contamos con nuestros partners, que nos ayudarán a potenciar las soluciones mid-range", comenta José Miguel Cases, director general de Stratus en nuestro país, que señala a Atoz, HCSA, Relational Tools y Probitas como los integradores que actualmente comercializan sus productos.

"Ellos se encargan de esta labor, pero no descartamos aumentar la red de partners, aunque nunca será muy amplia, sino compuesta por compañías especializadas y evitando en todo momento que sus opciones se puedan solapar".

El objetivo es lograr que los ingresos procedentes de este segmento de mercado representen el 50% de la facturación, y para ello no sólo ofrece la distribución de sus productos a los partners, sino que aporta "cobertura comercial, soporte técnico y postventa, además de dirección de proyectos y soluciones", afirma Cases.



José Miguel Cases, director general de Stratus en España

### Microsoft y Novell firman un contrato de colaboración

Microsoft y Novell han anunciado un acuerdo de colaboración técnica y de negocio que permitirá que los productos de ambas compañías operen juntos. También han acordado un acuerdo de licencia por derechos sobre patentes que cubre mutuamente tanto como sus respectivos productos.

Como resultado, Microsoft permitirá MSN Linux Enterprise a los clientes que quieran trabajar con las dos compañías.

Adicionalmente, también ofrecerá mantenimiento y soporte para MSN Linux Enterprise Server, de forma que los clientes puedan beneficiarse de ambos sistemas de Linux empresarial y sus ventajas de uso de las ventajas de Microsoft. El acuerdo se centra en el mantenimiento, servicios Web para gestión de datos y servicios actuales y compartidos de firmas.

## Breves

**Salmicro** gana el premio Surcom SMO 2000 por su nueva estrategia de distribución y expansión de canal. Se trata de un programa motorizado para el canal en los dos próximos años, que pretende aprovechar todo el potencial y posibilidades de negocio que ofrece Expertis DIT S.L. la versión en tecnología .NET de su solución de gestión para ferreos.

**IT Renting** ha creado un nuevo tipo de partners de empresa para cubrir las dificultades presupuestarias de final de año con los evidentes ventajas del renting. Se trata de un sistema de arrendamiento de bienes tecnológicos basado en dólars en cuenta, un modelo social con las ventajas fiscales del producto en sí y sin la necesidad de afrontar un gran desembolso. "Debemos estar satisfechos por el futuro del Canal, ya que el crecimiento del sector se mantiene en un 20% anual", afirma Juan de la Peña, director de Marketing.

La aplicación para pymes **SAP Business One** se ha convertido como una de las más potentes entre las pymes de nuestro país, puesto que a finales de septiembre, SAP España ya contaba con 550 clientes pertenecientes a distintos sectores de negocio. Asimismo, actualmente cuenta en nuestro país con un total de 44 partners que la comercializan e implementan.