



# Solmicro en los Medios

Enero 2008 - Marzo 2008

CANAL **DIGITAL**16 de Enero de 2008

---

**SOLMICRO FORMA A SU CANAL EN BILBAO**

Solmicro ha reunido en Bilbao a 73 distribuidores en una jornada de tecnificación destinada a mejorar y completar el conocimiento que éstos poseen de sus productos.

Así pues, estas empresas han podido conocer los nuevos procedimientos y herramientas para el registro de cuentas y su seguimiento, así como el funcionamiento del fichero de licencia en Solmicro-eXpertis 4.0 y su repercusión en el control de los contenidos funcionales utilizados por cada cliente.

Y es que esta solución ofrece a los usuarios un aumento en la productividad y en la competitividad, una gran facilidad de uso, la máxima funcionalidad y una garantía de futuro que impide que las compañías que la implantan puedan verse sin cobertura técnica.

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

Otros medios de TAI



# Noticias del Canal

ISSN 1696-618X

On-line 

[Suscríbese a noticias del canal y recíbalas en su correo diariamente](#)

**Noticia publicada el 16 del 1 de 2008**

## **Solmicro recicla el conocimiento de 73 distribuidores**

Con una jornada de trabajo celebrada en Bilbao sobre lo último en Solmicro-eXpertis 4.0, Solmicro ha querido refrescar el conocimiento de 73 distribuidores de toda España. "Hemos pretendido mejorar y completar el conocimiento que nuestros distribuidores poseen de nuestros productos", explica Solmicro. Así las cosas este día de trabajo se integra dentro del compromiso de dicha marca a la hora de ofrecer a sus distribuidores "el mejor producto, así como el mejor servicio de preventa y de postventa".

Todos estos distribuidores tuvieron la oportunidad de conocer los nuevos procedimientos y herramientas para el registro de cuentas y su seguimiento, así como el funcionamiento del fichero de licencia en Solmicro-eXpertis 4.0 y su repercusión en el control de los contenidos funcionales utilizados por cada cliente.

"Solmicro-eXpertis 4.0 ofrece a sus usuarios un aumento en la productividad y en la competitividad, una gran facilidad de uso, la máxima funcionalidad y una garantía de futuro que impide que las empresas que implantan este programa puedan verse sin cobertura técnica o que se les queda obsoleto el programa gracias a su garantía de evolución tecnológica", añaden.

SolmicroTel.: 944 271 362

La empresa de lámparas Lamdec agiliza sus relaciones entre departamentos y comerciales con el E - Windows Internet Explorer

http://www.erp-spain.com/portal/erp-spain/Controller?mvchandler=portals&action=dispatch&idInstance=51056&pAction=pr...

ERP sin fecha de Caducidad

AGRESSO

consolidación

ERP-SPAIN.com

LOGIN | FORO | SOBRE EL PORTAL

Búsqueda

Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos

Portal de información sobre productos y servicios ERP para la mediana empresa

MÓDULOS FUNCIONALES

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

SECTORES INDUSTRIALES

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

Fecha Publicación: 22/01/2008 12:18

## La empresa de lámparas Lamdec agiliza sus relaciones entre departamentos y comerciales con el ERP Solmicro - eXpertis

PDF en castellano de 1 página

Lamdec S.L. es un grupo especializado en la fabricación de aparatos de iluminación con 34 empleados. El grupo requería simplificar y optimizar la gestión administrativa de los procesos de compras y ventas, dinamizar la interrelación empresa-comercial y aumentar el control de su almacén. Para ello implantaron el ERP **Solmicro-eXpertis**. Colgamos el caso de éxito.

La solución **Solmicro - eXpertis** ha simplificado a la vez que mejorado el proceso productivo y la digestión de los recursos humanos y materiales. Por otro lado, Lamdec cuenta con mayor fluidez en la interrelación entre departamentos y en las relaciones comerciales.

## SOLUCIONES RFID PARA ALMACÉN, PRODUCCIÓN Y TRANSPORTE

ENLAZADO CON SU ERP

**PORTALES**  
Gestión y Publicación de Contenidos Empresariales

Conozca nuestra RED:

- GUÍA DEL ERP
- Directorio de Consultores, Integradores y Productos ERP España y LATAM
- IT-NEWS.es
- Servicio de Información TIC via email

IT-SPAIN

Canal Premium Audiovisual de Información TIC

Y Nuestra red de portales:

- www.BI-spain.com
- www.ECM-spain.com
- www.IDTECH-spain.com
- www.STORAGE-info.com
- www.BPM-spain.com
- www.HOSPITALES-it.com
- www.INDUSTRIA-it.com
- www.BANCA-it.com

SOLUCIONES ERP PARA LA INDUSTRIA

## La empresa de lámparas Lamdec agiliza sus relaciones entre departamentos y comerciales con el ERP Solmicro – eXpertis

### PDF en castellano de 1 página

Lamdec S.L. es un grupo especializado en la fabricación de aparatos de iluminación con 34 empleados. El grupo requería simplificar y optimizar la gestión administrativa de los procesos de compras y ventas, dinamizar la interrelación empresa-comercial y aumentar el control de su almacén. Para ello implantaron el ERP Solmicro-eXpertis. Colgamos el caso de éxito.

La solución Solmicro – eXpertis ha simplificado a la vez que mejorado el proceso productivo y la digestión de los recursos humanos y materiales. Por otro lado, Lamdec cuenta con mayor fluidez en la interrelación entre departamentos y en las relaciones comerciales.

## Lamdec S.L.

La empresa Lamdec nace en 1944, entonces con el nombre de Escalante. Desde esa fecha diseña, fabrica y comercializa todo tipo de aparatos de iluminación a medida.

Más de seis décadas de actividad representa un buen aval para esta firma radicada en la localidad guipuzcoana de Irún que es especialista en dar soluciones funcionales a proyectos de iluminación de especial relevancia.

Entre el amplio abanico de clientes que se ha beneficiado de sus servicios en estos 60 años, un porcentaje significativo está conformado por establecimientos hoteleros de la Península, islas Canarias, Portugal e Italia.



**"Este moderno software de gestión integral representa la solución ideal para el proceso de mejora emprendido en Lamdec"**

**Jorge Rodríguez, gerente de Lamdec**

## CASO DE ÉXITO

Lamdec confía en Solmicr eXpertis para optimizar todos sus procesos.



### Necesidades

Tras estudiar su situación, Lamdec observa que su actividad empresarial podría agilizarse con la implantación de un ERP.

La herramienta que buscan debe disminuir la complejidad detectada en el desarrollo de las actividades de gestión administrativa relacionadas con la compra de materiales necesarios para la elaboración del producto. Algo que debe beneficiar también al mismo proceso de control administrativo de las ventas de dicho producto.

Acerca de los contactos comerciales, deben hacerse eco de esta sencillez, que les otorgue dinamismo y les libere de los obstáculos que presentan una gestión y un control complejos.

Por último, Lamdec detecta "espacios vacíos" en su control de almacén; un departamento clave para su actividad diaria.

### Soluciones

Dadas las numerosas herramientas que existen en la actualidad para cubrir las necesidades del cliente, la "sencillez" de utilización de Solmicr eXpertis resultó determinante en el proceso de selección.

Este moderno software de gestión integral representa la solución ideal para el proceso de mejora emprendido en Lamdec, un desarrollo que ha optado por la simplificación como eje para el logro de la optimización del conjunto de actividades que forman su labor.

En especial, la implementación busca-ba esa simplificación, y, por tanto, esa mejora en los procesos administrativos, comerciales y de logística. Sin descuidar la oficina técnica que desarrolla en el ordenador los proyectos que luego van a convertirse en realidad para mayor satisfacción del cliente.

### Beneficios

La implantación de Solmicr eXpertis se inicia en febrero de 2006 y concluye en abril. Las mejoras logradas se reflejan en un control dinámico de los procesos productivos, de gestión y de los recursos humanos y materiales.

El innovador ERP-CRM Solmicr eXpertis se aplica al departamento de Administración, la Oficina Técnica, el departamento Comercial y el almacén. En las funciones que desarrollan habitualmente estos departamentos se obtiene un ahorro de tiempo que se obtiene a través de la facilidad de empleo que ofrece el nuevo ERP-CRM disminuyendo los "vacíos" productivos y aumenta el flujo de información entre empresa y cliente. Además, logran un control en tiempo real de los movimientos producidos en almacenes.

Por último, Lamdec estudia la adquisición de nuevos productos de Solmicr eXpertis para completar la gestión iniciada con los módulos implantados.

### Responsable implantación



DesingSoft es una ingeniería informática que ofrece, tanto a las pymes como a otras entidades públicas y privadas, el análisis y las soluciones más innovadoras en la gestión de procesos.

Entre los servicios que proporciona a sus clientes también destacan los apartados de creación de software a medida, y la atención y mantenimiento de los parques informáticos.

Otros labores que se pueden encarar a DesingSoft son aquellas correspondientes a cursos de formación, instalación y administración de redes, creación de páginas web y servicios de "Outsourcing".

Polígono Industrial Azbain, Edificio 3k  
2ª planta 20600 Eibar (Gipuzkoa)

<p><b>Cliente</b></p> <p>Nombre: Lamdec S.L. Sector: Fabricación de aparatos de iluminación Facturación: 2 millones de euros Empleados: 14 personas</p>
<p><b>Necesidades</b></p> <p>Simplificación y optimización de la gestión administrativa de los procesos de compras y ventas. Dinamización en la interrelación empresarial. Control del almacén.</p>
<p><b>Soluciones</b></p> <p>La implantación de un sistema de planificación ERP que conduzca a: Un control exhaustivo de todos los pasos relativos a la adquisición de material y la relación con los proveedores, así como de todos los pasos relativos a la venta del producto y la relación con los clientes. Verificación en tiempo real del stock existente en el almacén de sus movimientos. Optimización de los contactos comerciales.</p>
<p><b>Beneficios</b></p> <p>Los principales beneficios aportados por Solmicr eXpertis a Lamdec son: La simplificación, pero, al mismo tiempo, mejora del proceso productivo y la eliminación de los recursos humanos y materiales. Fluidad en la interrelación interdepartamental y en las relaciones comerciales.</p>

Las bodegas Martínez Bujanda logra la trazabilidad completa de sus productos con el ERP Solmicr - Windows Internet Explorer

http://www.erp-spain.com/portal/erp-spain/Controller?mvchandler=portals&action=dispatch&idInstance=51128&pAction=pi

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda Google Ir PageRank 10 bloqueados Traducir Configuración

Las bodegas Martínez Bujanda logra la trazabilidad co...

presupuestación y planificación

Llámenos al 902 227 000 **CCSAGRESSO**  
A Unit 4 Agresso Company

ERP-SPAIN.com LOGIN | PERFIL | FORO | SOBRE EL PORTAL Búsqueda

Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos Portal de información sobre productos y servicios ERP para la mediana empresa

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

**SECTORES INDUSTRIALES**  
Alimentación y Bebidas  
Banca  
Construcción / Inmobiliaria  
Distribución Mayorista  
Hospitales y Clínicas  
Industria  
Retail  
Servicios Profesionales

Fecha Publicación: 23/01/2008 16:23

## Las bodegas Martínez Bujanda logra la trazabilidad completa de sus productos con el ERP Solmicro - eXpertis

PDF en castellano de 1 página

**Grupo Bodegas Martínez Bujanda** es un grupo vitivinícola con una facturación anual de 3,5 millones de euros. El grupo necesitaba integrar los distintos ámbitos de actividad de la empresa y garantizar la trazabilidad de sus productos. Para ello implantaron el ERP **Solmicro - eXpertis** para controlar la gestión y mantenimiento de los viñedos.

Tras trabajar con la solución, **Grupo Bodegas Martínez Bujanda** gestiona de forma integrada la totalidad de los departamentos a través de una herramienta; ha interconectado en tiempo real todas las bodegas que forman parte del grupo. La compañía ha optimizado también sus recursos materiales y humanos.

**www.impulsid.com**

ENLAZADO CON SU ERP **CRM**  
Gestión de Clientes con Comercio Electrónico mediante Procesos

**Conozca nuestra RED:**  
**GUÍA DEL ERP**  
**Directorio de Consultores, Integradores y Productos ERP España y LATAM**  
**IT-NEWS.es**  
**Servicio de Información TIC vía email**

**IT-SPAIN TV**  
**Canal Premium Audiovisual de Información TIC**

Y Nuestra red de portales:  
[www.BI-spain.com](http://www.BI-spain.com)  
[www.ECM-spain.com](http://www.ECM-spain.com)  
[www.IDTECH-spain.com](http://www.IDTECH-spain.com)  
[www.STORAGE-info.com](http://www.STORAGE-info.com)  
[www.BPM-spain.com](http://www.BPM-spain.com)  
[www.HOSPITALES-it.com](http://www.HOSPITALES-it.com)  
[www.INDUSTRIA-it.com](http://www.INDUSTRIA-it.com)  
[www.BANCA-it.com](http://www.BANCA-it.com)

**PUBLICIDAD**  
**QAD**  
LÍDER EN

## Las bodegas Martínez Bujanda logra la trazabilidad completa de sus productos con el ERP Solmicro – eXpertis

### PDF en castellano de 1 página

Grupo Bodegas Martínez Bujanda es un grupo vitivinícola con una facturación anual de 3,5 millones de euros. El grupo necesitaba integrar los distintos ámbitos de actividad de la empresa y garantizar la trazabilidad de sus productos. Para ello implantaron el ERP Solmicro – eXpertis para controlar la gestión y mantenimiento de los viñedos.

Tras trabajar con la solución, Grupo Bodegas Martínez Bujanda gestiona de forma integrada la totalidad de los departamentos a través de una herramienta; ha interconectado en tiempo real todas las bodegas que forman parte del grupo. La compañía ha optimizado también sus recursos materiales y humanos.

## Martínez Bujanda

Desde 1889, fecha en que Joaquín Martínez Bujanda crea la primera bodega, los vinos de esta casa alavesa de Olion han sido sinónimo de calidad debido a la cuidada selección del terreno que ocupan sus viñedos y a una esmerada elaboración de su producto.

En la actualidad el Grupo dispone de cuatro bodegas, situadas en La Rioja alavesa y en La Mancha, que prosiguen con una filosofía basada en la calidad y la innovación. Martínez Bujanda evoluciona, mejora e innova día a día gracias a un notable esfuerzo de su departamento de I+D, siempre en busca de nuevos estilos de vino para una mayor satisfacción de sus clientes.

El respeto y la protección del Medio Ambiente es otra de las características que preside la actividad de esta empresa.

<b>Cliente</b>	
Nombre: Grupo Bodegas Martínez Bujanda	Sector: Vitivinícola
Facturación: 3 millones y medio de euros	Empleados: 40 personas
<b>Necesidades</b>	
Integración de los diversos símbolos de actividad de una empresa vitivinícola	
Garantizar la trazabilidad del producto	
<b>Soluciones</b>	
La implantación de un sistema de planificación ERP para el negocio	
Control de la gestión y mantenimiento de los viñedos	
Control de la producción y la elaboración de vino	
Dinamizar el flujo de información entre las bodegas del grupo	
Dinamizar el flujo de información comercial	
Gestión integral de la logística	
Verificación fiable de la calidad	
Aplicación de los procesos administrativos	
<b>Beneficios</b>	
Los principales beneficios obtenidos por Solmicr Expertis a Lamicr son:	
La gestión integral de la totalidad de los departamentos a través de una única herramienta	
Interconectar en tiempo real flujos de información de todas las bodegas que forman parte del grupo	
Optimización de recursos materiales y humanos	

## Necesidades

Martínez Bujanda, en un proceso de desarrollo, observa la necesidad de integrar el conjunto de su gestión en una herramienta global, accesible y dinámica, que encajara al mismo tiempo en los requerimientos propios de cualquier empresa y en las peculiaridades de un sector de actividad como el vitivinícola. Los sistemas usados hasta el momento no cumplían esta condición de globalidad.

Asimismo, observaron que el flujo de información podía ser objeto de una mejora, de una "inyección" de dinamismo; la interconexión en tiempo real beneficiaría no sólo a las relaciones interdepartamentales, sino que, en este caso, al existir varios centros de producción (bodegas), repercutirían en la actividad del conjunto del Grupo.

Por último, la legislación sobre Trazabilidad exige la puesta en marcha de unos mecanismos que controlaran

PRODUCTIVIDAD

COMPETITIVIDAD



## CASO DE ÉXITO

Solmicr Expertis ofrece a Martínez Bujanda la dinamización que buscaban en la gestión de su grupo



"Acceso remoto, facilidad para el tratamiento de la información ofrecido por los usuarios y trazabilidad sin cortes desde el viñedo hasta la comercialización, son algunos de los principales elementos de valor  
Iñaki Tierno García  
Responsable Sistemas Informáticos

## Soluciones

La firma vitivinícola alavesa, ante su necesidad de pasar de varios sistemas no integrados a unos global, sondea el mercado del ERP, y tras ver las funcionalidades de varias firmas del ramo opta por Solmicr Expertis. En el proceso de selección participan distintos proveedores de herramientas ERP, siendo la solución Solmicr Expertis la que mejor cubría los requerimientos de negocio del cliente, así como la que aplicaba una tecnología más avanzada.

La solución estándar Solmicr Expertis cubría un porcentaje muy elevado de las necesidades del Grupo Martínez Bujanda, cercano al 90%, un índice completado al cien por cien con los desarrollos específicos para la actividad vitivinícola.

El ERP se encarga de dinamizar la actividad de todos y cada uno de los departamentos de la firma, sin olvidar sus relaciones con proveedores y clientes

## Beneficios

El beneficio principal de la implantación de Solmicr Expertis en el que hacer diario del Grupo Martínez Bujanda es la integración de todos sus departamentos bajo un único paraguas de gestión.

Este innovador ERP integra el conjunto de los ámbitos de trabajo de una empresa que desarrolla una actividad tan versátil como la viticultura; sin olvidar que avala la trazabilidad de los productos elaborados con absoluta garantía.

En futuro los planes del Grupo contemplan la adquisición de nuevos productos de Solmicr Expertis para completar la gestión iniciada con los módulos ya implantados.



AHORRO COSTES

**ERP sin fecha de Caducidad**

**AGRESSO**

**ERP-SPAIN.com** LOGIN | PERFIL | FORO | SOBRE EL PORTAL  Búsqueda

Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos **Portal de información sobre productos y servicios ERP para la mediana empresa**

**MÓDULOS FUNCIONALES**

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

**SECTORES INDUSTRIALES**

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

**Fecha Publicación:** 23/01/2008 17:01

## Construcciones Francia centraliza la información sobre el estado de sus construcciones con el ERP Solmicro – eXpertis

**PDF en castellano de 1 página**

Construcciones Francia es una empresa de construcción y promoción inmobiliaria que factura 6 millones de euros anuales. La constructora requería controlar los costes reales de cada obra y poder analizar los costes reales a lo largo de la vida de la construcción de las promociones. El grupo implantó el sistema de planificación **Solmicro – eXpertis**.

Tras trabajar con la solución, el grupo ha logrado información centralizada y unificada dentro de una única herramienta, facilitar los aspectos relativos a la venta e incorporar nuevas herramientas diseñadas para el sector.

**www.impulsid.com**

**ENLAZADO CON SU ERP CRM**  
Gestión de Clientes con Comercio Electrónico mediante Procesos

**Conozca nuestra RED:**  
[GUÍA DEL ERP](#)  
[Directorio de Consultores, Integradores y Productos ERP España y LATAM](#)  
[IT-NEWS.es](#)  
[Servicio de Información TIC via email](#)

**IT-SPAIN**  
**Canal Premium Audiovisual de Información TIC**

Y Nuestra red de portales:  
[www.BI-spain.com](#)  
[www.ECM-spain.com](#)  
[www.IDTECH-spain.com](#)  
[www.STORAGE-info.com](#)  
[www.BPM-spain.com](#)  
[www.HOSPITALES-it.com](#)  
[www.INDUSTRIA-it.com](#)  
[www.BANCA-it.com](#)

**SER**

## Construcciones Francia centraliza la información sobre el estado de sus construcciones con el ERP Solmicro – eXpertis

### PDF en castellano de 1 página

Construcciones Francia es una empresa de construcción y promoción inmobiliaria que factura 6 millones de euros anuales. La constructora requería controlar los costes reales de cada obra y poder analizar los costes reales a lo largo de la vida de la construcción de las promociones. El grupo implantó el sistema de planificación Solmicro – eXpertis.

Tras trabajar con la solución, el grupo ha logrado información centralizada y unificada dentro de una única herramienta, facilitar los aspectos relativos a la venta e incorporar nuevas herramientas diseñadas para el sector.



## Construcciones Francia S.A.

La empresa Construcciones Francia es una empresa con más de 40 años de presencia en el mercado. Sus orígenes se remontan al año 1963, año en el que Eliseo Francia y dos socios más reunieron capital y comenzaron a construir.

En 1987, Eliseo Francia se separó de sus socios y configuró la compañía tal y como la conocemos hoy en día. Cuarenta años después de su creación, Construcciones Francia ha construido cerca de un millar de viviendas que se extienden por todo La Rioja.



D. Eliseo Francia recibe la Medalla de Honor de la Asoc. de Promotores y Construcciones de España por su trayectoria profesional.



## Necesidades

Construcciones Francia partía de la necesidad de implantar una herramienta ERP-CRM que le permitiera controlar de forma más global los procesos de la empresa, ya que hasta el momento únicamente contaban con una herramienta que cubría el área financiera.

La herramienta a implantar debe ofrecer una necesidad básica a cumplir que tiene Construcciones Francia, y que es el control exhaustivo de los costes reales de la obra para, de esta manera, poder analizarlos a lo largo de la vida de la construcción y promoción de las promociones.

En cuanto a las demás áreas de la empresa, veían la necesidad de informatizarlas para poder cubrir las de manera más sencilla a medida que la empresa continuase creciendo.

## Soluciones

Dado que el problema fundamental era la información, Solmicr demostró que su ERP era el que podía proporcionar la información más fiel, y ofrecerle los módulos que necesitaban para cubrir todas las áreas funcionales de la empresa. Otro factor importante en la decantación por Solmicr-eXpertis fue el hecho de que Solmicr es una empresa española, con centros de decisión y soporte en el país.

Este moderno software vino a cubrir la flexibilidad operativa que necesitaban en la empresa. Hablando más a nivel de los usuarios, Solmicr-eXpertis es intuitivo y fácil de entender, lo que ha ayudado a que los usuarios con menos conocimientos se pusieran al día en poco tiempo.

## Beneficios

La implantación de Solmicr-eXpertis se inicia en noviembre del año 2002 y concluye en marzo del año siguiente.

En el caso de Construcciones Francia, se ponen en marcha los módulos financiero, proyectos, el sistema de compras, y las ventas de promociones. También se pone en marcha la gestión documental, lo que supondrá una gran ventaja.

La integración del departamento Técnico y Administrativo les ayudará a controlar desviaciones desde los presupuestos y les aportará un mayor control en la facturación a origen de las subcontratas.

La puesta en marcha de los cubos de información/ análisis del negocio ofrece a la empresa la posibilidad de observar su evolución basándose en los parámetros que considere oportunos: costes, ventas, ratios, etc.

## Responsable implantación



ININTEK tiene como principal misión aplicar la ingeniería e innovación tecnológica a los procesos involucrados en la gestión empresarial, así como en sus sistemas de información. Es una empresa dedicada a la implantación de software de gestión adaptados a las necesidades de cada empresa y especializada en las empresas del sector de promoción y construcción, ingenierías, gestión de proyectos, servicios,...

Además Inintek desarrolla trabajos de consultoría e implantación de sistemas demóticos en viviendas de todo tipo, oficinas, complejos hoteleros,...

CIATrés nº2 bajo dcha  
31230 Viña (Navarra)

## **Solmicro alcanzó los 15 millones de euros de facturación en 2007, un 25% más que el año anterior**

Solmicro, empresa de tecnología y capital 100% español especializada en el desarrollo de software de gestión empresarial, ha cerrado el año 2007 con un volumen de negocio de 15 millones de euros, incluyendo licencias y desarrollos de canal, un 25% más que en el ejercicio anterior.

Según explica la propia compañía, este crecimiento se ha sustentado en un incremento de la demanda de este tipo de soluciones por parte de la PYME y en una excelente acogida por parte del mercado de la versión 4.0 del software de gestión integral Solmicro-eXpertis lanzada a principios del año pasado -con un centenar de implantaciones a lo largo de 2007 y 600 acumuladas hasta la fecha.

A esto hay que añadir la eficaz campaña de reclutamiento de partners (con facilidades de formación y servicios de preventa y postventa) puesta en marcha por la compañía y que ha conseguido duplicar en tan solo un año el número de distribuidores de Solmicro-eXpertis, alcanzando los 42.

2008 se presenta, además, como un año lleno de buenas expectativas para la compañía, un año en el que se estrenará nueva versión del ERP Solmicro-eXpertis. Este software, el único del mercado desarrollado en 3 capas con tecnología 100% .NET, se convertirá en el pilar sobre el que seguir creciendo dentro y fuera de nuestras fronteras.

Solmicro-eXpertise ha sido desarrollado para cubrir todas y cada una de las áreas de información y gestión de una Pyme, con independencia del sector donde esta desarrolle su actividad. Además cuenta con desarrollos verticalizados por sectores.

«Si de algo podemos presumir en Solmicro es de conocer en profundidad las demandas de las PYMES españolas y dar la respuesta adecuada con Solmicro-eXpertis. Y confiamos tanto en el producto y en el servicio prestado que, además, ofrecemos a nuestros clientes el código fuente para que puedan ellos mismos mantener el ERP, si así lo desean, obteniendo de esta manera la máxima flexibilidad y autonomía. Además, gracias a su plataforma de desarrollo de programas Solmicro-eNgin, reducimos significativamente los tiempos de implantación y, en consecuencia, los costes asociados a la misma, dos de los factores que demanda toda la PYMES cuando decide adquirir un ERP», asegura Justino Martínez, director general de Solmicro.

## Solmicro ingresa un 25% más gracias a la demanda de la pyme

El fabricante de soluciones de gestión alcanzó una cifra de negocio de 15 millones de euros y anuncia la nueva versión de su solución Expertis para este año.

escrito por: [David Fernández](#) viernes, 22 de febrero de 2008



Justino Martínez,  
director general de Solmicro

Hasta 15 millones de euros facturó el canal de Solmicro, fabricante español de ERP y Gold Certified Partner de Microsoft, entre la venta de licencias y los desarrollos en 2007. La cifra supone un 25% más que en el ejercicio anterior y la compañía explica que se ha debido a la intensa demanda por parte de las pymes de su solución Expertis 4.0. Se trata de un ERP que cubre todas las áreas de gestión de la compañía, desde la financiera a la logística, y que cuenta con adaptaciones para varios sectores, como la construcción o las bodegas.

Por otro lado, Solmicro, que vende cien por cien a través de socios, asegura que en 2007 se realizaron un centenar de implantaciones de su solución, mientras que el fabricante cuenta con una base instalada del ERP (incluyendo versiones anteriores) de 600 clientes. Además, la campaña de reclutamiento de socios lanzada por Solmicro en 2007 también ha dado sus frutos, ya que la casa bilbaína ha doblado el número de *partners* con los que contaba, hasta alcanzar los 42 *resellers*.

En lo que respecta a 2008, la compañía anuncia que lanzará la nueva versión de su herramienta de gestión, programada bajo plataforma .Net de Microsoft. Una de las peculiaridades que distinguen a este fabricante es que comparte el código de su herramienta con sus socios para ayudarles a diseñar una solución a medida para el cliente final.

<http://www.channelpartner.es/Noticias/200802220019/-Solmicro-ingresa-un-25-mas-gracias-a-la-demanda-de-la-pyme.aspx>

## Adaio: sistema de gestión documental

Professional Software S.A, empresa de desarrollo de software y consultoría de gestión, presenta Adaio, un sistema que permite organizar y gestionar de forma eficiente toda la información empresarial (generada y recibida) sin importar el volumen y/o el formato de la misma.

Potencia, versatilidad y sencillez son las principales cualidades de una aplicación que digitaliza y almacena la información, agilizando el acceso a la misma y permitiendo reducir costes y optimizar

recursos. Estadísticamente, la información con la que cuenta una empresa suele duplicarse en lapsos de tres meses. Por ello, el rápido acceso a la ingente cantidad de información generada se ha

convertido en una necesidad para las organizaciones del siglo XXI. La consultora Gartner Group afirma que gracias a los programas de gestión documental se reduce un 71,88% el tiempo invertido en la gestión de la documentación. También señala que cuesta 120 euros encontrar un documento mal archivado; aunque un alto porcentaje de éstos nunca llega a encontrarse.

sultan de manera frecuente su información archivada; para satisfacer esta necesidad han creado Idaio, que es capaz no solo de ordenar e indexar la información, sino también de protegerla y mantener su confidencialidad, permitiendo ahorrar tiempo y espacio respecto a las tareas tradicionales de gestión y archivo documental, ya que los documentos se encuentran comprimidos en una base de datos de fácil y rápido acceso.

Asimismo, proporciona agilidad en la recuperación de información,

plés opciones de búsqueda (consultas en lenguaje natural, en diccionarios, por palabras clave, combinaciones mediante operadores booleanos, QBE (Query by example), búsqueda por navegación o directamente en código SQL), etc.

Además, ofrece un entorno seguro para el almacenamiento y custodia de la información, evitando accesos no autorizados, e incluso grabando un histórico de accesos individualizado por documentos.

También permite obtener informes claros y precisos con facilidad, que pueden ir acompañados de todo tipo de documentación multimedia e información adicional en múltiples formatos (entre ellos, todos los de Microsoft Office y Adobe).

## Construcciones Francia apuesta por el software de Solmicro

Construcciones Francia S.A., empresa dedicada a la construcción y que cuenta en su haber con un millar de viviendas en La Rioja, ha implantado la herramienta de gestión ERP-CRM, de la compañía bilbaína Solmicro.

Construcciones Francia necesitaba un software de gestión para controlar de forma global los procesos de la empresa, ya que hasta el momento contaban con una herramienta que cubría tan sólo el área financiera.

Dado que el problema fundamental era gestionar la información, Solmicro demostró que su ERP era el que podía proporcionar la información más fiel, y ofrecerle los módulos que necesitaban para cubrir todas las áreas funcionales de la empresa. Otro factor importante para decantarse por Solmicro-Expertis fue el hecho de que Solmicro es una empresa española con centros de decisión y soporte en el país.

### Implantación

La implantación de Solmicro Expertis se inició en noviembre del 2002 y concluyó en marzo del año siguiente. En el caso de Construcciones Francia se pusieron en marcha los módulos financiero, proyectos, el sistema de compras y las ventas de promociones y el de gestión documental.

Uno de los principales beneficios derivados de la implantación de esta herramienta es la Integración del departamento técnico y administrativo, lo que permite controlar desviaciones desde los presupuestos, así como un mayor control en la facturación a origen de las subcontratas. La puesta en marcha de Los cubos de información/análisis del negocio ofrece a la empresa la posibilidad de observar su evolución basándose en los parámetros de costes, ventas, ratios, etc.

Así pues, este moderno software vino a cubrir la flexibilidad operativa que necesitaba en la empresa.

JUSTINO MARTÍNEZ, director general de Solmicro

## “En 2008 creceremos más del 25% gracias a un ambicioso plan expansivo”

Justino Martínez, director general de Solmicro, analiza la demanda existente en las pymes de sistemas de gestión integral que aumenten su rentabilidad, así como el valor que las herramientas de su compañía puede aportar a un segmento del mercado en continua expansión.

Julia Santos.-

- Su compañía posee una importante presencia en la pyme, pero ¿en qué otros sectores cuenta con una cuota de mercado destacable?

En sectores como industria, construcción y promoción inmobiliaria, bodegas, alquiler de maquinaria, ingeniería, servicios, financiero y distribución tenemos una presencia destacada. Para todos ellos disponemos de desarrollos verticales que nos permiten ofrecer una respuesta eficaz a la problemática de cada uno. Contamos con una cartera de clientes muy diversificada, lo que nos da gran estabilidad.

- ¿Cuál es el valor diferencial que Solmicro aporta?

Somos una pyme española que conoce y comprende las necesidades del resto de las compañías que son como nosotros, por ello desarrollamos nuestros productos adaptándolos a su filosofía y modo de trabajo, ya que obviamente sus necesidades no son las mismas que las de una empresa norteamericana o del norte de Europa. Además de esta cercanía y conocimiento, desarrollamos productos a la vanguardia tecnológica en lenguajes estándar y 100% .Net. Nuestra condición de



pyme nos permite ofrecer una calidad de servicio superior a la que el mercado está acostumbrado, llegando a la personalización máxima del ERP. A todas estas ventajas sumamos que Solmicro hace entrega del código fuente de sus productos, de tal modo que el cliente no está atado a la hora de realizar modificaciones o *updates*.

- Dos son las tendencias que están marcando el mercado del software: la venta bajo el modelo ASP y el software como servicio (SaaS). ¿Cuál es la posición de Solmicro al respecto?

Cuando nos referimos a los modelos ASP o SaaS en el entorno de las aplicaciones ERP, tenemos que pensar en dos aspectos, la oferta y la de-

manda. La oferta implica que existan aplicaciones capaces de ser desplegadas en entornos distribuidos a través de Internet, escalables y con alta disponibilidad. En Solmicro hemos construido la versión 4.0 del ERP en una arquitectura preparada para estos escenarios. Por lo que se refiere a la demanda, el mercado solicita este tipo de soluciones donde las ventajas, desde el punto de vista técnico y económico, son claras, pero

“Estamos preparando una oferta SaaS, para ser pioneros en el mercado español”

aún existen reticencias de los responsables de las empresas, por la desconfianza de sacar datos estratégicos fuera de su organización y por la fiabilidad de las comunicaciones. Sin embargo, se empieza a notar un cambio favorable en la forma de pensar de dichos responsables, y el futuro a medio y largo plazo es de un fuerte crecimiento de los modelos ASP y SaaS. En Solmicro estamos preparando una oferta SaaS, compatible con el modelo tradicional, para ser pioneros en el mercado español.

- ¿Qué facturación ha registrado la compañía en 2007?

Hemos logrado un crecimiento del volumen de negocio del 25%, alcanzando una cifra consolidada, incluyendo licencias, desarrollos propios y desarrollos de canal, de 15 millones de euros. Este crecimiento se ha sustentado en un incremento de la demanda por parte de la pyme y una excelente acogida por parte del mercado de la versión 4.0 del software de gestión integral Solmicro-eXpertis, lanzada a principios del año pasado. A esto hay que añadir la campaña de reclutamiento de *partners* de Solmicro-eXpertis, que nos ha permitido duplicar su número, alcanzando los 42, en un año.

- ¿Qué estimación de crecimiento baraja para 2008?

Nos hemos marcado como objetivo un crecimiento del 25%, objetivo muy ambicioso pero viable, dado el crecimiento experimentado por el canal de distribución. 2008 se presenta como un año lleno de buenas expectativas para la

compañía, un año en el que se estrenará nueva versión del ERP Solmicro-eXpertis.

- Ha citado al canal. ¿Qué papel juega en su organización y qué planes de expansión tiene para el año que ahora comienza?

Apostamos al cien por cien por el canal, aumentando el número de distribuidores con que contamos en toda España, pero no de manera indiscriminada, sino a través de un minucioso proceso de selección. Sólo son válidos aquéllos que alcancen un nivel de excelencia notable. A cambio nuestra filosofía es la de cuidar al distribuidor de modo que se sienta cómodo, cuidado y atendido y, por supuesto, que obtenga un modelo de negocio rentable.

- ¿Qué planes de expansión baraja, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras?

Hemos terminado de consolidar nuestra expansión en España. Tras la implantación de la nueva estrategia de venta a través del canal, hemos ampliado notablemente el número de distribuidores, especialmente en aquellas zonas donde nuestra presencia era menor. Fuera de España, tenemos algunos proyectos en fase avanzada, de los que pronto veremos frutos.

- Según IDC, el mercado español de ERP está en proceso de transformación. ¿Cuáles cree que serán las líneas básicas en 2008?

2008 será nuevamente otro año de grandes oportunidades en nuestro sector y Solmicro está en una buena posición para aprovecharlas.

## Sun Microsystems sella la compra de VAAU fortaleciendo su posición en auditoría de identidades

Tras la fusión, la solución RBACx de VAAU ha sido red denominada Sun Java System Role Manager

Sun Microsystems ha cerrado la adquisición de VAAU, proveedor de software de gestión de identidad y de roles empresariales (ERM), con la que prevé fortalecer su posición en el área de cumplimiento de normativas, gestión de riesgos

y buen gobierno (GRC), y así como su competitividad en auditoría de identidades.

La solución RBACx de VAAU, denominada Sun Java System Role Manager tras la fusión, combinada con las capacidades de suministro

y auditoría de la cartera de gestión de identidades de Sun basadas en el sistema operativo Solaris 10, ofrecerá a las empresas la simplificación de sus procesos de suministro y una reducción de los costes de auditoría.

Según Jim McHugh, vicepresidente de marketing e infraestructura de software de Sun Microsystems: “Esta adquisición nos permite incorporar a nuestro *portfolio* una solución líder en el mercado, así como servicios de imple-

mentación”. Por su parte, Sachin Nayyar, fundador y CEO de VaaU, declara: “La incorporación de nuestras soluciones al *portfolio* de Sun ofrece una vía para resolver las necesidades de eficiencia y de los clientes”.

# El pan nuestro de cada día

La evolución que Pamfrost ha experimentado, ha llevado a esta firma familiar de fabricación y distribución de pan a invertir 80.000 euros en el ERP Solmicro-eXpertis, que le ha aportado un mayor control del proceso productivo, administrativo y comercial permitiendo además incrementar su productividad.

Lores Serrano

La necesidad de obtener un mayor dinamismo en el flujo de información entre los diferentes departamentos es lo que ha llevado a Pamfrost a aplicar un sistema de gestión integral a su actividad diaria. Desde que en 1987 abriera su primera panadería en Sevilla, esta firma familiar de fabricación y distribución de pan ha evolucionado hasta ocupar un terreno de 25.000 metros cuadrados con una línea de producción totalmente automatizada. De ahí que necesite, como ha explicado a COMPUTING Álvaro Macías, gerente de Pamfrost, "conseguir una comunicación fluida entre los diferentes departamentos, un control integral de ventas y de la gestión tarifaria a los clientes, la integración en una sola herramienta de los capítulos administrativos de pedidos y facturación EDI y un conocimiento exacto en tiempo real del estado del proceso productivo".

Tras un proceso de selección en el que se analizaron otros ERPs como SAP, Pamfrost elige Solmicro-eXpertis tras una demostración 'in situ' de sus funcionalidades, ya que era la herramienta que por su capacidad, adaptabi-

lidad y sencillez en el empleo, mejor se adecuaba a las necesidades de esta empresa onubense. "Solmicro-eXpertis permite que no se produzcan duplicidades en la transmisión de la información pues con tan sólo introducir una vez el dato en el sistema, éste resulta accesible para todas las áreas afectadas. Además, el proceso de producción, en este caso de los

euros, que incluye tanto las licencias como la implantación, Pamfrost ha mejorado notablemente la integración de sus diversos departamentos y funciones, que hasta ese momento eran independientes. Un hecho que ha repercutido en el rendimiento de sus recursos humanos y productivos. También, ha mejorado la accesibilidad a la información que estaba ralentizada al no

analizaron las prioridades para posteriormente poner en marcha y por orden los módulos de ventas, compras, tesorería, contabilidad, calidad y producción, gestión EDI, pedidos y facturas-. Pamfrost ya puede hablar de beneficios. "Con Solmicro-eXpertis hemos logrado que la falta de dinamismo entre los departamentos se haya transformado de tal manera



artículos de panadería, está controlado de principio a fin de manera ágil, sencilla y con absoluta garantía", nos especifica Álvaro Macías.

Con un coste total del proyecto de alrededor de 80.000

euros, que incluye tanto las licencias como la implantación, Pamfrost ha mejorado notablemente la integración de sus diversos departamentos y funciones, que hasta ese momento eran independientes. Un hecho que ha repercutido en el rendimiento de sus recursos humanos y productivos. También, ha mejorado la accesibilidad a la información que estaba ralentizada al no

existir un canal común adecuado que posibilitara en un clic ver los datos que interesaban en cada momento. Asimismo, tras un periodo de cuatro fases que comprende un año -primero se

que, unido al control total del proceso productivo, administrativo y comercial, se ha incrementado la productividad y rendimiento de los recursos humanos", destaca Álvaro Macías.

# Guía de la Informática Vasca

## 01 MICROINFORMATICA

**DATASISTEMAS**  
Henao, 58  
Teléfono: 944 241 441  
Fax: 944 230 840  
48009 - Bilbao (Vizcaya)

**COMERCIAL CERESA**  
Itaki Deuna, 39 - Behe  
Teléfono: 689 580 492  
Fax: 946 833 289  
48700 - Ondárroa (Vizcaya)

## 02 INFORMATICA DE GESTION

**AIDA VITORIA**  
Padureta, 17 - Pol. Ind. de Jundiz  
Tel: 945 22 34 12 / Fax: 945 22 68 91  
01015 Vitoria (Álava)  
Gestión integrada bajo S.O. UNIX ó AIX IBM

**GRUPO OTEIC**  
San Sebastián (Guipúzcoa)  
Teléfono: 943 316 869  
Información para la Dirección, Gestión de Producción, Administración y Comercial.

**IMATIC S y S**  
Egaña, 17 - 2º  
Teléfono: 944 218 597  
Fax: 944 218 597  
48010 - Bilbao (Vizcaya)

## 03 CONSULTORIA INFORMATICA

**CYOMA**  
Zuatzu Kalea, 2 Edif. Igeldo, local 1  
Tel: 943 218 388 / Fax: 943 212 571  
http://www.cyoma.net  
20018 - San Sebastián (Guipúzcoa)

**AIDA VITORIA**  
Padureta, 17 - Pol. Ind. de Jundiz  
Tel: 945 22 34 12 / Fax: 945 22 68 91  
01015 Vitoria (Álava)  
Análisis y Proyectos

**EASO INFORMATICA VIZCAYA SA**  
Uribitarte, 27 - 5º Dpto. A-0  
Tel: 94 425 33 90 / Fax: 94 423 48 44  
48001 BILBAO (Vizcaya)  
Servicio Integral Comunicaciones  
Wi-Fi, Sistemas de Seguridad en red

## 05 INGENIERIA DEL SOFTWARE

**AIDA VITORIA**  
Padureta, 17 - Pol. Ind. de Jundiz  
Tel: 945 22 34 12 / Fax: 945 22 68 91  
01015 Vitoria (Álava)  
Análisis y Proyectos

**INGENIERIA DE SOFTWARE GARAPEN SL**  
Lebaga, 54 - Entlo. E  
Teléfono: 943 729 006  
Fax: 943 729 147  
20700 - Urretxu (Guipúzcoa)

## 07 CONTROL DE PRODUCCION

**ENILAN**  
Paseo Errotaburu, 1 - 7º  
Tel: 943 316 676 / Fax: 943 218 440  
Consultoría y Software ERP y CRM  
20018 San Sebastián (Guipúzcoa)

## INDICE DE SECCIONES

INFORMATICA DE GESTION .....02  
CONSULTORIA INFORMATICA .....03  
OFIMATICA .....04  
INGENIERIA DEL SOFTWARE .....05  
PROCESOS INDUSTRIALES .....06  
CONTROL DE PRODUCCION .....07  
DISEÑO ASISTIDO POR ORDENADOR .....08  
DESARROLLO DE PRODUCTO .....09

COMPRA-VENTA DE EQUIPOS .....10  
TELECOMUNICACIONES .....11  
REDES LOCALES Y COMUNICACIONES .....12  
ACCESOS Y CONTROL DE PRESENCIA .....13  
FORMACION .....14  
CONSUMIBLES .....15  
MANTENIMIENTO .....16  
BROKERS .....17

LOGISTICA Y ALMACEN .....18  
INFORMATICA GRAFICA .....19  
EQUIPAMIENTO DE OFICINAS .....20  
INFORMATICA FINANCIERA .....21  
HARDWARE .....22  
AUTOMATIZACION DE ALMACENES .....23  
CENTRO DE CALCULO .....24  
INTERNET .....25

## 09 DESARROLLO DE PRODUCTO

### ANÁLISIS Y SIMULACIÓN

*Desarrollo e Innovación de Producto y Proceso*  
*Diseño Estratégico*  
*Diseño Conceptual*  
*Ingeniería de Producto y Proceso*  
*Simulación y Cálculo por EF*  
*Instrumentación de Ensayos*  
*Adquisición de Datos*  
*Tratamiento de Señales*  
*Correlación*  
Tel: 945 296 981  
ays@analisisysimulacion.com  
www.analisisysimulacion.com

## 12 REDES LOCALES

**ZOAZA ELEKTRONIKA SL**  
c. Pedro Asúa s/n (frente al seminario)  
Teléfono: 945 229 200/011  
Fax: 945 244 755  
01008 - Vitoria-Gasteiz (Álava)

## 14 FORMACION

**AREA FORMACION INFORMATICA**  
Avda. Ategorrieta, 27 bajo  
Teléfono: 943 320 431  
Fax: 943 280 656  
20013 - San Sebastián (Guipúzcoa)

## 15 CONSUMIBLES

**LASERCART**  
Muxike Aurrekoa, 20-Bajo  
Teléfono: 902 460 666  
Fax: 944 606 685  
48990 Algorta (Vizcaya)

Cartuchos de tóner reciclados  
La gama más amplia del mercado

## 18 LOGISTICA Y ALMACEN

**CV. CONSULTORES**  
Estudios/Implantación  
Mirador a Bilbao, 2 lonja 2ª izda.  
Tel: 944 130 402 / Fax: 944 450 816  
48007 - Bilbao (Vizcaya)

## 25 INTERNET

**SOLUNICA E-BUSINESS**  
http://www.solunica.com  
Tel: 945 296 915 / 902 484 840.  
Negocio electrónico. Mejoras de los negocios basadas en internet. Albergue de aplicaciones de negocio (ASP).

**EDERNET**  
Zuatzu Kalea, 2 - Edif. Igeldo, local 3  
Teléfono: 902 157 273  
http://www.edernet.net  
20018 - San Sebastián (Guipúzcoa)

**CTI SOFT SA**  
Parque Tecnológico de San Sebastián  
Paseo Miramón 200  
20009 San Sebastián  
Tel. 943 33 51 22 / Fax: 943 33 06 96  
www.spyro.es

**SPYRO ERP/CRM**  
Business Intelligence (Cuadros de Mando)  
Planificador, B2B / B2C - ORACLE

**ANER SISTEMAS INFORMATICOS SL**  
Tel. 943 13 34 85 / Fax: 943 83 24 45  
http://www.aner.com  
20800 Zarautz (Guipúzcoa)  
Software ERP, CRM y EDI

### SETECO SERVICIOS INFORMÁTICOS SL

Teléfono: 943 49 41 41  
Web: http://www.setecoes.com  
20180 Oiarzun (Guipúzcoa)

**SOLUCIONES E.R.P. Y C.R.M.**  
Archivo Documental  
Planificación  
Mantenimiento

### CADTECH

Integración de soluciones PLM  
CAD/CAM/CAE/PDM/RV/CIM  
Job Training  
Consultoría  
Formación y Metodología  
Hot-Line y Telesorte  
Ingeniería Colaborativa  
Storage, Infraestructuras y Backup  
Comunicaciones RDSI/CDTTE  
Tel. 94 453 05 55  
info@cadtech.es  
www.cadtech.es

### DELTACAD SL

Digitalizado 3D  
Ingeniería inversa CAD/CAM  
Tebis CAD/CAM  
Diseño, Mecanizado  
Steinbichler  
Tratamiento puntos digitalizados  
HandyScan  
Scanner de mano  
AICON  
Fotogrametría  
info@deltacad.es  
www.deltacad.es  
Tel: 607 793 697  
Tel: 91 662 43 54

## 08

### DISEÑO ASISTIDO POR ORDENADOR

## Noticario Informático



### Solmicro lanza el nuevo ERP-CRM Expertis para la pyme

Solmicro ha lanzado el nuevo software de gestión integral Expertis ERP-CRM que da respuesta a las necesidades de las pymes. Se trata de una ERP personalizado, desarrollado y adaptado por un departamento de I+D+i propio que les permitirá mejorar sus procesos, su productividad y tener el control total del negocio. Expertis es el único ERP desarrollado al 100 por ciento con tecnología .NET, en tres capas y certificado para Windows Vista, según destaca Solmicro. Es fácil de usar, implantar y actualizar así como modular, flexible y personalizable ofreciendo la máxima funcionalidad.

### La Fundación Bankinter publica las características de la Web 2.0

El foro de expertos internacionales de la Fundación Bankinter ha presentado una publicación con el título "Web 2.0. El Negocio de las Redes Sociales", cuyas conclusiones se expusieron en la Comercial de Deusto. Web 2.0 es una web apreciativa y eficaz que ahorrará tiempo y proporcionará un flujo de conocimiento ilimitado y grandes oportunidades de negocio tanto para crear nuevas empresas como para generar mayores beneficios en las ya existentes. La web 2.0 surge gracias a que la evolución de la tecnología ha posibilitado que el usuario además de acceder a la información cree contenidos y aporte valor. La idea principal

es que lo que no se comparte se pierde y en este sentido, cuantos más usuarios aporten contenidos, mayor será el valor percibido del servicio. El estudio tiene un triple objetivo de analizar las principales implicaciones, tanto en la sociedad como en la educación, que trae consigo esta nueva tecnología; identificar las industrias que se verán más afectadas; analizar los modelos de negocio existentes y las nuevas oportunidades y plantear la adaptación al marco legal del nuevo entorno, de forma que no se frene el flujo de conocimiento, y a la vez se fomente el ambiente participativo. Además, web 2.0 ofrece un mayor ancho de banda y velocidad.

### CA presenta una solución de recuperación de información

CA ya cuenta con la próxima generación de software de gestión de la recuperación. La solución CA Recovery Management simplifica la gestión, extrema la seguridad y acelera la recuperación de la información gracias a la incorporación de los últimos avances en protección de datos, continuidad del negocio y recuperación ante desastres. Se trata de una oferta integrada y modular con lo cual cada empresa puede componer la solución de gestión de la recuperación que más se adecue a sus necesidades. Esta herramienta incluye una solución para la protección de datos con gestión centralizada y funciones diseñadas para responder a las necesidades cambiantes de la empresa. Combina en disco y cinta con las herramientas integradas de antivirus y encriptación, incrementando la seguridad.

eWEEK

aplicadas

# Soluciones

## JMA rentabiliza su sistema productivo gracias al ERP de Solmicro

LOS BENEFICIOS DERIVADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL SOFTWARE HAN SIDO NOTABLES EN ESTA EMPRESA DE ORIGEN ESPAÑOL QUE, HOY EN DÍA, ES LA SEGUNDA PRODUCTORA DE LLAVES EN EL MUNDO Y LA NÚMERO UNO EN EUROPA

Texto: Virginia Frutos



CON un volumen de producción y ventas de 2.200.000 llaves al día, que la convierten en la segunda empresa más importante del mundo y la primera de Europa en fabricación de llaves, JMA nació en 1942, cuando Alejandro Altuna iniciaba su actividad en un pequeño taller, ubicado en el País Vasco, dedicado al pulido de productos metálicos. Su espíritu inversor y de liderazgo ha hecho crecer a esta compañía española, gracias a una fuerte estrategia de apertura a mercados exteriores apoyada en un enfoque innovador de los procesos industriales y las más modernas herramientas de gestión, en esta ocasión con un software de gestión integral ERP de Solmicro.

En palabras de Alberto Etxagibel, director de Sistemas de Información y

Comunicación de JMA: “Necesitábamos respuestas ágiles y precisas en la gestión diaria y con SolmicroeXpertis Industrial lo hemos conseguido. Además hay que destacar el alto grado de adaptación de este software a nuestros procesos industriales”.

La idea de implantar esta tecnología surge al detectar la necesidad de mejorar todo el sistema productivo, “con este software ERP cubrimos nuestras necesidades de gestión: comerciales, tanto nacionales como de exportación; de fabricación, permitiéndonos una óptima planificación mixta contra pedido y contra almacén, realizándose la correspondiente programación y control de la producción; en el área de Compras y Aprovisionamiento este ERP nos permite gestionar eficazmente los pedidos a proveedores, la recepción de material,

control de inventario y facturación a fabricantes; en el área de Calidad gestionamos todas las incidencias, permitiéndonos hacer valoraciones de los proveedores y emitir certificados de calidad a clientes. También para el área de Almacén este software de gestión supone un avance muy importante al controlar de forma muy eficiente todas las entradas y salidas preparando los pedidos y contando con *picking* automático”, concluye Etxagibel.

Antes de implantar un software de estas características sobre el que descansa toda la gestión de la empresa se llevó a cabo un concienzudo análisis de los diferentes proveedores de ERP existentes en España para tomar la decisión más acertada. Al final Solmicro fue la elegida, ya que ofrecía una gran experiencia con implantaciones similares, demostrando



## Para el área de almacén, la aplicación de gestión supone un avance muy importante al controlar de forma muy eficiente todas las entradas y salidas, preparando los pedidos y contando con picking automático

do siempre un profundo conocimiento del sector industrial y porque, a diferencia de otros fabricantes multinacionales, “nos ofrecían la posibilidad de adaptar y personalizar este software al estilo de trabajo”.

Como explican desde la compañía, “Solmicro eXpertis Industrial dotaba de un alto grado de adaptación del software a las necesidades concretas de JMA de gestión, además de ofrecer respuestas rápidas para este sector, así como calidad en el servicio de asistencia técnica. Por su parte, Solmicro ofrecía todas las garantías y contaba con una amplia experiencia y un profundo conocimiento del sector industrial”.

El equipo de trabajo, formado por dos personas de Solmicro y dos de l usuario: JMA, se ha volcado en el proyecto durante un año aproximadamente.

La implantación no ha sido demasiado complicada ya que el grado de informatización de la empresa, tal y como describe el director de Sistemas, “era muy alto, llegando incluso al sistema de almacén, integrándolo con carrouseles y transelevadores automáticos, garantizando así una alta productividad sin errores en las expediciones” y añade: “Tenemos tres proyectos ambiciosos de cara a los próximos dos años: El primero, es el control de la producción y de utillajes de fabricación basado en la gestión de proyectos de Solmicro eXpertis; el segundo, es la conexión del módulo de calidad y producción de Solmicro eXpertis con las máquinas tridimensionales de control de calidad para garantizar la integración de parámetros y variables de control; y el tercer proyecto es la adaptación del ERP a una empresa de reciente absorción dedicada a la fabricación de máquinas duplicadoras”.

### NOTABLES MEJORAS

Son varios los beneficios que a la compañía le ha reportado el nuevo software de Solmicro, como la optimización de los procesos y, por tanto, un mayor rendimiento general de toda la empresa; una mayor seguridad y fiabilidad en la información, al migrar a una base de datos SQL-Server; una nueva y más amplia visión para los responsables comerciales en esta área clave de la gestión al contar con un nuevo entorno de trabajo más moderno, flexible y orientado a las necesidades de la empresa, y totalmente integrado con otras áreas de gestión presentes en la organización como son las de producción, almacenes, compras o la de calidad.

Asimismo, esta herramienta ofrece la posibilidad de integrar la información de las diferentes empresas del



grupo ubicadas en el extranjero, y autonomía total para futuros desarrollos como ampliaciones en contenidos o adaptación de los existentes a futuras necesidades, para lo que Solmicro ha dispuesto aplicaciones de programación en arquitectura .Net con las que ha desarrollado su ERP, incluido el código de fuente. Por último, favorece el control total de los procesos de actualización de las versiones del software de gestión integral.

Esta aplicación es de muy fácil manejo tanto en el uso diario, al utilizar el entorno Windows, como a la hora del mantenimiento y de las actualizaciones, ya que son autoinstalables y autoconfigurables desde el servidor. “En cualquier caso, siempre hemos contado con toda la ayuda y el apoyo de Solmicro cuando lo hemos necesitado ya que cuenta con un servicio postventa muy profesional” apunta Etxagibel: “Los usuarios han conseguido un entorno de trabajo más flexible, de muy fácil manejo, una mayor seguridad y fiabilidad de la información, una mayor comunicación entre departamentos, y para la dirección general, una información centralizada y unificada de todas las áreas del negocio”. e

## El universo JMA

### Cliente:

- ▶ Nombre: Alejandro Altuna, S.A.
- ▶ Sector: Fabricación de llaves para cerraduras así como máquinas duplicadoras de llaves
- ▶ Empleados: 700, en Altuna Group

### Necesidades:

- ▶ Integrar las diferentes áreas de gestión de la empresa
- ▶ Optimizar la gestión comercial
- ▶ Conseguir un nuevo entorno de trabajo más moderno y orientado a las necesidades de la empresa

URL:<http://www.techweek.es/erp/soluciones-negocio/1002719002801/jma-rentabiliza-sistema-productivo.1.html>

## JMA rentabiliza su sistema productivo gracias al ERP de Solmicro

por Virginia Frutos 13 Marzo 2008

Los beneficios derivados de la implementación del software han sido notables en esta empresa de origen español que, hoy en día, es la segunda productora de llaves en el mundo y la número uno en Europa

Con un volumen de producción y ventas de 2.200.000 llaves al día que la convierten en la segunda empresa más importante del mundo y la primera de Europa en fabricación de llaves, JMA nació en 1942, cuando Alejandro Altuna iniciaba su actividad en un pequeño taller, ubicado en el País Vasco, dedicado al pulido de productos metálicos. Su espíritu inversor y de liderazgo ha hecho crecer a esta compañía española, gracias a una fuerte estrategia de apertura a mercados exteriores apoyada con un enfoque innovador de los procesos industriales y las más modernas herramientas de gestión, en esta ocasión con un software de gestión integral ERP de Solmicro.

En palabras de Alberto Etxagibel, director de Sistemas de Información y Comunicación de JMA: *“Necesitábamos respuestas ágiles y precisas en la gestión diaria y con Solmicro-eXpertis Industrial lo hemos conseguido. Además hay que destacar el alto grado de adaptación de este software a nuestros procesos industriales”*.



La idea de implantar esta tecnología surge al detectar la necesidad de mejorar todo el sistema productivo, *“con este software ERP cubrimos nuestras necesidades de gestión: comerciales, tanto nacionales como de exportación; de fabricación, permitiéndonos una óptima planificación mixta contra pedido y contra almacén, realizándose la correspondiente programación y control de la producción; en el área de Compras y Aprovisionamiento este ERP nos permite gestionar eficazmente los pedidos a proveedores, la recepción de material, control de inventario y facturación a proveedores; en el área de Calidad gestionamos todas las incidencias, permitiéndonos hacer valoraciones de los proveedores y emitir certificados de calidad a clientes. También para el área de Almacén este software de gestión supone un avance muy importante al controlar de forma muy eficiente todas las entradas y salidas preparando los pedidos y contando con picking automático”*, concluye Etxagibel.

Antes de implantar un software de estas características sobre el que descansa toda la gestión de la

empresa se llevó a cabo un concienzudo análisis de los diferentes proveedores de ERP existentes en España para tomar la decisión más acertada. Al final Solmicro fue la elegida, ya que ofrecía una gran experiencia con implantaciones similares, demostrando siempre un profundo conocimiento del sector industrial y porque, a diferencia de otros proveedores multinacionales, *“nos ofrecían la posibilidad de adaptar y personalizar este software al estilo de trabajo”*.

Como explican desde la compañía, *“Solmicro eXpertis Industrial dotaba de un alto grado de adaptación del software a las necesidades concretas de JMA de gestión, además de ofrecer respuestas rápidas para este sector, así como calidad en el servicio de asistencia técnica. Por su parte, Solmicro ofrecía todas las garantías y contaba con una amplia experiencia y un profundo conocimiento del sector industrial”*.

El equipo de trabajo, formado por dos personas de Solmicro y dos de JMA, se ha volcado en el proyecto durante un año aproximadamente. La implantación no ha sido demasiado complicada ya que el grado de informatización de la empresa, tal y como describe el director de Sistemas, *“era muy alto, llegando incluso al sistema de almacén, integrándolo con carruseles y transelevadores automáticos, garantizando así una alta productividad sin errores en las expediciones”* y añade: *“Tenemos tres proyectos ambiciosos de cara a los próximos dos años: El primero, es el control de la producción y de utillajes de fabricación basado en la gestión de proyectos de Solmicro eXpertis; el segundo, es la conexión del módulo de calidad y producción de Solmicro eXpertis con las máquinas tridimensionales de control de calidad para garantizar la integración de parámetros y variables de control; y el tercer proyecto es la adaptación del ERP a una empresa de reciente absorción dedicada a la fabricación de máquinas duplicadoras”*.

Necesitábamos respuestas ágiles y precisas en la gestión diaria y con Solmicro-eXpertis Industrial lo hemos conseguido. Además hay que destacar el alto grado de adaptación de este software a nuestros procesos industriales

*Alberto Etxagibel*

## **Notables mejoras**

Son varios los beneficios que a la compañía le ha reportado el nuevo software de Solmicro, como la optimización de los procesos y, por tanto, un mayor rendimiento general de toda la empresa; una mayor seguridad y fiabilidad en la información, al migrar a una base de datos SQL-Server; una nueva y más amplia visión para los responsables comerciales en esta área clave de la gestión al contar con un nuevo entorno de trabajo más moderno, flexible y orientado a las necesidades de la empresa, y totalmente integrado con otras áreas de gestión como producción, almacenes, compras o calidad.

Asimismo, esta herramienta ofrece la posibilidad de integrar la información de las diferentes empresas del grupo ubicadas en el extranjero, y autonomía total para futuros desarrollos como ampliaciones en contenidos o adaptación de los existentes a futuras necesidades, para lo que Solmicro ha dispuesto aplicaciones de programación en arquitectura .NET con las que ha desarrollado su ERP, incluido el código de fuente. Por último, favorece el control total de los procesos de actualización de las versiones del software de gestión integral.

Esta aplicación es de muy fácil manejo tanto en el uso diario, al utilizar el entorno Windows, como a la hora del mantenimiento y de las actualizaciones ya que son autoinstalables y autoconfigurables desde el servidor. *“En cualquier caso, siempre hemos contado con toda la ayuda y el apoyo de Solmicro cuando lo hemos necesitado ya que cuenta con un servicio postventa muy profesional”* apunta Etxagibel: *“Los usuarios han conseguido un entorno de trabajo más flexible, de muy fácil manejo, una mayor seguridad y fiabilidad de la información, una mayor comunicación entre departamentos, y para la dirección general, una información centralizada y unificada de todas las áreas del negocio”*.



**Pamfrost confía en el ERP de Solmicro-Expertis para le gestión de su negocio**

**Fecha** Miércoles, 5 de Marzo del 2008 a las 17:14:29

**Tema**

La firma familiar Pamfrost, continuando con sus deseos de aplicar innovación y Nuevas Tecnologías en su actividad diaria, ha decidido confiar en el ERP de Solmicro-Expertis, tras una demostración de sus funcionalidades, por ser la herramienta que mejor se adecua a las necesidades en cuanto a capacidad, adaptabilidad y sencillez.

En este sentido Solmicro-Expertis permite que no se produzcan duplicidades en la transmisión de la información, ya que una vez introducido el dato en el sistema, este resulta accesible para todas las áreas afectadas siendo este un punto básico en la intercomunicación entre los diferentes departamentos de Pamfrost. Esta herramienta integradora ofrece un control total en aspectos tan básicos para una firma como las ventas, pedidos, facturación e interrelación con los clientes. La implantación de esta solución se ha llevado a cabo en cuatro fases, desde agosto de 2004 hasta junio de 2005. En este tiempo se realiza un análisis de prioridades que da paso a la posterior aplicación del ERP-CRM. Primero se ponen en marcha los módulos de venta, compras, tesorería o contabilidad. Después toca el turno a calidad y producción, el proceso de confianza con Gestión EDI, pedidos y facturas. Entre los beneficios experimentados tras la implantación del Solmicro-Expertis ERP-CRM, desde Pamfrost destaca que la falta de dinamismo que presentaba el flujo de información entre departamentos se ha transformado de tal manera que, unido al control total del proceso productivo, administrativo y comercial por la implantación de la herramienta integradora, se ha dado lugar a un incremento de la productividad y rendimiento de los recursos humanos.  
Cibersur.com

Este artículo proviene de Cibersur.com

<http://www.cibersur.com>

La dirección de esta noticia es:

<http://www.cibersur.com/modules.php?name=News&file=article&sid=10054&theme=>

Cibersur.com - Pamfrost confía en el ERP de Solmicro-Expertis para la gestión de su negocio - Windows Internet Explorer

http://www.cibersur.com/modules.php?name=News&file=article&sid=10054&theme

Cibersur.com - Pamfrost confía en el ERP de Solmicro-...

**gmv** Ingeniería de Software en: **DEFENSA**

**cibersur.COM** **diez años** 1998-2008 **EXPOEARNING** VII edición **EXPOEARNING** Barcelona, 3, 4 y 5 de abril del 2008 No puede faltar

usuario: c Pamfrost con OK Solmicro-Expertis para la gest ...

Buscar OK Agenda In\_English Ciberbazar TecnoBloggers IntegroTIC 6-3-2008 16:26

**PORTADA**

**Pamfrost confía en el ERP de Solmicro-Expertis para la gestión de su negocio**

La firma familiar Pamfrost, continuando con sus deseos de aplicar innovación y Nuevas Tecnologías en su actividad diaria, ha decidido confiar en el ERP de Solmicro-Expertis, tras una demostración de sus funcionalidades, por ser la herramienta que mejor se adecua a las necesidades en cuanto a capacidad, adaptabilidad y sencillez.

En este sentido Solmicro-Expertis permite que no se produzcan duplicidades en la transmisión de la información, ya que una vez introducido el dato en el sistema, este resulta accesible para todas las áreas afectadas siendo este un punto básico en la intercomunicación entre los diferentes departamentos de Pamfrost.

Esta herramienta integradora ofrece un control total en aspectos tan básicos para una firma como las ventas, pedidos, facturación e interrelación con los clientes.

La implantación de esta solución se ha llevado a cabo en cuatro fases, desde agosto de 2004 hasta junio de 2005. En este tiempo se realiza un análisis de prioridades que da paso a la posterior aplicación del ERP-CRM. Primero se ponen en marcha los módulos de venta, compras, tesorería o contabilidad. Después toca el turno a calidad y producción, el proceso de confianza con Gestión EDI, pedidos y facturas.

Entre los beneficios experimentados tras la implantación del Solmicro-Expertis ERP-CRM, desde Pamfrost destaca que la falta de dinamismo que presentaba el flujo de información entre departamentos se ha transformado de tal manera que, unido al control total del proceso productivo, administrativo y comercial por la implantación de la herramienta integradora, se ha dado lugar a un incremento de la productividad y rendimiento de los recursos humanos.

Cibersur.com

2008-03-05 17:14:29

**Votos del Artículo**

Puntuación Promedio: 4

Por favor tómate un segundo y vota por este artículo:

OK

**Opciones**

Versión Imprimible

Enviar a un Amigo

**Portada**

Actualidad TIC

- NI Andalucía Innova
- e-Administración
- NI Extremadura Innova
- I+D+i
- InfoPymes
- Iniciativas.com
- Internet
- Lo+Hard
- Lo+Soft
- MundoMac
- Seguridad
- Software Libre
- Sur\_Cienti@
- Telecomunicaciones
- Telefonía y Movilidad
- Ver para Creer
- XtraAudiovisual

**Dossieres Tecnológicos**

dossier técnico **map** tecnológica

**cibersur** 100

## Globalidad vitivinícola entre Martínez Bujanda y Solmicro eXpertis

***La necesidad de pasar de varios sistemas no integrados a uno más global, que afiliara el conjunto de su gestión e inyectara un mayor dinamismo en los flujos de información, ha provocado que la firma vitivinícola alavesa Martínez Bujanda sondeara el mercado de los sistemas ERP en busca de una solución para sus necesidades.***

escrito por: [Lores Serrano](#) martes, 08 de abril de 2008



Actualmente, el Grupo bodeguero tiene cuatro bodegas en La Rioja alavesa y en Castilla La Mancha, y que según sus responsables, siguen una filosofía basada en la calidad y la innovación. Precisamente ese interés por perseverar la calidad de sus vinos garantizando la trazabilidad del producto es lo que ha decidido a la compañía a instalar la herramienta Solmicro-eXpertis, la solución elegida, tras un arduo proceso de selección. Como ha destacado Iñaki Tierno, responsable de Sistemas Informáticos de Martínez Bujanda, al justificar su decisión, “el acceso remoto, la facilidad para el tratamiento de la información directamente por los usuarios y la trazabilidad sin cortes desde el viñedo hasta la comercialización, son algunos de los principales elementos de valor”.

Tras instalar el sistema de planificación ERP de Solmicro, en su versión estándar –puesto que cubría en un 90 por ciento las necesidades de la compañía-, Grupo Bodegas Martínez Bujanda lo aplica para controlar la gestión y mantenimiento de los viñedos, así como la producción y la elaboración del vino; para dinamizar el flujo de información entre las distintas bodegas del Grupo y entre el departamento comercial sin olvidar las relaciones con proveedores y clientes; gestionar integralmente la logística; realizar una verificación fiable de la calidad; y agilizar los procesos administrativos.

Así los beneficios que Martínez Bujanda ha experimentado con Solmicro-eXpertis son, “gestionar de manera integral todos los departamentos a través de una única herramienta, conseguir una interconexión en tiempo real del flujo de la información de todas las bodegas

que forman parte del Grupo, y obtener una optimización de los recursos materiales y humanos”, señala Iñaki Tierno. Unos beneficios que han dado lugar a que en el futuro el grupo bodeguero se ha planteado la posibilidad de adquirir nuevos productos de Solmicro para completar la gestión iniciada con los módulos ya implantados.

<http://www.computing.es/Noticias/200804080018/-Globalidad-vitivinicola-entre-Martinez-Bujanda-y-Solmicro-eXpertis.aspx>



## Solmicro con MarketiNet

abril 16, 2008 [MarketiNet Sin comentarios](#) 363 vistas [A<sup>+</sup>](#) | [A<sup>-</sup>](#)

Solmicro Soluciones Informáticas apuesta por las soluciones de email Marketing de Marketinet. La solución engloba el envío de emails con alto nivel de personalización, el análisis de datos así como las aplicaciones de recepción de &apos;prospects&apos;. Conscientes de que el email Marketing constituye una de las estrategias más poderosas del Marketing en internet, Solmicro ha decidido emplear esta herramienta en su sistema de comunicación, aprovechando las ventajas que le aporta en la captación y fidelización de clientes.

<http://www.marketinet.com/blog/914/marketinet/solmicro-con-marketinet/>

## Solmicro: el valor de una ‘gran’ pyme

18 Abril 2008 por Mar Carpena

Mucho ha llovido desde que en 1994 esta innovadora empresa del País Vasco echaba a andar. Sin perder su carácter de pyme, que le ha llevado a convertirse en un referente de las soluciones ERP para este segmento, Solmicro ha sabido hacer de la innovación tecnológica y la especialización sus signos más característicos.

*“Somos una pequeña y mediana empresa y eso encierra carencias a nivel económico muchas veces pero también hace que nos diferenciamos de la competencia ofreciendo algo distinto a lo que puede dar una gran multinacional. Entendemos mejor que nadie a las pymes porque hablamos su mismo lenguaje”*. Estas palabras de Justino Martínez, director general de Solmicro [www.solmicro.es](http://www.solmicro.es), son la mejor presentación del espíritu con el que la compañía avanza en el mercado.



### Justino Martínez, director general de Solmicro

Creada en 1994, en el País Vasco, esta compañía que, actualmente cuenta ya con más de 60 empleados, ha sabido abrirse camino en el mercado y colocar en los primeros puestos de la industria ERP su solución Solmicro-eXpertis, *“el único software del mercado desarrollado en tres capas con tecnología cien por cien .Net y el primero en conseguir ser certificado para Windows Vista”*.

### Visión de futuro

Desarrollada con una clara visión de futuro, esta solución le ha llevado a lograr la confianza de más de 500 empresas españolas y 10.000 usuarios. *“Somos una pyme española con lo que tenemos una perspectiva realista acerca de lo que demandan las pymes en nuestro país. Somos la alternativa, entre tanta multinacional”*.

Y es que Justino Martínez tiene clara la oportunidad de la compañía y, cómo no, quiénes son sus principales adversarios en la lucha por el mercado. *“Competíamos con*

*Navision, Logic Control o CCS y a todas ellas las han comprado. Nuestro valor es precisamente nuestro carácter como pyme. De ellos, es cierto que Navision suele ser nuestro principal competidor y, sin embargo, nuestro valor añadido es nuestra tecnología. Tenemos la solución más avanzada del mercado”.*

Adaptarse a las necesidades concretas de cada pyme, respondiendo a sus demandas, ha sido una de las estrategias de la compañía. Así, Solmicro-eXpertis cuenta con diferentes versiones sectoriales que se ajustan a las peculiaridades de cada negocio. Existe Solmicro-eXpertis Constructoras, Promotoras, Alquileres, Bodegas, Gestión del Patrimonio, Industrial, Distribución... *“Porque la pequeña y mediana empresa lo que realmente pide es una solución potente a medida de lo que necesita y Solmicro se lo ofrece”*, afirma Justino Martínez.

## **Una sólida carrera**

2007 se cerraba para Solmicro con el respaldo del mercado, ejemplificado en un notable incremento del volumen de negocio de la compañía que ha alcanzado una cifra consolidada de 15 millones de euros, incluyendo licencias y desarrollos de canal, un 25 por ciento más que en el ejercicio anterior.

El crecimiento de este tipo de soluciones por parte de las pymes – *“aunque no lo parezca, aún hay muchas empresas de pequeño tamaño que carecen de una solución ERP”* - y la buena acogida por parte del mercado de la versión 4.0 del software de gestión integral Solmicro-eXpertis lanzada a principios del año pasado, explican este crecimiento.

Concretamente, la versión 4.0 de Solmicro-eXpertis ha logrado un centenar de implantaciones a lo largo de 2007 y 600 acumuladas hasta la fecha.

A esto hay que añadir la eficaz campaña de reclutamiento de partners (con facilidades de formación y servicios de preventa y postventa) puesta en marcha por la compañía y que ha conseguido duplicar en tan solo un año el número de distribuidores de Solmicro-eXpertis, alcanzando los 42. *“Nos diferenciamos por tecnología pero también por el servicio que ofrecemos, tanto al canal como a nuestro cliente”*, explica Joseba Finez, director de Marketing de la firma.

Un modelo de venta cien por cien canal con el que ampliar la presencia geográfica de Solmicro. *“Tenemos ya una clara presencia en la zona de la Cornisa Cantábrica, Navarra, Aragón, Madrid... y ahora el foco lo hemos puesto en Andalucía, Levante y Cataluña, donde estamos reclutando nuevos socios con los que reforzar nuestra posición”*, explica Jaime Rodríguez, responsable de Canal.

Una expansión geográfica que, en breve, podría traspasar nuestras fronteras. *“Estamos negociando, ultimando detalles pero es una de nuestras mayores apuestas”*, concluye Justino Martínez.

<http://www.techweek.es/erp/analisis/1002931002801/solmicro-valor-gran-pyme.1.html>



# Solmicro en los Medios

Abril 2008 - Junio 2008

## Globalidad vitivinícola entre Martínez Bujanda y Solmicro eXpertis

*La necesidad de pasar de varios sistemas no integrados a uno más global, que afiliara el conjunto de su gestión e inyectara un mayor dinamismo en los flujos de información, ha provocado que la firma vitivinícola alavesa Martínez Bujanda sondeara el mercado de los sistemas ERP en busca de una solución para sus necesidades.*

escrito por: [Lores Serrano](#) martes, 08 de abril de 2008



Actualmente, el Grupo bodeguero tiene cuatro bodegas en La Rioja alavesa y en Castilla La Mancha, y que según sus responsables, siguen una filosofía basada en la calidad y la innovación. Precisamente ese interés por perseverar la calidad de sus vinos garantizando la trazabilidad del producto es lo que ha decidido a la compañía a instalar la herramienta Solmicro-eXpertis, la solución elegida, tras un arduo proceso de selección. Como ha destacado Iñaki Tierno, responsable de Sistemas Informáticos de Martínez Bujanda, al justificar su decisión, “el acceso remoto, la facilidad para el tratamiento de la información directamente por los usuarios y la trazabilidad sin cortes desde el viñedo hasta la comercialización, son algunos de los principales elementos de valor”.

Tras instalar el sistema de planificación ERP de Solmicro, en su versión estándar –puesto que cubría en un 90 por ciento las necesidades de la compañía-, Grupo Bodegas Martínez Bujanda lo aplica para controlar la gestión y mantenimiento de los viñedos, así como la producción y la elaboración del vino; para dinamizar el flujo de información entre las distintas bodegas del Grupo y entre el departamento comercial sin olvidar las relaciones con proveedores y clientes; gestionar integralmente la logística; realizar una verificación fiable de la calidad; y agilizar los procesos administrativos.

Así los beneficios que Martínez Bujanda ha experimentado con Solmicro-eXpertis son, “gestionar de manera integral todos los departamentos a través de una única herramienta, conseguir una interconexión en tiempo real del flujo de la información de todas las bodegas

que forman parte del Grupo, y obtener una optimización de los recursos materiales y humanos”, señala Iñaki Tierno. Unos beneficios que han dado lugar a que en el futuro el grupo bodeguero se ha planteado la posibilidad de adquirir nuevos productos de Solmicro para completar la gestión iniciada con los módulos ya implantados.

<http://www.computing.es/Noticias/200804080018/-Globalidad-vitivinicola-entre-Martinez-Bujanda-y-Solmicro-eXpertis.aspx>

# Solmicro: el valor de una 'gran' pyme

MUCHO HA LLOVIDO DESDE QUE EN 1994 ESTA INNOVADORA EMPRESA DEL PAÍS VASCO ECHARA A ANDAR. SIN PERDER SU CARÁCTER DE PYME Y DE CERCANA A SUS CLIENTES, HA LOGRADO CONVERTIRSE EN REFERENTE DE LAS SOLUCIONES ERP PARA ESTE SEGMENTO

“SOMOS una pequeña y mediana empresa y eso encierra carencias a nivel económico muchas veces pero también hace que nos diferenciamos de la competencia, ofreciendo algo distinto a lo que puede dar una gran multinacional. Entendemos mejor que nadie a las pymes porque hablamos su mismo lenguaje”. Estas palabras de Justino Martínez, director general de Solmicro, son la mejor presentación del espíritu con el que la compañía avanza en el mercado.

Creada en 1994, en el País Vasco, esta compañía que, actualmente cuenta ya con más de 60 empleados, ha sabido abrirse camino en el mercado y colocar en los primeros puestos de la industria ERP su solución Solmicro-eXpertis, “el único software desarrollado en tres capas con tecnología cien por cien .Net y el primero en conseguir ser certificado para Windows Vista”.

Desarrollada con una clara visión de futuro, esta solución le ha llevado a lograr la confianza de más de 500 empresas españolas y 10.000 usuarios. “Somos una pyme española y tenemos una perspectiva realista acerca de lo que demandan las pymes en nuestro país. Somos la alternativa entre tanta multinacional”.

Y es que Justino Martínez tiene clara la oportunidad de la compañía y, cómo no, quiénes son sus principales adversarios en la lucha por el mercado. “Competíamos con Navision, Logic Control o CCS y a todas ellas las han comprado. Nuestro valor es precisamente nuestro carácter como pyme. De ellos, es cierto que Navision suele ser nuestro principal competidor y, sin embargo, nuestro valor añadido es nuestra tecnología. Tenemos la solu-

ción más avanzada del mercado”. Adaptarse a las necesidades concretas de cada pyme ha sido una de las estrategias de la compañía. Así, Solmicro-eXpertis cuenta con diferentes versiones sectoriales: eXpertis Constructoras, Promotoras, Alquileres, Bodegas, Gestión del Patrimonio, Industrial, Distribución... “Porque la

notable incremento de su volumen de negocio que ha alcanzado una cifra consolidada de 15 millones de euros, incluyendo licencias y desarrollos de canal, un 25 por ciento más que en el ejercicio anterior.

El crecimiento de este tipo de soluciones por parte de las pymes –“aunque no lo parezca, aún hay muchas empresas de pequeño tamaño que carecen de una solución ERP”- y la buena acogida por parte del mercado de la versión 4.0 del software de gestión integral Solmicro-eXpertis lanzada a principios del año pasado, explican este crecimiento.

Concretamente, la versión 4.0 de Solmicro-eXpertis ha logrado un centenar de implantaciones a lo largo de 2007 y 600 acumuladas hasta la fecha.

A esto hay que añadir la eficaz campaña de reclutamiento de partners (con facilidades de formación y servicios de preventa y postventa) puesta en marcha por la compañía y que ha conseguido duplicar en tan sólo un año el número de distribuidores de eXpertis, un total de 42. “Nos diferenciamos por tecnología pero también por el servicio que ofrecemos, tanto al canal como al cliente”, explica Joseba Finez, director de Marketing de la firma vasca, que tiene un modelo de venta cien por cien canal. “Tenemos ya una clara presencia en la zona de la Cornisa Cantábrica, Navarra, Aragón, Madrid... y ahora el foco lo hemos puesto en Andalucía, Levante y Cataluña, donde estamos reclutando nuevos socios”, explica Jaime Rodríguez, responsable de Canal.

Una expansión geográfica que, en breve, podría traspasar nuestras fronteras. “Estamos negociando, ultimando detalles pero es una de nuestras mayores apuestas”, concluye Justino Martínez. 



**“Competíamos con Navision, Logic Control o CCS y a todas ellas las han comprado. Nuestro valor añadido es el carácter pyme”**

pequeña y mediana empresa lo que realmente pide es una solución potente a medida de lo que necesita y Solmicro se lo ofrece”, afirma Justino Martínez.

### UNA SÓLIDA CARRERA

2007 se cerraba para Solmicro con el respaldo del mercado, ejemplificado en un



## Solmicro con MarketiNet

abril 16, 2008 [MarketiNet Sin comentarios](#) 363 vistas [A<sup>+</sup>](#) | [A<sup>-</sup>](#)

Solmicro Soluciones Informáticas apuesta por las soluciones de email Marketing de Marketinet. La solución engloba el envío de emails con alto nivel de personalización, el análisis de datos así como las aplicaciones de recepción de &apos;prospects&apos;. Conscientes de que el email Marketing constituye una de las estrategias más poderosas del Marketing en internet, Solmicro ha decidido emplear esta herramienta en su sistema de comunicación, aprovechando las ventajas que le aporta en la captación y fidelización de clientes.

<http://www.marketinet.com/blog/914/marketinet/solmicro-con-marketinet/>

## Solmicro: el valor de una ‘gran’ pyme

18 Abril 2008 por Mar Carpena

Mucho ha llovido desde que en 1994 esta innovadora empresa del País Vasco echaba a andar. Sin perder su carácter de pyme, que le ha llevado a convertirse en un referente de las soluciones ERP para este segmento, Solmicro ha sabido hacer de la innovación tecnológica y la especialización sus signos más característicos.

*“Somos una pequeña y mediana empresa y eso encierra carencias a nivel económico muchas veces pero también hace que nos diferenciamos de la competencia ofreciendo algo distinto a lo que puede dar una gran multinacional. Entendemos mejor que nadie a las pymes porque hablamos su mismo lenguaje”*. Estas palabras de Justino Martínez, director general de Solmicro [www.solmicro.es](http://www.solmicro.es), son la mejor presentación del espíritu con el que la compañía avanza en el mercado.



### Justino Martínez, director general de Solmicro

Creada en 1994, en el País Vasco, esta compañía que, actualmente cuenta ya con más de 60 empleados, ha sabido abrirse camino en el mercado y colocar en los primeros puestos de la industria ERP su solución Solmicro-eXpertis, *“el único software del mercado desarrollado en tres capas con tecnología cien por cien .Net y el primero en conseguir ser certificado para Windows Vista”*.

### Visión de futuro

Desarrollada con una clara visión de futuro, esta solución le ha llevado a lograr la confianza de más de 500 empresas españolas y 10.000 usuarios. *“Somos una pyme española con lo que tenemos una perspectiva realista acerca de lo que demandan las pymes en nuestro país. Somos la alternativa, entre tanta multinacional”*.

Y es que Justino Martínez tiene clara la oportunidad de la compañía y, cómo no, quiénes son sus principales adversarios en la lucha por el mercado. *“Competíamos con*

*Navision, Logic Control o CCS y a todas ellas las han comprado. Nuestro valor es precisamente nuestro carácter como pyme. De ellos, es cierto que Navision suele ser nuestro principal competidor y, sin embargo, nuestro valor añadido es nuestra tecnología. Tenemos la solución más avanzada del mercado”.*

Adaptarse a las necesidades concretas de cada pyme, respondiendo a sus demandas, ha sido una de las estrategias de la compañía. Así, Solmicro-eXpertis cuenta con diferentes versiones sectoriales que se ajustan a las peculiaridades de cada negocio. Existe Solmicro-eXpertis Constructoras, Promotoras, Alquileres, Bodegas, Gestión del Patrimonio, Industrial, Distribución... *“Porque la pequeña y mediana empresa lo que realmente pide es una solución potente a medida de lo que necesita y Solmicro se lo ofrece”*, afirma Justino Martínez.

## **Una sólida carrera**

2007 se cerraba para Solmicro con el respaldo del mercado, ejemplificado en un notable incremento del volumen de negocio de la compañía que ha alcanzado una cifra consolidada de 15 millones de euros, incluyendo licencias y desarrollos de canal, un 25 por ciento más que en el ejercicio anterior.

El crecimiento de este tipo de soluciones por parte de las pymes – *“aunque no lo parezca, aún hay muchas empresas de pequeño tamaño que carecen de una solución ERP”* - y la buena acogida por parte del mercado de la versión 4.0 del software de gestión integral Solmicro-eXpertis lanzada a principios del año pasado, explican este crecimiento.

Concretamente, la versión 4.0 de Solmicro-eXpertis ha logrado un centenar de implantaciones a lo largo de 2007 y 600 acumuladas hasta la fecha.

A esto hay que añadir la eficaz campaña de reclutamiento de partners (con facilidades de formación y servicios de preventa y postventa) puesta en marcha por la compañía y que ha conseguido duplicar en tan solo un año el número de distribuidores de Solmicro-eXpertis, alcanzando los 42. *“Nos diferenciamos por tecnología pero también por el servicio que ofrecemos, tanto al canal como a nuestro cliente”*, explica Joseba Finez, director de Marketing de la firma.

Un modelo de venta cien por cien canal con el que ampliar la presencia geográfica de Solmicro. *“Tenemos ya una clara presencia en la zona de la Cornisa Cantábrica, Navarra, Aragón, Madrid... y ahora el foco lo hemos puesto en Andalucía, Levante y Cataluña, donde estamos reclutando nuevos socios con los que reforzar nuestra posición”*, explica Jaime Rodríguez, responsable de Canal.

Una expansión geográfica que, en breve, podría traspasar nuestras fronteras. *“Estamos negociando, ultimando detalles pero es una de nuestras mayores apuestas”*, concluye Justino Martínez.

<http://www.techweek.es/erp/analisis/1002931002801/solmicro-valor-gran-pyme.1.html>

URL:<http://www.eweek.es/erp/analisis/1002931002801/solmicro-valor-gran-pyme.1.html>

Impreso: **miércoles, 23 de abril de 2008 - 10:34**

## Solmicro: el valor de una 'gran' pyme

por Mar Carpena

18 Abril 2008

**Mucho ha llovido desde que en 1994 esta innovadora empresa del País Vasco echaba a andar. Sin perder su carácter de pyme, que le ha llevado a convertirse en un referente de las soluciones ERP para este segmento, Solmicro ha sabido hacer de la innovación tecnológica y la especialización sus signos más característicos**

*“Somos una pequeña y mediana empresa y eso encierra carencias a nivel económico muchas veces pero también hace que nos diferenciamos de la competencia ofreciendo algo distinto a lo que puede dar una gran multinacional. Entendemos mejor que nadie a las pymes porque hablamos su mismo lenguaje”.* Estas palabras de Justino Martínez, director general de Solmicro [www.solmicro.es](http://www.solmicro.es), son la mejor presentación del espíritu con el que la compañía avanza en el mercado.

Creada en 1994, en el País Vasco, esta compañía que, actualmente cuenta ya con más de 60 empleados, ha sabido abrirse camino en el mercado y colocar en los primeros puestos de la industria ERP su solución Solmicro-eXpertis, *“el único software del mercado desarrollado en tres capas con tecnología cien por cien .Net y el primero en conseguir ser certificado para Windows Vista”.*



Justino Martínez, director general de Solmicro

Desarrollada con una clara visión de futuro, esta solución le ha llevado a lograr la confianza de más de 500 empresas españolas y 10.000 usuarios. *“Somos una pyme española con lo que tenemos una perspectiva realista acerca de lo que demandan las pymes en nuestro país. Somos la alternativa, entre tanta multinacional”.*

Y es que Justino Martínez tiene clara la oportunidad de la compañía y, cómo no, quiénes son sus principales adversarios en la lucha por el mercado. *“Competíamos con Navision, Logic Control o CCS y a todas ellas las han comprado. Nuestro valor es precisamente nuestro carácter como pyme. De ellos, es cierto que Navision suele ser nuestro principal competidor y, sin embargo, nuestro valor añadido es nuestra tecnología. Tenemos la solución más avanzada del mercado”.*

Adaptarse a las necesidades concretas de cada pyme, respondiendo a sus demandas, ha sido una de las estrategias de la compañía. Así, Solmicro-eXpertis cuenta con diferentes versiones sectoriales que se ajustan a las peculiaridades de cada negocio. Existe Solmicro-eXpertis Constructoras, Promotoras, Alquileres, Bodegas, Gestión del Patrimonio, Industrial, Distribución... *“Porque la pequeña y mediana empresa lo que realmente pide es una solución potente a medida de lo que necesita y Solmicro se lo ofrece”*, afirma Justino Martínez.

### Una sólida carrera

2007 se cerraba para Solmicro con el respaldo del mercado, ejemplificado en un notable incremento del volumen de negocio de la compañía que ha alcanzado una cifra consolidada de 15 millones de euros, incluyendo licencias y desarrollos de canal, un 25 por ciento más que en el ejercicio anterior.

El crecimiento de este tipo de soluciones por parte de las pymes –*“aunque no lo parezca, aún hay muchas empresas de pequeño tamaño que carecen de una solución ERP”*- y la buena acogida por parte del mercado de la versión 4.0 del software de gestión integral Solmicro-eXpertis lanzada a principios del año pasado, explican este crecimiento. Concretamente, la versión 4.0 de Solmicro-eXpertis ha logrado un centenar de implantaciones a lo largo de 2007 y 600 acumuladas hasta la fecha.

A esto hay que añadir la eficaz campaña de reclutamiento de partners (con facilidades de formación y servicios de preventa y postventa) puesta en marcha por la compañía y que ha conseguido duplicar en tan solo un año el número de distribuidores de Solmicro-eXpertis, alcanzando los 42. *“Nos diferenciamos por tecnología pero también por el servicio que ofrecemos, tanto al canal como a nuestro cliente”*, explica Joseba Finez, director de Marketing de la firma.

Un modelo de venta cien por cien canal con el que ampliar la presencia geográfica de Solmicro. *“Tenemos ya una clara presencia en la zona de la Cornisa Cantábrica, Navarra, Aragón, Madrid... y ahora el foco lo hemos puesto en Andalucía, Levante y Cataluña, donde estamos reclutando nuevos socios con los que reforzar nuestra posición”*, explica Jaime Rodríguez, responsable de Canal.

Una expansión geográfica que, en breve, podría traspasar nuestras fronteras. *“Estamos negociando, ultimando detalles pero es una de nuestras mayores apuestas”*, concluye Justino Martínez.

# La virtualización del entorno cliente, una gran oportunidad de negocio para HP

(viene de portada)

Los beneficios directos de la virtualización implican, en palabras de Charl Snyman, "mayor seguridad, un control de la arquitectura, una reducción del TCO y un incremento del ROI". Pero sobre todo permite un aprovisionamiento rápido de los nuevos equipos y la preservación de la integridad de los datos.

Para reforzar este modelo de negocio, adquirió la compañía Neoware y cuenta con una alianza estratégica con jugadores importantes en el campo de la virtualización como son Citrix y VMware. Por otra parte está desarrollando un ecosistema de ISVs, desarrolladores y consultores locales para trabajar estrechamente con ellos formándoles y trazando nuevos modelos de acceso al mercado. Como complemento, ha lanzado tres nuevos equipos de la gama HP Compaq Thin Client: T5730 (para Windows XP) y T5735 (para Linux) y Mobile M6720. Se trata de dispositivos mucho más baratos que el PC (se mueven entre los 210 y los 510 euros) y que tienen un ciclo de vida entre tres y cinco

Con socios como Citrix, VMware y Microsoft y su gama de Thin Client renovada

años. Por otro lado, la firma anunció también HP Client Virtualisation ROI Calculator, una

distribución de VMware y Citrix", sentenció Dan Nordhues, director de Virtualización de



herramienta que permite a los CIOs conocer el retorno de inversión que implicará la migración a su organización.

De esta manera, consigue cerrar el círculo: "somos la única compañía capaz de abarcar todas las facetas de la virtualización. Somos líderes en PCs, Thin Clients, servidores blade, y en la

Cliente. El mercado de Thin Client muestra grandes expectativas según IDC, de los 1,39 millones de unidades vendidas en 2008 se pasará a los 2 millones en 2012. "HP es el número uno en Thin Client en EMEA, tanto en el segmento Unix como Windows XP y todo ello nos da una superioridad competitiva", recal-

có Snyman. La virtualización en la plataforma cliente es muy atractiva para sectores verticales como Educación, Sanidad, Retail, Finanzas y Administración Pública y es ahí donde la multinacional tiene clientes de la talla de Deloitte, Lloyds o Fortis.

En España, "tenemos una cuota del 50 por ciento en el segmento de terminales Thin Client y contamos con acuerdos de dis-



Charl Snyman, Vicepresidente y director general de Productos Comerciales de la división PC de HP

tribución, además de Citrix y VMware, con Microsoft", señaló en último término, Nieves Sánchez, directora de Estaciones de Trabajo de HP España.

## Globalidad vitivinícola entre Martínez Bujanda y Solmicro

La necesidad de pasar de varios sistemas no integrados a uno más global, que afilara el conjunto de su gestión e inyectara un mayor dinamismo en los flujos de información, ha provocado que la firma vitivinícola alavesa Martínez Bujanda sondara el mercado de los sistemas ERP en busca de una solución para sus necesidades.

Actualmente, el Grupo bodeguero tiene cuatro bodegas en La Rioja alavesa y en Castilla La Mancha, y que según sus responsables, siguen una filosofía basada en la calidad y la innovación. Precisamente ese inienés por perseverar la calidad de sus vinos garantizando la trazabilidad del producto es lo que ha decidido a la compañía a instalar la herramienta Solmicro-eXpertis, la solución elegida, tras un arduo proceso de

selección. Como ha destacado Iñaki Tierno, responsable de Sistemas Informáticos de Martínez Bujanda, al justificar su decisión, "el



acceso remoto, la facilidad para el tratamiento de la información directamente por los usuarios y la trazabilidad sin cortes desde el viñedo hasta la comercialización, son algunos de los principales elementos de valor".

Tras instalar el sistema de planificación ERP de Solmicro, en

su versión estándar "puesto que cubría en un 90 por ciento las necesidades de la compañía", Grupo Bodegas Martínez Bujanda

da lo aplica para controlar la gestión y mantenimiento de los viñedos, así como la producción y la elaboración del vino; para dinamizar el flujo de información entre las distintas bodegas del Grupo y entre el departamento comercial sin olvidar las relaciones con proveedores y clientes;

gestionar integralmente la logística; realizar una verificación fiable de la calidad; y agilizar los procesos administrativos.

Así los beneficios que Martínez Bujanda ha experimentado con Solmicro-eXpertis son, "gestionar de manera integral todos los departamentos a través de una única herramienta, conseguir una interconexión en tiempo real del flujo de la información de todas las bodegas que forman parte del Grupo, y obtener una optimización de los recursos materiales y humanos", señala Iñaki Tierno.

Unos beneficios que han dado lugar a que en el futuro el grupo bodeguero se ha planteado la posibilidad de adquirir nuevos productos de Solmicro para completar la gestión iniciada con los módulos ya implantados.

## El gobierno de EEUU suspende futuros contratos con IBM

(viene de portada)

HACIENDONOS era de lo publicado en la prensa internacional, IBM ha sido excluido temporalmente de participar en contratos futuros con las agencias federales del gobierno de Estados Unidos, según ha comunicado la Agencia norteamericana de Protección Medioambiental (EPA).

Aunque esta suspensión ya tiene efecto, "la Agencia está revisando ciertos aspectos sobre las actividades potenciales que tienen que ver con el aprovisionamiento a la EPA", señala este organismo en un comunicado.

Parece ser que bajo un acuerdo reciproco entre los distintos organismos federales estadounidenses, cuando una de las agencias emite una exclusión, las otras le siguen.

Actualmente, IBM mantiene contratos federales por valor de 1.300 millones de dólares, esto es un uno por ciento de su facturación de 2007, y según los analistas, no se verá afectado a largo plazo por esta suspensión. Sin embargo, esta exclusión podría ser seria aunque las razones aún no han sido clarificadas por el momento.

### Serías ramificaciones

De acuerdo con Ray Bjorklund, vicepresidente senior de la firma de análisis de Mercado Federal Sources, hasta que el problema no esté resuelto, IBM probablemente no podrá ganar nuevos contratos ni recibir más órdenes de pedido de todas las agencias federales. Esta exclusión puede durar unos pocos días o meses, sin embargo, según Bjorklund, las agencias tienen carta blanca para firmar un contrato si existe un requerimiento especializado que sólo la compañía suspendida puede proporcionar.

Stan Seloway, responsable del Professional Services Council, un organismo que representa a IBM y a otros proveedores del gobierno de Estados Unidos, se ha quejado de que la EPA ha impuesto la suspensión sin primero informar a IBM. "Una suspensión normalmente no se aplica a menos que haya una infracción muy seria que no sólo ha sido alegada sino también documentada", ha señalado al respecto, y añade que se trata de "un movimiento de la EPA muy inusual que conlleva enormes ramificaciones".

Aparición Abril en:

# computing

■ El fabricante Solmicro ha lanzado una nueva versión de su ERP-CRM e-commerce 4.1 tras más de 20.000 horas invertidas en su desarrollo. La compañía destaca características como escalabilidad, seguridad, ahorro de costes, tiempos reducidos de implantación, facilidad de uso, servicio postventa y garantía de desarrollo permanente, aspectos que han sido tenidos en cuenta a la hora de diseñar la nueva versión, que, al igual que la anterior, entrega al cliente el código fuente de su solución. La nueva versión también incluye un nuevo sistema de búsquedas avanzadas, filtros dinámicos, un motor de cálculo más potente, una interfaz más legible e intuitiva, mayores posibilidades gráficas y de configuración, novedades relacionadas con el comercio electrónico, la facturación electrónica y la firma digital y un módulo de Business Intelligence.



23 de Abril de 2008

---

#### SOLMICRO LANZA LA NUEVA VERSIÓN DE SU ERP-CRM SOLMICRO-EXPERTIS 4.1



Solmicro ha lanzado una nueva versión de su ERP-CRM, denominada Solmicro-eXpertis 4.1, en la que escalabilidad, seguridad, ahorro de costes, tiempos reducidos de implantación, facilidad de uso, servicio postventa y garantía de desarrollo permanente son algunas de sus principales características.

Además, y como ya sucedía con la versión anterior, Solmicro entrega al cliente el código fuente de esta solución para que las empresas pueda tener total libertad a la hora de realizar nuevos desarrollos, autonomía de mantenimiento y máximas facilidades para adaptación del programa a las características particulares de su negocio.

Asimismo, la nueva versión incluye, entre otras novedades, un nuevo sistema de búsquedas avanzadas, filtros dinámicos, un motor de cálculo más potente, un interface más ágil e intuitivo, mayores posibilidades gráficas y de configuración, novedades relacionadas con el comercio electrónico, facturación electrónica, firma digital y un módulo de business intelligence.

Para terminar, Solmicro-eXpertis 4.1 puede funcionar perfectamente en un entorno Microsoft y está desarrollado con arquitectura de tres capas y 100 % .NET certificado para Windows Vista.

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

## OKI renueva su oferta de soluciones de impresión digital láser para Artes Gráficas

**PERIFÉRICOS.** OKI Printing Solutions ha presentado dos nuevas soluciones de impresión digital. En primer lugar el DP-8500 es un nuevo equipo reprográfico de impresión digital en papel continuo que trabaja a una resolución de 600x600 ppp e imprime hasta 10.000 etiquetas personalizadas al día. Además, es capaz de alcanzar un ritmo de trabajo de más de 1.000 etiquetas de 4x6 pulgadas por hora. Y eso no es todo, con su actual motor de impresión, optimizado para etiquetas de 5,1 cm/s, puede llegar a imprimir hasta un máximo de 12,7 cm/s de forma continuada.

Por otra parte, la compañía también ha presentado la nueva serie C9650XF, una gama de impresoras láser/LED color A3+ orientadas al mercado de artes gráficas. Los equipos que la integran poseen una memoria de 512 MB y permiten realizar pequeñas pruebas de *preproofing* a color de manera rápida y fiable. Para ello integran el software ColorProof de EFI y un *driver* de OKI de 5 bit.

OKI Printing Solutions: 913 431 620. [www.oki.es](http://www.oki.es)



## Solmicro lanza su ERP Solmicro-eXpertis 4.1

**SOFTWARE.** Solmicro ha lanzado una nueva versión de su ERP-CRM, denominada Solmicro-eXpertis 4.1, que incluye, entre otras novedades, un nuevo sistema de búsquedas avanzadas, filtros dinámicos, un motor de cálculo potente, un interface más ágil e intuitivo, mayores posibilidades gráficas y de configuración, novedades relacionadas con el comercio electrónico, facturación electrónica, firma digital y un módulo de *business intelligence*. Para terminar, el programa funciona en entornos Microsoft y está desarrollado con arquitectura de tres capas y 100 % .NET.

Solmicro: 902 540 362. [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)



## Micronet comercializa dos nuevas versiones de sus herramientas para la creación de webs



**SOFTWARE.** Micronet ha ampliado su catálogo de utilidades con la incorporación de dos nuevas suites destinadas a crear y editar espacios web: Homepage Maker 6 Express y Homepage Maker 6 Ultimate. Con el primero de ellos se pueden crear, editar y publicar páginas web de forma inmediata y sencilla. Además, destaca el hecho de que incluye el módulo WYSIWYG, que permite ver en la pantalla de edición exactamente lo mismo que aparecerá en Internet. Asimismo, también posee una función de diseño para crear y editar botones, *banners* y otros elementos gráficos rápidamente, así como más de 50 plantillas profesionales. Por otra parte, el Homepage Maker 6 Ultimate tiene más de 150 plantillas profesionales y una biblioteca de videos, galerías de imágenes y presentaciones fotográficas con las que obtener una mejor presencia en Internet. Además, integra múltiples módulos que hacen posible gestionar chats, foros, *blogs*,

tiendas electrónicas [e-shop], boletines de noticias, canales RSS y estadísticas, además de ofrecer mayor seguridad para proteger páginas internas o confidenciales con una contraseña. Finalmente, este programa hace posible que el sitio web diseñado con él pueda ser visualizado en PDA's y móviles.

Micronet: 917 612 360. [www.micronet.es](http://www.micronet.es)



**Solmicro en Martínez Bujanda**

El crecimiento de las bodegas de la familia alavesa Martínez Bujanda había creado unos flujos de información cada vez más complejos, lo que se unía a la necesidad de cumplir con las directrices del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rioja. Por eso, esta compañía decidió implantar Expertis, un ERP desarrollado por Solmicro bajo la plataforma .NET de Microsoft que está disponible en 40 máquinas de las bodegas. Gracias a ello, ahora Martínez Bujanda disfruta de una



mejora en la seguridad y disponibilidad de sus datos, que además pueden integrarse en diferentes módulos que facilitan la compartición de información entre Expertis y diversas aplicaciones de Microsoft. Fue necesario crear funcionalidades específicas para las tareas relacionadas con la vendimia y la trazabilidad.

Solmicro: 902 540 362 [www.solmicro.es](http://www.solmicro.es)

**Datasa en Puertas Proma**

Puertas Proma respalda la gestión informática de la mayor parte de su negocio en una solución diseñada a medida teniendo en cuenta las particularidades específicas de su sector, aunque en contabilidad, tesorería e inmovilizados trabaja con la versión 5.4.1 de la serie 32 de Datasa. De hecho, la compañía lleva trabajando con las aplicaciones del fabricante español desde hace más de veinte años. La manera en la que este proveedor ha abordado la transición hacia el nuevo Plan General



Contable, que entró en vigor el pasado 1 de enero, es uno de los valores añadidos que apuntan desde Puertas Proma, ya que los cambios se han realizado asegurando el funcionamiento de los sistemas en todo momento. La instalación de estas herramientas ha sido llevada a cabo por el *partner* Target Soporte Informático.

Datasa: 917 159 268 [www.datasa.es](http://www.datasa.es)

**SAP en Esber**

Esber, veterana empresa vizcaína que se dedica a la fabricación de pinturas, esmaltes y barnices, ha recurrido a SAP Business One y al distribuidor NIS para unificar su gestión. El plan de crecimiento a cinco años en el que está embarcada la compañía pasaba por integrar las funciones de todos los departamentos, conectar de manera *on line* la oficina central con las fábricas y delegaciones y mejorar la gestión de *stock*. Hasta la fecha Esber disponía de una herramienta a medida que en



los últimos tiempos resultaba insuficiente al no permitir el trabajo *on line*. Asimismo, Esber requería una herramienta específica para el sector de la pintura, y fue NSI el encargado de desarrollar el vertical, que recoge el sistema de descuentos, precios especiales y descuentos ofrecidos por la compañía.

SAP: 914 567 200 [www.sap.com/spain](http://www.sap.com/spain)

**Insa en Grupo Alfrío**

El Grupo Alfrío se encuentra en un proceso de consolidación que pasa por disponer de información fiable para lograr un mayor control de sus actividades de producción y precocinado de alimentos. Para ello, esta compañía ha instalado la aplicación QuickFood, un vertical para el sector de la alimentación desarrollado por Insa a partir del ERP de SAP. Gracias a esta implantación, Alfrío ha conseguido un mayor control de los costes de los productos y la centralización de las compras de todo el



grupo. Además, ha reducido su inventario y ha obtenido un mayor control de los márgenes, así como la actualización del precio estándar de los productos en función del cálculo de los costes. QuickFood se engloba dentro de SAP Business All-in-One, un conjunto de soluciones paquetizadas y certificadas por SAP.

Insa: 901 116 376 [www.insags.com](http://www.insags.com)

**Sage en Globally**

La consultora de comunicación, eventos y relaciones públicas Globally ha elegido la solución Sage ERP X3 para la gestión de su área económico-financiera. Con esta solución, la compañía, que está gestionando la comunicación del macroconcierto Rock in Río Madrid, llevará el control analítico de cada proyecto y sus respectivas cuentas de resultados, así como de los presupuestos asignados a cada uno de ellos. Globally se decantó por este ERP por su completa funcionalidad y



su avanzada arquitectura tecnológica. No en vano, Sage define esta solución como "un todoterreno" que destaca por su gran facilidad de uso derivada de su arquitectura *web*. Gracias a esta característica, el usuario accede directamente a cualquier repositorio de datos a través del portal *web* de Sage ERP X3.

Sage: 913 349 292 [www.sage.es](http://www.sage.es)

**Lantek en Oxiczallas Gómez**

Oxiczallas Gómez es una empresa ubicada en Arganda del Rey (Madrid) especializada en la obtención de todo tipo de piezas de acero a partir de cortes a medida en la chapa. Cliente de las soluciones de Lantek para el área de CAD/CAM desde 1994, en 2006 esta compañía se planteó la posibilidad de adquirir un *software* ERP para cubrir el resto de las áreas de la empresa. Después de evaluar varias propuestas, Oxiczallas Gómez eligió Lantek Expert III, ya que le permitía integrar todos sus



procesos empresariales bajo una única solución (presupuestos, pedidos, albaranes, fabricación y control de *stock*). Gracias a esta implantación, que fue realizada por el distribuidor Tecnobisa (Grupo Hebisa), el cliente ha obtenido beneficios como ahorro en material y rapidez de respuesta en la toma de decisiones.

Lantek: 945 298 705 [www.lantek.es](http://www.lantek.es)

## El software ERP Solmicro-eXpertis gestionará las actividades de la Agencia Vasca del Agua

*La Agencia Vasca del Agua (Ur Agentzia) incorpora el software de gestión ERP Solmicro-eXpertis, con el que podrá mejorar sus habituales actividades de coordinación y optimización de las inversiones en materia hidráulica.*

escrito por: [Adriana Vega](#) martes, 06 de mayo de 2008

La Agencia Vasca del Agua (Ur Agentzia) ha incorporado el software de gestión ERP Solmicro-eXpertis, con el que podrá mejorar sus habituales actividades de coordinación y optimización de las inversiones en materia hidráulica. Además la agencia se encarga de gestionar todo lo relacionado con la política del agua en el País Vasco. Entre sus funciones se encuentran también la planificación hidrológica estatal, la conservación de las infraestructuras públicas hidráulicas y el funcionamiento del Registro General de Aguas. **El grupo consultor vasco BETEAN será el responsable de implantar Solmicro-eXpertis y gestionar el mantenimiento y evolución de la plataforma tecnológica de la Agencia.** Asimismo, la necesidad de obtener un mayor dinamismo en el flujo de información entre departamentos con la máxima flexibilidad operativa es lo que ha llevado a la Agencia Vasca del Agua a aplicar el programa de gestión integral ERP Solmicro-eXpertis a su actividad diaria. Por otra parte, la escalabilidad, la seguridad y el ahorro de costes son algunas de las ventajas que conlleva el software de gestión del ERP Solmicro-eXpertis. Tanto la integridad de los datos como la identidad de las personas que acceden a ellos son monitorizadas para controlar cualquier incidencia. “La Agencia Vasca del Agua necesitaba una solución global para el control diario y exhaustivo de cada una de las partes que la conforman; para conseguirlo, le propusimos la implantación de la aplicación de gestión integral Solmicro-eXpertis ERP” señala José Antonio Benito, director comercial de BETEAN. Con la aplicación de este software, la Agencia Vasca del Agua se asegura una comunicación más fluida entre los diferentes departamentos y una mejora en la calidad y en la agilidad de todos los procesos.

<http://www.computing.es/Noticias/200805060004/-El-software-ERP-Solmicro-eXpertis-gestionara-las-actividades-de-la-Agencia-Vasca-del-Agua.aspx>



Canal digital  
19 de Mayo de 2008

## SOLMICRO GANA CAPILARIDAD



Solmicro terminó el año 2007 con 42 distribuidores, un 75% más que en 2006 y se ha puesto como objetivo alcanzar los 55 durante este año, con el objetivo de disponer de la capilaridad suficiente para llegar a cualquier punto de la geografía española donde la presencia de la pyme sea relevante.

En palabras de Jaime Rodríguez, director de Canal, “esta cifra permite que nuestro producto pueda ser instalado con un servicio cercano y con la máxima profesionalidad en cualquier empresa española. No queremos crecer en cantidad, sino en calidad. Y ofrecer a nuestros partners las máximas garantías cuando hablemos de productividad, rentabilidad y negocio, por lo que no nos interesa un canal que por extenso no nos permita seguir ofreciendo el servicio que venimos prestando hasta ahora”.

En este punto es importante señalar que Solmicro comparte con clientes y distribuidores los códigos de programación de su ERP-CRM Solmicro-eXpertis lo que proporciona un alto grado de independencia y elevados niveles de productividad a integradores e implantadores a través de su herramienta de configuración y desarrollo de aplicaciones Solmicro-eNgine.

“Además, el negocio de los desarrollos de ERPs ‘verticales’ (industrial, constructoras, promotoras, bodegas, alquileres, gestión de patrimonios, distribución, alquiler de maquinaria, entre otros) multiplica las posibilidades de acceso a nuevos clientes y permite el desarrollo y la integración de aplicaciones de una forma segura, rápida, completa y con garantías de continuidad”, añade Justino Martínez, director general de Solmicro.

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

[http://www.canal-digital.es/5313\\_solmicro-gana-capilaridad](http://www.canal-digital.es/5313_solmicro-gana-capilaridad)

## T-Systems reestructura su organización española

La empresa T-Systems, perteneciente al grupo Deutsche Telekom, ha emprendido un proceso de renovación de su organigrama, que ha llevado al nombramiento de Carles Peyra como nuevo CEO de la compañía. Peyra -quien lleva en la empresa seis años- sustituye en el cargo a Ginés Alarcón, que abandonaba la dirección en febrero de este año. Actualmente, la filial española cuenta con un volumen de negocio de unos 380 millones de euros y una plantilla de más de 4.000 personas.

A partir del nombramiento del nuevo CEO, T-Systems abre una etapa de cambio en España para conseguir cumplir con los objetivos de su Plan Estratégico 2010, que se inició hace dos años. Entre ellos figura situar a la compañía como una de las tres primeras dentro del ámbito de las Tecnologías de la Información y pasar a facturar 500 millones de euros. En sus primeras declaraciones, Carles Peyra afirmaba tener "el convencimiento de que vamos a conseguir las metas que nos hemos fijado y es que, en línea con T-Systems International, hemos reinventado nuestra visión del mercado; combinar nuestra ventaja competitiva en el Sector Público y Auto-

El Grupo nombra a Carles Peyra como nuevo CEO de la compañía



En el centro de la imagen, el nuevo CEO de T-Systems, Carles Peyra, junto a Aldo Oloese y Mikel Jáuregui.

ción, con el resto del mercado".

La nueva estructura de la firma está encaminada a apuntalar su presencia en clientes específicos; en este sentido contará con Aldo Oloese como presidente del Consejo Asesor, quien tendrá la misión de trabajar de forma activa en los sectores de Finanzas, Administración Pública y en empresas claves. Asimismo, Mikel Jáuregui, hasta ahora director de la Zona Norte, asumirá la dirección de Ventas. De cara al futuro, la compañía apuesta por lo que denomina 'Next Generation de T-Systems', o su capaci-

dad como proveedor, al integrar la gestión de infraestructuras y de telecomunicaciones.

T-Systems sitúa además a Madrid como eje de su expansión en la gran empresa. En esta línea, T-Systems Iberia espera que Madrid genere un negocio en 2010 de 200 millones de euros.

La estrategia de T-Systems forma parte de un plan global de crecimiento europeo, con el objetivo de que los ingresos fuera de Alemania aumenten hasta el 30 por ciento del global, desde el 18 por ciento actual.

## La Agencia Vasca del Agua optimiza sus actividades

La Agencia Vasca del Agua (Ur Agentzia) ha incorporado el software de gestión ERP Solmicro-eXpertis, con el que podrá mejorar sus habituales actividades de coordinación y optimización de las inversiones en materia hidráulica. Además la agencia se encarga de gestionar todo lo relacionado con la política del agua en el País Vasco. Entre sus funciones se encuentran también la planificación hidrológica estatal, la conservación de las infraestructuras públicas hidráulicas y el funcionamiento del Registro General de Aguas. El grupo consultor vasco BETEAN

lleva el software de gestión del ERP Solmicro-eXpertis. Tanto la integridad de los datos como la identidad de las personas que acceden a ellos son monitorizadas para controlar cualquier inciden-



será el responsable de implantar Solmicro-eXpertis y gestionar el mantenimiento y evolución de la plataforma tecnológica de la Agencia. Asimismo, la necesidad de obtener un mayor dinamismo en el flujo de información entre departamentos con la máxima flexibilidad operativa es lo que ha llevado a la Agencia Vasca del Agua a aplicar el programa de gestión integral ERP Solmicro-eXpertis a su actividad diaria. Por otra parte, la escalabilidad, la seguridad y el ahorro de costes son algunas de las ventajas que con-

cia. "La Agencia Vasca del Agua necesitaba una solución global para el control diario y exhaustivo de cada una de las partes que la conforman; para conseguirlo, le propusimos la implantación de la aplicación de gestión integral Solmicro-eXpertis ERP" señala José Antonio Benito, director comercial de BETEAN. Con la aplicación de este software, la Agencia Vasca del Agua se asegura una comunicación más fluida entre los diferentes departamentos y una mejora en la calidad y en la agilidad de todos los procesos.

## El Hospital Alto Guadalquivir gestiona sus RRHH con Oracle

La solución PeopleSoft ha sido elegida a través de un concurso público otorgado a la compañía Sogeti, especializada en servicios TI para gestionar los recursos humanos y la nómina del hospital público Alto Guadalquivir ubicado en la ciudad de Jaén. Así, alrededor de 1.500 personas se verán beneficiadas de la gestión que plantea este acuerdo, cuyo montante del acuerdo asciende a 601.229 euros y que, de acuerdo con Rafael Moret, responsable Comercial de la Unidad de Soluciones de Recursos Humanos de Sogeti, "se escogió PeopleSoft porque es la herramienta que

mejor se adapta al cliente, por su amplia funcionalidad y tecnología, además del expertise de Sogeti sobre esta herramienta".

El contrato, de diez meses de duración, contempla el desarrollo e incorporación de un software que permite gestionar, almacenar y explotar toda la información relacionada con los recursos humanos del hospital en sus diferentes áreas. A través de la herramienta, el centro hospitalario reforzará la integridad de la información, controlará los accesos indebidos y evitará cualquier pérdida de dicha información.

El proyecto contempla, además

de la instalación de la plataforma, su puesta en marcha y soporte, entre otros y básicamente, está dividido en dos fases, la primera de ellas implica la "organización, administración de personal, nómina, gestión de plantillas y turnos", explica Moret. En un segundo estadio se estructura la "formación, selección, prevención de riesgos laborales y despliegue de los autoservicios de los empleados". Adicionalmente, Sogeti se ocupará de ofrecer servicios adicionales como "una extensa formación y ayuda a la gestión del cambio", concluye el responsable.

### España pugna por ser la sede del EIT

JUNTO a Polonia, Hungría y una alianza austro-eslovaca, España lucha en Bruselas para albergar la sede del futuro Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT). El municipio de Sant Cugat del Vallés, en la provincia de Barcelona es, concretamente, el candidato a acoger este proyecto estratégico europeo, que cuenta con un presupuesto de 308,7 millones de euros para el período 2008-2013. Después de que el Parlamento Europeo diera luz verde el pasado marzo a la regulación para el establecimiento del nuevo Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT), se estableció un plazo de 12 meses para seleccionar la ubicación de sus cuarteles generales, pero la decisión podría tomarse el próximo junio. También en el mes de junio se decidirá la composición del Consejo de Gobierno del EIT, que será responsable de la definición de las prioridades estratégicas del EIT, así como de la selección de las Comunidades de Conocimiento e Innovación (KICs) encargadas de dar respuesta a los objetivos marcados. No será, sin embargo, hasta finales de 2009 cuando se establecerán las primeras KICs, que estarán integradas por universidades, organizaciones de investigación y empresas privadas. El Gobierno de España, presenta esta semana a través de la Ministra de Educación y Ciencia, Mercedes Cabrera, la candidatura de Sant Cugat. Y para apoyarla se ha puesto en marcha un sitio web ([www.eitsantcugat.com](http://www.eitsantcugat.com)), que al cierre de esta edición sumaba 14.750 votos.

Quiere ampliar su canal en casi un 25 por ciento

## Solmicro busca consolidar su trabajo con el canal de distribución

**Tras unos años de crecimiento y consolidación, los responsables de Solmicro decidieron que para seguir adelante era necesario contar con el canal de distribución. Por este motivo, iniciaron una aventura que ya está dando sus frutos. Para conocer los detalles de este proyecto y los pasos a dar a partir de ahora, quisimos conversar con Justino Martínez, director gerente de la firma.**

**Miguel Ángel GÓMEZ**  
miquelag@idg.es

Tal y como nos explicaba este responsable, "somos una PYME moviéndonos en un mundo de multinacionales, pero hemos hecho una apuesta muy clara por desarrollar canal en esta lucha contra firmas tales como Microsoft, SAP o SAGE, entre otros. Cuando nacemos en el año 94 lo hacemos para desarrollar e implantar nuestro propio ERP, pero en el año 2000 vimos que era necesario tomar una decisión, bien distribuir un ERP de terceros o convertirnos en fabricante. Como veníamos de un posicionamiento en las soluciones microinformáticas y entornos gráficos, hemos posicionado muy bien nuestra

tecnología en el mercado, pero en el año 2000 nos dimos cuenta de que necesitábamos músculo para desarrollar nuestra estrategia de canal y que teníamos que hacer un producto nuevo orientado a que terceras compañías pudieran implantarlo. Dimos entrada en nuestro accionariado a una firma de capital riesgo para ayudarnos a soportar este desarrollo hacia el canal".

Con estas bases, y a fecha de hoy "podemos estar hablando de un canal consolidado de 42 partners, con las últimas incorporaciones, si bien nuestro objetivo es añadir a la lista unos 10 más para dar una mejor cobertura a la Península Ibérica. Y, además, estamos haciendo nuestros primeros pinitos en Latinoamérica, donde hemos visto una oportunidad de crecimiento

para nuestra compañía. De hecho, el desarrollo de unas líneas de producto muy orientadas a soluciones verticales, como es el caso de las bodegas, es una forma muy natural de entrada en estos mercados".

### Consolidar los pasos en el canal

Desde el punto de vista del canal, "vamos a ir consolidando nuestra posición. Hemos conseguido entablar una relación muy fuerte con los distribuidores, dado que somos una PYME que habla con PYMES que venden a PYMES. Esto nos hace posicionarnos muy bien respecto a la competencia. En nuestro caso prima, sobre todo, la flexibilidad, y el contacto directo con el distribuidor; lo que hace que nuestros



"Vamos a ir consolidando nuestra posición. Hemos conseguido entablar una relación muy fuerte con los distribuidores, dado que somos una PYME que habla con PYMES que venden a PYMES. Esto nos hace posicionarnos muy bien respecto a la competencia"

**JUSTINO MARTÍNEZ,**  
DIRECTOR GERENTE DE SOLMICRO

socios sean muy fieles, y no creo que alguno que lleve con nosotros dos años pueda plantearse cambiar de colaboración. Por ello, para nosotros, un partner ganado es un partner de futuro. También es cierto que nosotros la rentabilidad a la relación con el partner la obtenemos a partir del segundo año, porque hasta ese momento hay una gran inversión en formación y mucho trabajo de preventa y apoyo en los primeros pasos".

En cuanto al perfil de partners que necesitan en Solmicro, este responsable nos comenta que el entendimiento es muy bueno "con el partner que es ISV, cuya cultura informática viene del mundo del desarrollo, pero también tenemos una línea abierta a los resellers, que distribuían ERP de otras empresas y tienen una vocación desarrollada de implantación de soluciones. Sin embargo, la relación es más fuerte con los ISV porque nosotros lo hemos sido. Además, ahora estamos definiendo un plan de captación de ISV un tanto especial, en el que vamos a dar un plus al ISV, cierto reconocimiento de su experiencia en un determinado segmento vertical".

La relación con un partner se basa, en palabras de Justino Martínez, en "buscar una capacidad comercial y técnica en una empresa cuyo mercado potencial es la PYME. Nosotros les exigimos una inversión en recursos, con comerciales asignados, mientras les proporcionamos soporte de marketing y generación de demanda. A nivel técnico, necesitan tener técnicos con vocación de desarrollo, porque la PYME es un cliente muy acostumbrado a que se adapte el producto a su medida, y les damos esta personalización con nuestra herramienta. Nosotros les ofrecemos



esta formación técnica y funcional, pero es función de ellos tener los recursos para llevarlo a cabo".

Asimismo, y según matiza Jaime Rodríguez, director de canal de distribución de Solmicro, "requerimos cierta capacidad financiera para soportar la inversión inicial del partner a la hora de formar a sus recursos y adaptar sus esfuerzos de marketing a los nuestros. Además, les ofrecemos soporte, tutelaje y apoyo en los primeros proyectos hasta que el socio es capaz de hacerlo solo. Ponemos a su disposición interlocutores de diferentes perfiles para poder atender todas sus necesidades. Asimismo, contamos con un portal de apoyo al distribuidor donde puede encontrar descargas, herramientas, soporte y todo aquello que pueda necesitar".

En cualquier caso, "no queremos saturar el mercado con partners y no queremos que exista entre ellos una competencia excesiva, porque no trae nada bueno para nadie. No podemos prohibir que concurren pero no vamos a potenciarlo, sino que vamos a apoyar a uno para tratar de darles las garantías

suficientes para que pueda tratar de ganar la cuenta".

### Generación de demanda

Uno de los puntos más interesantes en la relación entre distribuidor y fabricante es la generación de la demanda del producto. ¿A quién corresponde en este caso? Justino Martínez nos comenta que "depende del perfil del partner. Algunos tienen autonomía para generar sus propias campañas, mientras que otros no. Nosotros hemos diseñado campañas orientadas a diferentes segmentos verticales y, en esos casos, todos los potenciales clientes se orientan al distribuidor que bien tiene un

perfil más adecuado o bien está en su zona de influencia geográfica. Pero esto se complementa con los propios planes del partner: Nosotros les pedimos un plan de negocio anual a cada partner, con unas recompensas en el caso de alcanzar determinados resultados".

En función de las empresas existentes en España, "queremos contar con partners allí donde hay potenciales clientes. Algunas zonas las tenemos ya cubiertas, pero hay otras zonas, como Cataluña, Levante o Andalucía, que nos queda algo de trabajo por hacer. Haciendo un cálculo somero, el mercado está atomizado, pero cuenta con unos 3 millones de empresas, de las que unas 150.000 son nuestro cliente objetivo, de 10 a 300 empleados. Estas empresas están concentradas, en un 80 por ciento, en 7 comunidades autónomas, de ahí que, con nuestra política de no concurrencia, con unos 55 distribuidores tendremos para cubrir las diferentes zonas con partners de calidad que vean un negocio rentable en nosotros y que le puedan proporcionar un buen servicio al cliente".

# Noticias del Canal

ISSN 1696-618X

On-Line 

**16 de mayo de 2008**

## **Crece en un 75% el número de distribuidores que comercializan el ERP de Solmicro**

Aunque no es una prioridad el número, el objetivo de Solmicro es que su canal de distribución alcance una adecuada cobertura. La compañía española, volcada en el ERP, concluyó el pasado año con 42 distribuidores entre sus filas, lo que representa un crecimiento del 75%. Jaime Rodríguez, director de canal de la compañía, se atreve a dar una cifra aproximada del número de partners ideal, cifrado en 55. “Una cifra que permite que nuestro producto pueda ser instalado con un servicio cercano y con la profesionalidad en cualquier empresa española”.

Rodríguez incide, como es tradicional entre los fabricantes, en el hecho de que la cantidad no asegura la calidad. “Queremos ofrecer a nuestros partners las máximas garantías cuando hablemos de productividad, rentabilidad y negocio por lo que no nos interesa un canal que por extenso no nos permita seguir ofreciendo el servicio que venimos prestando hasta ahora”.

Solmicro cuenta con un programa de certificación que proporciona formación sin coste al dealer, durante el primer año en los módulos nuevos. También es gratuito el apoyo en el desarrollo de los primeros procesos comerciales. Además ofrece licencias de uso interno del distribuidor, que disponen de todas las funcionalidades, y el plan de marketing incluye material promocional así como campañas de generación de demanda. “Estamos dispuestos a ofrecer un soporte constante y continuado en la comercialización, la formación y los servicios de postventa”, añade Justino Martínez, director general de Solmicro.

Según destaca la compañía, uno de los rasgos que le diferencian de la competencia es su “generosidad”, ya que comparte con su red de clientes y distribuidores los códigos de programación de su ERP-CRM Solmicro-eXpertis, un hecho que facilita el trabajo a los integradores e implantadores, que cuentan con una herramienta, Solmicro-eNgine, para desarrollar esta labor.

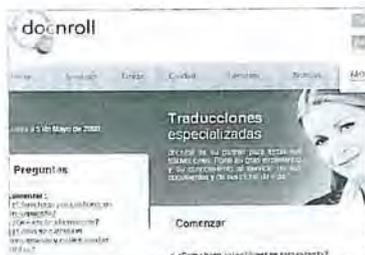
**Solmicro**  
Tel.: 944 271 362

**CA Unicenter Service Desk** líder en herramientas de gestión de servicios desk

**Mercedes-Benz** desarrolla su furgoneta Sprinter para propulsión con gas licuado

**Certificado C99+**, el nuevo libro de Lluís Hernández sobre descubrimientos científicos

2008 / mayo 17 / edición 17



**Servicios / Primera Clase, traductor on line basado en la compra de créditos**  
Docroll ha lanzado su nuevo servicio de traducción Primera Clase, que permite a las empresas racionalizar sus costes de traducción. Este servicio, basado en la compra de 'créditos' de palabras, da respuesta a las necesidades de

traducción de las empresas, asegurando la estabilidad de precios a la hora de comprar "créditos" de traducción, el aumento de la productividad y optimizando la gestión de la información. Este sistema consigue fortalecer todo el workflow de traducción de la empresa gracias al trabajo que ofrece una red mundial de traductores on line.



**Servicios / Nueva plataforma de firma electrónica para facilitar las transacciones on line**

BT España pone en marcha el nuevo servicio BT Signum para facilitar las transacciones on line de sus clientes. La nueva plataforma incorpora la herramienta de firma digital U-Sign Appliance, de ipsCA, fabricante especializado en soluciones de Firma y Facturación Electrónica.

Este nuevo servicio está basado en protocolos y herramientas estándar y permitirá a sus clientes pagar únicamente por cada documento electrónico firmado digitalmente en formato PDF y XML. Pretende ofrecer a sus clientes los servicios más avanzados que están disponibles en el mercado, con el objetivo de permitirles ser cada vez más eficientes y tener menores costes. Con esta nueva fórmula se permite que cualquier entidad que trabaje a través de internet pueda firmar electrónicamente.

## Software

# Solmicro lanza la nueva versión de su ERP-CRM dirigido al mercado pyme

Solmicro lanza una nueva versión de su ERP-CRM. Solmicro-eXpertis 4.1 acaba de ver la luz después de un complejo desarrollo en el que la compañía ha invertido más de 20.000 horas de trabajo y en el que se han servido de sus 15 años de experiencia en el mercado y sus más de 600 proyectos de implantación realizados con éxito.

Las características más significativas del nuevo Solmicro-eXpertis 4.1 son la escalabilidad, la seguridad, el ahorro de costes, los tiempos reducidos de implantación, la facilidad de uso, el servicio postventa y la garantía de desarrollo permanente. Todas ellas constituyen las claves de lo que busca una Pyme cuando incorpora un ERP a su gestión diaria.

Solmicro-eXpertis 4.1 está respaldado por la creciente inversión en I+D+i de la compañía (con una reinversión anual del 15% de sus ingresos), que asegura una evolución permanente para el producto. Además, y como ya sucedía con la versión anterior, Solmicro entrega al cliente el código fuente de su solución, lo que implica para éste la libertad a la hora de nuevos desarrollos y autonomía de mantenimiento, máximas facilidades para la personalización y adaptación del programa

al negocio y al sector en que desarrolla su actividad profesional, la reducción de los tiempos de implantación y el ahorro de costes asociados a menores tiempos de implantación.

Además, Solmicro-eXpertis 4.1 funciona perfectamente en un entorno Microsoft y está completamente integrado con herramientas tan populares como puedan ser la suite de Microsoft Office, lo que reduce en un fácil manejo y en unos tiempos de formación mínimos para el cliente. Además, este ERP-CRM es el único del mercado desarrollado con arquitectura de 3 capas y 100 % .NET certificado para Windows Vista.

La nueva versión también incluye, entre otras novedades, un nuevo sistema de búsquedas avanzadas, filtros dinámicos, un motor de cálculo más potente, una interfaz más ágil e intuitiva, mayores posibilidades gráficas y de configuración, novedades relacionadas con el comercio electrónico, la facturación electrónica y la firma digital y un módulo de "business intelligence".

### Buscando soluciones

Solmicro-eXpertis intenta responder así a las necesidades de las em-

presas puestas de manifiesto en un estudio presentado por la compañía el pasado mes de noviembre. "Hemos intentado que muchas de las motivaciones que tienen las pymes a la hora de decidirse por un ERP estén ya presentes en esta nueva versión de Solmicro-eXpertis. Nuestro servicio postventa, la escalabilidad del producto, su facilidad de uso, la implantación sencilla y su flexibilidad son algunas de ellas", afirma Justino Martínez, Director Gerente de Solmicro. "Porque en realidad, si de algo podemos presumir en Solmicro es de conocer las necesidades de las pymes españolas, en buena medida, porque somos una pyme y, después de intercambiar impresiones con muchos de nuestros clientes, nos hemos dado cuenta de que tenemos problemas similares. Han sido muchas horas de trabajo y muchas líneas de código pensando en nuestros clientes", concluye Martínez.

### Acerca de Solmicro

Solmicro es fabricante de software de gestión integral ERP-CRM. Colabora en el desarrollo y modernización tecnológica de la pyme desde una perspectiva cercana y consciente de la realidad empresarial española.



Justino Martínez, director general de Solmicro.

Solmicro-eXpertis 4.1 está respaldado por la creciente inversión de la compañía en I+D+i

Funciona perfectamente en el entorno Microsoft y está certificado para Windows Vista

Un proyecto que se inició en 1994 con el desarrollo de las primeras aplicaciones de gestión enfocadas a las pymes y que llega hasta la actualidad a través de una completa plataforma de investigación, desa-

rrollo, distribución y soporte de software de gestión integral. La firma es una pyme, por lo que tiene una perspectiva realista acerca de lo que demandan estas empresas en nuestro país.

**papel** n.m. Hoja delgada hecha con pasta de fibras vegetales, puesta a la venta en forma de lámina delgada ya seca. 2. Pliego, hoja o pedazo de papel en blanco, manuscrito o impreso. 3. Conjunto de resmas, cuadernos, o pliegos de papel.

**digital** adj. Perteneciente o relativo a los dedos. 2. TECN. Se dice de los aparatos que utilizan símbolos digitales en su sistema de lectura.

**papeldigital** n.m. El nuevo concepto para la información empresarial.



LOGIN | FORO | SOBRE EL PORTAL

Búsqueda



Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos

Portal de información sobre productos y servicios ERP para la mediana empresa

MÓDULOS FUNCIONALES

Fecha Publicación: 08/05/2008 17:25

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

## La Agencia Vasca del Agua incorpora el software de gestión ERP Solmicro-eXpertis para lograr mayor dinamismo en el flujo de información entre departamentos

La solución se caracteriza por su escalabilidad, tiempos reducidos de implantación y facilidad de uso

La Agencia Vasca del Agua (Ur Agentzia) ha implantado Solmicro-eXpertis, el software de gestión del fabricante de ERPs Solmicro, compañía bilbaína con más de 15 años de experiencia en el desarrollo de programas de gestión empresarial. La Agencia Vasca del Agua, que depende del Gobierno Vasco, es la encargada de coordinar y optimizar las inversiones en materia hidráulica que realizan las distintas administraciones de Euskadi y de gestionar todo lo relacionado con la política del agua en el País Vasco. Entre sus funciones están la planificación hidrológica estatal, la conservación de las infraestructuras públicas hidráulicas y el funcionamiento del Registro General de Aguas.



La necesidad de obtener un mayor dinamismo en el flujo de información entre departamentos con la máxima flexibilidad operativa es lo que ha llevado a la Agencia Vasca del Agua a aplicar el programa de gestión integral ERP Solmicro-eXpertis a su actividad diaria. Escalabilidad, seguridad, ahorro de costes, tiempos reducidos de implantación, facilidad de uso, servicio postventa y garantía de desarrollo permanente son algunas de las características del software de gestión ERP Solmicro-eXpertis.

El grupo consultor vasco Betean será el responsable de implantar Solmicro-eXpertis y gestionar el mantenimiento y evolución de la plataforma tecnológica de la Agencia. Betean Grupo de Consultores está formado por varias empresas especializadas en consultoría económico-financiera, medio ambiente y desarrollo sostenible así como consultoría de soluciones tecnológicas y ERPs, aglutinando importantes firmas del sector como Inguru Consultores, ATE Informática o Sinfo21.

[Volver](#)

SECTORES INDUSTRIALES

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

FABRICANTES

- Grupo Infor
- Microsoft
- Oracle
- SAGE
- SAP
- CCS Agresso

NUEVAS TENDENCIAS

- ERP Open Source
- ERP en alquiler / ASP



Conozca nuestra RED:

GUÍA DEL ERP

Directorio de Consultores, Integradores y Productos ERP España y LATAM

IT-NEWS.es

Servicio de Información TIC via email



Canal Premium Audiovisual de Información TIC

Y Nuestra red de portales:

- [www.BI-spain.com](http://www.BI-spain.com)
- [www.ECM-spain.com](http://www.ECM-spain.com)
- [www.IDTECH-spain.com](http://www.IDTECH-spain.com)
- [www.STORAGE-info.com](http://www.STORAGE-info.com)
- [www.BPM-spain.com](http://www.BPM-spain.com)
- [www.HOSPITALES-it.com](http://www.HOSPITALES-it.com)
- [www.INDUSTRIA-it.com](http://www.INDUSTRIA-it.com)
- [www.BANCA-it.com](http://www.BANCA-it.com)

PUBLICIDAD



[Sobre el portal](#) | [¿Quiénes somos?](#) | [Marketing y Publicidad para IT](#)

©2006 DAA Contenidos Digitales, S.L.

Todos los derechos reservados.

Powered by: POLYMITA

Líder en soluciones  
para su empresa

**CCSAGRESSO**  
A Unit 4 Agresso Company

SERVICIO DE  
INFORMACIÓN  
IT VÍA EMAIL

BPM-SPAIN.com

APUNTATE AQUÍ

ERP-SPAIN.com

LOGIN | FORO | SOBRE EL PORTAL

Búsqueda

POWERED BY  
POLYMITA  
TECHNOLOGIES

Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos

Portal de información sobre productos y servicios ERP para la mediana empresa

MÓDULOS FUNCIONALES

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

SECTORES INDUSTRIALES

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

FABRICANTES

Grupo Infor  
Microsoft  
Oracle  
SAGE  
SAP  
CCS Agresso

NUEVAS TENDENCIAS

ERP Open Source  
ERP en alquiler / ASP

Fecha Publicación: 19/05/2008 16:17

## Solmicro reafirma su apuesta "cien por cien canal" para competir en el mercado del ERP

El objetivo de la compañía es afianzar su presencia en el mercado nacional y en un futuro fuera de España

Solmicro, empresa de tecnología especializada en el desarrollo de software de gestión empresarial, terminó 2007 con 42 distribuidores, un 75% más que en 2006. Ahora, el nuevo objetivo de la compañía es alcanzar a lo largo de 2008 un número de distribuidores que le permita la capilaridad suficiente para llegar a cualquier punto de la geografía española donde la presencia de la pyme sea relevante.

En palabras de Jaime Rodríguez, director de canal de la compañía, "estaríamos hablando de 55 partners, una cifra que permite que nuestro producto pueda ser instalado con un servicio cercano y con la máxima profesionalidad en cualquier empresa española". Con este número de socios, Solmicro cree que podrá garantizar un servicio de calidad y establecer una relación de equilibrio que evite que se produzcan situaciones de competencia feroz entre los propios distribuidores.

El Programa de Certificación de Canal de la compañía proporciona formación, soporte y colaboración permanente a sus distribuidores, facilitándoles el aprendizaje de las soluciones, las herramientas y las metodologías que les permitan abordar con éxito cada uno de sus proyectos. El objetivo es certificar y homologar a un canal que se convierta en experto del software ERP del fabricante y asegure un servicio profesional y cercano así como un alto nivel de satisfacción en el cliente. Además, el Programa Certificación y de Formación incluye licencias para uso interno del distribuidor, formación sin coste durante el primer año en nuevos módulos y herramientas y apoyo, también gratuito, en los primeros procesos comerciales. Además, el plan de marketing de la compañía incluye el desarrollo de material promocional así como campañas de generación de demanda que canaliza hacia sus distribuidores.

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

[Volver](#)



Conozca nuestra RED:

[GUÍA DEL ERP](#)

[Directorio de Consultores, Integradores y Productos ERP España y LATAM](#)

[IT-NEWS.es](#)

[Servicio de Información TIC vía email](#)



[Canal Premium Audiovisual de Información TIC](#)

Y Nuestra red de portales:

[www.BI-spain.com](http://www.BI-spain.com)  
[www.ECM-spain.com](http://www.ECM-spain.com)  
[www.IDTECH-spain.com](http://www.IDTECH-spain.com)  
[www.STORAGE-info.com](http://www.STORAGE-info.com)  
[www.BPM-spain.com](http://www.BPM-spain.com)  
[www.HOSPITALES-it.com](http://www.HOSPITALES-it.com)  
[www.INDUSTRIA-it.com](http://www.INDUSTRIA-it.com)  
[www.BANCA-it.com](http://www.BANCA-it.com)

PUBLICIDAD

**SOLMICRO GANA CAPILARIDAD**

Solmicro terminó el año 2007 con 42 distribuidores, un 75% más que en 2006 y se ha puesto como objetivo alcanzar los 55 durante este año, con el objetivo de disponer de la capilaridad suficiente para llegar a cualquier punto de la geografía española donde la presencia de la pyme sea relevante.

En palabras de Jaime Rodríguez, director de Canal, "esta cifra permite que nuestro producto pueda ser instalado con un servicio cercano y con la máxima profesionalidad en cualquier empresa española. No queremos crecer en cantidad, sino en calidad. Y ofrecer a nuestros partners las máximas garantías cuando hablemos de productividad, rentabilidad y negocio, por lo que no nos interesa un canal que por extenso no nos permita seguir ofreciendo el servicio que venimos prestando hasta ahora".

En este punto es importante señalar que Solmicro comparte con clientes y distribuidores los códigos de programación de su ERP-CRM Solmicro-eXpertis lo que proporciona un alto grado de independencia y elevados niveles de productividad a integradores e implantadores a través de su herramienta de configuración y desarrollo de aplicaciones Solmicro-eNgine.

"Además, el negocio de los desarrollos de ERPs 'verticales' (industrial, constructoras, promotoras, bodegas, alquileres, gestión de patrimonios, distribución, alquiler de maquinaria, entre otros) multiplica las posibilidades de acceso a nuevos clientes y permite el desarrollo y la integración de aplicaciones de una forma segura, rápida, completa y con garantías de continuidad", añade Justino Martínez, director general de Solmicro.

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

## Solmicro avanza en el software empresarial gracias a la pyme

La compañía eleva sus ingresos un 25% en 2007 y trata de hacerse un sitio entre los gigantes del sector de los ERP

S. M. Madrid

La compañía vasca Solmicro parece dispuesta a mantener su posición en el software empresarial frente a gigantes como SAP, Oracle o Microsoft. En 2007, la firma alcanzó una facturación de 15 millones de euros, un 25% más que en 2006. "El 20% de la facturación fue *cash flow* y en torno al 10% fueron las ganancias netas", explica Justino Martínez, director gerente de Solmicro, quien asegura que el sector crece a un ritmo del 6%.

El ejecutivo cree que su compañía ha logrado mantener su posición en el mercado de los sistemas de gestión empresariales (ERP) gracias a la flexibilidad de su ERP eXpertis, del que se comparte el código fuente con los usuarios, y a su especialización en el mundo de la pyme. "Conocemos bien las necesidades de la pyme, algo que nuestros rivales no han logrado", dice Martínez, quien cree que sus competidores internacionales sólo han sabido posicionarse en la gran cuenta. "Ahora están

tratando de posicionarse, pero sus productos están más dirigidos hacia la micropyme o los autónomos", dice Martínez, quien comenta que Solmicro ha llegado a hacer implantaciones de sistemas en empresas como General de Alquiler de Maquinaria (GAM), que tiene 400 usuarios.

Al término de 2007, Solmicro había llevado a cabo un total de 600 implantaciones de sus sistemas, de las que 100 se hicieron en 2007. De cara a 2008, la empresa prevé un crecimiento similar



Justino Martínez, director gerente de Solmicro.

a 2007. "Estamos activando más *partners* y tenemos ya una red con 42", dice Martínez. El directivo señala que las perspectivas son buenas, aunque reconoce que la psicosis ante la posible crisis que

se vive en la calle pueda llevar a algunas empresas a retrasar sus inversiones.

Martínez señala también que Solmicro ha lanzado hasta 11 versiones distintas de su eXpertis desde 1999, año

en el que la empresa decidió convertirse en fabricante y dejar de ser distribuidor. El directivo señala que la compañía cuenta con un departamento de investigación y desarrollo con un equipo de 15 personas y asegura que se invierten en este área cerca de 400.000 euros al año. "Desde el año 2000 hemos destinado a esta actividad más de tres millones de euros".

Solmicro, que prevé dar sus primeros pasos de su internacionalización en Latinoamérica, está participada en un 40% por el grupo de capital riesgo Talde, mientras que el 60% es propiedad de los cuatro fundadores. Martínez no prevé cambios en el accionariado a corto plazo, si bien reconoce que las firmas de capital riesgo tienen como objetivo rentabilizar su inversión con lo que no descarta movimientos a largo plazo.

## Los mejores candidatos para tu empresa

ENVÍOS SERVICIOS

Miércoles, 11-06-2008 - Actualizado a las 13:19 h.

MERCADOS

Sigue la cotización de todos los valores del Ibx 35

11 años  
**CincoDías.com**Edición impresa  
En PDF

Buscador avanzado

Buscar

empresas | sectores | mercados | economía | finanzas personales | opinión

ÍNDICE

PALMARÉS

ARCHIVO

sectores

Internet y Nuevas Tecnologías | Internet

**Solmicro avanza en el software empresarial gracias a la pyme**

La compañía eleva sus ingresos un 25% en 2007 y trata de hacerse un sitio entre los gigantes del sector de los ERP

¿le interesa? 

Compartalo: Ayuda

S. M. / MADRID (23-05-2008)

La compañía vasca Solmicro parece dispuesta a mantener su posición en el software empresarial frente a gigantes como SAP, Oracle o Microsoft. En 2007, la firma alcanzó una facturación de 15 millones de euros, un 25% más que en 2006. 'El 20% de la facturación fue cash flow y en torno al 10% fueron las ganancias netas', explica Justino Martínez, director gerente de Solmicro, quien asegura que el sector crece a un ritmo del 6%.

Informes de Riesgo  
Relaciones societarias  
Cargas de empresas

El ejecutivo cree que su compañía ha logrado mantener su posición en el mercado de los sistemas de gestión empresariales (ERP) gracias a la flexibilidad de su ERP eXpertis, del que se comparte el código fuente con los usuarios, y a su especialización en el mundo de la pyme. 'Conocemos bien las necesidades de la pyme, algo que nuestros rivales no han logrado', dice Martínez, quien cree que sus competidores internacionales sólo han sabido posicionarse en la gran cuenta. 'Ahora están tratando de posicionarse, pero sus productos están más dirigidos hacia la micropyme o los autónomos', dice Martínez, quien comenta que Solmicro ha llegado a hacer implantaciones de sistemas en empresas como General de Alquiler de Maquinaria (GAM), que tiene 400 usuarios.

Al término de 2007, Solmicro había llevado a cabo un total de 600 implantaciones de sus sistemas, de las que 100 se hicieron en 2007. De cara a 2008, la empresa prevé un crecimiento similar a 2007. 'Estamos activando más partners y tenemos ya una red con 42', dice Martínez. El directivo señala que las perspectivas son buenas, aunque reconoce que la psicosis ante la posible crisis que se vive en la calle pueda llevar a algunas empresas a retrasar sus inversiones.

Martínez señala también que Solmicro ha lanzado hasta 11 versiones distintas de su eXpertis desde 1999, año en el que la empresa decidió convertirse en fabricante y dejar de ser distribuidor. El directivo señala que la compañía cuenta con un departamento de investigación y desarrollo con un equipo de 15 personas y asegura que se invierten en este área cerca de 400.000 euros al año. 'Desde el año 2000 hemos destinado a esta actividad más de tres millones de euros'.

Solmicro, que prevé dar sus primeros pasos de su internacionalización en Latinoamérica, está participada en un 40% por el grupo de capital riesgo Talde, mientras que el 60% es propiedad de los cuatro fundadores. Martínez no prevé cambios en el accionariado a corto plazo, si bien reconoce que las firmas de capital riesgo tienen como objetivo rentabilizar su inversión con lo que no descarta movimientos a largo plazo.

Publicidad por Google

¿Qué es esto?

**Gestion software**El programa de gestión para su negocio. Demo interactiva gratuita.  
[www.sap.com/spain](http://www.sap.com/spain)**EBP Software de Gestión**Descargue gratis nuestro software de gestión fácil e intuitivo.  
[www.ebp.es](http://www.ebp.es)¿le interesa? 

Compartalo: Ayuda

CONTACTO | MAPA | AYUDA | PUBLICIDAD | AVISO LEGAL

RSS

Otros medios del Grupo Prisa: ELPAIS.com | Cadenaser.com | AS.com | los40.com | lalstawip.com | elecciones 2008

PRISACOM S.A.

# Euskadi, en el ranking de uso y desarrollo ERP

● Los sistemas integrados de gestión atraviesan un momento dulce. En los dos últimos años están experimentando tasas de crecimiento superiores al 15%, lo que conlleva que los desarrolladores vascos amplíen su estructura de negocio a nivel estatal.

En la actualidad, el sector vive de nuevo un período de fuerte demanda (agotado entre 2004 y 2005) como consecuencia de la entrada en vigor de las nuevas normas internacionales de contabilidad en 2007, así como del nuevo Reglamento de Contabilidad General para el conjunto de las empresas desde enero de 2008. Además, no hay que obviar que el Gobierno vasco ha sido la única administración que subvenciona la implementación de estas soluciones, dentro de sus programas de promoción del uso de las TI por parte de los parti-

culares y de las empresas. Otros factores que están influyendo son la reducción de precios y tiempos para su puesta en marcha.

Todo ello ha provocado que cerca de dos terceras partes de las pymes utilicen habitualmente soluciones de gestión empresarial. De hecho, este tipo de software, tradicionalmente limitado a las grandes compañías, se ha convertido en un instrumento para cualquier empresa, independientemente de su tamaño. Esta es la principal conclusión de un reciente estudio de Solmicro, desarrollador e integrador vizcaino de este tipo de herramientas de gestión. En términos de cuota de mercado, Cataluña, Madrid, Euskadi y Comunidad Valenciana concentran más del 60% del total de las implantaciones de aplicaciones ERP del Estado, siendo las dos primeras quienes concentran mayor número de pymes con ERP, como consecuencia de la fuerte concentración de multinacionales en ambas zonas.

Por sectores, el estudio indica que el mayor número de usuarios corresponde al sector industrial,

donde la utilización de las aplicaciones ERP en pymes de más de 50 empleados supera el 82%, seguido de los sectores comercial y de alimentación, con un 73% y un 70% respectivamente.

Otro elemento a destacar es el fuerte peso que han adquirido estas herramientas en Euskadi. De hecho, el País Vasco es una zona con elevada concentración de Pymes industriales, lo que hace que el mercado potencial esté muy atomizado, facilitando una mayor oportunidad de negocio. En este escenario, Gipuzkoa se ha consolidado como referente estatal del sector de los ERP, ya que cuenta con una amplia presencia de fabricantes locales (Informática 68, CTI, IDS, Igarle, Solmicro, Ibermática...), hasta el punto de que se calcula que el País Vasco concentra a casi las dos terceras partes de los desarrolladores locales de estas herramientas.

Las estadísticas de 2007 sitúan la ventas en el 45%, seguida de empresas internacionales con el 35% y el 20% restante con otros fabricantes de ERP del Estado. Además, la mayor parte de las mismas se realizó a través de redes comerciales propias (72%). Un estudio de CB Consulting, establece que las empresas comercializadoras de estas soluciones facturaron en 2006 cerca de 100 millones de euros en el País Vasco, lo que sitúa a Euskadi en cuarta posición en el Estado, después de Cataluña, Madrid y Valencia.

**Estrategia Empresarial**

7ª Conferencia Internacional sobre Testing y Calidad de Software  
La industria del Software se da cita en Bilbao



Si eres profesional del sector  
y estás interesado en participar,  
infórmate en [www.qatest.org](http://www.qatest.org)

29, 30 y 31 de octubre  
Palacio de Congresos y de la Música  
Euskalduna Jauregia, Bilbao



## SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN: ACTUALIDAD

## La Agencia Vasca del Agua mejora su labor de gestión hidráulica gracias a las TIC

Incorpora el software de gestión ERP Solmicro-eXpertis

La Agencia Vasca del Agua, que depende del Gobierno vasco, se encarga de coordinar y optimizar las inversiones en materia hidráulica que realizan las distintas administraciones del País Vasco y de gestionar todo lo relacionado con la política del agua en esta comunidad autónoma. Entre sus funciones están la planificación hidrológica, la

conservación de las infraestructuras públicas hidráulicas y el funcionamiento del Registro General de Aguas. Con el fin de mejorar su labor, este organismo ha decidido implantar el software de gestión Solmicro-eXpertis, de la compañía Solmicro. Para ello, contará con la ayuda del grupo consultor vasco BETEAN, que será quien

implante la solución y gestione el mantenimiento y evolución de la plataforma tecnológica de la Agencia.

### Objetivos

Con esta implantación la Agencia persigue un mayor dinamismo en el flujo de información entre departamentos y máxima flexibilidad operativa. La solución,



desarrollada con tecnología 100% .Net, dispone de una arquitectura blindada que ofrece amplio control y permite una gestión exhaustiva de los diferentes accesos y ni-

veles de seguridad. Tanto la integridad de los datos como la identidad de las personas que acceden a ellos son monitorizados para controlar cualquier incidencia.

En este sentido, gracias a este software de gestión, la Agencia podrá administrar a partir de un único producto cada uno de los elementos que componen su plataforma tecnológica, desde el sistema de información geográfica hasta la gestión de los expedientes y las nóminas de sus más de 150 empleados.

## Madrid se mantiene como el líder nacional en TIC y SI

Según el último informe de penetración regional realizado por Cemprede

La Comunidad de Madrid se afianza como la región líder en España en nuevas tecnologías y Sociedad de la Información (SI), según el séptimo informe de "Penetración regional de la Nueva Economía", elaborado por Cemprede, y que en esta ocasión ha compara-

do a la capital de España con al resto de ciudades nacionales, y además en relación a las principales regiones europeas. Los resultados del indicador regional sitúan a Madrid a la cabeza con un valor de 134 respecto a la media nacional, valorada en 100. Le siguen

Navarra (119), Cataluña (114) y País Vasco (108). Por otra parte, en relación a las regiones europeas, el resultado es que Madrid es la única región española que se acerca a la media de las eurorregiones líderes de un total de 16 indicadores analizados, con

un valor de 94 puntos sobre 100. El líder es Estocolmo con 150 puntos.

Según Enrique Osorio, viceconsejero de Economía y Consumo de la Comunidad de Madrid: "Está claro que somos una región con un gran potencial de creci-

► Navarra y Cataluña son las otras comunidades más avanzadas

miento, lo que nos hace ser optimistas de cara al futuro". No se debe olvidar que la capital de España abarcó el 17,6% del PIB nacional en 2007.

## La Junta de Castilla y León adquiere un 'bolígrafo digital'

Será utilizado por la Consejería de Familia e Igualdad de Oportunidades

La Consejería de Familia e Igualdad de Oportunidades de la Junta de Castilla y León ha adquirido la herramienta Digital Pen para sus evaluadores de personas en situación de dependencia. La solución ha sido desarrollada por la compañía Anoto, aunque en España la integrará Thales.



Solución Digital Pen que implantará la Junta.

### Recogida y transcripción de datos más ágil

Digital Pen tiene como finalidad agilizar el proceso de recogida y transcripción de datos y automatizar la gestión de los formularios rellenos, ahorrando tiempo y reduciendo errores. Respecto al funcionamiento, la tecnología utilizada por este mecanismo consta de dos elementos: el bolígrafo en sí y el papel. Este último es

un papel convencional que lleva una serie de puntos apenas perceptibles. Por su parte, el bolígrafo es capaz de fotografiar este patrón de puntos gracias a la cámara de infrarrojos situada cerca de la punta, por lo que sabe en qué zona del papel está escribiendo y en qué momento. Toda esta información se enviará a las bases de datos me-

diantes una conexión USB a un PC que dispondrá de una aplicación (Thales Router) que permitirá procesar e integrar los datos recibidos.

Asimismo, el bolígrafo consta internamente de una memoria, bluetooth, una batería, un procesador, una cámara y tinta y tiene aplicaciones prácticas para el sector público, financiero, transportes, sanidad y formación. Además, todo este sistema lleva añadido un alto nivel de seguridad con distintos códigos, claves secretas y lo que viaja son exclusivamente las coordenadas de los trazos respecto al patrón impreso en el papel. Todo lo escrito puede transmitirse en formato encriptado y el usuario puede conocer si su solicitud u operación llegó a buen fin.

## Defensa llama a Antártida con un 91

Despliega la TolP en la base española

El Ministerio de Defensa ha instalado un sistema de telefonía IP en la Base Antártica Española (BAE) Gabriel de Castilla que permite llamar hacia o desde España a través de un prefijo 91, integrado a su vez

en la red privada virtual telefónica del Ministerio. En este proyecto, que ha contado con la colaboración de la compañía Teldat, todas las personas del equipo se mueven por la isla con sus propios teléfonos Wi-Fi que a través de un enlace vía satélite se conectan a los servicios centrales del Ministerio en España. De esta manera, se facilita la comunicación con el equipo militar que está realizando esta campaña en la Isla de Decepción, a



Base Antártica Española (BAE) Gabriel de Castilla.

unos 20 kilómetros al sur de Livingston. En esta misión, que coincide con la celebración del año polar internacional, se están llevando a cabo cinco proyectos de carácter geológico y ecológico en las bases españolas Juan Carlos I y Gabriel de Castilla. En ellas, Emilio Marañón, jefe científico del equipo estudia junto a su grupo de trabajo especial cómo funcionan los microorganismos que viven en la capa superficial del océano.

COMPARATIVA >>>>

# BYTE

Junio 2008 • Nº 151 • 5,75 euros

Monitores profesionales

## ANÁLISIS

- ERP-CRM Solmicro Expertis 4.1
- Firefox 3 Release Candidate
- Fujitsu SnapScan S300
- Nuance PDF Converter Professional 5

# Cómo gestionar la documentación impresa

- Los nuevos modelos de impresoras
- ¿Morirán los documentos en papel?
- Cómo incrementar la productividad y la eficiencia

## Reconocimiento de identidades

## Qué hacer con la basura electrónica

Javier López Sáez



## Solmicro-eXpertis

Con un completo desarrollo de ERP-CRM modular creado sobre un modelo de tres capas y desarrollado sobre tecnología .Net de Microsoft, Solmicro Expertis 4.1 ofrece un producto idóneo para adaptarse a un amplio tipo de empresas. La flexibilidad de empleo del producto sólo está superada por su potencia, y la aplicación es ampliamente parametrizable.

**Solmicro**  
C/ Capuchinos De Basurto, 6-3º C  
48013 Bilbao

---

**Precio**  
Consultar

---

**Teléfono**  
94 427 13 62

**WEB**  
www.solmicro.com

---

★★★★★ **EKCELENTE**  
★★★★☆ **MUY BUENO**  
★★★☆☆ **BUENO**  
★★☆☆☆ **ACEPTABLE**  
★☆☆☆☆ **POBRE**

---

**TECNOLOGÍA**  
★★★★★

**IMPLEMENTACIÓN**  
★★★★★

**RENDIMIENTO**  
★★★★★

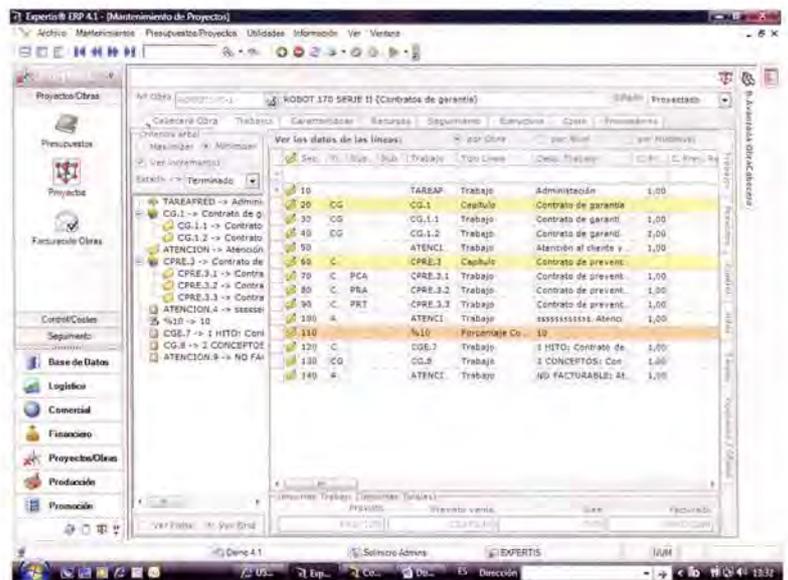
---



**E**l ERP y CRM Expertis 4.1 de Solmicro está orientado a la Pyme, y con ello preparado para empresas de tamaño pequeño y medio, tanto por coste como por sencillez de implantación, pero con las prestaciones más avanzadas que usualmente sólo se encuentran en grandes empresas. Frente a otras soluciones más recientes pero menos probadas, Expertis cuenta con el aval de estar instalado en más de 650 empresas, sumando unos 13.000 usuarios en total. En general se trata de empresas con unos 20 usuarios de media por instalación y con facturación de entre 6 y 30 millones.

Como parte de un buen diseño, avalado por los más de 15 años de experiencia en la creación de soluciones informáticas, Solmicro ha creado una aplicación ERP/CRM generalista y horizontal, a la cual es sencillo adaptar verticalizaciones que lo adapten a diversos sectores específicos. Dado que se trata de un diseño modular, la adaptación implica que se cargan los módulos apropiados en cada caso. De forma flexible, el producto puede incorporar las funciones necesarias, sobre las cuales, además se puede personalizar a mayor detalle.

Las opciones de personalización son realmente amplias. Solmicro ha creado un configurador, disponible para los administradores del sistema o los partners que se encargan de la implementación, notablemente potente y flexible. El sistema cuenta con la sencillez de activar o desactivar módulos, pero también con la capacidad de llegar al nivel de



El diseño de Expertis es altamente modular y configurable para adaptarlo a necesidades específicas de una Pyme

menús, para, selectivamente, colocar o retirar aquellos bloques de opciones, o incluso opciones individuales de los menús. Desde el módulo de administración la tarea se reduce a arrastrar y soltar los módulos deseados para ir configurando el producto y adaptarlo a la medida de cada cliente. Una de las grandes ventajas del sistema empleado es que la configuración así creada puede ser almacenada fácilmente. De hecho se guarda en una base de datos del sistema. Con ello resulta sencillo duplicar una configuración específica, así como generar variantes de la misma.

Esta es una de las claves que permiten a Solmicro adaptarse fácilmente a múltiples escenarios de trabajo, creando así verticalizaciones precisas. Solmicro ha elaborado aplicaciones adaptadas para sectores como bodegas, constructoras y gestión de inmuebles, por

no citar más que algunas. Un 60% de sus implementaciones son empresas industriales, mientras que otra parte importante pertenecen a un grupo que emplea o necesita gestión de proyectos.

La instalación de dichas soluciones ya personalizadas no es un problema, ya que basta acceder al servidor principal de Solmicro, autenticarse y de forma prácticamente remota, descargar la nueva versión o los módulos necesarios para su funcionamiento. De igual forma, la ampliación de funcionalidades con posterioridad sigue la misma sencillez de instalación. Incluso si una librería necesaria para el funcionamiento es accidentalmente borrada, el propio sistema se encarga de solicitarla y descargarla de forma automática. Con ello el despliegue de la aplicación, sus actualizaciones o ampliaciones resultan procesos sencillos, eficaces y rápidos.

**A favor:** Facilidad de empleo. Potente y versátil adaptación para verticalizaciones.

Expertis puede aprovechar los usuarios ya creados en un Active Directory, con lo que se simplifica la definición de usuarios. En cuanto a seguridad, este ERP y CRM utiliza un enfoque de definición de roles y grupos, con lo que se obtiene la facilidad de definir grupos de usuarios para que accedan a ciertas funciones, a la vez que se admite la configuración detallada de los permisos de cada usuario en concreto. En las definiciones de seguridad se indica a qué módulos o incluso menús tienen acceso, de forma que aunque la empresa tenga un amplio conjunto de funcionalidades, cada grupo de trabajo sólo acceda a las que son relevantes para su tarea. Esto supone que los usuarios ven únicamente aquellas funciones que les atañen, lo que simplifica su ventana de trabajo.

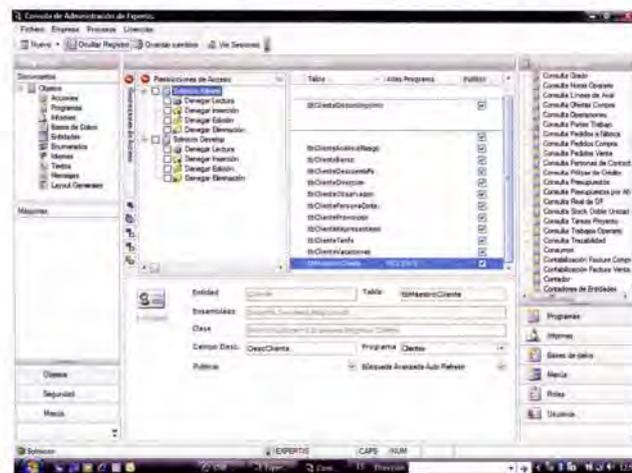
El límite de esta funcionalidad es que se puede empaquetar prácticamente un reducido grupo de módulos, o incluso uno sólo, y crear un compacto ejecutable apropiado para una tarea específica. Pero con la capacidad de relacionar sus datos con el resto del potente sistema CRM-ERP desplegado en la empresa.

Sin duda la sencillez de empleo es uno de los factores importantes del producto. Basado en una estructura de presentación similar al popular Outlook los menús, el empleo resulta sencillo e intuitivo. Los bloques de trabajo y sus correspondientes menús están distribuidos de forma lógica, así que no se requiere mucho entrenamiento ni complicación para comenzar a usar el producto y sacarle partido.

Otro aspecto notable del producto es que la ayuda incluida

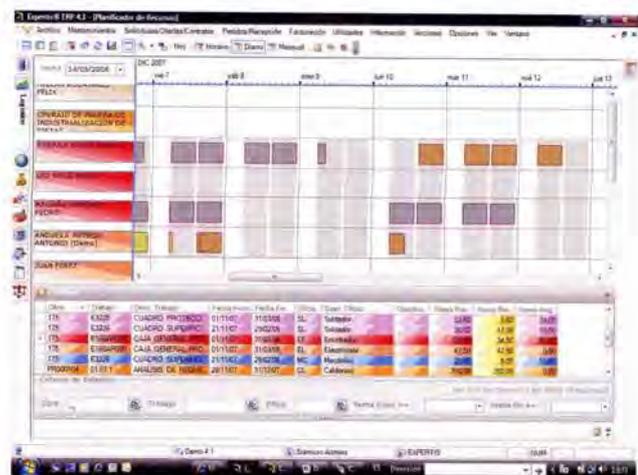
contiene no sólo información de consulta, sino incluso enlaces que relacionan a la pantalla, menú o función relativa. De esta forma una vez localizado el epígrafe deseado, basta pinchar en el enlace de la ayuda para activar directamente el menú indicado. Un método para alcanzar rápidamente cualquiera de los elementos del programa.

Otro punto resaltable es la facilidad de empleo de algunas de las funciones más empleadas. Por ejemplo, una lista de los últimos 10 clientes consultados está disponible en una opción de historial, con lo que es fácil volver a consultar datos. Además, cada usuario puede crear su propia lista de favoritos de opciones, para tener a mano las funciones más usuales den-



tro de su trabajo. Las informaciones de una pantalla enlazan fácilmente con otros datos, por ejemplo desde la vista de un albarán ir a consultar el estado almacén de esas líneas, o al estado contable del cliente.

Hay búsqueda por número de cliente o de factura, y básicamente por cualquiera de los datos almacenados. El sistema usa una base de datos SQL Server como almacenamiento y el sistema está diseñado para



trabajar con una base de datos remota, ya sea alojada dentro de la red o de forma distante, aunque con las pantallas de datos en forma local. Este sistema permite que sólo se transfiera la información necesaria por la red o la Internet, con el consi-

capacidad para seleccionar las columnas. E incluso más allá, mediante un simple arrastrar y soltar, crear informes donde se filtre por unas determinadas condiciones y se ordene por otras. El informe así creado sobre la marcha puede ser almacenado con un nombre y ser llamado desde los menús con igual funcionalidad que los informes originalmente suministrados por el fabricante. Adicionalmente, el administrador del sistema puede crear informes particulares, y colocarlos accesibles para todos los usuarios del ERP-CRM.

Además de imprimir informes, desde el programa se puede enviar los datos resultantes a una hoja de cálculo de Excel. La nueva versión también incluye, entre otras novedades, un nuevo sistema de búsquedas avanzadas, filtros dinámicos, un motor de cálculo más potente, una interfaz más ágil e intuitiva, mayores posibilidades gráficas y de configuración, así como novedades relacionadas con el comercio electrónico, la facturación electrónica y la firma digital y un módulo de 'business intelligence'. Todo lo que una Pyme puede necesitar para automatizar todo tipo de tareas.



# ERP-CRM Solmicro Expertis 4.1

Jueves 26 de junio de 2008

Con un completo desarrollo de ERP-CRM modular creado sobre un modelo de tres capas y desarrollado sobre tecnología .Net de Microsoft, Solmicro Expertis 4.1 ofrece un producto idóneo para adaptarse a un amplio tipo de empresas. La flexibilidad de empleo del producto sólo está superada por su potencia, y la aplicación es ampliamente parametrizable y personalizable, con lo que se ajusta para resolver necesidades concretas en la Pyme.

El ERP y CRM Expertis 4.1 de Solmicro está orientado a la Pyme, y con ello preparado para empresas de tamaño pequeño y medio, tanto por coste como por sencillez de implantación, pero con las prestaciones más avanzadas que usualmente sólo se encuentran en grandes empresas. Frente a otras soluciones más recientes pero menos probadas, Expertis cuenta con el aval de estar instalado en más de 650 empresas, sumando unos 13.000 usuarios en total. En general se trata de empresas con unos 20 usuarios de media por instalación y con facturación de entre 6 y 30 millones. Como parte de un buen diseño, avalado por los más de 15 años de experiencia en la creación de soluciones informáticas, Solmicro ha creado una aplicación ERP/CRM generalista y horizontal, a la cual es sencillo adaptar verticalizaciones que lo adapten a diversos sectores específicos. Dado que se trata de un diseño modular, la adaptación implica que se cargan los módulos apropiados en cada caso. De forma flexible, el producto puede incorporar las funciones necesarias, sobre las cuales, además se puede personalizar a mayor detalle.

Las opciones de personalización son realmente amplias. Solmicro ha creado un configurador, disponible para los administradores del sistema o los partners que se encargan de la implementación, notablemente potente y flexible. El sistema cuenta con la sencillez de activar o desactivar módulos, pero también con la capacidad de llegar al nivel de menús, para, selectivamente, colocar o retirar aquellos bloques de opciones, o incluso opciones individuales de los menús.

Desde el módulo de administración la tarea se reduce a arrastrar y soltar los módulos deseados para ir configurando el producto y adaptarlo a la medida de cada cliente. Una de las grandes ventajas del sistema empleado es que la configuración así creada puede ser almacenada fácilmente. De hecho se guarda en una base de datos del sistema. Con ello resulta sencillo duplicar una configuración específica, así como generar variantes de la misma.

Esta es una de las claves que permiten a Solmicro adaptarse fácilmente a múltiples escenarios de trabajo, creando así verticalizaciones precisas. Solmicro ha elaborado aplicaciones adaptadas para sectores como bodegas, constructoras y gestión de inmuebles, por no citar más que algunas. Un 60% de sus implementaciones son empresas industriales, mientras que otra parte importante pertenecen a un grupo que

emplea o necesita gestión de proyectos.

La instalación de dichas soluciones ya personalizadas no es un problema, ya que basta acceder al servidor principal de Solmicro, autenticarse y de forma prácticamente remota, descargar la nueva versión o los módulos necesarios para su funcionamiento. De igual forma, la ampliación de funcionalidades con posterioridad sigue la misma sencillez de instalación.

Incluso si una librería necesaria para el funcionamiento es accidentalmente borrada, el propio sistema se encarga de solicitarla y descargarla de forma automática. Con ello el despliegue de la aplicación, sus actualizaciones o ampliaciones resultan procesos sencillos, eficaces y rápidos.

Expertis puede aprovechar los usuarios ya creados en un Active Directory, con lo que se simplifica la definición de usuarios. En cuanto a seguridad, este ERP y CRM utiliza un enfoque de definición de roles y grupos, con lo que se obtiene la facilidad de definir grupos de usuarios para que accedan a ciertas funciones, a la vez que se admite la configuración detallada de los permisos de cada usuario en concreto.

En las definiciones de seguridad se indica a qué módulos o incluso menús tienen acceso, de forma que aunque la empresa tenga un amplio conjunto de funcionalidades, cada grupo de trabajo sólo acceda a las que son relevantes para su tarea. Esto supone que los usuarios ven únicamente aquellas funciones que les atañen, lo que simplifica su ventana de trabajo.

El límite de esta funcionalidad es que se puede empaquetar prácticamente un reducido grupo de módulos, o incluso uno sólo, y crear un compacto ejecutable apropiado para una tarea específica. Pero con la capacidad de relacionar sus datos con el resto del potente sistema CRM-ERP desplegado en la empresa.

Expertis es un sólido producto y el único del mercado desarrollado con arquitectura de 3 capas sobre tecnología .NET de Microsoft

Sin duda la sencillez de empleo es uno de los factores importantes del producto. Basado en una estructura de presentación similar al popular Outlook los menús, el empleo resulta sencillo e intuitivo. Los bloques de trabajo y sus correspondientes menús están distribuidos de forma lógica, así que no se requiere mucho entrenamiento ni complicación para comenzar a usar el producto y sacarle partido.

Otro aspecto notable del producto es que la ayuda incluida contiene no sólo información de consulta, sino incluso enlaces que relacionan a la pantalla, menú o función relativa. De esta forma una vez localizado el epígrafe deseado, basta pinchar en el enlace de la ayuda para activar directamente el menú indicado. Un método para alcanzar rápidamente cualquiera de los elementos del programa.

Otro punto resaltable es la facilidad de empleo de algunas de las funciones más empleadas. Por ejemplo, una lista de los últimos 10 clientes consultados está disponible en una opción de historial, con lo que es fácil volver a consultar datos. Además, cada usuario puede crear su propia lista de favoritos de opciones, para tener a mano las funciones más usuales dentro de su trabajo. Las informaciones de una pantalla enlazan fácilmente con otros datos, por ejemplo desde la vista de un albarán ir a consultar el estado almacén de esas líneas, o al estado contable del cliente.

Hay búsqueda por número de cliente o de factura, y básicamente por cualquiera de los datos almacenados. El sistema usa una base de datos SQL Server como almacenamiento y el sistema está diseñado para trabajar con una base de datos remota, ya sea alojada dentro de la red o de forma distante, aunque con las pantallas de datos en forma local. Este sistema permite que sólo se transfiera la información necesaria por la red o la Internet, con el consiguiente ahorro de ancho de banda. El diseño de Expertis es altamente modular y configurable para adaptarlo a necesidades específicas de una Pyme

Junto a esta sencillez, Expertis ofrece una versatilidad sin igual. Frente a otros productos similares donde la estructura de las pantallas y la posición de las mismas es totalmente fija, en este ERP y CRM, el usuario tiene un amplio control para mover las ventanas y apilarlas en el orden que prefiera. De forma similar, en múltiples ventanas el propio usuario tiene la capacidad para seleccionar las columnas. E incluso más allá, mediante un simple arrastrar y soltar, crear informes donde se filtre por unas determinadas condiciones y se ordene por otras.

El informe así creado sobre la marcha puede ser almacenado con un nombre y ser llamado desde los menús con igual funcionalidad que los informes originalmente suministrados por el fabricante. Adicionalmente, el administrador del sistema puede crear informes particulares, y colocarlos accesibles para todos los usuarios del ERPCRM. Además de imprimir informes, desde el programa se puede enviar los datos resultantes a una hoja de cálculo de Excel. La nueva versión también incluye, entre otras novedades, un nuevo sistema de búsquedas avanzadas, filtros dinámicos, un motor de cálculo más potente, una interfaz más ágil e intuitiva, mayores posibilidades gráficas y de configuración, así como novedades relacionadas con el comercio electrónico, la facturación electrónica y la firma digital y un módulo de 'business intelligence'. Todo lo que una Pyme puede necesitar para automatizar todo tipo de tareas.

## Ficha técnica

### **Solmicro**

C/ Capuchinos De Basurto, 6-3º C

48013 Bilbao

Teléfono: 94 427 13 62 - Fax: 94 427 23 6

[www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

Precio: A consultar

### **Cuadro puntuación**

Tecnología: 4

Implementación: 5

Rendimiento: 4

### **Cuadro claves**

#### **Pros:**

- Facilidad de empleo.
- Potente y versátil adaptación para verticalizaciones

#### **Contras:**

- La gran cantidad de opciones puede confundir a los usuario

A través de su división Brightstar

## Tech Data distribuye los dispositivos móviles de HTC

**T**ech Data ha firmado un acuerdo de distribución para comercializar los productos de HTC a través de su división Brightstar. "Este acuerdo se enmarca dentro de nuestro plan de desarrollo de nuevos proveedores, orientado sobre todo a la convergencia digital entre electrónica, informática y comunicaciones", señala Antonio Valiente, director comercial de Brightstar en España, quien también apunta que "HTC es un claro ejemplo de lo que buscamos, ya que es líder en un mercado tan crítico para el futuro como la telefonía móvil de altas prestaciones".

Concretamente, su oferta incluye dispositivos táctiles, modelos con teclado extraíble y, para usuarios que necesitan mucha potencia, terminales 3,5G de alta velocidad (nueve veces más rápido que el 3G).

"Tecnologías como ésta son las que acercan el futuro a la sociedad, ya que no sólo suponen mayor sofisticación, sino que cubren necesidades propias del siglo XXI a través de potentes dispositivos manejables y portátiles", señala Valiente, que termina: "Queremos liderar mercados de futuro como las comunicaciones personales, la colaboración en el trabajo, el *streaming* de radio y música o las relaciones con la administración, y HTC nos sitúa más cerca de esta meta".

902 519 251 | [www.techdata.ecs](http://www.techdata.ecs)

## Solmicro gana capilaridad

Solmicro terminó 2007 con 42 distribuidores, un 75% más que en 2006, y se ha propuesto como objetivo alcanzar los 55 durante este año, con el fin de disponer de la capilaridad

suficiente para llegar a cualquier punto de la geografía española donde la presencia de la pyme sea relevante.

En palabras de Jaime Rodríguez, su director de Canal, "esta cifra permite que nuestro producto pueda ser instalado con un servicio cercano y con la máxima profesionalidad en cualquier empresa española. No queremos crecer en cantidad, sino en calidad, y ofrecer a nuestros partners las máximas garantías cuando hablamos de productividad, rentabilidad y negocio, por lo que no nos interesa un canal que por extenso nos impida ofrecer el servicio que venimos prestando hasta ahora".

902 540 362 | [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)



Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro.



## Cezanne presenta su programa de partners

Cezanne Software Ibérica acaba de dar a conocer su nuevo programa de *partnerships* para los miembros de su canal en España y Portugal, con el objetivo de contar con colaboradores certificados tanto a nivel de servicio como comercial, y proporcionarles un soporte adecuado para el correcto desempeño de su actividad comercial de implantación y Help Desk. Para ello se han definido diferentes niveles (Plata, Oro y Platino) en función de la facturación y ventas de licencias, así como de los diferentes compromisos comerciales y de servicios adquiridos por los partners. Independientemente de esta tipología, Cezanne se compromete a ofrecer una serie de garantías. Asimismo, los socios deberán responder a una serie de exigencias por compromisos en función de la categoría de certificación, así como a acciones comerciales y de marketing conjuntas dirigidas a alcanzar el presupuesto comprometido.

917 684 080 | [www.cezannesw.com](http://www.cezannesw.com)

Solmicro ofrece un total apoyo a su red de partners

## Ibis implanta Solmicro-eXpertis en Construcciones Valmasedo

C.I.

**E**l camino que el fabricante español Solmicro ha seguido en los últimos años ha sido el de apostar totalmente por un canal de distribución especializado que le otorgue una mayor capilaridad en el mercado. En este sentido, el año 2008 está siendo esencial para consolidar una estrategia que comenzó en 2005, ejercicio en el que su política de ventas se hizo totalmente indirecta.

“Estamos cumpliendo los objetivos marcados. 2007 fue un ejercicio con un crecimiento muy grande donde prácticamente duplicamos el número de distribuidores tras una labor de reclutamiento muy intensa. Este año, en cambio, tenemos el reto de consolidar ese crecimiento. No estamos hablando de volver a duplicar el número, sino de conseguir una

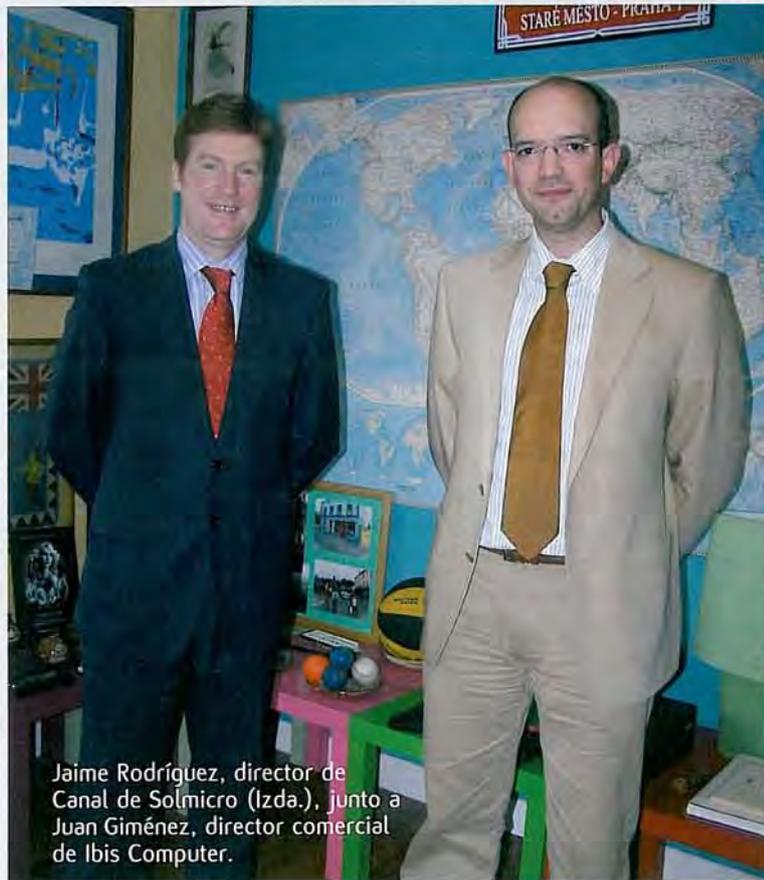
cifra óptima de distribuidores que abarquen todo el territorio nacional, activándolos y dándoles nuestro apoyo, especialmente en sus primeros proyectos y operaciones”, explica Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro, que añade: “Si nos atenemos a los números, concluido el primer trimestre estamos creciendo en torno a un 10% en ventas. Además, tenemos cerradas 40 implantaciones y hemos firmado con cuatro nuevos distribuidores (queremos terminar el año con 55)”.

No obstante, para Solmicro lo más importante de esta estrategia es la fidelidad que ofrece y recibe de su canal. Rodríguez se detiene en ese hecho cuando asegura que “siempre presumimos de que todos los distribuidores con los que hemos iniciado la colaboración y que en los primeros años han cerrado algún proyecto, siguen con nosotros”.

Por otra parte, aunque no tienen un modelo de certificación que hable de diferentes categorías, “internamente sí establecemos varios niveles cuando definimos objetivos anuales. El principal es un grupo de cuatro partners, que hacen el 40% o el 50% de las ventas del año. Y luego también tenemos una docena de socios que son los que están en periodo de crecimiento para que en unos años tengan unos niveles de facturación importantes”, diferencia el director de Canal.

### IBIS COMPUTER

Dentro de ese primer grupo se encuentra Ibis Computer, “el primer distribuidor con el que empezamos a trabajar, concretamente en junio de 2001, cuando iniciamos la estrategia de apostar por el canal de distribución. Pero eso no es todo, también es el primero con el que firmamos un primer cliente”, recuerda Rodríguez. Posteriormente, Ibis ha vivido toda la transición de Solmicro de ese modelo inicialmente mixto, hasta que apostó de lleno por la venta indirecta. “Eso sí –puntu-



Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro (Izda.), junto a Juan Giménez, director comercial de Ibis Computer.

liza el director de Canal-, no sólo han sido testigos, sino también protagonistas. No en vano, su buen hacer nos ayudó a tomar esa decisión, ya que nos hizo ver que podemos poner en manos de nuestro canal la comercialización en exclusiva de nuestro producto. Al margen de esto, Ibis es año tras año uno de los tres distribuidores que más venden, con un crecimiento sostenido en torno al 20% y 25%, lo que nos da garantía y tranquilidad a la hora de definir las acciones que vamos a hacer. Y es que estamos hablando del partner que más implantaciones cerradas acumula, del que más base instalada tiene y del principal a nivel territorial en Madrid (aunque trabajemos con ellos a nivel nacional)".

Esto ha sido posible gracias al grado de especialización alcanzado por este integrador. Juan Giménez, director comercial de Ibis, expone que "por mercados verticales tenemos una mayor presencia en constructoras y, en general, en empresas de proyectos. Además, tenemos verticalizadas soluciones para ferreterías industriales y hoteles, así como para sectores tan 'curiosos' como puertos deportivos y empresas de galvanizado".

A la hora de explicar por qué decidieron trabajar con Solmicro, Giménez asegura que "lo que más nos llamó la atención fue el producto, tanto a nivel tecnológico como funcional. Pero posteriormente le damos importancia también a otro tipo de factores, como la colaboración y ayuda que nos han prestado a la hora de arrancar, formarnos y entrar en proyectos de cierto calado".

Esta colaboración ha hecho que Ibis tenga alrededor de 100 clientes de todos los tamaños, "desde corporativos hasta muy pequeñitos, de dos o tres usuarios, que gracias al nivel de tarificación de eXpertis, pueden obtener el mismo nivel funcional y tecnológico que los primeros, pero a un precio adaptado a sus posibilidades", apunta el director comercial.

La duda surge teniendo en cuenta los últimos acontecimientos en todo lo relativo a la construcción, que podrían hacer pensar que el negocio de Ibis pudiera verse resentido; sin embargo, Giménez no opina del mismo modo: "El futuro es bueno porque pensamos que las constructoras ahora tienen que hacer un esfuerzo especial para medir sus costes, ser productivas y ganar

tiempo y control, que es algo que no ha sido necesario hasta hace poco".

### CONSTRUCCIONES VALMASEDO

Uno de los proyectos más destacados en este campo ha sido el de Construcciones Valmasedo, constructora que lleva un año trabajando con eXpertis de un modo satisfactorio. "Esta compañía empezó a tener un volumen importante de trabajo y empleados para el que necesitaba una herramienta que le diera un control efectivo de todas las obras, le permitiera tener la información unificada y, un aspecto importante, tener deslocalizados a los jefes de obra para poder estar comunicados e introduciendo datos en la central. Pues bien, el producto de Solmicro se convirtió en la herramienta para gestionar estas comunicaciones", reconoce Giménez.

Cuando preguntamos a fabricante y partner sobre las fases de un proyecto de estas características, Rodríguez apunta en pri- ►►

#### Apunte

### ¿Qué ofrece Solmicro a su canal?

- Tecnología con herramientas propias, de tal modo que se puedan realizar las implantaciones adaptadas a las necesidades del cliente.
- Apoyo durante todo el ciclo de vida del distribuidor. "Tenemos una persona dedicada a cada partner, que atiende a no más de seis o siete, y que es capaz de aglutinar el día a día en todos los frentes (comercial, marketing, técnico, soporte...)", explica Jaime Rodríguez, director de Canal de Solmicro.
- Recursos de marketing y campañas para generar demanda y oportunidades comerciales.
- Compromiso de lealtad hacia el desarrollo y evolución del partner dentro de nuestro canal.





**“Hacemos un gran esfuerzo por formar al canal cuando lanzamos alguna solución vertical”**

mer lugar que “cuando Solmicro lanza al mercado un nuevo vertical, como en este caso en la construcción, hacemos un esfuerzo muy intenso en formar a nuestro canal. Les damos soporte en las primeras operaciones de venta y en los proyectos. Con el tiempo, Ibis se ha ido especializando e incluso ha hecho muy importantes aportaciones a nuestro producto, incorporando muchas de sus sugerencias. En el caso de Construcciones Valmasedo, llegó en un momento en el que este partner tenía plena autonomía y capacidad... y casi me atrevo a decir que conocía el sector como nosotros o incluso mejor. Por eso, nuestro apoyo ha sido más desde un plano técnico y no tanto acompañándoles en esa operación”. No obstante, el director comercial de Ibis añade que “nos ayudó mucho que Solmicro ya tuviera desarrollado un vertical. Gran parte del camino estaba hecho”.

#### **LAS FASES DEL PROYECTO**

A continuación, Giménez pasa a detallar algo más este proyecto: “Construcciones Valmasedo se decidió por eXpertis porque el producto les gustó y confiaron en la recomendación que le hacíamos como su proveedor de sistemas, puesto que ya trabajábamos con ellos en ámbitos más pequeños”.

“Fue determinante el argumento que nos dieron respecto a la tecnología .NET, en la que está desarrollado Solmicro eXpertis, para solucionar el problema de la conectividad entre las sucursales y las obras”, asegura por su parte Raquel Moreno, directora financiera de Construcciones Valmasedo, que además se detiene en los servicios que le ha proporcionado Ibis: “Llevó a cabo un análisis de nuestras necesidades para adaptar el ERP. Llega-

mos a un acuerdo en los plazos y presupuesto de los desarrollos y luego se encargó tanto de la parte de programación como de la infraestructura informática de servidores, PCs y comunicaciones para soportar el software.

“Para nosotros –apunta Giménez–, todo proyecto comienza con un preanálisis en el que evaluamos si es susceptible de ser desarrollado en eXpertis para, a continuación, realizar un análisis más en profundidad en el que ya definimos con todo detalle cómo debe quedar implantada la solución al final. Una vez realizado, empieza la fase de desarrollo, donde tenemos reuniones de control con el cliente para que nos valide que los trabajos que estamos desarrollando se están realizando como era solicitado. Cuando se finaliza el desarrollo empezamos con la puesta en marcha, que empieza de forma controlada en un pequeño grupo de usuarios claves. Y una vez que superamos la primera depuración, comenzamos una fase intensiva de formación. Además normalmente acompañamos al cliente en el lanzamiento del proyecto, o sea, tienen personal nuestro *in situ*, varias horas durante varios días, simplemente para resolver las dudas que vayan surgiendo en cualquier posible problema”.

“Las incidencias más decisivas se solucionaron prácticamente sobre la marcha en los primeros días, y el personal que nos atiende en soporte sabe de nuestro caso; no es un *call center* en un lugar remoto, sino que conocemos a los técnicos que nos atienden”, añade Moreno.

#### **UN PARTNER MUY RÁPIDO**

“En este punto, tenemos que señalar que el de Construcciones Valmasedo ha sido un proyecto quizás de más enjundia que otros, pero podemos hablar de una duración de entre cuatro y seis meses”, asegura Giménez. Sobre ese periodo de implantación incide el director de Canal de Solmicro, señalando que “algo que caracteriza a Ibis es que son capaces de hacer las instalaciones no sólo con calidad y con éxito, sino rápidamente, lo que es un valor muy importante. Para el cliente supone una gran ventaja porque obtiene el retorno de su inversión mucho antes”. **CD**

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)  
918 467 876 / [www.ibiscomputer.com](http://www.ibiscomputer.com)

## Nuevo impulso para el programa de canal de Lenovo

Se imponía una renovación en el Lenovo Partner Network (LPN). Con dos años de recorrido, el programa de canal que da forma a la estrategia de la marca asiática se ha revitalizado, con nuevos bríos en forma de ventajas y un mayor empuje para el escalón más alto, el nivel Premium. ¿El objetivo? Lo apuntaban, al alimón, Vincent Fauquenot, vicepresidente de canal y pymes de Lenovo EMEA, y Jose María Pérez Galparsoro, máximo responsable de canal y de pymes de Lenovo en España: "Hacer que Lenovo sea una opción más atractiva para el canal".

La marca pretende, además, acercar a nuevos distribuidores a su canal de ventas. Como apuntaba Galparsoro, "queremos atraer a aquellos dealers que no sean sólo de volumen, sino también a todos aquellos que se comprometan con Lenovo y sean capaces de dar valor al cliente".

El punto clave de esta renovación es la nueva batería de ventajas a las que pueden acceder los dealers; entre las que se cuentan nuevos incentivos para los vendedores, la posibilidad de realizar ofertas especiales, acceso a datos históricos de formación o un procedimiento de registro y acceso simplificado.

### Refuerzo para el nivel Premium

La marca ha anunciado, además, el refuerzo del nivel Premium. Para acceder a este nivel, los partners deben superar una serie de criterios comerciales y técnicos, y acordar un plan de negocio anual. A cambio, pueden acceder a

rebates especiales si comercializan los productos incluidos en el programa TopSeller, y a rebates estándar, si se limitan a las ventas de cualquier producto Lenovo. Contarán también con un amplio soporte para acciones de comarketing y podrán

acceder a oportunidades de venta identificadas por el fabricante.

En España la cifra de Premium se sitúa en 50 compañías, dentro de un total de 3.000 distribuidores registrados en el Lenovo Partner Network. Pérez Galparsoro, aunque espera que el número sé incremente, al menos en idéntica cuantía que el crecimiento del negocio, no tiene en mente ninguna cifra concreta. "El objetivo es incrementar nuestra capilaridad geográfica dentro de España. El crecimiento del canal irá en consonancia con el ascenso que esperamos conseguir en el negocio; por encima del mercado, como es tradicional". Los mayoristas también van a contar con un papel activo. En España Lenovo cuenta con Ingram Micro, Tech Data, Diasa e Investrónica. Su papel será "activar y captar más distribuidores para el Lenovo Partner Network", apunta Galparsoro.



Jose María Pérez Galparsoro, máximo responsable de canal y de pymes de Lenovo en España

Lenovo  
Tel.: 902 181 449

## Crece en un 75% el número de distribuidores que comercializan el ERP de Solmicro

Aunque no es una prioridad el número, el objetivo de Solmicro es que su canal de distribución alcance una adecuada cobertura. La compañía española, volcada en el ERP, concluyó el pasado año con 42 distribuidores entre sus filas, lo que representa un crecimiento del 75%. Jaime Rodríguez, director de canal de la compañía, se atreve a dar una cifra aproximada del número de partners ideal, cifrado en 55. "Una cifra que permite que nuestro producto pueda ser instalado con un servicio cercano y con la

profesionalidad en cualquier empresa española". Rodríguez incide, como es tradicional entre los fabricantes, en el hecho de que la cantidad no asegura la calidad. "Queremos ofrecer a nuestros partners las máximas garantías cuando hablemos de productividad, rentabilidad y negocio, por lo que no nos interesa un canal que por extenso no nos permita seguir ofreciendo el servicio que venimos prestando hasta ahora". Solmicro cuenta con un programa de certificación que proporciona formación sin coste al dealer, durante el primer año en los módulos nuevos. También es gratuito el apoyo en el desarrollo de los primeros procesos comerciales. Además ofrece licencias de uso interno del distribuidor, que disponen de todas las funcionalidades, y el plan de

marketing incluye material promocional así como campañas de generación de demanda. "Estamos dispuestos a ofrecer un soporte constante y continuado en la comercialización, la formación y los servicios de postventa", añade Justino Martínez, director general de Solmicro. Según destaca la compañía, uno de los rasgos que le diferencian de la competencia es su "generosidad", ya que comparte con su red de clientes y distribuidores los códigos de programación de su ERP-CRM Solmicro-eXpertis, un hecho que facilita el trabajo a los integradores e implantadores, que cuentan con una herramienta, Solmicro-eNgin, para desarrollar esta labor.

Solmicro  
Tel.: 944 271 362

## Acronis hace foco en el crecimiento en España apoyada en el canal

Transcurrido un año desde que abrió oficina en nuestro país, Acronis ha presentado su estrategia para España, mercado clave para el crecimiento de la compañía, en la que destacan sus planes en materia de canal. Acronis ha trazado una estrategia de canal de nivel 2 en la Península Ibérica con la que persigue conseguir oportunidades de negocio para todos los sectores del mercado profesional, desde la pyme hasta la gran cuenta. Para lograrlo, centrará sus esfuerzos en: desarrollar el negocio a través de dos distribuidores, que cuentan con un conocimiento local; conseguir el compromiso de los integradores de sistemas más importantes con su portfolio y trabajar con integradores más pequeños de nivel 2, VARs y distribuidores locales.

En la actualidad, Acronis cuenta con Lidera como mayorista de valor y durante este mes de junio, tal y como ha adelantado Julio Abella, director general de Acronis SAS para España y Portugal, esperan firmar con un gran mayorista de software de nuestro país. La compañía apuesta por un canal formado y, en este sentido, una de las primeras iniciativas puesta en marcha ha sido el programa de formación de Técnico Certificado de Acronis (ACE), con el que persigue brindar a sus partners los conocimientos, las habilidades y los credenciales necesarios para implementar, gestionar y ofrecer asistencia técnica de la familia de soluciones de backup, recuperación frente a desastres, implementación y migración del fabricante. Según Abella, "el programa de

ACE es una muestra del compromiso con nuestros socios y clientes, ya que les garantiza que tienen el personal cualificado y de mayor valor cuando trabajan con nosotros". España es un país estratégico para el proveedor de software de gestión de almacenamiento y recuperación frente a desastres, ya que es el segundo mercado más importante del sur de Europa, después de Francia, debido principalmente al potencial de crecimiento de este tipo de software, que los analistas sitúan en el 10% anual. La compañía estima que en nuestro país habrá un crecimiento de doble dígito en este mercado en los próximos años.

Acronis  
www.acronis.com

¡AUGE acumula por todas las formas de productos!

www.auge.es

Conocemos el MERCADO

**AUGE**

902 181 470



11 de Junio de 2008

---

#### SOLMICRO RENUEVA SU WEB



Solmicro ha renovado su web con el objetivo de reforzar su imagen de marca y mejorar de forma continua sus elementos de comunicación con colaboradores y clientes. Así pues, gracias a la reorganización de sus menús de navegación y, por consiguiente, de sus contenidos permite una navegación mucho más fácil e intuitiva.

Una de las novedades con las que cuenta es que cada uno de los verticales en los que está especializado Solmicro (Industria, Bodegas, Construcción, Alquileres, Inmobiliario...) tiene contenidos más ricos y mejor organizados; ya que cada uno de los apartados específicos cuenta con un fuerte apoyo visual gracias a una gráfica personalizada que incluye cabeceras y fotos que ilustran el contenido tratado.

“Con el cambio de la web, nuestra intención ha sido desde el primer momento construir una imagen sólida de nuestra compañía. Además hemos querido potenciar nuestra imagen de empresa innovadora y tecnológica ofreciendo a los usuarios más y mejores contenidos y haciendo un uso más profesional de la red”, afirma Joseba Finez, director de Marketing de Solmicro.

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

castellano | euskera | english

Inicio | Cómo asociarse | Blog de gaia | Enlaces | Empleo | Contacto



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

### **SOLMICRO REAFIRMA SU APUESTA «CIEN POR CIEN CANAL» PARA COMPETIR EN EL MERCADO DEL ERP**

**16/06/2008**

Solmicro, empresa de tecnología y capital 100% español especializada en el desarrollo de software de gestión empresarial, terminó 2007 con 42 distribuidores, un 75% más que en 2006. El objetivo de la compañía es alcanzar a lo largo de este año un número de distribuidores que le permita la capilaridad suficiente para llegar a cualquier punto de la geografía española donde la presencia de la pyme sea relevante.

Solmicro garantiza un servicio de calidad y establece una relación de equilibrio que evita que se produzcan situaciones de competencia feroz entre los propios distribuidores y ofrece a sus partners las máximas garantías cuando se habla de productividad, rentabilidad y negocio. Un hecho que habla de la buena salud de la que goza el canal de la compañía es que el índice de rotación de los distribuidores es prácticamente nulo desde que Solmicro apostó por el modelo de negocio de venta indirecta.

El Programa de Certificación de Canal de la compañía proporciona formación, soporte y colaboración permanente a sus distribuidores, facilitándoles el aprendizaje de las soluciones, las herramientas y las metodologías que les permitan abordar con éxito cada uno de sus proyectos. El objetivo es certificar y homologar a un canal que se convierta en experto del software ERP del fabricante y asegure un servicio profesional y cercano así como un alto nivel de satisfacción en el cliente.

El Programa Certificación y de Formación incluye licencias para uso interno del distribuidor (con todas las funcionalidades activadas), formación sin coste durante el primer año en nuevos módulos y herramientas y apoyo, también gratuito, en los primeros procesos comerciales. Además, el plan de marketing de la compañía incluye el desarrollo de material promocional así como campañas de generación de demanda que canaliza hacia sus distribuidores.



Los cuatro socios fundadores de Solmicro que, tras 15 años en el mercado, siguen al frente de Solmicro.

## Solmicro planta cara a las grandes multinacionales de software ERP

La empresa nació con el objetivo de ayudar a las pymes a ser más productivas y competitivas gracias a la automatización y la gestión eficiente de sus procesos de negocio

Sus armas son un software fácil de usar y muy flexible, adaptado a cada sector, personalizable por cada usuario y con una avanzada tecnología de desarrollo -única en el mercado- que posibilita implantaciones más cortas y económicas. Todo esto y el hecho de ser una pyme española que entiende e interpreta las necesidades de las pymes mejor que las grandes multinacionales, hace de Solmicro el referente de los fabricantes nacionales de programas ERP.

La compañía vasca Solmicro se ha convertido, frente a los gigantes del mercado, en la referencia nacional del software ERP. Nació hace quince años con el objetivo de ayudar a las pymes españolas a ser más productivas y competitivas gracias a la automatización y la gestión eficiente de sus procesos de negocio.

Participada por la empresa de capital riesgo Talde, el año pasado alcanzó un volumen de negocio (entre licencias y servicios de canal) de 15 millones de euros, un 25% más que el año anterior. Con más de 600 clientes y 12.000 usuarios se encuentra en un momento de plena expansión y crecimiento en cuanto a negocio, clientes y distribuidores. Desde el año 2000 ha invertido más de tres millones de euros en su departamento de I+D+i: 25.000 horas de trabajo al año que garantizan aplicaciones a la vanguardia tecnológica y su constante evolución. Es el primer fabricante español en lanzar un ERP-CRM con tecnología cien por cien .NET desarrollado en tres capas y certificado para Windows Vista.

### DE PYME A PYME

«La clave, a veces no lo suficientemente valorada, de Solmicro», explica Justino Martínez, director general de la compañía, «no es la de contar con el software ERP tecnológicamente más avanzado del mercado, sino nuestra condición de pyme. Conocemos a fondo, y me atrevo a decir, mejor que cualquier otra compañía del sector, a las pymes españolas. Desde luego mejor que las grandes multinacionales. Porque somos una pyme, y 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», añade Justino Martínez, «lo hacemos de pyme a pyme y eso es algo que el cliente valora especialmente».

Por todo ello Solmicro puede presumir de tener una perspectiva realista acerca de lo que demandan las empresas españolas en materia de software de gestión, esto es: programas fáciles de usar, de implantar, de customizar, de mantener y de evolucionar así como 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 las tesorerías de la

pyme. En eso consiste precisamente la alternativa Solmicro-eXpertis, el software ERP desarrollado para la pyme española.

### SOFTWARE PERSONALIZADO E INNOVACION

Las empresas españolas tienen que apostar por el software ERP para crecer y competir en igualdad de condiciones con sus homólogas extranjeras y nuestro tejido empresarial está cada vez más concienciado de la necesidad de invertir en tecnología y modernizarse. «Sin embargo», explica el máximo responsable de la compañía, «no se puede apostar por un producto ERP sin más; a las empresas españolas, por su perfil e idiosincrasia, no les vale cualquier programa de gestión. Es más, dos pymes que desarrollan la misma actividad empresarial pueden tener necesidades diferentes».

En el software a medida está otra de las claves de su éxito. Gracias a su fuerte apuesta por el I+D+i, dedicando cada año el 15% de sus ingresos y un equipo de 17 personas, Solmicro ha desarrollado 10 desarrollos verticales de su software ERP adaptados a otros tantos sectores de actividad empresarial. Pero además, cada uno de estos programas se personaliza en el último paso de la implantación a la medida de cada cliente. Para ello, Solmicro estudia y analiza a fondo la cultura y filosofía de cada cliente potencial, así como sus necesidades específicas de gestión. Y gracias a su plataforma de desarrollo de aplicaciones de alta productividad y la larga experiencia que atesora puede customizar la solución ERP estándar a cada usuario de forma rápida, eficiente y económica.

«Sólo una pyme española puede entender las necesidades de otra pyme y ofrecerle, con total garantía de éxito, el programa de gestión exacto que necesita: Cien por cien a la medida», añade Justino Martínez.

### ENTREGA DEL CODIGO FUENTE

Como máxima expresión de la flexibilidad de este programa de gestión, aspecto muy valorado por las pymes -que a su vez tienen que ser muy flexibles para competir-, la compañía entrega, si el cliente así lo demanda, el código fuente de la aplicación. De esta forma, los usuarios de Solmicro-eXpertis tienen autonomía absoluta sobre el ERP y total libertad de mantenimiento y evolución de su software de gestión si no desean acogerse a la garantía de evolución tecnológica ofrecida por el fabricante Solmicro.

Empresas como Alejandro Altuna (JMA) (segundo fabricante mundial de llaves, con 2,2 millones de unidades fabricadas al día), GAM (primera empresa en España de alquiler de maquinaria, con 900 empleados y una facturación de 250 millones de euros) o la conocida Bodega Familia Martínez Bujanda, entre más de 600 empresas, ya confían en Solmicro

## Las pymes están concienciadas de las ventajas de la gestión de ERP

Un estudio del fabricante de ERP Solmicro, referente nacional entre los fabricantes de software de gestión integral ERP, revela que el 65% de las pymes usa programas de gestión empresarial en sus negocios como fórmula para aumentar la productividad y competitividad de sus compañías. En el estudio, han participado 493 empresas con actividad en los principales sectores de nuestra economía.

Este es el principal dato que se extrae del estudio realizado por Solmicro y que demuestra que este tipo de software, tradicionalmente limitado al ámbito de las grandes corporaciones, se ha convertido en un instrumento fundamental para cualquier empresa con independencia de su tamaño.

### EMPLEADOS Y FACTURACIÓN

El estudio también indica que el 50% de las pymes más pequeñas, aquellas que cuentan con plantillas entre 10 y 50 empleados, ya disponen de un software de gestión integral. Sin embargo, esta cifra se eleva hasta el 70% en el caso de compañías con un número de entre 50 y 250 empleados.

Si tomamos como referencia la facturación, el estudio afirma que el 75% de las pymes con más de cinco millones de euros de ingresos tiene un soft-



ware de gestión integral.

El sector donde esta tendencia es más acusada es el industrial, donde la utilización de las aplicaciones ERP en pymes de más de 50 empleados supera el 82%, seguido de los sectores comercial y de alimentación con un 73% y 70% respectivamente.

En cuanto a las motivaciones de compra de la pyme hacia los programas de gestión ERP, Solmicro ha incidido especialmente en la investigación para conocer en profundidad las demandas del mercado y poder responder de forma precisa a las mismas.

El 55% de las pymes considera necesario modernizar su estructura organizativa y sus procesos productivos y cree que un software de gestión integral ERP les puede ayudar a optimizar la gestión de su empresa y facilitar el desarrollo de su actividad así como la toma de decisiones.

Con respecto a las expectativas del software ERP, la pyme demanda programas de gestión usables y con un alto alcance funcional así como contar con un servicio integral y personalizado de asesoramiento y servicio post-venta. Se pone de esta manera de manifiesto la desconfianza de la pyme hacia las grandes multinacionales del software caracterizadas por su falta de flexibilidad en la oferta.

## Seidor

**Producto:** Soluciones SAP Business All-in-One

**Módulos funcionales:** FI, CO, SD, MM (adicionales en función de la solución: WM, PP, PM, QM, PS, HR, OP, etc.)

**Sectores industriales:** Retail, Promoción y Construcción Inmobiliaria, Administración Pública, Materiales de Construcción, Pinturas/adhesivos, Químico, Farmacéutico, Obras e Instalaciones, Cafetero y tostadoras, Plásticos, Distribución de Materiales Meta-lúrgicos y Ferretería, Transporte por Carretera, Cárnico, Materiales de Construcción, etc.

**Opciones de entrega:** A valorar en función del proyecto.

**Clientes:** VisionLab, Cirsá, Grupo Boluda, COMSA, etc.

[www.seidor.es](http://www.seidor.es)

## Sistemas de Información Empresarial SIE

**Producto:** Nexus Enterprise

**Módulos funcionales:** Facturación, Contabilidad analítica y presupuestaria, Gestión de cartera, Activos Fijos, Gestión de almacén, Producción, CRM, Terminal Punto de Venta, PDA.

**Sectores Industriales:** Todos.

**Opciones de entrega:** A opción del cliente

**Clientes:** Perfetti, Fundación Joan Miró, Grupo Mediapro, Aljarafesa, Frigicoll, Diputación de Barcelona.

[www.websie.com](http://www.websie.com)

dulos de: Calidad, Mantenimiento, EDI, ELM, Proyectos, Programación de la Producción.

**Sectores industriales:** Industrial, financiero, construcción, promoción inmobiliaria, alquiler de maquinaria, bodegas, ingenierías, servicios, distribución, gestión de patrimonio y sociedades participadas.

**Opciones de entrega:** Venta indirecta 100% canal de distribución. 42 distribuidores.

**Clientes:** Más de 600 clientes y 12.000 usuarios. JMA, GAM, Agencia Vasca del Agua; una decena de bodegas, entre ellas Marqués de Murrieta, y otras empresas del sector alimentación, como Pamfrost, o Aguas Minerales de Sierra Nevada. Además, hay clientes en el sector de la construcción y la promoción inmobiliaria, la distribución, los servicios, sociedades participadas, ingenierías e industrial.

[www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)



## Steria

**Producto:** Style, Hortofruit. Desarrollos verticalizados para los sectores de Confección (textil y calzado), agroalimentario basados en las soluciones JD Edwards, Ebusiness Suite y Siebel de Oracle.

**Módulos funcionales:** Finanzas, Compras, Ventas, Inventario, Producción Discreta y Proceso

**Sectores industriales:** Confección (textil y calzado), agroalimentario

[www.steria.es](http://www.steria.es)



## Solmicro

**Producto:** Solmicro-eXpertis ERP-CRM 4.1

**Módulos funcionales:** Además de todas las funcionalidades de gestión empresarial cuenta con los mó-



# Solmicro en los Medios

Julio 2008 - Septiembre 2008

## Stellar Mark, sistema láser para el mercado de placas fotovoltaicas

Pérez Camps, especialista en distribución de sistemas de grabado, marcado y corte, presenta las ventajas de la Stellar Mark, que es un sistema láser CO2 que ofrece una solución para el marcado de números de placas (células) solares.

A diferencia de las etiquetas o la tinta, que pueden despegarse o rasgarse, los láseres crean un marcado permanente que será resistente a cualquier climatología.

### AUMENTO DE FABRICANTES DE PANELES SOLARES

Los paneles solares están compuestos por múltiples células fotovoltaicas que convierten la energía que reciben directamente del sol en electricidad, para uso en casas y edificios comerciales. Los fabricantes de estos paneles han crecido espectacularmente en los últimos años, gracias a un incremento de la demanda de fuentes alternativas de energía.

Adicionalmente, los láseres de marcado ofrecen medios más respetuosos con el medio ambiente, sin el uso de etiquetas, productos químicos, tintas y otros materiales consumibles y agentes contaminantes.

El software controlado del marcado láser permite rapidez, facilidad e incluso cambio de datos automático para cada parte que se requiera marcar. Normalmente, un láser de bajo consumo de 10 o 25 W es suficiente para marcar silicona, cristal, cerámica o paneles compuestos.

(Señale 89/049)

## Dinamómetros de ensayos de tracción y compresión

Herter Instruments, S.L., distribuidor de los instrumentos Sauter GmbH en España, presenta una nueva gama de dinamómetros de ensayos de tracción y compresión.

Estos dinamómetros se usan para esfuerzos desde 2N hasta 500N con célula interna y desde 1000N hasta 1000000N con célula externa, que es una unidad de medida seleccionable entre Newton, Kgf y lbf.

Asimismo, la empresa presenta una serie de bancos de ensayo mecánicos y motorizados hasta una potencia de 5000N, de los que se hallan disponibles una amplia selección de piezas de sujeciones y fijaciones (grips) y que, además, presenta una excepcional relación calidad-precio.

(Señale 89/034)

## Éxito de Altuna Group con la implantación de Solmicro-eXpertis ERP

La empresa Alejandro Altuna S.A., de Altuna Group, especialista en la fabricación de llaves para cerraduras, así como de máquinas duplicadoras de llaves, ha contratado el software Solmicro-eXpertis ERP, que le ha proporcionado el alto grado de adaptación a los procesos industriales de la empresa.



Altuna Group es especialista en la fabricación de llaves para cerraduras.

Solmicro les ha brindado la posibilidad de personalización, el asesoramiento y servicio post-venta.

Además, consiguieron una optimización importante de sus procesos y una integración completa de todas las empresas del grupo. Asimismo, al contar con el código fuente de la aplicación, tenían una autonomía total para futuros desarrollos.

### PARA CUBRIR NECESIDADES

Las necesidades de Alejandro Altuna eran muy variadas, según los departamentos de la empresa.

En comercial (nacional y exportación) debían atender desde la recepción de pedidos y programas de entregas, enlace

on-line con almacén automático (SGA) con gestión avanzada de tarifas y representantes, hasta el proceso de facturación.

En fabricación, partiendo de la definición técnica de cada producto, su ruta de fabricación y su estructura, se había de llevar a cabo una planificación mixta contra pedido y contra almacén, realizando la correspondiente programación, lanzamiento, seguimiento y control de producción.

En almacén, con un desarrollo avanzado de entradas y salidas, con preparación de pedidos y picking automático, con integración con carretes y transelevadores, garantizando una productividad alta sin errores en las expediciones.

En compras y aprovisionamientos, desde pedidos a pro-

veedores, tarifas de compra, recepción de material con evaluación de entregas y proveedores con control del inventario y llegando hasta la facturación de proveedores.

En calidad, con definición de pautas de control de recepción, de proceso y final, con gestión de incidencias internas y externas, con valoración de proveedores, sistemas de calibración y emisión de certificados de calidad a clientes.

Los principales beneficios aportados por Solmicro-eXpertis ERP Industrial fueron los que se detallan a continuación.

El alto grado de adaptación de este software de gestión integral a las necesidades empresariales de gestión.

Ha servido para aportar una visión más amplia a los directivos al contar con información integrada de todas las áreas del negocio.

También ha proporcionado una optimización de los procesos, así como mayor seguridad y fiabilidad de la información.

Además, ha procurado una mayor seguridad y fiabilidad en la información, al migrar a una base de datos SQL-Server.

En la misma línea, ha ofrecido una nueva y más amplia visión para los responsables comerciales en esta área clave de la gestión al contar con un nuevo entorno de trabajo más moderno, flexible y orientado a las necesidades de la empresa, y totalmente integrado con otras áreas de gestión como producción, almacenes, compras, calidad, etc.

Este entorno ha permitido la integración de la información de todas las empresas del grupo, así como una autonomía total en futuros desarrollos.

(Señale 89/066)

## La solución de visión artificial: el Inspector de Sick

En la Feria Industrial de Hannover de este año, Sick Optic Electronic, S.A. presentó por primera vez el nuevo Inspector, un sensor de visión 2D compacto y fácil de usar con iluminación integrada, evaluación de imagen e interfaz Ethernet. Inspector comprueba piezas en cualquier posición y orientación y determina en tiempo real su validez.



Detalle del sensor de visión Inspector.

Gracias a su robusto diseño, Inspector es apto para los entornos más adversos, como por ejemplo en la industria del automóvil. Sus inteligentes y rápidos algoritmos permiten realizar un control manteniendo el ritmo de fabricación en cualquier línea de la industria del embalaje.

Inspector combina dos logros: la eficiencia de una cámara y la sencillez de un sensor fotoeléctrico estándar, pero de un modo no visto hasta ahora. El sensor cuenta con su propia fuente de luz integrada en la carcasa metálica con protección IP67. Existen dos versiones de iluminación: LED o

Domelight. Inspector proporciona una imagen muy nítida, algo fundamental en las aplicaciones de visión. Además de ofrecer dos opciones de configuración: a través del software Sopas o mediante una señal externa. La cámara se configura en pocos pasos.

Una de sus aplicaciones es la inspección de piezas. Para llevarla a cabo no es necesario que éstas tengan exactamente la misma orientación. Independientemente de la posición y la orientación de la pieza, el software del sensor evalúa en pocos milisegundos cada objeto a comprobar. Ya no se precisa una señal de disparo; la imagen se captura tan pronto el objeto entra en el área de medición. La evaluación rápida de las imágenes permite inspeccionar las piezas incluso en procesos a alta velocidad, como la inspección de etiquetas, la impresión y los procesos de cierre de las industrias de envase y embalaje y bebidas.

Otra de las aplicaciones es para la industria del embalaje, donde Inspector resulta el producto idóneo para los siguientes tipos de comprobación: posición del etiquetaje en botellas, cartones y cajas; presencia de datacodes; control de tapones; encapsulados; bolsas estériles.

(Señale 89/046)

## Filtros Nom para neblinas de aceite



Detalle de uno de los filtros Nom para neblinas.

La gama de filtros Nom de la empresa Nederman España, S.A. cubre todas las necesidades en cuanto a captación y filtración de neblinas de aceite.

Hay varias clases de filtros Nom: Nom 4, Nom 11, Nom 18, Nom 28 y Nom 112.

Así, mientras el filtro Nom 4 está diseñado para CNC carenados y con cantidad de neblina limitada, los filtros Nom 11, Nom 18, Nom 28 y Nom 112 están diseñados para aplicaciones que requieren una capacidad mayor de caudal de aire.

En función de las características y necesidades de cada instalación, los Nom pueden montarse bien de forma individual o centralizada mediante un sistema centralizado de conductos conectado a cada máquina.

### CONCEPTO DE FILTRACIÓN

Los filtros Nom disponen del concepto de filtración más avanzado del mercado basado en un sistema de autodrenaje. Todas las unidades disponen de un manómetro para controlar el estado de los filtros y opcionalmente se pueden dotar de filtros Hepa.

Además, están especialmente diseñados para adaptarse a espacios limitados y tienen una instalación sencilla y unos costes de mantenimiento reducidos.

Por último, conviene recordar que Nederman cuenta con una amplia gama de repuestos y accesorios para toda la gama.

(Señale 89/015)

## Cambio de domicilio

Riera Nadeu, S.A., tras 12 años en las instalaciones de Montcada i Reixac, inicia otra etapa en una nueva ubicación para seguir mejorando y avanzando en el desarrollo de su actividad.

La nueva dirección de la firma se encuentra en el Polígono Industrial Coll de la Manyà; Cal Ros dels Ocells, Parcela 8, nave 1 y 2; 08400 Granollers (Barcelona). Telf: 93 840 70 72 t Fax: 93 840 70 85.

1

## [El ERP Solmicro-eXpertis obtiene el sello 'Producto Recomendado' de Byte • solmicro.com](#)

por [sagabon1](#) el 06-08-2008 13:26

erp programa de gestion software de gestion



La revista Byte concede la puntuación más alta al ERP Solmicro-eXpertis en “implementación”, cinco estrellas, y cuatro estrellas en “tecnología” y “rendimiento”.

<http://www.negociame.com/story/erp-solmicro-expertis-obtiene-sello-producto-recomendado-byte>

**ORWINE ADOPTA LA NORMA CONSENSUADA POR ESPAÑA como base de su propuesta para la elaboración de vino ecológico**



Este grupo está formado por expertos del vino y producción ecológica y pretende establecer prácticas enológicas además de las actuales vitícolas.

Dicho grupo de expertos europeos en elaboración de vino y del sector de agricultura ecológica que forma el proyecto Orwine se reunieron el pasado 25 de abril en el marco del VI Foro Mundial del Vino que se ha celebrado en Logroño.

Este grupo está estudiando la normativa necesaria para elaborar vino ecológico, más allá que el procedente de uvas de viticultura ecológica. En la reunión mantenida en Logroño se ha presentado por primera

vez el proyecto Orwine en España y se ha decidido que las normas de elaboración de vino ecológico consensuadas por las Comunidades Autónomas españolas sirvan de base de la propuesta que este grupo realizará a la Comisión Europea.

Estas normas regulan la elaboración de vino ecológico, las prácticas enológicas, la limitación de productos autorizados para elaborar vino, la biotecnología y la nanotecnología entre otros aspectos. De esta forma, se pretende ir más allá de la viticultura ecológica (la única regulada hasta la fecha) y elaborar vinos ecológicos con una normativa específica con el fin de diferenciarse de los convencionales y que ofrezcan mayor calidad.

**Martínez Bujanda y Solmicro-eXpertis: COMBINACIÓN DE ÉXITO**

El grupo Martínez Bujanda, poseedor de cuatro bodegas en la Rioja Alavesa y en La Mancha, ante la necesidad de integrar el conjunto de su gestión en una herramienta global, accesible y dinámica, que hiciese frente a los requerimientos de cualquier empresa y además encajara en las peculiaridades del sector vitivinícola, y ante la necesidad de poner en marcha mecanismos que facilitaran la puesta en marcha de los controles de trazabilidad, ha incorporado el "software" de gestión integral ERP Solmicro-eXpertis.

Esta decisión se tomó tras sondear el mercado de los ERPs y ver las funcionalidades de varias firmas del ramo. Solmicro-eXpertis fue la solución que cubría un porcentaje más elevado de las necesidades del grupo Martínez Bujanda, concretamente en torno al 100%

BSL 254

**Aggreko, al servicio de los profesionales del vino**



**Antes de las vendimias, contáctenos para saber como nuestras soluciones en energías temporales pueden ayudarle optimizar sus procesos o aumentar su productividad. Que sea para:**

- Enfriar su vendimia
- Completar su potencia frigorífica o eléctrica en periodo de vendimia
- Controlar la fermentación alcohólica
- Mantener la temperatura de sus cuvas
- Garantizar la continuación de su proceso de vinificación en caso de incidencia

**Confíe en Aggreko, el nº1 mundial en alquiler de energías eléctricas, frigoríficas y aire comprimido.**

**Energía Eléctrica**



GreenPower I Green Power II Grupos electrogénicos al contenedor Bancos de carga Transformadores

**Energía Frigorífica**



Entradoras de agua Centrales de tratamiento Unidades de climatización Torres de refrigeración Unidades de calefacción Deshumidificadores

Contactenos 24h/24, 7 días a la semana  
**Nº 902 22 11 01**

[www.aggreko.es](http://www.aggreko.es)  
[marketing.españa@aggreko.es](mailto:marketing.españa@aggreko.es)

**aggreko**

# Solmicro busca mayor visibilidad en el mercado

Solmicro cuenta con un ERP que resuelve las necesidades de muchas empresas. Su objetivo pasa ahora por tener más reconocimiento dentro del mercado.

**S**olmicro es una empresa que cuenta con un reconocido prestigio dentro del mercado. Su experiencia de quince años como desarrolladora de programas de gestión ERP, especialmente enfocados a la pyme, tiene como objetivo ayudarlas a modernizarse y ganar en competitividad mediante la automatización y gestión eficiente de sus procesos de negocio. Y, para ello, cuenta con programas de gestión integral ERP-CRM que se caracterizan, sobre todo, por su innovación.

#### UNA BASE DE CLIENTES FUERTES

"Hasta el momento, tenemos verticales especializados en los sectores industrial, construcción, ingeniería, financiero, bodegas, gestión del patrimonio, distribución. Todos ellos desarrollados sectorialmente, con una base de 650 clientes y cerca de 13.000 usuarios", explica Joseba Fínez, director de marketing de Solmicro.

En el catálogo de la firma tienen cabida desde los grandes clientes hasta la pyme más pequeña, "desde

un industrial como JMA, el segundo fabricante mundial de llaves de JMA a Bodegas Ruberte, con cinco o seis usuarios. Y es que nuestro ERP es muy flexible, de tal manera que, desde un inicio, se adapta al crecimiento de la empresa, tanto en usuarios como en contenidos", aclara Fínez. "Y algo exclusivo: ningún ERP está desarrollado en tres capas y bajo tecnología .NET", continúa el director de marketing de la compañía. "El nuestro sí. Y, además, aportamos un mejor conocimiento de la pyme española, pues también lo somos y conocemos sus necesidades y requerimientos, a lo que hay que unir la facilidad de uso de nuestra solución, de tal manera que su personalización es una baza que puede jugar Solmicro frente a los competidores del mercado".

Para ello, la innovación es clave. Solmicro es una empresa que cuenta con un departamento de I+D compuesto por quince personas, lo que le permite invertir, cada año, entre el trece y el quince por ciento de su facturación a I+D+i.

## El mensaje para el distribuidor

Estos son los beneficios que Solmicro ofrece a su cartera de distribuidores, en palabras de Joseba Finez:

- *"Garantizamos las posibilidades de desarrollo verticales integradas en nuestro estándar para que su cliente pueda evolucionar tecnológicamente".*
- *"Le proporcionamos una herramienta de alta productividad, además de un negocio que permite derivar hacia él las oportunidades que proporcione el mercado".*
- *"No fomentamos la concurrencia de dos distribuidores en una cuenta".*

### ← EL CANAL: UN PILAR PARA SOLMICRO

En el año 2000, Solmicro comenzó a distribuir su ERP a través de un modelo de venta indirecta, y en 2001 procedió a estructurar su canal de distribución, lo que le permitió, ya en 2006, contar con un total de 22

## El objetivo de Solmicro es contar con 55 distribuidores en 2008

distribuidores. Para el año siguiente, este número se duplicó hasta alcanzar los 45. Y el objetivo de 2008 es lograr un total de 55 distribuidores. A ellos, Solmicro ofrece "un producto fácil de usar, innovador y

un nivel de relación, a diferencia de las multinacionales, dentro del mismo canal, basado en un negocio óptimo, lo que nos lleva a contar en cada una de las zonas con el número de distribuidores que consideramos necesario para cubrir esa demanda. Eso nos hace ser muy selectivos en esas zonas, para evitar una concurrencia entre varios distribuidores. En Madrid, por ejemplo, contamos con siete socios, y con ellos cubrimos las necesidades que tienen nuestros clientes, ya que nuestra estrategia hace que los distribuidores no tengan que enfrentarse entre sí a la hora de atender su demanda. Proporcionamos soluciones de valor, no de volumen, lo que nos permite ofrecer un buen producto que, a su vez, se traduce en un buen servicio. Y el servicio sólo se puede proporcionar si cuentas con distribuidores fieles, bien tratados, formados y que siempre tengan negocio que realizar", especifica Joseba Finez.

El programa de certificación de canal de Solmicro proporciona formación, soporte y colaboración permanentes para facilitarles el aprendizaje y las metodologías que les permitan abordar con éxito cada proyecto. El objetivo es certificar y homologar a un canal que se convierta en experto del software ERP del fabricante y asegure un servicio cercano y profesional.



Joseba Finez

# B2B

19 Julio / 17 Septiembre 2006

## Presentación / Nuevo calentador termostático a pilas

Fagor presenta 'Thermostatic', la nueva serie de calentadores de regulación termostática electrónica, únicos en el mercado, ya que precieden de la electricidad para su funcionamiento gracias a su exclusiva alimentación por pilas. Se trata de una novedad que Fagor incorpora este año a su catálogo del Comfort.

Fagor cuenta con dos modelos de calentadores con capacidades distintas: Thermostatic de 14 litros y Thermostatic de 11 litros. Ambos modelos poseen regulación termostática electrónica que garantiza la máxima estabilidad de temperatura de agua caliente, es decir, la temperatura del agua se regula mediante dos sencillos botones que permiten controlar los grados de uno en uno dependiendo de la temperatura del agua caliente que se quiera conseguir, desde 37° a 60°C.



## Tecnología / Equipos de medición de coordenadas con confort: Leitz PMM-CIRT

Hexagon Metrology ofrece equipos de medición de coordenadas de la serie Leitz PMM-CIRT que combinan la precisión de un equipo de medición para laboratorio con el confort de una platina giratoria, puesto que dicha platina integrada garantiza un aprovechamiento altamente efectivo de todo el volumen de medición. La platina se ofrece en dos medidas: por una parte, con un diámetro de 400 mm y por otra con un diámetro de 600 mm. Soporta una carga de 2.000 N o 4.000 N. Con una velocidad de doce a ses rotaciones por minuto, el equipo puede medir piezas de trabajo especialmente pequeñas y complejas de manera rápida y segura. La platina giratoria ofrece acceso libre desde todos los lados y puede colocar las piezas de trabajo en cualquier posición angular deseada. También pueden medirse eficazmente ciguetillas, ejes de levas y compresores helicoidales.



## Renovación

### Solmicro ofrece una información más clara y moderna en su nueva web



Solmicro, el fabricante español de programas de gestión ERP, renueva su web con el objetivo de reforzar su imagen de marca y mejorar de forma continua sus elementos de comunicación con colaboradores y clientes. Su nueva web ([www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)) pretende ser una herramienta dinámica de gestión de su comunicación. La compañía ha reestructurado sus contenidos y modernizado su imagen con el objeti-

vo de convertirse en una plataforma de comunicación profesional más efectiva para sus clientes y su canal de distribuidores ERP.

En el momento en que Solmicro decidió dar el paso para cambiar su portal web era consciente de que merecía la pena aprovechar al máximo una herramienta de gran potencia y posibilidades como Internet.

A partir de ahora, con un diseño más dinámico y accesible, la renova-

da web incorpora importantes novedades para facilitar la navegación a sus usuarios y ofrece una serie de ventajas tanto para sus distribuidores ERP como para los visitantes que accedan al portal: llevar a cabo las funciones comerciales y de marketing será mucho más sencillo gracias a la reorganización de sus menús de navegación y por consiguiente de sus contenidos. Además, esta reestructuración permite a los usuarios que navegan por el portal resulte mucho más fácil e intuitiva.

Otra de las novedades con las que cuenta la web es que cada uno de los verticales en los que está especializado Solmicro (Industria, Bodegas, Construcción, Alquileres, Inmobiliario...) tiene desde ahora contenidos más ricos y mejor organizados; cada uno de los apartados específicos cuenta con un fuerte apoyo visual gracias a una gráfica personalizada que incluye cabeceras y foros que ilustran el contenido tratado. Con este cambio, el usuario accederá de forma más rápida.

## Publicación

### Se publica el cd y la guía multimedia 'Familia, Televisión e Internet'

Sara Cortés / Bilbao

EHIGE, Confederación de Asociaciones de Madres y Padres de la Escuela Pública Vasca, la Fundación Euskaltel y el Departamento de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco, han presentado el cd y la guía 'Familia, Televisión e Internet', un proyecto que persigue la implicación de las familias y de la comunidad educativa y en el que han trabajado las tres entidades con el objetivo de educar en valores y en el uso seguro y crítico de las Tecnologías de la Información y la Comunicación.

El contenido de 'Familia, Televisión e Internet' se compone de diferentes materiales: un cd Multimedia, una Guía para Padres y Madres y la guía 'Internet y mi familia'. El material multimedia libla sobre dos pantallas muy presentes en los hogares y los cen-

tros educativos: la televisión e Internet.

Con el cd multimedia, los alumnos y los profesores pueden investigar y realizar actividades prácticas para discriminar la información que reciben y para navegar por Internet de forma segura.

La Guía para Padres y Madres contiene una serie de orientaciones prácticas para utilizar la televisión e Internet en casa. Ofrece formación e información a aquellas familias que se sientan preocupadas por el uso inteligente y seguro de las pantallas y desean desarrollar el sentido crítico de sus hijos e hijas.

Por último, la guía 'Internet y mi familia' es un pequeño relato en imágenes dirigido a niñas y niños de entre 7 y 10 años. Contiene consejos prácticos para realizar una navegación segura en la Red.

20 años

la ría del ocio

20 años con la ría en el bolsillo

CON LA IMPLANTACIÓN DEL ERP EXPERTIS DE SOLMICRO



# LITOCHAP PERSONALIZA Y OPTIMIZA SU GESTIÓN

Paula Bardera [pbardera@idg.es]

*Contar con información siempre disponible para la toma de decisiones era un elemento clave en Litochap a la hora de implantar un software de gestión de recursos que les facilitara su trabajo con clientes y proveedores. Para lograrlo, eligieron una solución local, que se adapta a sus necesidades de manera escalable y que pone al cliente como centro de la visión de su negocio.*

La situación económica actual, no sólo local, sino mundial, presiona a las empresas de todo ámbito y tamaño a sacar el mayor rendimiento a su trabajo para así ser más competitivas. Para ello, necesitan centrarse en lo que es verdaderamente su núcleo de negocio, algo que no siempre es posible si no se cuenta con un buen sistema de gestión que facilite el trabajo diario y la optimización de recursos. Estos motivos han contribuido decisivamente a la popularización de los ERP, cada vez más implantados en las empresas, no sólo en las grandes corporaciones, sino también en las PYMES, que son, con toda seguridad, las que más deben luchar para permanecer a flote. La elección de un buen sistema de gestión de recursos es determinante a la hora de asegurarse el éxito y una trayectoria de futuro.

Es el caso de Litochap, fabricante de productos metálicos que, antes de apostar por las soluciones de Solmicro, tal y como explica su jefe de proyecto, Manuel Roca, trabajaba con un programa de facturación "a medida", otro de contabilidad poco conocido y un tercero en desarrollo de control de producción también "a medida". Pero esta infraestructura planteaba a la firma alicantina algunos problemas que ahora han solventado con la implantación del ERP eXpertis de Solmicro. Y es que como confiesa Manuel Roca, en concreto, el programa de control de producción a medida estaba desarrollándose de forma muy lenta y los programas de facturación y contabilidad no tenían herramientas de análisis demasiado útiles.

Esto les llevó a decidir implantar un ERP que les ayudara en la mejor gestión de la compañía. La elección de las soluciones de Solmicro estuvo determinada por dos motivos. Por un lado, porque consideran que Solmicro-eXpertis "permite una compra modular haciendo posible dos cosas, fraccionar la inversión y adquirir los módulos estrictamente necesarios, algo que con



### Con este ERP, la información está siempre disponible para la toma de decisiones

los programas de gestión ERP de otros proveedores no era posible puesto que resultaba necesario comprar "paquetes de módulos" en los que había algunos que nunca utilizaríamos".

Por otro lado, en la decisión de Litochap jugó un papel fundamental el distribuidor encargado de la implantación de la solución, Aita Consultores, pues "desechamos otras soluciones por no tener implantadores ni siquiera en la Comunidad Valenciana", pero además porque, "es una empresa de prestigio muy conocida en la zona". Ellos se han encargado de ir definiendo las distintas fases de implantación, ajustándose a la actividad diaria de Litochap. Además, Manuel Roca destaca el diálogo activo que han mantenido ambas firmas y que les ha permitido no sólo llevar a cabo con éxito la implantación de eXpertis, "sino tam-

bién establecer las bases para que surgieran otros proyectos tanto en el ámbito laboral como fuera de él".

Así las cosas, aunque en un principio se pensó únicamente en la instalación de una nueva solución de software para cubrir la necesidad de controlar la facturación, contabilidad, producción y stocks; en la actualidad, están estudiando la posibilidad de incorporar también un CRM y un nuevo módulo que les ayude en la gestión de lotes.

#### ADAPTARSE A LA PERSONALIZACIÓN

Lo cierto es que este proyecto tenía ciertas peculiaridades debido a la propia naturaleza de Litochap, que se dedica a la fabricación de productos de hojalata personalizados, lo que imponía la implantación de una herramienta que permitiera afinar al máxi-

mo los costes reales de producción y que a su vez permitiese el análisis y tratamiento de dicha información para obtener estadísticas de cada una de las referencias. Por ello, tal y como detalla este responsable, "el proyecto ha consistido en implantar eXpertis de Solmicro como una herramienta que permite un seguimiento y control de la producción al detalle, así como de todos los datos sobre sus costes, tanto de los procesos internos como de los externos. Así pues se implantó el control de la producción, junto con su correcta integración con los módulos de compras y ventas y con posterioridad, con el área financiera".

El proyecto se ha llevado a cabo en tres fases. La primera de ellas afecta al departamento financiero, en concreto, a tesorería y contabilidad. Una vez finalizada esta etapa, se aplica a la gestión, es decir, a compras y ventas, para, finalmente, pasar a la producción y costes. El proceso comenzó en octubre de 2005 y concluyó en septiembre de 2006, aunque a día de hoy se encuentra abierto a la adquisición de nuevos módulos tales como valoración de almacenes y acceso remoto para la red de comerciales.

Este proceso es significativo del buen resultado que ha dado hasta ahora esta implantación, de la que se han beneficiado, de una forma u otra, todos

**Actualmente están valorando la posibilidad de incorporar también un CRM y un nuevo módulo que les ayude en la gestión de lotes**

## QUIÉN ES LITOCAP

Litochap es una empresa alicantina, con sede en la localidad de Ibi que, desde 1993, se dedica a la fabricación de todo tipo de artículos de hojalata personalizados, tales como envases de diferentes medidas y volúmenes, bandejas o cartelería publicitaria, entre otros. Estos artículos tienen diferentes utilidades que van desde el uso exclusivamente publicitario y promocional hasta el packaging habitual de artículos como galletas, bombones, prendas textiles, licores y refrescos e incluso soluciones de software. De hecho, tal y como explica Manuel Roca, "cualquiera con intención de dar una buena presentación a su producto puede estar entre nuestros clientes".

En definitiva, Litochap fabrica productos metálicos litografiados destinados a papelería, alimentación, regalos, decoración o promociones, por ejemplo. Para ello, producen todo tipo de cajas metálicas lisas y con relieve. También cartelería publicitaria en hojalata litografiada con cualquier forma, así como estuches, bandejas, papeleras, huchas, cubiletes y posavasos. Todo ello pueden personalizarlo con los logotipos de sus clientes o sin marcas en acabado plata mate.

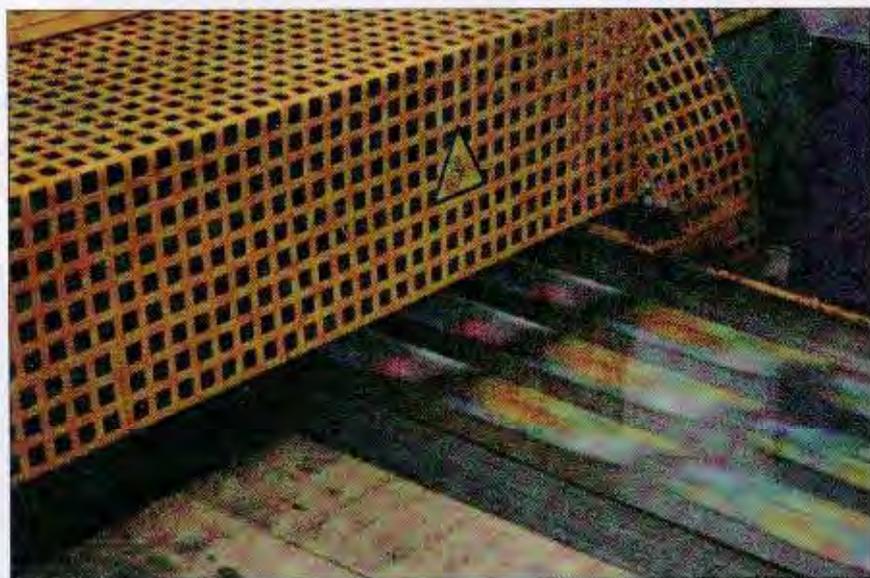
los empleados de Litochap, no sólo el personal de administración y contabilidad, sino también "los que su labor no va ligada a un ordenador, ésta se regula desde Órdenes de Fabricación, salidas de eXpertis".

## INTEGRACIÓN DE PROCESOS

Entre las mejoras que ha experimentado Litochap desde la implantación del ERP de Solmicro, este responsable destaca, no sólo las habituales de cualquier sistema de este tipo "bien implantado", como podrían ser la integridad de los datos, integración de los procesos de información entre las diferentes áreas o la escalabilidad, sino también, "que la información está siempre disponible para la toma de decisiones, pudiendo personalizarse a cada usuario cómo acceder a esa información".

A todo esto se añaden beneficios colaterales desde el punto de vista de clientes y proveedores, "ya que al llevar un control exhaustivo de todos los procesos, estamos mejorando a su vez la comunicación tanto con proveedores, controlando las ubicaciones de todos los materiales, los albaranes





valorados, así como con nuestros clientes con pedidos confirmados y control de riesgos, entre otros”.

De hecho, Manuel Roca va más allá al afirmar que, puesto que la funcionalidad implantada abarca todas las áreas de la empresa, es muy amplio, “llegando a ser el pilar sobre el que se sustenta la actividad diaria de la empresa”.

Antes de decidirse a implantar este software, en Litochap tenían claro que “el coste era un factor determinante”, pero que, sin embargo, lo que buscaban “no era una relación entre inversión y retorno de la misma, sino una herramienta eficaz que aportara información sobre la empresa a tiempo real para la toma de decisiones, que es lo que se ha conseguido”.

Pero en un proceso como éste, la complejidad puede surgir a cada paso y siempre se pueden presentar momentos críticos o delicados y es entonces cuando, desde el punto de vista de este responsable, es importante contar con un implantador “ágil” que ponga solución al problema de manera rápida.

Y ahora, con la perspectiva que da el tiempo de implantación y consolidación del proyecto, en Litochap destacan

todos los beneficios que, en el ámbito funcional, conlleva la opción Solmicro-eXpertis, “ya que su amplio espectro de actividad se traduce en un soporte perfecto para desarrollar cualquier tipo de labor. Igualmente, cabría destacar que la información está siempre disponible para la toma de decisiones. Una información personalizada y accesible para cada usuario”.

Por todo ello, recomendaría a otros negocios llevar a cabo un proyecto como el suyo, puesto que “una vez implantado, la información es fácilmente accesible. Al estar todos los datos de los diferentes departamentos en una misma base de datos, cualquier información puede obtenerse a través de un informe. Además, el hecho de implantar un software de este estilo te obliga a

revisar y reorganizar toda tu empresa, con lo que sirve para “ordenar un poco la casa” depurando enquistados procesos erróneos que probablemente en su día tenían sentido pero que ya no lo tienen”.

Eso sí, Manuel Roca considera que es fundamental contar con la implicación de toda la empresa a la hora de acometer el proyecto de implantación. Desde su punto de vista, en un proyecto de esta envergadura no sólo debería existir un responsable del proyecto, sino que, en general, todos los usuarios de la aplicación deberían mentalizarse para tener una actitud de colaboración. Pero además, añade que, “tan importante es la correcta elección del ERP como del distribuidor/implantador de la solución, ya que factores como la cercanía, disponibilidad o profesionalidad pueden llegar a ser determinantes”.

#### UN DESARROLLADOR LOCAL

El mercado de ERP está copado por multitud de propuestas en las que las grandes firmas internacionales que hasta ahora proponían herramientas únicamente para grandes empresas, ahora han dado el paso hacia la PYME. Sin embargo, es precisamente éste el nicho natural de firmas desarrolladoras de software como Solmicro, cuyo ERP eXpertis ha sido el elegido por Lito-





chap para optimizar sus recursos y procesos de negocio. Y es que, según sus responsables, este sistema de gestión ERP destaca por la integración de la información, pues consideran que es fundamental en el desarrollo de los negocios de las pequeñas y medianas empresas. Además, apuntan como valor a su favor el haber sido desarro-

de las diferentes áreas de negocio de cualquier empresa, así como para conocer la evolución de los pedidos o los intereses de clientes y proveedores. Con un ERP es posible mantener la restricción de recursos y las presiones sin recortar costes, rompiendo las barreras entre departamentos integrando la información de todos ellos.

En el caso de eXpertis, sus responsables afirman que facilita el proceso de planificación empresarial, garantizando la rapidez y seguridad en la toma de decisiones, pues la gestión integral de la información refuerza el control de la actividad, obteniendo una visión nítida de la evolución del negocio de la empresa. Además, utilizando este ERP es posible mejorar las inversiones, obteniendo una mayor rentabilidad reduciendo los costes de TI. eXpertis garantiza una mayor eficacia en la gestión mediante la estandarización, automatización y simplificación de los procesos de negocio. Con todo ello, se mejora el control de pedidos y se reduce la duración de los tiempos. Además, pone al consumidor en el centro de la visión del negocio. **PCW**

**Solmicro eXpertis permite una compra modular, haciendo posible fraccionar la inversión y adquirir las soluciones estrictamente necesarias, algo clave para una PYME**

llado por una firma local, que conoce a fondo las necesidades de las empresas del país. Por ello, eXpertis es un ERP escalable, que se ajusta a las necesidades de las compañías que lo utilizan, pero además, es fácil de usar, implantar y mantener y ofrece un servicio integral con una atención personalizada.

Hoy en día a nadie le cabe la menor duda de que los sistemas de gestión ERP son una herramienta insustituible para la administración







Bodegas Martínez Bujanda es una de las bodegas que ha apostado con éxito por la tecnología

Esta solución, desarrollada por la firma Tipsa, a partir del ERP Microsoft Dynamics NAV, se caracteriza por la capacidad de gestionar con una única aplicación todos los procesos de negocio que subyacen en las industrias vitivinícolas y licoreras, permitiendo con ello optimizar la productividad del trabajo diario de estas compañías. Su amplia funcionalidad ayuda a gestionar los procesos de negocio a lo largo de todo el ciclo productivo (campo, vendimia, bodega, envasado, trazabilidad, calidad, documentación, impuestos, etc.) con el fin de llevar un control total de las actividades intermedias y de poder contar en todo momento con información actualizada en tiempo real.

En definitiva, todo ello contribuye a una toma de decisiones rápida y fiable.

Con el respaldo de las más de 100 implantaciones realizadas, de Microsoft Dynamics, y de Informática El Corte Inglés en el marco del Proyecto Traza mencionado anteriormente, Tipsa presenta una nueva versión de VinoTEC desarrollada a partir de la última edición de su ERP padre: Microsoft Dynamics NAV 5.01.

Entre las numerosas novedades que ofrece, sobresale un mayor aprovechamiento de los módulos de funcionalidad estándar del ERP (Navision); con ello se consigue normalizar la solución aprovechando las nuevas funcionalidades del estándar para seguir el ritmo con el que Microsoft actualiza sus aplicaciones.

Además, se introducen mejoras en el sistema de gestión de barricas para facilitar, aún más, la consulta y la introducción de partes de trabajo. Otras mejoras funcionales afectan a la gestión de expedientes de exportación (packin-glist; DUA; DAA) y a la incorporación de declaraciones y libros oficiales de las principales denominaciones de origen del país.

Por otro lado, ha habido un replanteamiento del control del viñedo, consiguiendo una mayor flexibilidad en la integración de cartillas, parcelas e información catastral para facilitar el trabajo al usuario final. Otro de los cambios más notables que se puede referenciar es la ficha técnica de producto, que permite controlar la homogeneidad en los procesos de elaboración y crianza.

## **Solmicro-eXpertis ERP Bodegas**

Tal y comenta Joseba Finez, director de Marketing de Solmicro: "hoy en día es de suma importancia que las bodegas vayan incorporando las nuevas tecnologías tanto a sus procesos productivos como a su gestión diaria de recursos materiales, humanos, productivos y logísticos, para permanecer fuertes frente a la competencia". Ante esta situación, firmas vitivinícolas como Martínez Bujanda, Ruberte y ADA optaron por el programa de gestión integral Solmicro-eXpertis ERP Bodegas que tiene como objetivo final hacer su día a día mucho más fácil y cubrir las necesidades específicas de gestión del negocio del vino a través de una única herramienta. Susana Ruberte, gerente de las bodegas que llevan su mismo apellido, afirma que en su negocio "se hacía imprescindible dotarlo de una aplicación que nos permitiera mejorar la productividad y ganar en competitividad" y con Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, lo han logrado.

La implantación de este nuevo sistema de gestión está permitiendo fortalecer día a día el negocio de las bodegas; esto se debe, entre otras cosas, a la aplicación personalizada para cada una de ellas de la tecnología más adecuada en 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. A través de este software de gestión integral, cada una de las bodegas lleva en

tiempo real un mayor y mejor control del viñedo, la vendimia, la aparición de posibles plagas o la logística de sus instalaciones y almacenes, entre otros. Mediante un diagrama Solmicro-eXpertis ERP Bodegas le muestra al bodeguero la información que le permitirá conocer 'de un solo vistazo' la situación de las naves de su bodega y al mismo tiempo el departamento de ventas y compras, conocerá la trazabilidad de los lotes y del vino ya expedido. "Solmicro-eXpertis ERP Bodegas ha hecho posible que llevemos a cabo un seguimiento integral de la evolución de todos los ámbitos de nuestro negocio y el control completo tanto técnico como financiero de nuestra producción" valora Pedro Zozaya, director de Bodegas ADA. Tal y como puntualiza Enrique Pellejer, director Finan-

ciero y Recursos Humanos de Martínez Bujanda, "con un sólo programa informático, Solmicro-eXpertis ERP Bodegas, cubrimos todas nuestras necesidades de gestión en la bodega y todo ello, garantizando la trazabilidad desde la vid hasta la botella". "Otro punto muy importante es que gestionamos las tres Bodegas del Grupo, con denominaciones de origen diferentes, con una única aplicación centralizada. En definitiva, todas y cada una de las bodegas que han implantado esta innovadora herramienta en su quehacer diario, afirman que se encuentran plenamente satisfechos, entre otros por la importante optimización de cada uno de sus recursos, así como por haber logrado la interconexión e integración de todos sus departamentos. **VTA**

**La implantación de estos sistemas de gestión permiten fortalecer día a día el negocio de las bodegas, debido a la aplicación personalizada de los procesos de producción y elaboración**

## CASOS PRÁCTICOS CON SOLMICRO EXPERTIS

EMPRESA	NECESIDADES	BENEFICIOS
<b>GRUPO BODEGAS MARTÍNEZ BUJANDA</b> 3,5 millones de € de facturación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Integración de los diversos ámbitos de actividad de una empresa vitivinícola</li> <li>Dinamización del flujo de información entre las bodegas del grupo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión integrada de la totalidad de los departamentos a través de una única herramienta</li> <li>Interconexión en tiempo real de todas las bodegas</li> <li>La gran adaptación a sus necesidades de gestión</li> <li>La herramienta se ajusta perfectamente al núcleo logístico de su sistema</li> </ul>
<b>BODEGAS ADA</b> 2.000.000,00 de € de facturación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Control exhaustivo de la trazabilidad</li> <li>Seguimiento técnico y económico</li> <li>Gestión completa del circuito de ventas, tanto nacional como de exportación</li> <li>Llevar una gestión eficaz de los almacenes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Control completo de la producción tanto desde el punto de vista técnico como financiero</li> <li>Gestión completa de las ventas</li> <li>Contar con una aplicación de gestión ERP con la que hacer un seguimiento integral de la evolución del negocio</li> </ul>
<b>BODEGAS RUBERTE</b> 200.000,00 € de facturación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mejorar la productividad a través de una gestión más eficiente</li> <li>Cubrir los nuevos requisitos y exigencias de trazabilidad, costes...</li> <li>Solucionar toda la logística de la bodega</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gran flexibilidad ofrecida por la herramienta</li> <li>Solución modular, permite comenzar por aquellos módulos que más se necesitan</li> <li>Gran adaptación a sus necesidades de gestión. La herramienta se ajusta perfectamente al núcleo logístico de su sistema</li> <li>Apoyo y respaldo profesional de Contamicro, distribuidor certificado de Solmicro, con garantía de formación y servicio postventa</li> </ul>



## Solmicro

ISV de (Microsoft )

Especializada desde hace más de 14 años en la creación de software de gestión, la empresa Solmicro, Soluciones Microinformáticas, ha creado una completa plataforma basada en bloques que se organiza según necesite el cliente ya sea tanto para configurar un ERP horizontal como instalar las verticalizaciones necesarias, en algunas de las múltiples áreas que ya tiene desarrolladas.

El sistema es modular, flexible y altamente adaptable a múltiples campos de aplicación. Actualmente cuenta con once desarrollos verticales y puede adaptarse a cada empresa y/o usuario. Entre sus principales las diferentes áreas verticales, Solmicro cuenta con importantes clientes en: construcción, bodegas vitivinícolas, industria, ingeniería y gestión de proyectos.

A diferencia de otros desarrolladores, Solmicro eligió crear su plataforma sobre el lenguaje Microsoft .Net en lugar de ir a otros lenguajes de programación de este fabricante de más alto nivel. Además, utiliza las herramientas de desarrollo y bases de datos estandarizadas en el mercado, como Visual Studio.net, Crystal Reports o SQL Server.

La elección hizo que inicialmente el trabajo fuera mayor, pero, gracias a una inteligente filosofía en el diseño del conjunto, con una arquitectura de 3 capas, desconectada, abierta y orientada a objetos, también logró que el producto tenga una excelente funcionalidad que no está presente en otros ERPs, incluso creados con lenguajes de mayor nivel.

El sistema de Solmicro no sólo es altamente modular, lo que permite crear las adaptaciones necesarias de forma precisa, sino que hace que en la mayor parte de las implementaciones se logre emplear los módulos necesarios para cada tarea sin necesidad de emplear más recursos de los necesarios.

Esto hace que cada usuario vea únicamente las funciones que necesita para su trabajo, sin verse abrumado por un sin fin de opciones que poco o nada tienen que ver con su puesto. Con ello el aprendizaje del programa es mucho más simple y rápido. Con ellos se logra también crear una seguridad de acceso a los datos por roles y/o por grupos, que facilita el manejo no sólo a los usuarios sino también a los administradores.

Su entorno Microsoft hace que sea muy fácil de usar, con tiempos mínimos de aprendizaje, todo lo cual se traduce también en un mínimo coste de mantenimiento.

Una de sus ventajas es que en el desarrollo se implementó un sistema de licencias que permite con sólo activar opciones de administración para un cliente que éste acceda a nuevas funciones contratadas. El mismo sistema también facilita que si se detecta que falta una librería o parte de un módulo contratado, el PC del cliente descargue de forma automática los archivos necesarios.

El proceso se aplica con igual facilidad para actualizaciones del programa, o de alguna de sus partes, que llegan al cliente, a cada usuario, de forma transparente, para todas aquellas de tiene contratadas, o que contrata posteriormente a la implementación.

Para su comercialización, el desarrollador ha optado por un modelo de distribución indirecta, „100% canal“, con lo que Solmicro se especializa y concentra en el desarrollo de software de gestión empresarial. Sus 42 partners garantizan que se llega a cualquier punto de la geografía española donde la necesidad de una pyme requiera de un potente software.

Este enfoque es una garantía de evolución tecnológica. Solmicro tiene su propio equipo de I+D+i que trabaja constantemente en nuevas versiones e innovaciones de producto.

Como indica Justino Martínez, Director Gerente de Solmicro, “Conocemos mejor que nadie la realidad de la Pyme española, ya que nosotros mismos somos una Pyme y nos hemos dado cuenta de que tenemos problemas similares. Por eso ofrecemos software personalizado y nos implicamos con las empresas ofreciendo un servicio individualizado. Eso es lo que nos diferencia de las grandes corporaciones y es realmente nuestro valor añadido.”

Solmicro, Certified partner de Microsoft, se precia de que su ERP, comercializado con el nombre de eXpertis es el único del mercado creado sobre tecnología .Net y con arquitectura de 3 capas. Además de estar certificado para funcionamiento sobre Windows Vista.

<http://www.mkm-pi.com/isv-magazine/3002008090601-solmicro/>



# Solmicro en los Medios

Octubre 2008 - Diciembre 2008

# BYTE

Octubre 2008 • N° 154 • 5,75 euros

## ANÁLISIS

- LapLink PCMover
- PaperIQ DP-201
- Lancom L310n
- Medion Akoya Mini

# La banca apuesta por las TIC

- Productividad y atracción de clientes
- Los nuevos bancos
- Soluciones para empleados

## La importancia de operar en tiempo real

## Productividad y empresa



8 424094 003815

Javier López Sôez

# ERPs

COMPARATIVA



Los sistemas de planificación de los recursos empresariales, más conocidos por su acrónimo ERP, gozan de excelente salud en España. Será que el momento obliga a mejorar la competencia de las empresas, pero lo cierto es que según recientes estudios, el mercado del ERP ha tenido un notable incremento en el último periodo. Y el complicado panorama económico, lejos de reducir esta tendencia parece incrementarla.

**P**rácticamente todos los vendedores pueden presumir de un buen crecimiento a lo largo del último año, lo que demuestra que hay una importante necesidad de este tipo de soluciones. La gestión de la información en una empresa, sea cual sea su tamaño, se ha convertido en un aspecto esencial que ayuda a llevar un control global de la misma y reunir los que anteriormente eran islas de información. Un sistema necesario para responder con rapidez a las situaciones cambiantes que debe afrontar la empresa, e incluso anticiparse, de manera que se logre la mayor eficacia con el mínimo coste y esfuerzo. Es decir, lograr la mejor competitividad en mercados cada vez más globales, complejos y difíciles.

Más conocidas por su etiqueta de ERP (Enterprise Resource Planning o sistemas de planificación de los recursos empresariales, que por su equivalente en español, como SIGE, Soluciones Integrales de Gestión Empresarial, lo cierto es que nos referimos a un mercado que se trata como un todo, pero que realmente contiene tres segmentos bien diferenciados, con necesidades distintas y donde la presencia de unos y otros fabricantes tiene una importancia bien diferente. Ciertamente las grandes cuentas, empresas con más de 1.000 empleados, tienen un funcionamiento y necesidades que poco tienen que ver con las medianas empresas (más de 250 empleados) y, sobre todo con la pequeña empresa (entre 10 y 150 empleados) que forma una importante parte del tejido empresarial en nuestro país.

Sin duda por su mayor experiencia y capacidad de aportar las complejas soluciones necesarias, en la gran cuenta son los grandes del mercado (SAP, Oracle, Sage, Microsoft), los que mejor posicionados están. Las posiciones de los contendientes dependen de que cuente número de empresas, número de usuarios o el valor de facturación de las soluciones. O lo que es lo mismo, según que se trate de medir el éxito en las grandes cuentas o en la Pyme.

Según datos de la consultora IDC, en España estamos atravesando un importante proceso de transformación en el mercado del ERP, agudizado además por la crisis económica. Esto hace que el foco se haya trasladado no sólo al ahorro de costes, sino que también se hayan realzado otros valores, como la rapidez de la instalación, o los nuevos sistemas de pago por servicio que aportan un coste fijo y conocido a las empresas. Como es habitual, el coste de adquisición es un factor importante a valorar, pero, todavía más, la relación entre el dinero invertido y el retorno del mismo. Para los tiempos en que la competencia aprieta, un punto importante es lograr que el ERP ayude a minimizar costes, gracias al control global de las operaciones de la compañía.

Pero la rapidez de los cambios en el mercado se traduce también en que se necesitan implementaciones cortas, así como una adecuada flexibilidad para adaptarse a cualquier eventual cambio.

Por ello, los proveedores necesitan ofrecer soluciones que resulten modulares, para ajustarse a todo tipo de necesidades y hacerlas crecer según se necesite sin que ello involucre cambios radicales en la parte ya implementada. Otro punto que las empresas valoran es la adecuación de las soluciones a estándares abiertos, así como a las arquitecturas orientadas a servicios. El mayor empleo de Internet como medio de comunicación con proveedores y clientes también redundará en mayor eficacia y en ahorro de costes. Las soluciones que mejor aprovechan este tipo de enfoque también son más susceptibles de ser externalizadas o contratadas en modo de pago por servicio, ahorrando así en recursos internos. Con ello las empresas pueden concentrarse en su negocio y prescindir de atención a los sistemas informáticos que lo soportan.

La principal batalla en el mercado ERP se da en el sector intermedio, el de la PYME, que es el menos informatizado a este nivel y, sobre todo porque allí abunda, al menos hasta ahora, la solución a medida en una proporción importante. Los múltiples cambios que imponen las nuevas normas, como los recientes cambios en el plan contable o las normativas de tratamiento de datos confidenciales, obligan a muchas empresas a buscar soluciones más estandarizadas y menos dependientes. Por ello en este segmento han entrado todos los contendientes, con mayor o menor fortuna, ya que se trata del mercado más dinámico y que resulta siempre con mayor potencial de crecimiento.

Junto a ello, los grandes fabricantes acuden a los implementadores y desarrolladores para lograr combinar el producto genérico y todo terreno con las necesidades concretas de cada empresa en sector y rama. La verticalización del ERP permite que las empresas obtengan un sistema que se adapte a sus necesidades concretas y les permiten ganar control sobre sus activos más primordiales, al tiempo que resolver otros temas no menos importantes.

Otro punto donde las grandes firmas han acudido para crecer o fortalecerse es el nivel local, reutilizando acuerdos con proveedores cuyo ámbito de actuación geográfico no está muy extendido, pero donde cuentan con un sólido prestigio y actúan con eficacia aprovechando el boca a boca de sus precedentes instalaciones. El conocimiento próximo de los clientes sigue actuando de forma importante incluso en estos tiempos de mercados globales. Al final, las empresas quieren poner una cara conocida al producto que debe soportar las operaciones de su empresa, y no simplemente un gran nombre.

# Solmicro

La empresa Solmicro se precia de haber creado el primer y único ERP basado en arquitectura de tres capas a partir de la tecnología .Net con un versátil sistema modular que permite la autoinstalación de nuevos módulos, desde un repositorio central, de forma transparente para el usuario. Con más de 15 años de experiencia en desarrollo de programas de gestión ERP, especialmente orientados a la Pyme, Solmicro Expertise se ha labrado una sólida fama por su eficacia a la hora de implantar un sistema que ayude a la automatización de sus procesos de negocio. Hasta el momento, Solmicro cuenta con verticales especializados en sectores industrial, construcción, ingeniería, financiero, bodegas, gestión del patrimonio, distribución. Todos ellos desarrollados sectorialmente, con una base de 650 clientes y cerca de 13.000 usuarios.

En cuanto a seguridad, Solmicro utiliza un enfoque

Aunque utiliza como base la tecnología Microsoft, Solmicro optó tiempo por crear su propio sistema de gestión elaborado a partir de tecnología .Net como lenguaje de programación. Con esta base, ha creado un mosaico de módulos que se engranan perfectamente y que aportan todas las funcionalidades necesarias para adaptarlo a necesidades específicas.



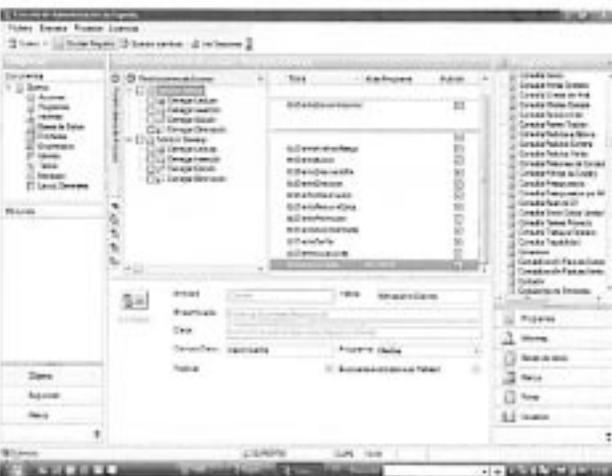
de definición de roles y grupos, lo que permite personalizar con facilidad tanto para departamentos o grupos de usuarios como crear una configuración detallada para determinados usuarios. En cada caso se tiene un preciso control sobre los permisos de cada uno para acceder a funciones y menús de la aplicación.

Sin duda una de las mayores virtudes de Solmicro ERP es que su sistema de informes se basa en un flexible procedimiento de

consulta. Esto hace que junto con las plantillas ofrecidas en el producto base, o creadas de forma específica para un cliente, el propio usuario sea capaz de crear filtros (por cliente, por fecha, por productos...), ajustar su ordenación, definir los elementos que aparecerán y no sólo crear el informe en sí, sino almacenarlo e incorporarlo a la lista para futuros usos. Junto a esto las opciones ya incluidas de historial y los favoritos, personalizable para cada usuario, facilitan el acceso a consultas previas, así como a las más empleadas de forma directa y sencilla. Además de imprimir informes, desde el programa se puede enviar el resultado a una hoja de cálculo de Excel para posterior tratamiento. El concepto de arrastrar y soltar está altamente presente en el producto, lo que hace que el propio usuario sea capaz de organizarse menús y opciones y aderezarse a su gusto el espacio de trabajo.

A la organización en forma de módulos para las diferentes funcionalidades se une un sistema dinámico de licencias que se encarga de gestionarlos. El sistema automatiza las eventuales ampliaciones o actualizaciones del producto, ya que basta dar de alta un nuevo módulo en un usuario para que, a través de conexión Internet, el nuevo módulo se descargue de forma automática en el equipo del usuario y se quede listo para comenzar a funcionar. Un sistema que evita desplazamientos y costes de instalación o de soporte de forma notable. Esta misma funcionalidad hace que si se necesita un módulo y no se encuentra en el sistema, el propio ERP lo solicita automáticamente e instala.

Solmicro Expertise también incluye, entre otras novedades, un nuevo sistema de búsquedas avanzadas, filtros dinámicos, un motor de cálculo más potente, una interfaz más ágil e intuitiva, mayores posibilidades gráficas y de configuración, así como novedades relacionadas con el comercio electrónico, la facturación electrónica y la firma digital así como un módulo de 'business intelligence'. Todo lo que una Pyme puede necesitar para automatizar todo tipo de tareas.



**Solmicro**  
 C/ Capuchinos de Basurto, 6-3º C  
 48013 Bilbao  
**Teléfono:** 94 427 13 62  
**Fax:** 94 427 23 6  
**web:** www.solmicro.com

## Solmicro prepara una oferta SaaS para micropymes

6 octubre 2008 por Redacción

El fabricante, que la semana pasada celebró su quinta convención de distribuidores, configurará una versión en alquiler de su ERP para que su canal ataque un mercado potencial de 2,5 millones de clientes.

**Solmicro** celebró el pasado jueves en Las Arenas (Vizcaya) su quinta convención anual de distribuidores, a la que asistieron 110 invitados, entre ellos representantes de casi todo el canal de la compañía, actualmente conformado por 45 'partners'.



Este encuentro fue el escenario escogido para realizar un balance de los resultados obtenidos por la compañía en los últimos años, así como un resumen de sus planes de futuro. De esta forma, **Jaime Rodríguez, responsable de canal de Solmicro**, recordó que mientras que hace tres años el mercado del fabricante de ERP se concentraba en el País Vasco y sus zonas de influencia, hoy, "gracias al canal", esta firma española ya tiene presencia en todas las regiones del país.

"Nuestro objetivo es llegar a los 55 distribuidores y esperamos alcanzar esa cifra en el primer semestre de 2009. En cualquier caso, no tenemos prisa y por encima de la velocidad en llegar a esa cifra está el dar con los socios adecuados", afirmó Rodríguez.

De momento, la compañía está destinando importantes recursos a formación y soporte técnico y comercial para que sus distribuidores tengan las máximas garantías y facilidades a la hora de llegar a la pyme. Al mismo tiempo, Solmicro continuará con su estrategia de no favorecer la competencia entre sus 'partners', garantizando la productividad de su negocio.

Por otro lado, los planes del fabricante contemplan que sus distribuidores puedan llegar a los colectivos de micropymes y autónomos **ofreciendo el ERP en alquiler (bajo un modelo SaaS o software como servicio)**. Según Solmicro, se trata de llegar a un nicho de mercado de más de 2,5 millones de micropymes que por costes, mantenimientos asociados y su propia estructura empresarial no podía acceder a la implantación de un software de gestión y estaba "totalmente desatendido" por los fabricantes de ERP.

<http://www.channelinsider.es/2008/10/06/solmicro-prepara-una-oferta-saas-para-micropymes/>

## Solmicro apuesta por alquilar ‘software’ a microempresas y autónomos

La crisis económica ha complicado la venta de tecnología a las pymes y, por ello, el fabricante español se lanza al mercado del ‘software’ como servicio para que las más pequeñas puedan tener acceso a un ERP.

escrito por: [Creu Ibañez](#) lunes, 06 de octubre de 2008



[Solmicro](#) ha celebrado su quinta reunión anual de partners en Bilbao, cerca de medio centenar, para presentarles tanto las novedades de producto como las estrategias a seguir a corto plazo. **La clave del proveedor vasco es abordar un segmento del mercado que, por el momento, se le está escapando: las micropymes y los autónomos.** Son clientes que “no tienen capacidad para poder instalar un ERP, y más en estos momentos y con la crisis económica que se avecina”,

explica el director general de Solmicro, Justino Martínez. En concreto, según los cálculos del fabricante español, el segmento de las micropymes y autónomos es un nicho de mercado poco explorado de más de 2,5 millones de empresas. **Son agentes “totalmente desatendidos por los fabricantes de ERP y ¿qué mejor que otra pyme, como Solmicro, para abordar este mercado?”.** En este sentido, la compañía ya ha sellado alianzas con el Grupo IE, que soportará con su infraestructura y sistemas el servicio, y con [Microsoft](#) para la organización de la venta de licencias, con el fin de darle cuerpo a su oferta SaaS.

Para ello, **el fabricante español de soluciones ERP ha decidido volcarse con la oferta de software as a service (SaaS) para poder acceder a este tipo de empresas tan pequeñas** que no pueden permitirse ni desembolsar la tarifa más económica que en estos momentos tiene Solmicro en el mercado (la tarifa Smart por unos 15.000 euros). De hecho, el responsable de servicios del canal de Solmicro, Andrés Vázquez, confirmó a sus partners, que, pese a haber decidido que 2009 sería un ejercicio en el que se incrementarían ligeramente las tarifas de sus productos y paquetes de servicios, finalmente ante la situación económica mundial, los precios se mantendrán e incluso en algunos casos se les dará “una vuelta de tuerca” para atraer a las pymes españolas. **“Vamos a ser conservadores con las tarifas para atraer a micropymes y**

**autónomos. Para ello vamos a adaptar la tarifa Smart según las características de cada pyme** para que cada una pueda elegir determinadas herramientas más concretas y abaratar así el precio final”, destaca Vázquez.

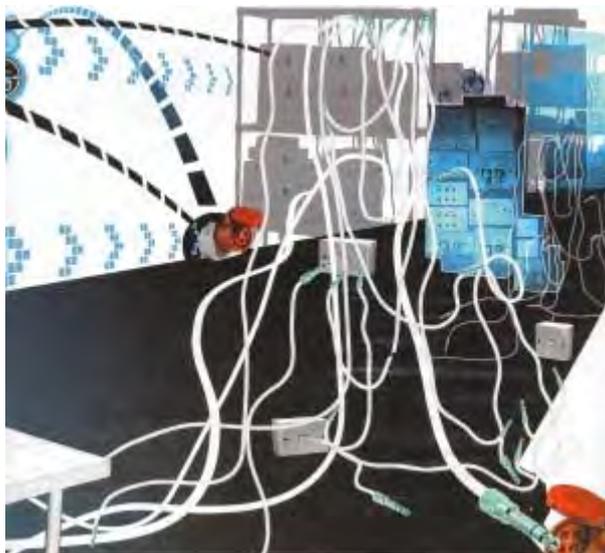
<http://www.channelpartner.es/Noticias/200810060017/-Solmicro-apuesta-por-alquilar-software-a-microempresas-y-autonomos.aspx>



## Noticias

### La gestión de información en tiempos de crisis 17/10/2008 11:43:29

Solmicro y su socio Avansis animan a las pymes a implantar sistemas ERP en un momento poco propicio para realizar inversiones



El fabricante español de software ERP, [Solmicro](#), participó ayer en uno de los “desayunos tecnológicos” organizados por su socio distribuidor, [Avansis](#), en Madrid. Dirigido a las empresas de la región, el evento trató de concienciar a los directivos sobre la necesidad de invertir en tecnologías que, en estos momentos de crisis, pueden dar estabilidad al negocio. Al encuentro, celebrado en Las Rozas (Madrid), acudieron empresas representativas de los sectores farmacéutico, marketing y publicidad, industria química y del metal, consultoras de formación, así como distribuidores del sector alimentación. **“Estos ‘desayunos tecnológicos’ nacen para transmitir la idea de que es en tiempos de recesión cuando la tecnología puede aportar la información necesaria para anticiparse a los cambios** y facilitar la toma de decisiones necesaria para seguir formando parte de un mercado en permanente transformación”, resumió José Ramón Rodríguez Dolara, responsable del departamento de Soluciones de Negocio de Avansis. Por su parte, Rubén Alonso, responsable de canal de Solmicro, hizo hincapié en el papel del software de gestión Solmicro-eXpertis ERP desarrollado por la compañía, como herramienta diseñada para que las pymes puedan adelantarse a los cambios del mercado. Según Alonso, la herramienta que comercializa la firma facilita el proceso general de planificación empresarial y las relaciones comerciales. El responsable de canal de Solmicro insistió, además, en la necesidad de que las empresas se decanten por proveedores que sean capaces de asesorarles. “Es necesario que las pymes se pongan en manos de fabricantes y consultores capaces de entender sus necesidades y problemas concretos y conocer a fondo el sector de actividad en que desarrolla su negocio”, añadió.

# Solmicro, la alternativa española a las multinacionales del software ERP

El Fabricante, con quince años de experiencia, se ha consolidado en el sector gracias a un software ERP y servicio personalizados a cada uno de sus clientes, plantando cara a los gigantes del sector por su flexibilidad y capacidad de adaptación a la Pyme española.

La compañía Solmicro nació con el firme objetivo de ayudar a las PYMEs españolas a ser más eficientes y competitivas, gracias al uso de un programa de gestión que les permitiese una automatización y gestión más eficaz de todos y cada uno de los apartados de su negocio. Solmicro en su afán de especialización, cuenta con desarrollos verticales para diferentes sectores como: construcción, bodegas, industrial, alquiler de maquinaria, ingenierías, servicios, promotoras inmobiliarias, gestión de inmuebles, instaladoras, financiero, sociedades participadas.

Quince años después, la empresa ha realizado ya más de 700 implantaciones de su software de gestión, Solmicro-eXpertis ERP, que a día de hoy utilizan más 14.000 usuarios. Con el apoyo de la empresa de capital riesgo Talde y Microsoft

como socio tecnológico y de 45 distribuidores como partners comerciales, el año pasado alcanzó un volumen de negocio -entre licencias y servicios de canal- de 15 millones de euros, un 25 por ciento más que el año anterior. Actualmente se encuentra en un momento de expansión y crecimiento en cuanto a negocio, clientes y distribuidores.

Desde el año 2000 ha invertido más de 3 millones de euros en su departamento de I+D+i, materializados en 25.000 horas de trabajo al año y 17 profesionales que garantizan la vanguardia y evolución tecnológica de su aplicación.

No en vano, Solmicro es el primer fabricante español en lanzar un programa ERP-CRM con tecnología cien por cien .NET, desarrollado en 3 capas y certificado para Windows Vista. Asimismo cuenta con el sello

de "ERP Recomendado" por la prestigiosa revista Byte.

## De PYME a PYME

«Contamos con el software ERP tecnológicamente más avanzado del mercado -explica Justino Martínez, director gene-

ral de la compañía-, pero la clave del éxito de Solmicro nos la ha proporcionado nuestra condición de PYME. «Conocemos a fondo, me atrevo a decir que mejor que cualquier otra compañía del sector, a las PYMEs españolas, porque sus problemas, sus necesidades, sus limitaciones presupuestarias o



especialmente». De hecho, distribuidores tradicionalmente dirigidos a las grandes compañías han establecido acuerdos con Solmicro para ampliar su negocio a la pequeña y mediana empresa, al ver en este software el camino perfecto para cubrir las necesidades de las mismas.

Su condición de PYME permite a Solmicro disponer de una perspectiva realista acerca de lo que demandan las empresas españolas en materia de software de gestión: una herramienta fácil de utilizar, cuya implantación sea rápida y eficaz, que permita una personalización en función de las necesidades de cada empresa y que además pueda ser actualizado en un futuro. Para ello, Solmicro entrega el código fuente a sus clientes. Por otra parte, la compañía presume de ofrecer un servicio integral y personal antes, durante y después de la implantación del programa, todo ello a un precio ajustado a las posibilidades de las PYMEs.

Como explica Justino Martínez, "somos capaces de responder a las necesidades de gestión de las PYMEs, independientemente de su tamaño o actividad lo que nos ha permitido hacernos un hueco ante las grandes multinacionales y ganarnos un merecido respeto entre clientes y distribuidores".

## Comprometidos con la PYME

En los próximos meses, Solmicro atendiendo a las demandas de un amplio segmento de 2,5 millones de micropymes y au-

tónomos, colectivos que por sus características y disponibilidad presupuestaria no han podido acceder al software de gestión y han estado muy desatendidos por las multinacionales del software, va a sacar un nuevo producto basado en el alquiler del uso de su ERP. De esta manera, este colectivo se ahorra importantes costes de instalación, mantenimiento y evolución del software. Como explica Justino Martínez, "somos capaces de responder a las necesidades de gestión de las PYMEs, independientemente de su tamaño o actividad lo que nos ha permitido hacernos un hueco ante las grandes multinacionales y ganarnos un merecido respeto entre clientes y distribuidores".

## Solmicro celebra su V Edición de Partners con importantes novedades

**Solmicro celebró ayer su quinta reunión de partners, durante la cual, el fabricante explicó a su canal sus principales novedades, tanto en producto, como en estrategia. La ciudad elegida fue, como no podía ser de otra forma, Bilbao, y hasta allí se trasladó casi el cien por cien de la red de distribución de Solmicro. Informa desde Bilbao, Bárbara Madariaga.**

Jaime Rodríguez, director de canal de Solmicro, fue el encargado de abrir esta jornada. Su intervención se centró en explicar el crecimiento que su compañía ha registrado en los últimos años. "En 2006, nuestro número de proyectos ascendió a 78. En 2007 alcanzamos la cifra de 100 y esperamos cerrar 2008 llegando a los 120 proyectos". En lo que respecta a los ingresos, "en 2006 incrementamos los mismos en un 22 por ciento, en 2007 en un 25 y, esperamos que esta línea ascendente continúe en 2008", destacó Jaime Rodríguez.

Asimismo, el directivo continuó afirmando que "2008 está siendo un año muy interesante desde la perspectiva del canal. Estamos siguiendo el camino que trazamos en 2007 y que tiene por objetivo conseguir y consolidar un canal profesional y activo que nos permita llegar a cualquier punto de la geografía española donde la presencia de la PYME sea relevante. Hace 3 años, en 2005, nuestro mercado se concentraba en el País Vasco y sus zonas de influencia; hoy, gracias a nuestro canal, tenemos presencia en todas las regiones del país". Además, fue en 2005 "cuando pasamos de tener una estrategia de venta mixta a tenerla cien por cien a través de canal".

No obstante, uno de los objetivos que se ha marcado Solmicro para 2009, es "reforzar nuestra presencia en algunas regiones como pueden ser Levante, Galicia, Aragón, Cataluña o Navarra"; y ampliar su canal en Murcia, Extremadura, Canarias, Castilla-La Mancha, Ceuta y Melilla, "donde no tenemos presencia. Nuestro objetivo es llegar a los 55 distribuidores y esperamos alcanzar esa cifra en el primer semestre de 2009" Y es que, Solmicro confía en cerrar 2008 "con una red de partners compuesta por 50 compañías".

A pesar de que Solmicro se ha marcado un objetivo en cuanto a número de partners con los que quiere trabajar, "para nosotros, lo prioritario es tener un canal de calidad y trabajar con los distribuidores adecuados". Eso sí, la compañía quiere que "en 2009 el cien por cien de nuestros socios sean activos" o, lo que es lo mismo, "obtengan al menos un proyecto al año". Es por este motivo, por lo que Solmicro ha desarrollado "un completo calendario de formación, al que vamos a destinar importantes recursos, así como también queremos potenciar tanto el soporte técnico como comercial".

Todo ello con la vista puesta en "ser el referente español en el mercado de soluciones de gestión para la PYME", afirmó Jaime Rodríguez.

### Novedades en producto

Más allá de las novedades en lo que a la estrategia se refiere, Solmicro aprovechó la ocasión para presentar las principales novedades en lo que a producto se refiere. Éstas se centran en una solución de gestión en inmuebles, que es el fruto de un acuerdo con Serinor, otra de gestión de recursos humanos, resultado de la colaboración con Gureak, Expertis Engine 5 y Expertis ERP 5.0.

Pero, sin lugar a dudas, una de las prioridades de Solmicro es el segmento de la micropymes y autónomos. Para ello va a apostar por el concepto de Software como Servicio (SaaS), que, según palabras de Justino Martínez, director general de Solmicro, "ampliara el radio de acción de nuestro canal de distribución". La gran novedad es "que ofrecemos algo más que un producto, ya que se trata de una solución de negocio". A grandes rasgos, consiste en un ERP en alquiler que se orienta "a un nicho de mercado de más de 2,5 millones de micropymes que por costes, mantenimientos asociados y su propia estructura empresarial, no podía acceder a la implantación de un software de gestión y estaba totalmente desatendido por los fabricantes de ERP".

**Bárbara Madariaga**  
[03/10/2008]



Votar esta noticia (13 votos)



# “Las pymes vascas están a la cabeza en innovación tecnológica”



Justino Martínez, director general de Solmicro

### ¿Qué ventajas incorpora su nuevo ERP Solmicro-eXpertis 4.1 para las pymes?

Solmicro eXpertis 4.1 aporta un desarrollo específico para cada cliente. Se trata, además, de un programa fácil de personalizar y adaptado al entorno Microsoft. Permite un coste mínimo de mantenimiento y desarrollo del programa, que es modular y escalable. Además, Solmicro entrega el código fuente, garantizando así la evolución tecnológica del programa de gestión y la autonomía del cliente, que puede acometer esta evolución por sí mismo.

### ¿Cuáles son sus principales proyectos para 2009?

Una de nuestras principales novedades para 2009 será la presentación de nuestro producto en la modalidad de SaaS (Software as a Service) o ASP. Este servicio estará orientado a las pymes de menor tamaño, y les permitirá alquilar exclusivamente aquellas funciones que van a necesitar, reduciendo

**“Una de nuestras principales novedades para 2009 será la presentación de nuestro producto en la modalidad de SaaS”**

significativamente los costes. Además, los clientes pueden adquirir sólo aquellos módulos que sean de su interés.

### ¿Cómo se encuentran las pymes vascas en adopción de las TIC?

Recientemente, desde nuestra compañía se

*Solmicro nació hace quince años como empresa fabricante de Software ERP con la vocación de ayudar a la pyme a modernizarse y ganar competitividad mediante la automatización y gestión eficiente de sus procesos de negocio.*

*La empresa bilbaína se ha especializado en las pymes.*

*Justino Martínez, su director general, afirma que las pymes vascas se encuentran a la cabeza de España en la adopción de TIC: “En concreto, un 77,3% de las pymes vascas emplea un software de gestión en su negocio como fórmula para aumentar la competitividad”.*

realizó un estudio para analizar cómo las pymes habían acogido la necesidad de la implantación de un software de gestión integral. Descubrimos que, precisamente las pymes vascas, eran las que presentaban un mayor porcentaje de penetración, sólo superadas por Navarra y muy por encima de

la media nacional. En concreto, un 77,3% de las pymes vascas emplea un software de gestión en su negocio como fórmula para aumentar la competitividad.

¿Invierten las pymes de Euskadi en I+D+i?  
Las pymes vascas están a la cabeza en su

**“Hay mucho que el Gobierno vasco puede hacer por la potenciación de las TIC en las pymes”**

interés por la innovación tecnológica, como demuestra el estudio antes mencionado. Además, cuentan con el apoyo del Gobierno regional, que cuenta con un plan específico para fomentar este tipo de inversiones.

¿Qué iniciativas se deberían poner en marcha desde el Gobierno vasco para potenciar las TIC y la innovación en las empresas?

Hay mucho que el Gobierno vasco puede hacer por la potenciación de las TIC en las pymes, desde subvenciones para su implantación y desarrollo hasta fomentar la formación en nuevas tecnologías. En la actualidad, su plan Euskadi+Innova persigue precisamente fomentar la inversión en innovación a través, entre otras medidas, de foros dirigidos a los cargos directivos de las pymes o de la creación de Innovanet, una red de agentes que trabajan en la promoción de la innovación en el ámbito empresarial de Euskadi. En cualquier caso, se están dando los pasos adecuados.



**buscaprof**.es

Por tan sólo  
**9€ al mes**  
ganará clientes

En este momento y cada minuto, estaría ganando clientes anunciándose en **buscaprof**, garantizando la mayor rentabilidad que jamás haya podido imaginar.

infórmese/anúnciese en:  
**www.buscaprof.es**  
**961 826 842**

**El punto de mira de tus clientes**

Todas las empresas y profesionales a un solo clic

Cada mes  
**2.500.000**  
de consultas  
avalan la eficacia  
del buscador.

## ISV de (Microsoft )

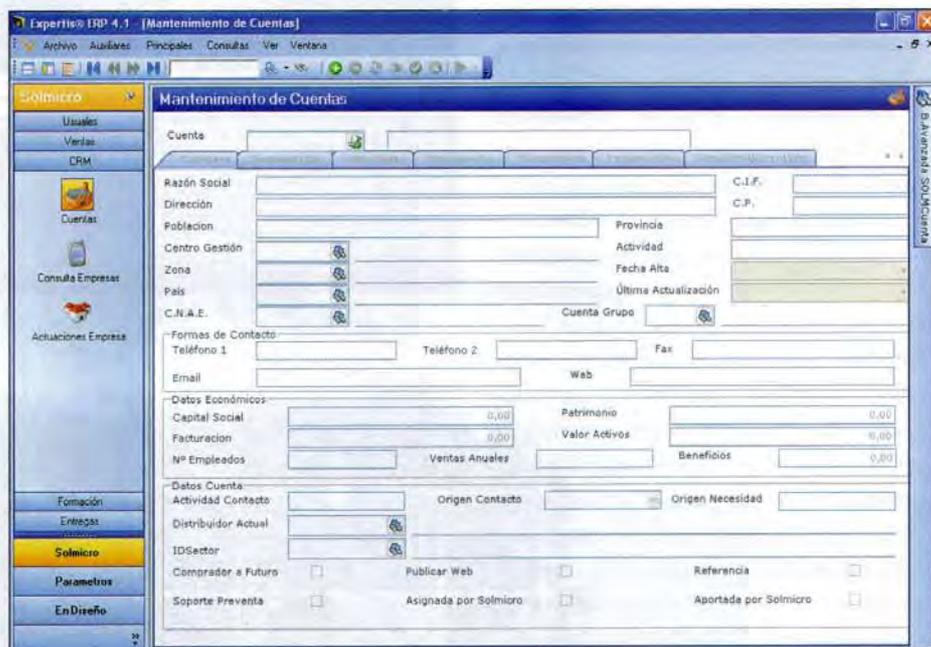
# “la alternativa a las multinacionales del software”

Nombre de la compañía: Solmicro Soluciones Informáticas  
 Año de fundación: 1994  
 Sector de dedicación: Fabricación de Software de Gestión  
 Tecnologías de Desarrollo: La tecnología de desarrollo es Tecnología Microsoft, .NET 100 %, con arquitectura de tres capas, desconectada, abierta y orientada a objetos.  
 Número de empleados: 250 entre plantilla y red de distribuidores  
 Ámbito: nacional  
 Sitio Web: www.solmicro.com



**E**specializada desde hace más de 14 años en la creación de software de gestión, la empresa Solmicro, Soluciones Microinformáticas, ha creado una completa plataforma basada en bloques que se organiza según necesite el cliente ya sea tanto para configurar un ERP horizontal como instalar las verticalizaciones necesarias, en algunas de las múltiples áreas que ya tiene desarrolladas. El sistema es modular, flexible y altamente adaptable a múltiples campos de aplicación. Actualmente cuenta con once desarrollos verticales y puede adaptarse a cada empresa y/o usuario. Entre sus principales las diferentes áreas verticales, Solmicro cuenta con importantes clientes en: construcción, bodegas vitivinícolas, industria, ingeniería y gestión de proyectos.

A diferencia de otros desarrolladores, Solmicro eligió crear su plataforma sobre el lenguaje Microsoft .Net en lugar de ir a otros lenguajes de programación de este fabricante de más alto ni-



vel. Además, utiliza las herramientas de desarrollo y bases de datos estandarizadas en el mercado, como Visual Studio.net, Crystal Reports o SQL Server. La elección hizo que inicialmente el trabajo fuera mayor, pero, gracias a una inteligente filosofía en el diseño del conjunto, con una arquitectura de 3 capas, desconectada, abierta y orientada a objetos, también logró que el producto tenga una excelente funcionalidad que no está presente en otros ERPs, incluso

creados con lenguajes de mayor nivel. El sistema de Solmicro no sólo es altamente modular, lo que permite crear las adaptaciones necesarias de forma precisa, sino que hace que en la mayor parte de las implementaciones se logre emplear los módulos necesarios para cada tarea sin necesidad de emplear más recursos de los necesarios.

Esto hace que cada usuario vea únicamente las funciones que necesita para su trabajo, sin verse abrumado por un

sin fin de opciones que poco o nada tienen que ver con su puesto. Con ello el aprendizaje del programa es mucho más simple y rápido. Con ellos se logra también crear una seguridad de acceso a los datos por roles y/o por grupos, que facilita el manejo no sólo a los usuarios sino también a los administradores. Su entorno Microsoft hace que sea muy fácil de usar, con tiempos mínimos de aprendizaje, todo lo cual se traduce también en un mínimo coste de mantenimiento.

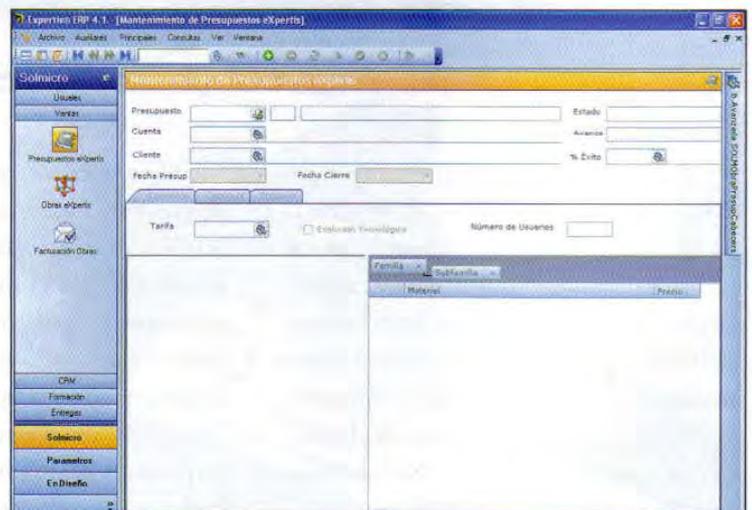
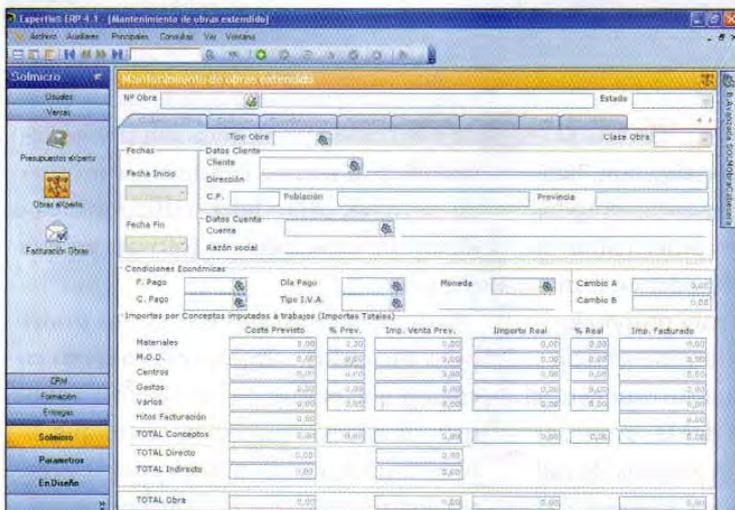
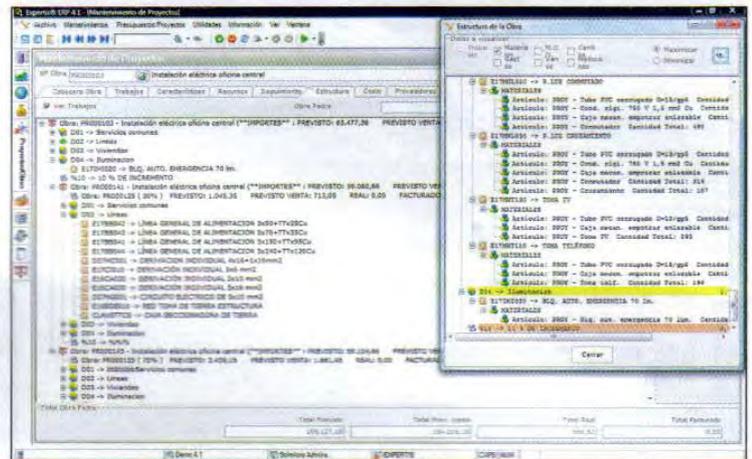
Una de sus ventajas es que en el desarrollo se implementó un sistema de licencias que permite con sólo activar opciones de administración para un cliente que éste acceda a nuevas funciones contratadas. El mismo sistema también facilita que si se detecta que falta una librería o parte de un módulo contratado, el PC del cliente descargue de for-

ma automática los archivos necesarios. El proceso se aplica con igual facilidad para actualizaciones del programa, o de alguna de sus partes, que llegan al cliente, a cada usuario, de forma transparente, para todas aquellas de tiene contratadas, o que contrata posteriormente a la implementación.

Para su comercialización, el desarrollador ha optado por un modelo de distribución indirecta, '100% canal', con lo que Solmicro se especializa y concentra en el desarrollo de software de gestión empresarial. Sus 42 partners garantizan que se llega a cualquier punto de la geografía española donde la necesidad de una pyme requiera de un potente software. Este enfoque es una garantía de evolución tecnológica. Solmicro tiene su propio equipo de I+D+i que trabaja constantemente en nuevas versio-

nes e innovaciones de producto. Como indica Justino Martínez, Director Gerente de Solmicro, "Conocemos mejor que nadie la realidad de la Pyme española, ya que nosotros mismos somos una Pyme y nos hemos dado cuenta de que tenemos problemas similares. Por eso ofrecemos software personalizado y nos implicamos con las empresas ofreciendo un servicio individualizado. Eso es lo que nos diferencia de las grandes corporaciones y es realmente nuestro valor añadido."

Solmicro, Certified partner de Microsoft, se precia de que su ERP, comercializado con el nombre de eXpertis es el único del mercado creado sobre tecnología .Net y con arquitectura de 3 capas. Además de estar certificado para funcionamiento sobre Windows Vista. Ⓓ



## Servicios

- Notas de prensa
- Publicidad

## Otras Noticias

Kaspersky Lab lanza su Business Space Security

Epson presenta Photoviewer P-6000 y P-7000

Santiago Crespo, nuevo ingeniero preventa de Sophos Iberia

Aladdin protege las transacciones de información en línea de China Finance Online y sus proveedores de servicios

Conozca las novedades en soluciones, productos y servicios de virtualización de servidores X86

## Números anteriores

Edición digital - 07/10/2008

### Solmicro celebra su V Encuentro entre colaboradores certificados

La compañía vasca ha presentado ante sus partners los resultados del último ejercicio y sus nuevos proyectos.

Los 45 partners de Solmicro han podido conocer de primera mano el balance de los resultados obtenidos el último año por el fabricante y sus planes de futuro. Y entre estos se encuentran "convertirnos en el referente español del mercado de las soluciones de gestión para la PYME y consolidar un canal profesional y activo que nos permita llegar a cualquier punto de la geografía española, donde la presencia PYME sea relevante", confirma Jaime Rodríguez, socio fundador y director de canal de Solmicro.



Grupo Ecco 2008.

Solmicro pretende, así, alcanzar la cifra de 55 partners activos en 2009. Además, el mercado nacional no sólo es el objetivo de Solmicro. Francisco Sánchez, responsable de canal, habló también sobre la proyección internacional de la compañía, que quiere que Chile sea su puerta de entrada a Latinoamérica. Para ello, pretende firmar dos acuerdos de distribución en este país y uno más en México en los próximos meses.

El fabricante también ofrece ventajas a sus partners: campañas de publicidad y telemarketing para lograr un posicionamiento en el mercado a la altura de las grandes compañías; facilitar su labor a través de la nueva web que ha diseñado; participación en acciones formativas y servicios adicionales; o la creación de una herramienta online de ayuda a la actividad comercial y a la creación de presupuestos.

El objetivo de Solmicro, en este sentido, es formar un canal competitivo y profesional capaz de ofrecer como elemento diferenciador un servicio integral y personalizado a la PYME. Por ello, va a ofrecer a sus distribuidores la posibilidad de poder llegar a colectivos de micro PYMES y autónomos (2,5 millones en España). La manera: ofrecerles en alquiler el ERP (SaaS, software como servicio) para que puedan acceder a la implantación de un software de gestión sin tener que asumir los costes y mantenimientos asociados que hasta ahora eran incapaces de soportar.

Rocío del Mar Rodríguez (Getxo) 07/10/2008



9 de Octubre de 2008

---

#### SOLMICRO FIRMA CON TRES NUEVOS DISTRIBUIDORES



Tras la V Convención Anual de Distribuidores celebrada en Bilbao, en la que definió su estrategia para trasladar su negocio también al mercado de las micropymes y autónomos a través de nuevas modalidades de licenciamiento, productos e incluso la comercialización de su software en modelo SaaS (es decir, como servicio), Solmicro ha alcanzado acuerdos de distribución con Informática de Euskadi, Avansis y STIdea, que tendrán como misión llevar a la pyme un producto diseñado específicamente para este mercado, técnicamente avanzado, completo y fácil de usar.

“Estos distribuidores van a contar con todo nuestro apoyo comercial y técnico, de tal forma que en poco tiempo podrán disponer de una base instalada que les permitirá consolidar su nueva estrategia y obtener un rápido retorno de la inversión; sin olvidar a nuestra maquinaria de marketing, que en este momento tiene activas varias campañas dirigidas a diferentes sectores, y ya están generando interesantes oportunidades de mercado», explica Jaime Rodríguez, director de canal del fabricante español.

De lo acontecido en la citada convención daremos debida cuenta en la próxima edición de nuestra revista Canal Digital.

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

## Noticias

### Alquilar el ERP, una alternativa a la crisis 06/10/2008

Solmicro promueve un modelo SaaS para empresas que no pueden permitirse comprar un ERP



Por Creu Ibáñez

La nueva estrategia de [Solmicro](#), el proveedor vasco de ERP, es abordar un segmento del mercado que, por el momento, se le está escapando: las micropymes y los autónomos. Son clientes que “no tienen capacidad para poder instalar un ERP, y más en estos momentos y con la crisis económica que se avecina”, explica el director general de Solmicro, Justino Martínez. En concreto, según los cálculos del

fabricante español, el segmento de las micropymes y autónomos es un nicho de mercado poco explorado de más de 2,5 millones de empresas. Son agentes “totalmente desatendidos por los fabricantes de ERP y **¿qué mejor que otra pyme, como Solmicro, para abordar este mercado?**”. En este sentido, la compañía ya ha sellado alianzas con el Grupo IE, que soportará con su infraestructura y sistemas el servicio, y con Microsoft para la organización de la venta de licencias, con el fin de darle cuerpo a su oferta SaaS.

Para ello, el **fabricante español de soluciones ERP ha decidido volcarse con la oferta de software as a service (SaaS) para poder acceder a este tipo de empresas tan pequeñas que no pueden permitirse ni desembolsar la tarifa más económica** que en estos momentos tiene Solmicro en el mercado (la tarifa Smart por unos 15.000 euros). De hecho, el responsable de servicios del canal de Solmicro, Andrés Vázquez, confirmó el pasado jueves, durante la quinta reunión de *partners* en Bilbao que, pese a haber decidido que 2009 sería un ejercicio en el que se incrementarían ligeramente las tarifas de sus productos y paquetes de servicios, finalmente ante la situación económica mundial, los precios se mantendrán e incluso en algunos casos se les dará “una vuelta de tuerca” para atraer a las pymes españolas. “Vamos a ser conservadores con las tarifas para atraer a micropymes y autónomos. Para ello vamos a adaptar la **tarifa Smart según las características de cada pyme** para que cada una pueda elegir determinadas herramientas más concretas y abaratar así el precio final”, destaca Vázquez.

**Lantegi Batuak lanza un 'blog' con experiencias**

Lantegi Batuak ha presentado, en colaboración con Amasté, el 'blog' [estolohedehoy.wordpress.com](http://estolohedehoy.wordpress.com), un espacio donde recopila las experiencias de sus trabajadores, que cuentan en primera persona a sus experiencias laborales y aspiraciones, y donde abordan su objetivo de inclusión social, más allá de su integración laboral.



**Solmicro reúne en Getxo a sus distribuidores**

La empresa vasca de desarrollo de 'software' de gestión empresarial Solmicro ha celebrado su reunión anual en Getxo con cerca de 40 representantes de empresas asociadas a su canal de distribución. La jornada sirvió para proclamar el crecimiento de la empresa y sus pretensiones futuras, entre las que se halla su internacionalización.

**Grupo OPDE conecta sus plantas en el RD/661**

El Grupo de energía solar fotovoltaica OPDE ha cumplido su compromiso de conectar todas sus plantas fotovoltaicas en el marco del Real Decreto 661 de 2007, previamente a la entrada en vigor del nuevo marco normativo. El Grupo ha alcanzado en lo que llevamos de año una facturación de más de 550 millones de euros.

**El Contrapunto**

Field Ruiz

**El cambio**

Empecé a oír hablar sobre el cambio muy de pequeña. Mi abuela me enviaba a la tienda y siempre me recordaba que me diesen el cambio, no se fiaba del tendero y me advertía quién de su familia era honrado y daba bien los cambios y quién no. Cuando ya empecé a conocer las monedas me matizaba: ¡que te den bien los cambios!

Más adelante comenzaron los mensajes políticos y el Cambio se mostró como el ungüento maravilloso. Todos te lo prometían y aquí estamos, viendo aburridos la cotidianidad. Hay que colegir que han cambiado las ciudades, las carreteras, los trenes, etc., pero dado de que hayan cambiado las instituciones y su poder.

Esta crisis, esperadísima por supuesto, nos ha vuelto a pillar de sorpresa. Dice un amigo que una sorpresa es una monja en la cárcel.

Dice un verso que todo cambia y nada queda pero lo nuestro es pasar, pues eso que yo paso de la crisis y de la histeria, que sé que todo se recuperará y que en cuanto se recupere comienza el camino de la siguiente crisis.

Aquí no cambia nada, todo es circular y recurrente, sólo los simples seguirán creyendo que están en algo nuevo.

Hay una novedad en esta crisis: la responsabilidad de la gran banca en la misma, los grandes salarios de ejecutivos por trabajar en la 'construcción del agujero', un premio para los que regulaban dinero, para los que hacían hipotecas a plazo de la eternidad y a un tipo de interés: ¡jigamos barato, barato!

Sé de algunos que estuvieron eufóricos gritando que con Internet se acababa el modelo de distribución bancaria, que se cerrarían casi todas las oficinas, los mismos que ayer decían que el ladrillo no bajaba...

Quizás todos estos killers disfrazados de ejecutivos serieticos se hayan convertido hoy en musculosos recobradores de deudas y sean cuanitosamente premiados por ello.

¡Agur Jaunald!

# La colaboración interempresarial abre las puertas a nuevos mercados

La colaboración ha pasado a ser también en el mundo empresarial una prioridad a la hora de buscar nuevas oportunidades de negocio. No en vano una buena parte de las pymes y empresas de gran tamaño están colaborando cada vez más con sus redes empresariales como una forma para llegar a nuevos mercados y responder también rápidamente a las cambiantes necesidades de sus clientes.

De esta manera y según el estudio elaborado por BusinessWeek Research Services (BWRS) y patrocinado por SAP AG (NYSE: SAP), los directivos de las grandes compañías planean ampliar sus esfuerzos de colaboración aún más en los próximos tres años, al igual que cerca del doble de las compañías de tamaño medio y pequeño. Este informe también indica que los ejecutivos dan una gran importancia a las tecnologías de la información (TI) y a su papel para facilitar la integración y alcanzar sus objetivos empresariales a la hora de incrementar los niveles de colaboración con los clientes, partners y proveedores.

"Pongámonos serios respecto a la colaboración: cómo las compañías están transformando sus redes de negocio"; éste ha sido el título con el que se ha bautizado a este informe del que se desprenden asimismo otras conclusiones como por ejemplo, que la colaboración está aumentando rápidamente entre las medianas y pequeñas empresas (compañías con entre 100 y 1.000 empleados). Actualmente, esas organizaciones reconocen que la co-innovación con los socios es



El porcentaje de operaciones que las pymes externalizan se triplicará en el año 2011

La mejora de la calidad también es un beneficio importante que trae la colaboración

algo que debe aumentar. Así, el número de pymes que utiliza la colaboración se doblará de aquí a tres años. De hecho, el porcentaje de operaciones que las pymes externalizan se triplicará en el año 2011, y para entonces ya estarán cerca de la cifra de externalización de las com-

pañías más grandes. Asimismo, para acceder a nuevos mercados y obtener beneficios del coste, las medianas y pequeñas empresas apuntan también a la mejora de la calidad como uno de los beneficios más importantes que se obtienen mediante la colaboración.

**Áreas y beneficios**

Hoy por hoy, áreas como las de investigación y desarrollo, marketing, ventas, recursos humanos y logística se alzan como los campos en los que los encuestados confían más a terceras compañías. De hecho aproximadamente la mitad de los encuestados confía en los partners para poder desarrollar estas funciones corporativas, y dos tercios esperan hacerlo de algún modo u otro en 2011.

En cuanto a los beneficios, conseguir una reducción de los costes parece ser uno de los principales motivos por los que las medianas y grandes compañías están confiando aún más en la colaboración. Así, los directivos están empezando a ver que la oportunidad realmente interesante del modelo colaborativo es la posibilidad de encontrar nuevos clientes.

Tal y como indican los datos del estudio, al trabajar con partners externos, uno de los principales escollos de las compañías es la gestión de sus propios empleados, por lo que necesitaría evitar los rencores internos que puedan ser una consecuencia no deseada. Y es que el hecho de colaborar implica muchas veces combinar en nuevas redes las funciones de marketing, ventas o fabricación, o incluso incorporar otras funciones que antes no contemplábamos, con lo que muchos empleados pueden ver 'invasión' su territorio. Por ello lo ideal para salvar estos matices es designar una persona capaz de gestionar cambios con mente abierta y una actitud beneficiosa tanto para la compañía como para el nuevo socio.

**Lo gobiernos acuden al rescate de los bancos, pero, ¿quién va a acudir en nuestra ayuda?**

**ZURIMENDI**  
 RESPONSABILIDAD CIVIL ENFERMEDAD Y ACCIDENTES PYMES TRANSPORTE AUTOMOVIL COMERCIO DEFENSA JURIDICA VISA... SUBSCRIPCIÓN Y ACCIONES COLECTIVAS DECENAL Y TODO RIESGO CONSTRUCCION  
 Juntas Generales, 10  
 48001 Barakaldo Bizkaia  
 Tel. 94 4762849  
 zsurimendi@zurimendi.net

Toni

Casi el cien por cien de su canal acude a la cita

## Solmicro celebra su V Convención de Partners con importantes novedades

**Solmicro acaba de celebrar su quinta reunión de partners, durante la cual, el fabricante explicó a su canal sus principales novedades, tanto en producto, como en estrategia. La ciudad elegida fue, como no podía ser de otra forma, Bilbao, y hasta allí se trasladó casi el cien por cien de la red de distribución de Solmicro. Informa desde Bilbao, Bárbara Madariaga.**

FOTO: grupoEcco2008

Jaime Rodríguez, director de canal de Solmicro, fue el encargado de abrir esta jornada. Su intervención se centró en explicar el crecimiento que su compañía ha registrado en los últimos años. "En 2006, nuestro número de proyectos ascendió a 78. En 2007 alcanzamos la cifra de 100 y esperamos cerrar 2008 llegando a los 120 proyectos". En lo que respecta a los ingresos, "en 2006 incrementamos los mismos en un 22 por ciento, en 2007 en un 25 y esperamos que esta línea ascendente continúe en 2008", destacó Jaime Rodríguez.

Asimismo, el directivo continuó afirmando que "2008 está siendo un año muy interesante desde la perspectiva del canal. Estamos siguiendo el camino que trazamos en 2007 y que tiene por objetivo conseguir y consolidar un canal profesional y activo que nos permita llegar a cualquier punto



El Palacio de Las Arenas, de Getxo (Vizcaya) fue el lugar escogido por Solmicro para realizar su V Convención de Partners.

de la geografía española donde la presencia de la PYME sea relevante. Hace 3 años, en 2005, nuestro mercado se concentraba en el País Vasco y sus zonas de influencia; hoy gracias a nuestro canal, tenemos presencia en todas las regiones del país". Además, fue en 2005 "cuando pasamos de tener una estrategia de venta mixta a tenerla cien por cien a través de canal".

### Objetivos

No obstante, uno de los objetivos que se ha marcado Solmicro para 2009, es "reforzar nuestra presencia en algunas regiones como pueden ser Levante, Galicia, Aragón, Cataluña o Navarra"; y ampliar su canal en Murcia, Extremadura, Canarias, Castilla-La Mancha, Ceuta y Melilla. "donde no tenemos presencia. Nuestro objetivo



"Lo prioritario es tener un canal de calidad y trabajar con los distribuidores adecuados"

JAIME RODRÍGUEZ,  
DIRECTOR DE CANAL DE SOLMICRO

es llegar a los 55 distribuidores y esperamos alcanzar esa cifra en el primer semestre de 2009. Y es que, Solmicro confía en cerrar 2008 "con una red de partners compuesta por 50 compañías".

A pesar de que Solmicro se ha marcado un objetivo en cuanto a número de partners con los que quiere trabajar, "para nosotros, lo prioritario es tener un canal de calidad y trabajar con los distribuidores adecuados". Eso sí, la compañía quiere que "en 2009 el cien por cien de nuestros socios sean activos" o, lo que es lo mismo, "obtengan al menos un proyecto al año". Es por este motivo,



**"El concepto de Software como Servicio (SaaS) ampliará el radio de acción de nuestro canal de distribución"**

**JUSTINO MARTÍNEZ,  
DIRECTOR GENERAL DE SOLMICRO**

por lo que Solmicro ha desarrollado "un completo calendario de formación, al que vamos a destinar importantes recursos, así como también queremos potenciar tanto el soporte técnico como comercial".

Todo ello con la vista puesta en "ser el referente español en el mercado de soluciones de gestión para la PYME", afirmó Jaime Rodríguez.

### **Novedades en producto**

Más allá de las novedades en lo que a la estrategia se refiere, Solmicro aprovechó la ocasión para presentar las principales novedades en lo que a producto se refiere. Éstas se centran en una solución de gestión en inmuebles, que es el fruto de un acuerdo con Serinor; otra de gestión de recursos humanos, resultado de la colaboración con Gureak, Expertis Engine 5 y Expertis ERP 5.0.

Pero, sin lugar a dudas, una de las prioridades de Solmicro es el segmento de la micropymes y autónomos. Para ello va a apostar por el concepto de Software como Servicio (SaaS), que, según palabras de Justino Martínez, director general de Solmicro, "ampliara el radio de acción de nuestro canal de distribución". La gran novedad es "que ofrecemos algo más que un producto, ya que se trata de una solución de negocio". A grandes rasgos, consiste en un ERP en alquiler que se orienta "a un nicho de mercado de más de 2,5 millones de micropymes que por costes, mantenimientos asociados y su propia estructura empresarial, no podía acceder a la implantación de un software de gestión y estaba

totalmente desatendido por los fabricantes de ERP".

### **Premios**

Cabe señalar, que Solmicro aprovechó la ocasión para premiar la labor que tres de sus partners han llevado a cabo, ya no sólo durante el año, sino durante el tiempo que llevan trabajando junto a Solmicro.

## **Saltar "el charco"**

**Durante la V Convención de distribuidores, Solmicro explicó a sus partners cuál va a ser la estrategia que va a llevar a cabo en lo que a expansión internacional se refiere.**

**Así, Francisco Sánchez, responsable de desarrollo de canal, señaló, durante su intervención, que fue en 2007 cuando Solmicro decidió expandir su negocio. "El primer país en el que desembarcamos fue Chile. Los motivos que nos llevaron a elegir esta nación fueron la estabilidad política, económica y social que goza el país andino".**

**De esta forma, "ya hemos realizado nuestros primeros contactos y esperamos en 2009 ya estemos trabajando con dos distribuidores de la zona".**

**Ese mismo objetivo se ha marcado Solmicro pero, en esta ocasión, en otro país latinoamericano. Se trata de Méjico, que, junto a Argentina, es la gran apuesta del fabricante vasco.**

El fabricante aprovechó la ocasión para resaltar "su fidelidad, compromiso y calidad de sus implantaciones". Así, los premiados fueron la asturiana NGI, "con la que llevamos seis años de colaboración y que ha realizado un cambio estratégico que ya ha dado sus frutos"; la guipuzcoana ATE Informática, "de la que hay que destacar su crecimiento, del 50 por ciento, en recursos dedicados a Expertis"; y la madrileña IBIS, "el primer distribuidor de Solmicro Expertis".

## Proofpoint entra en España de la mano de Mambo Technology

Proofpoint ha firmado un nuevo acuerdo de distribución con Mambo Technology para que el mayorista puede comercializar el catálogo completo en el que se incluyen soluciones de seguridad unificada para correo electrónico y soluciones de almacenamiento, prevención y pérdida de datos.

El mayorista, que ya ha reducido su portafolio de marcas de 20 nombres a 10 como apuesta por el valor añadido y la calidad, se une al programa de canal twotier de la nueva marca establecida desde Estados Unidos, y con presencia a nivel mundial, creando relaciones con los actuales distribuidores de Proofpoint en el Reino Unido. "Es cierto que han desapercibido marcas menos conocidas de nuestro plantel y hemos

decidido apostar por un número más reducido de nombres líderes", explicó Vesku Turta, director general de Mambo Technology. Una reestructuración de la oferta que incluye la firma con la marca Force10 para el área de networking.

### Un millón de euros

En estos momentos el mayorista cuenta con 300 integradoras entre las que se incluyen compañías nacionales, internacionales y regionales y, según asegura Turta, "ya hay empresas interesadas en



Vesku Turta, director general de Mambo Technology.

productos Proofpoint". Para el responsable la firma con Proofpoint amplía el portafolio con soluciones de prevención de pérdida de datos (DLP) y seguridad de correo electrónico, "proporcionando a las empresas de todos los tamaños las mejores herramientas, así como un mejor control de las amenazas que asolan el correo electrónico". El objetivo inicial es conseguir un millón de euros en los primeros 18 meses de rodaje.

Por su parte Jean Pierre Carlin, director regional de Proofpoint:

para el sur de Europa, destacó el "espectacular" crecimiento que ha experimentado la marca en los primeros ocho meses del año, tanto en la base de clientes como en el canal de resellers. "Nuestro canal reconoce los ingresos y el margen de oportunidades que les ofrecemos, por lo que era fundamental designar un distribuidor para España y Portugal. La firma con Mambo Technology supone contar con uno de los mejores mayoristas de Europa"

Mambo Technology  
Tel: 902 300 840

## Solmicro celebra su quinta reunión de partners

Solmicro ha reunido en Bilbao a su canal en el V Encuentro de Partners Certificados. En esta convención, a la que asistieron 110 invitados, los responsables de la compañía han expuesto sus planes y estrategia de cara al futuro. Según indicó Jaime Rodríguez, socio fundador y

responsable de canal de la compañía, su canal se está consolidando para llegar a todas las pymas de la geografía española. "Nuestro objetivo es llegar a los 55 distribuidores y esperamos alcanzar esa cifra en el primer semestre de 2009. En cualquier caso, no tenemos prisa y por encima de la velocidad ir llegar a esa cifra está el dar con los socios adecuados", añadió Rodríguez.

El especialista en software empresarial también está dedicando recursos a la formación y soporte, tanto técnico como comercial, para su canal ya que su propósito es

garantizar la productividad del negocio de sus partners, evitando la competencia entre ellos.

Solmicro también presentó algunos de sus resultados obtenidos en este ejercicio como el incremento en un 20% de las implantaciones, que hasta ahora ascendían a 120. Asimismo, avanzó su previsión de facturación, que se cifra en un 25% más respecto al año 2007, y algunas novedades como la posibilidad de que sus partners puedan ofrecer su ERP en la modalidad de software como servicio.

Solmicro  
Tel: 944 23 43 44

## Panasonic cierra un acuerdo de distribución con ATL

Panasonic ha llegado a un acuerdo con ATL para la comercialización de sus equipos de oficina de la gama Document Solutions: faxas y equipos multifunción. Esta firma forma parte de la estrategia actual de Panasonic que la compañía describe como que "la incorporación de mejoras tecnológicas haga un poco más fácil la vida de las personas y de la sociedad respetando el medio ambiente".

En esta línea, el pasado 2 de octubre, el fabricante celebró una presentación en el showroom de sus instalaciones para los principales distribuidores de la zona. En el evento se presentó un fuerte plan de inversión para los próximos 3 años y la creación de nuevas fábricas de color y tóner y un almacén centralizado en Europa. También hubo tiempo para desarrollar la estrategia de desarrollo de producto y los cambios organizativos de esta unidad de negocio a nivel europeo. El objetivo que persigue es una mayor rapidez y flexibilidad con el cliente y una mejora en los sistemas de gestión, adaptándose a las necesidades de negocio.

Panasonic  
Tel: 93 425 93 00

ATL  
Tel: 902 56 71 72

## D-Link ya está presente en Carrefour

En línea con su estrategia de incrementar su presencia en el canal de consumo, D-Link ha suscrito un acuerdo con Carrefour, por el que la compañía va a poder acercar sus productos a los 165 hipermercados que el grupo tiene en nuestro país. Según defiende Rubén Morio, country manager de D-Link, el crecimiento en España de la marca pasa por la colaboración con las grandes superficies. "Carrefour es un referente en el sector de la distribución comercial y estamos convencidos de que nos permitirá alcanzar nuestro principal

objetivo de posicionarnos como primera opción de compra en productos de comunicaciones y movilidad entre las consumidoras españolas".

Los lineales de este grupo, al igual que ha sucedido con otras grandes superficies en los meses pasados, podrán exponer la oferta completa de D-Link, en lo que se incluyen productos inalámbricos y de banda ancha, así como dispositivos para el hogar digital.

D-Link  
Tel: 93 209 97 00

## Micronet firma un acuerdo de distribución con Compedia

Micronet ha firmado un acuerdo con Compedia para distribuir sus soluciones educativas. Los primeros títulos que incorporará a su oferta son "Juega y lee", "Juega y crea" y "Juega y piensa". Estas novedades, que están inspiradas en la obra de David Grossman, un conocido escritor israelí que ha trabajado para el público infantil, están protagonizados por el personaje de Guille que propone en cada juego propone un viaje temático con actividades educativas.

Los programas están totalmente traducidos y doblados al castellano, según indica Micronet.

Micronet  
Tel: 91 781 23 60



# V Encuentro de Solmicro y sus colaboradores certificados

La compañía presentó ante sus partners los resultados del último ejercicio y sus nuevos proyectos comerciales, de producto y marketing.

Un precioso emplazamiento, el Palacio San Joseren en Getxo, fue el escenario que Solmicro eligió para reunir a sus 45 partners en su V Encuentro entre colaboradores certificados. Un evento que sirvió, además de para realizar un balance de los resultados obtenidos el último año, para mostrarles sus planes de futuro.

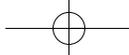
Y entre estos planes se encuentran el "convertirnos en el referente español del mercado de las soluciones de gestión para la PYME y el consolidar un canal profesional y activo que nos permita llegar a cualquier punto de la geografía española, donde la presencia PYME sea relevante", confirma Jaime Rodríguez, socio fundador y director de canal de Solmicro. La consolidación de este canal va a permitir que Solmicro quiera alcanzar la cifra de 55 partners activos para 2009, una cifra muy alejada de los cuatro con los que contaba en

2001, en los inicios de su andadura por el mercado. Un dato que muestra la trayectoria ascendente de la compañía en los últimos años. Estos números se traducen en el objetivo de aumentar su facturación en un 25 por ciento, ya que a los nuevos clientes hay que añadir las ampliaciones de proyectos en los ya existentes, lo que permite augurar que 2008 será uno de los años más activos para la compañía.

Pero el mercado nacional no sólo es el objetivo de Solmicro. Francisco Sánchez, responsable de canal, habló también sobre la proyección internacional de la compañía, que quiere que Chile sea su puerta de entrada a Latinoamérica. Para ello, pretende firmar dos acuerdos de distribución en este país y uno más en México en los próximos meses.

#### COLABORACIÓN BENEFICIOSA

Los partners también pudieron conocer de primera mano en ↪



Más de 45 partners asistieron a la convención de Solmicro.

← este encuentro cuáles son las ventajas de colaborar con Solmicro: campañas de publicidad y telemarketing para lograr un posicionamiento en el mercado a la altura de las grandes compañías; facilitar su labor a través de la nueva web que la compañía ha diseñado para ellos; participación en acciones formativas y servicios adicionales; o la creación de una herramienta online de ayuda a la actividad comercial y a la creación de presupuestos.

El objetivo de Solmicro, en este sentido, es formar un canal competitivo y profesional, sin forzar la competencia entre sus partners y capaz de ofrecer como elemento diferenciador un servicio integral y personalizado a la PYME y al colectivo de autónomos, que son los dos formatos de empresas donde, en resumidas cuentas, donde quiere llegar la compañía. No en vano, si nos atenemos a

### Objetivo: la micro PYME

Solmicro va a ofrecer a sus distribuidores la posibilidad de poder llegar a colectivos de micro PYMES y autónomos (2,5 millones en España). La manera: ofrecer en alquiler el ERP (SaaS, software como servicio) a estos colectivos para que puedan acceder a la implantación de un software de gestión sin tener que asumir los costes y mantenimientos asociados que hasta ahora eran incapaces de soportar.

los números de Solmicro, su éxito se traduce en las 120 implantaciones realizadas hasta la fecha en 2008, pese al momento actual del mercado, lo que supone un 20 por ciento más de las realizadas el pasado año. **PVD**

Rocío del Mar Rodríguez (Getxo).

CANAL **DIGITAL**30 de Octubre de 2008

---

**SOLMICRO REFUERZA LA FORMACIÓN DE SU CANAL**

Solmicro ha reforzado su departamento de formación (ahora lo compondrán cinco personas) para adaptarse a la fuerte demanda experimentada a lo largo de este año por sus propios partners. El objetivo, tal y como apunta Andrés Vázquez, director del Departamento de Servicios al Canal, "es facilitar el aprendizaje de las soluciones, las herramientas y las metodologías que permitirán a nuestros partners abordar con éxito cada uno de sus proyectos. Queremos certificar y homologar un canal experto en el software de gestión Solmicro-eXpertis ERP, capaz de asegurar un servicio profesional y cercano, así como un alto nivel de satisfacción en el cliente".

Para conseguirlo, el departamento de formación de la compañía pondrá en marcha tres nuevos ciclos formativos que van a permitir que sus distribuidores conozcan a la perfección el software, tanto desde la perspectiva comercial, como de la técnica o la del implantador-consultor. «Además, queremos hacerlo de una forma totalmente reglada y planificada, de modo que nuestros partners ERP dispongan de un calendario anual que les permita acceder a esta formación en los plazos y fechas conocidas», afirma Vázquez.

902 540 362 / [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

## Dealer World. La revista de referencia del Canal de Distribución

[www.idg.es/dealer](http://www.idg.es/dealer)

### Solmicro refuerza su apuesta por la formación

*El fabricante de software de gestión refuerza su departamento de formación para dar respuesta a las crecientes necesidades formativas del canal de distribución. Además de ampliar el personal dedicado a estos temas, Solmicro ha diseñado tres itinerarios formativos para comerciales, técnicos y consultores, con los que confía en que sus partners incrementen el éxito que experimentan con la comercialización de sus soluciones.*

A lo largo de este 2008, Solmicro ha impartido 168 horas en cursos a los que han asistido 450 personas. Esto es un claro reflejo de la importancia que está adquiriendo la formación entre los usuarios, en general, y de este tipo de programas de gestión empresarial, en particular, y lo que ha llevado a esta firma a reforzar su política de formación. Para ello, Solmicro ha reforzado su departamento de formación contando para ello con un equipo de cinco personas que se encargarán de que los cursos que realicen estos [partners](#) sean fructíferos y contribuyan a [comercializar](#) con éxito sus soluciones. Como sostiene Andrés Vázquez, director del departamento de servicios al canal de Solmicro, el objetivo de estas medidas es "facilitar el aprendizaje de las soluciones, las herramientas y las metodologías que permitirán a nuestros partners abordar con éxito cada uno de los proyectos". Con estas miras, la firma ha estructurado la formación a impartir diferenciando entre cursos para comerciales, para técnicos y para consultores-implantadores. Estos tres nuevos ciclos formativos están diseñados pensando en las distintas necesidades de estos tres grupos de distribuidores de sus soluciones, y que, además "queremos hacerlos de una forma totalmente reglada y planificada de forma que nuestros partners dispongan de un calendario anual que les permita acceder a esta formación en los plazos y fechas conocidas", prosigue el responsable.

En esta línea, AndrésVázquez confirma el interés de la compañía por contar con un canal experto en su software de gestión [Solmicro-eXpertis ERP](#), por lo que "queremos certificar y homologar este canal capaz de asegurar un servicio profesional y cercano, así como un alto nivel de satisfacción en el cliente". Así, cada curso estará diseñado para dar formación sobre los distintos módulos de la solución de gestión empresarial, esto es, comercial, financiero, logístico, de producción, calidad y mantenimiento. Además, también se tendrán en cuenta las diferentes soluciones verticales de la compañía como aquellas diseñadas para el sector industrial, el de la construcción, las ingenierías o las bodegas, entre otros.

Junto a esta oferta, desde Solmicro también están trabajando en la disponibilidad de una serie de cursos especializados bajo demanda en función de las peticiones de los distribuidores así como en cursos de formación on-line.

Encarna González [03/11/2008 10:03:11 ]

## Solmicro refuerza la formación de su canal

4 noviembre 2008 por Ruth Molano

**InfoCanal.** El fabricante ofrecerá a sus 'partners' y clientes tres nuevos ciclos de cursos sobre su ERP desde la perspectiva comercial, técnica y del implantador-consultor.

**Solmicro** ha reforzado su departamento de formación para 'partners' y clientes con el **objetivo de certificar y homologar un canal experto en el software de gestión eXpertis** "capaz de asegurar un servicio profesional y cercano", según **Andrés Vázquez, director del departamento de servicios al canal del fabricante.**



Para ello, el departamento de formación de la compañía pondrá en marcha tres nuevos ciclos formativos que desde la perspectiva comercial, la técnica o la del implantador-consultor cubrirán todos los contenidos y sectores.

Además, **la compañía también pondrá a disposición de sus 'partners' una serie de cursos especializados bajo demanda.** Y al mismo tiempo, Solmicro está trabajando en teleformación, formación 'online' y otras plataformas que permitan personalizar, agilizar y completar los cursos ya planificados respondiendo a necesidades concretas de los distribuidores de su ERP.

<http://www.channelinsider.es/2008/11/04/solmicro-refuerza-la-formacion-de-su-canal/>



## **Solmicro-eXpertis ERP permite a GAM crecer en delegaciones y nuevos negocios**

**miércoles, 05 de noviembre de 2008**

General Alquiler de Maquinaria (GAM) ha logrado centralizar y unificar la información de la compañía en una única herramienta haciendo posible que cada una de sus más de 100 delegaciones funcione de forma totalmente autónoma.

Solmicro ha cedido el código fuente de la aplicación para otorgar a GAM la máxima autonomía a la hora de desarrollar el producto y encargarse de su mantenimiento.

Bilbao, 5 de noviembre de 2008 – Las necesidades que llevaron a General Alquiler de Maquinaria (GAM) a valorar la incorporación de Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria en la gestión de su negocio fueron numerosas y variadas. Sin embargo, por encima del resto, sobresalía una: la necesidad de afrontar su crecimiento tanto en número de empresas como en diversificación de actividades. Para conseguirlo resultaba imprescindible un sistema informático centralizado con el que todas las partes del negocio fueran autónomas pero estuviesen perfectamente conectadas. Las mejoras obtenidas han permitido la incorporación de las nuevas sociedades nacionales y extranjeras de GAM en un tiempo más que razonable y se han logrado cubrir los objetivos de crecimiento de la organización. Además, la compañía demandaba un sistema informático que tuviese total autonomía, tanto en el desarrollo de producto como en el soporte, algo que con Solmicro-eXpertis ERP es posible gracias a la entrega del código fuente del programa.

Con una plantilla de 1.500 empleados, GAM fue creada a mediados de 2003 como resultado de la fusión de varias empresas de alquiler líderes en sus respectivas regiones. Actualmente es la empresa de alquiler más grande de España. Tiene más de 100 delegaciones repartidas entre nuestro país y Portugal y está presente fuera de nuestras fronteras en Bulgaria, Rumania y Polonia y recientemente Mexico y Brasil. Entre sus más de 18.000 clientes destacan la Torre Repsol, situada en el nuevo centro de negocios de Madrid; el Museo del Prado; el Museo Reina Sofía o el Acueducto de Segovia.

Desde el punto de vista de la infraestructura, GAM demandaba un producto moderno, muy asentado en el ámbito de soluciones horizontales (finanzas, obras, ventas, compras, inmovilizado, mantenimiento, CRM) y que supusiese un coste mínimo por puesto de trabajo. Sin embargo, tan importante como esto era que se pudiera completar con funcionalidades específicas del sector. Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria engloba el amplio espectro de condiciones que contempla su negocio: gestión de tarifas especiales, descuentos, calendarios, seguros, control de contadores, días mínimos, tasas de residuos generados, portes, etc. También es posible hacer un seguimiento exhaustivo de las posibles incidencias que afectan a la facturación y conocer de manera muy concreta el importe del material alquilado.

Con el Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria, GAM también puede controlar al detalle el circuito de compras, pudiendo conocer las solicitudes de adquisición de maquinaria y repuestos, la trazabilidad de los pedidos, el albarán y las facturas; y el circuito financiero, con un módulo que incluye la gestión de tesorería, la contabilidad, así como el riesgo de clientes y el tratamiento con sus entidades aseguradoras (CESCE). Hay que destacar también la implantación de un módulo específico de Leasing, vital en las empresas de este sector, y otros tres para las gestiones del mantenimiento del taller, stocks y almacenes.

«Con Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria hemos optimizado la gestión completa de nuestro negocio: clientes, alquileres, leasing de maquinaria, circuito de compras, mantenimiento, gestión de stocks y almacén... garantizando la trazabilidad de todas nuestras operaciones. El software ERP de Solmicro nos permite una total autonomía a la hora de afrontar el crecimiento del negocio a nivel nacional e internacional, así como la diversificación de nuestro mercado: desde el sector infraestructuras al industrial, sin dejar de mencionar el alquiler de herramientas en tiendas dirigidas al gran consumo”, afirma José Manuel Rouco, director de Sistemas de GAM.

#### Acerca de Solmicro

Solmicro es empresa destacada española de los fabricantes de software de gestión integral ERP-CRM. Solmicro colabora en el desarrollo y modernización tecnológica de la pyme desde una perspectiva cercana y consciente de la realidad empresarial española. Un proyecto que se inició en 1994 con el desarrollo de las primeras aplicaciones de gestión enfocadas a la pequeña y mediana empresa y que llega hasta la actualidad a través de una completa plataforma de investigación, desarrollo, distribución, implantación y soporte de software de gestión integral (ERP y CRM). Solmicro es una Pyme española, por lo que tiene una perspectiva realista acerca de lo que demandan estas empresas en nuestro país.

Con 15 años de historia, Solmicro cuenta con un amplio equipo formado por más de 250 profesionales, más de 700 empresas clientes, 14.000 usuarios y once desarrollos verticales de su software de gestión integral: 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.

Solmicro constituye una excepción entre los fabricantes de software al compartir los códigos de programación de su ERP-CRM Solmicro-eXpertis con sus clientes y distribuidores (según condiciones contractuales) lo que proporciona un alto grado de independencia, al tiempo que proporciona los más altos niveles de productividad a usuarios, integradores e implantadores a través de la herramienta de configuración y desarrollo de aplicaciones Solmicro-eNgin.

Solmicro cuenta desde el año 2000 con el respaldo de la empresa española de capital riesgo Talde, lo que le proporciona el entorno de estabilidad necesario para abordar con éxito un entorno tecnológico en permanente cambio y con una constante necesidad de innovación e inversión.

Asimismo, Solmicro es desde 2002 partner de Microsoft en la competencia de ISV o fabricante de software; y desde 2005 Gold Certified Partner, obteniendo de esta forma la más alta calificación como desarrollador e integrador de soluciones basadas en entorno Windows. Es el único ERP-CRM certificado para Windows Vista en España.

[Más información](#)

<http://www.arboldenoticias.com/content/view/2220/61/>

[HOME](#)[. Portada/ Noticias](#)

## Noticias

### **Solmicro apuesta por la formación para garantizar el éxito de sus partners y clientes**

**El fabricante de ERP ofrecerá a sus distribuidores tres cursos formativos diferentes: 'comercial', 'técnico' y 'consultor-implantador'.**

Los cursos organizados por Solmicro durante este año han registrado 450 asistencias y 168 horas repartidas en 24 días de formación intensiva.

El objetivo de estos cursos es facilitar el aprendizaje de las soluciones, las herramientas y las metodologías que permitirán a los partners abordar con éxito cada uno de sus proyectos.

Lo que pretenden es "certificar y homologar un canal experto en el software de gestión Solmicro-eXpertis ERP capaz de asegurar un servicio profesional y cercano, así como un alto nivel de satisfacción en el cliente", así lo afirma Andrés Vázquez, director del departamento de servicios al canal.

Los tres nuevos ciclos formativos posibilitarán que los distribuidores conozcan a la perfección el software de gestión Solmicro-eXpertis ERP, tanto desde la perspectiva comercial, como la técnica o la del implantador-consultor.

Los cursos se diseñarán para cubrir todos los módulos contenidos en Solmicro-eXpertis ERP: comercial, financiero, logística, producción, calidad, mantenimiento, etc. así como las diferentes soluciones verticales orientadas a los sectores: industrial, bodegas, construcción, ingenierías, alquiler de maquinaria, etc.

## Solmicro-eXpertis ERP permite a GAM crecer en delegaciones y nuevos negocios



miércoles, 05 de noviembre de 2008



General Alquiler de Maquinaria (GAM) ha logrado centralizar y unificar la información de la compañía en una única herramienta haciendo posible que cada una de sus más de 100 delegaciones funcione de forma totalmente autónoma.

Solmicro ha cedido el código fuente de la aplicación para otorgar a GAM la máxima autonomía a la hora de desarrollar el producto y encargarse de su mantenimiento.

Bilbao, 5 de noviembre de 2008 – Las necesidades que llevaron a General Alquiler de Maquinaria (GAM) a valorar la incorporación de Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria en la gestión de su negocio fueron numerosas y variadas. Sin embargo, por encima del resto, sobresalía una: la necesidad de afrontar su crecimiento tanto en número de empresas como en diversificación de actividades. Para conseguirlo resultaba imprescindible un sistema informático centralizado con el que todas las partes del negocio fueran autónomas pero estuviesen perfectamente conectadas. Las mejoras obtenidas han permitido la incorporación de las nuevas sociedades nacionales y extranjeras de GAM en un tiempo más que razonable y se han logrado cubrir los objetivos de crecimiento de la organización. Además, la compañía demandaba un sistema informático que tuviese total autonomía, tanto en el desarrollo de producto como en el soporte, algo que con Solmicro-eXpertis ERP es posible gracias a la entrega del código fuente del programa.

Con una plantilla de 1.500 empleados, GAM fue creada a mediados de 2003 como resultado de la fusión de varias empresas de alquiler líderes en sus respectivas regiones. Actualmente es la empresa de alquiler más grande de España. Tiene más de 100 delegaciones repartidas entre nuestro país y Portugal y está presente fuera de nuestras fronteras en Bulgaria, Rumania y Polonia y recientemente Mexico y Brasil. Entre sus más de 18.000 clientes destacan la Torre Repsol, situada en el nuevo centro de negocios de Madrid; el Museo del Prado; el Museo Reina Sofía o el Acueducto de Segovia.

Desde el punto de vista de la infraestructura, GAM demandaba un producto moderno, muy asentado en el ámbito de soluciones horizontales (finanzas,

### **Nuevo Messenger 9**

Descarga la Nueva Versión ¡ Actualiza tu Messenger !

[www.messenger.us](http://www.messenger.us)

### **Repair for Windows XP**

Download Free Registry Scan Recommended and Used By The Experts

[www.pctools.com](http://www.pctools.com)

### **Messenger en tu móvil**

Con Vodafone ahora es gratis! Empieza a hablar con tus amigos

[www.live.vodafone.es](http://www.live.vodafone.es)

Anuncios Google

obras, ventas, compras, inmovilizado, mantenimiento, CRM) y que supusiese un coste mínimo por puesto de trabajo. Sin embargo, tan importante como esto era que se pudiera completar con funcionalidades específicas del sector. Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria engloba el amplio espectro de condiciones que contempla su negocio: gestión de tarifas especiales, descuentos, calendarios, seguros, control de contadores, días mínimos, tasas de residuos generados, portes, etc. También es posible hacer un seguimiento exhaustivo de las posibles incidencias que afectan a la facturación y conocer de manera muy concreta el importe del material alquilado.

Con el Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria, GAM también puede controlar al detalle el circuito de compras, pudiendo conocer las solicitudes de adquisición de maquinaria y repuestos, la trazabilidad de los pedidos, el albarán y las facturas; y el circuito financiero, con un módulo que incluye la gestión de tesorería, la contabilidad, así como el riesgo de clientes y el tratamiento con sus entidades aseguradoras (CESCE). Hay que destacar también la implantación de un módulo específico de Leasing, vital en las empresas de este sector, y otros tres para las gestiones del mantenimiento del taller, stocks y almacenes.

«Con Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria hemos optimizado la gestión completa de nuestro negocio: clientes, alquileres, leasing de maquinaria, circuito de compras, mantenimiento, gestión de stocks y almacén... garantizando la trazabilidad de todas nuestras operaciones. El software ERP de Solmicro nos permite una total autonomía a la hora de afrontar el crecimiento del negocio a nivel nacional e internacional, así como la diversificación de nuestro mercado: desde el sector infraestructuras al industrial, sin dejar de mencionar el alquiler de herramientas en tiendas dirigidas al gran consumo”, afirma José Manuel Rouco, director de Sistemas de GAM.

#### Acerca de Solmicro

Solmicro es empresa destacada española de los fabricantes de software de gestión integral ERP-CRM. Solmicro colabora en el desarrollo y modernización tecnológica de la pyme desde una perspectiva cercana y consciente de la realidad empresarial española. Un proyecto que se inició en 1994 con el desarrollo de las primeras aplicaciones de gestión enfocadas a la pequeña y mediana empresa y que llega hasta la actualidad a través de una completa plataforma de investigación, desarrollo, distribución, implantación y soporte de software de gestión integral (ERP y CRM). Solmicro es una Pyme española, por lo que tiene una perspectiva realista acerca de lo que demandan estas empresas en nuestro país.

Con 15 años de historia, Solmicro cuenta con un amplio equipo formado por más de 250 profesionales, más de 700 empresas clientes, 14.000 usuarios y once desarrollos verticales de su software de gestión integral: 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.

Solmicro constituye una excepción entre los fabricantes de software al compartir los códigos de programación de su ERP-CRM Solmicro-eXpertis con sus clientes y distribuidores (según condiciones contractuales) lo que proporciona un alto grado de independencia, al tiempo que proporciona los más altos niveles de productividad a usuarios, integradores e implantadores a través de la herramienta de configuración y desarrollo de aplicaciones Solmicro-eNgin.

Solmicro cuenta desde el año 2000 con el respaldo de la empresa española de capital riesgo Talde, lo que le proporciona el entorno de estabilidad necesario para abordar con éxito un entorno tecnológico en permanente cambio y con una constante necesidad de innovación e inversión.

Asimismo, Solmicro es desde 2002 partner de Microsoft en la competencia de ISV o fabricante de software; y desde 2005 Gold Certified Partner, obteniendo de esta forma la más alta calificación como desarrollador e integrador de soluciones basadas en entorno Windows. Es el único ERP-CRM certificado para Windows Vista en España.

### [Más información](#)

[Cerrar ventana](#)



ERP-SPAIN.com

LOGIN | FORO | SOBRE EL PORTAL

Búsqueda

Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos

Portal de información sobre productos y servicios ERF

MÓDULOS FUNCIONALES

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

SECTORES INDUSTRIALES

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

Fecha Publicación: 07/11/2008 12:38

## General Alquiler de Maquinaria logró centralizar y unificar la información de la compañía con Solmicro-eXpertis ERP

### GAM tiene más de 100 oficinas y una plantilla de 1500 empleados

Las necesidades que llevaron a General Alquiler de Maquinaria (GAM) a valorar la incorporación de Solmicro-eXpertis ERP Alquiler de Maquinaria en la gestión de su negocio fueron numerosas y variadas. Sin embargo, por encima del resto, sobresalía la necesidad de afrontar su crecimiento tanto en número de empresas como en diversificación de actividades.

Para conseguirlo resultaba imprescindible un sistema informático centralizado con el que todas las partes del negocio fueran autónomas pero estuviesen perfectamente conectadas. Las mejoras obtenidas han permitido la incorporación de las nuevas sociedades nacionales y extranjeras de GAM en un tiempo más que razonable y se han logrado cubrir los objetivos de crecimiento de la organización. Además, la compañía demandaba un sistema informático que tuviese total autonomía, tanto en el desarrollo de producto como en el



#### FABRICANTES

Grupo Infor

Microsoft

Oracle

SAGE

SAP

CCS Agresso

soporte, algo que con Solmicro-eXpertis ERP es posible gracias a la entrega del código fuente del programa.

Con Solmicro-eXpertis ERP, GAM también puede controlar al detalle el circuito de compras, pudiendo conocer las solicitudes de adquisición de maquinaria y repuestos, la trazabilidad de los pedidos, el albarán y las facturas; y el circuito financiero, con un módulo que incluye la gestión de tesorería, la contabilidad, así como el riesgo de clientes y el tratamiento con sus entidades aseguradoras (CESCE).

#### NUEVAS TENDENCIAS

ERP Open Source

ERP en alquiler / ASP

[Volver](#)





"La **Jornada Tecnológica** en la que podrá conocer las soluciones más avanzadas del mercado para mejorar la competitividad y la productividad de su Organización en la situación del mercado actual."



ERP-SPAIN.com

LOGIN | FORO | SOBRE EL PORTAL

Búsqueda



Casos | Teoría | Producto | Noticias | Libros | Eventos

Portal de información sobre productos y servicios ERF

MÓDULOS FUNCIONALES

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

SECTORES INDUSTRIALES

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

Fecha Publicación: 13/11/2008 12:50

## Solmicro lanzó un nuevo módulo para la gestión integral de los Recursos Humanos

El nuevo módulo de RR.HH. de Solmicro-eXpertis ERP permite realizar el control y gestión de candidaturas, contratos, formación, servicio médicos, evaluación de empleados y prevención de riesgos laborales

Solmicro, proveedor español de software de gestión, ha desarrollado un nuevo módulo de su software ERP especializado en la gestión de los recursos humanos. Esta nueva herramienta, que ya está preparada para funcionar con la nueva versión de Solmicro-eXpertis ERP que la compañía lanzará al mercado en 2009, está dirigida a los departamentos de RR.HH., así como a empresas de trabajo temporal y especializadas en formación y gestión de personal.

Este módulo permitirá a los clientes de Solmicro gestionar uno de los departamentos empresariales donde más cantidad de datos se manejan como son: fichas personales, historiales, competencias, capacidades, remuneraciones, perfiles

profesionales, bajas laborales, evaluaciones y prevención de riesgos. Además, con la nueva solución



#### FABRICANTES

[Grupo Infor](#)

[Microsoft](#)

[Oracle](#)

[SAGE](#)

[SAP](#)

[CCS Agresso](#)

se podrán sistematizar y automatizar todos los datos que gestionan las áreas de RRHH y así evitar errores e incrementar la productividad. De igual forma, el programa cumple todos los requisitos de seguridad necesarios para manejar datos estrictamente confidenciales.

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

[<< Volver a los resultados](#)

#### NUEVAS TENDENCIAS

[ERP Open Source](#)

[ERP en alquiler / ASP](#)



**QAD**  
LÍDER EN SOLUCIONES ERP PARA LA INDUSTRIA

25 años implantando soluciones en más de 9.000 plantas

Conozca nuestras aplicaciones adaptadas a su sector

**QAD**  
Our Passion. Your Advantage.

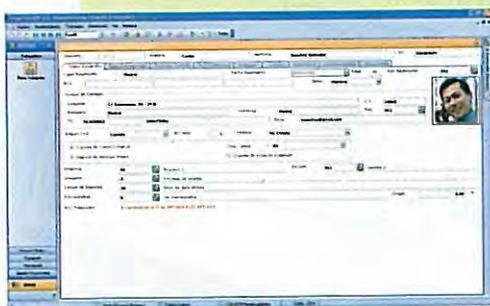
## Canon facilita el acceso a equipos de impresión de gran formato

**PERIFÉRICOS.** Canon ha anunciado la puesta en marcha de un plan renove para la gama imagePROGRAF denominado imageRENOVE. La multinacional persigue con él acercar a la industria gráfica y al mercado CAD/GIS los equipos iPF8000S, iPF9000S, iPF810 e iPF820 a través de una exclusiva promoción para su adquisición que durará hasta mediados de diciembre. Los dos primeros dispositivos citados son impresoras de gran formato que ofrecen una excelente impresión a 7,5 m<sup>2</sup> por hora usando un 35% menos de tinta que otros modelos similares. Además, disponen de un "Modo Económico" que puede proporcionar un ahorro extra de hasta un 8%. Por otra parte, los equipos de la gama imagePROGRAF iPF810 e iPF820 están orientados a entornos CAD/GIS, pues combinan precisión, velocidad y bajos costes operativos. Pueden realizar tiradas largas y utilizar soportes de impresión de diferentes tamaños hasta un ancho de 44". Además, también tienen depósitos de tinta intercambiables que pueden sustituirse "en caliente" y discos duros integrados con una capacidad de 80 GB, que garantizan una transferencia eficiente y sin problemas de los datos de impresión.



Canon: 915 384 500. [www.canon.es](http://www.canon.es)

## Solmicro lanza un nuevo módulo de gestión de los RRHH



**SOFTWARE.** Solmicro ha desarrollado un nuevo módulo de su software ERP especializado en la gestión de los recursos humanos. Esta herramienta, que ya está preparada para funcionar con la versión de Solmicro-eXpertis ERP, organiza la información en torno a cinco grandes bloques: Gestión de Trabajadores, donde se incluyen desde la tramitación de candidaturas, contratos y excedencias, hasta la de las incapacidades temporales; Formación, que integra la planificación y gestión de los planes formativos; Servicio Médico, donde se recogen informaciones como la ficha médica del

trabajador o el registro y seguimiento de sus procesos de baja; Evaluación del Desempeño y, finalmente, Prevención de Riesgos Laborales.

Solmicro: 902 540 362. [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

## Disco duro para dispositivos móviles de Hitachi



**HARDWARE.** Hitachi ha presentado su nuevo modelo de disco duro para dispositivos móviles. Denominado Travelstar 5K500.B, es el segundo de 500 GB de la compañía y presenta un formato de 9,5mm. El producto combina tecnología de encriptación de datos con características respetuosas con el medioambiente, tales como un diseño libre de halógenos y bajas especificaciones energéticas de lectura/escritura. Además, presenta el sistema Bulk Data Encryption (BDE) opcional para obtener una seguridad de datos a nivel de disco duro. Asimismo, se espera que sea el primero en cumplir la próxima especificación de seguridad de almacenamiento que ha establecido el Trusted Computing Group (TCG), una organización que se centra en el desarrollo de estándares del sector abiertos para la seguridad del hardware y el software.

Hitachi: 934 092 549. [www.hitachidigitalmedia.com](http://www.hitachidigitalmedia.com)

Promociona la venta de portátiles y firma con Spamina e iGo

## Diode afronta la Navidad con más novedades

**D**iode está afrontando el tramo final del año con una intensa actividad que pasa, por ejemplo, por una nueva campaña destinada a la protección de los portátiles, mediante la cual regalará un protector de tensión por la compra de cada *notebook* de Acer, Asus, LG, Samsung y Sony a través de su web o su comercial habitual. Se trata de un dispositivo universal de Inverter, perfecto para evitar sobretensiones, picos e interferencias, que dispone de un botón de auto recogida, conexión de línea telefónica, conexión de red, LED rojo indicativo de que la protección está activada y cable retráctil. Según Karina Riera, directora de la división de Distribución del mayorista, "lo que buscamos en este final de año es seguir creciendo en la ventas de portátiles, algo 'canibalizada' por la llegada de los ultraportátiles, y hemos querido buscar un factor diferencial que no sólo sea el precio. Los *notebooks* son uno de los nichos de mercado que en unidades sigue creciendo de forma exponencial y donde Diode se siente fuerte y competente para seguir sumando ventas".



### VALOR PARA LAS SOLUCIONES DE SPAMINA

Por otra parte, Spamina, compañía especializada en el desarrollo de soluciones de seguridad total para la protección del correo electrónico, ha llegado a un acuerdo con Diode para que este mayorista comercialice sus soluciones en el mercado español, con especial foco en el canal de valor. Según Ramón Planas, director de Ventas y Marketing del fabricante, "esto supone un fuerte impulso a la penetración de nuestras soluciones. Estamos seguros de que con Diode obtendremos un importante crecimiento de nuestras ventas, lo que contribuirá decisivamente al objetivo de conseguir una presencia masiva en entornos Corporate".

902 172 217 | [www.diode.es](http://www.diode.es)

### Apunte

#### IGO firma con Diode y HandsFree

iGo, fabricante de cargadores universales inteligentes, ha anunciado la firma de sendos acuerdos de distribución con el propio Diode y HandsFree, los cuales coinciden con su llegada a España de la mano de Re-Source, empresa especializada en proporcionar soporte profesional en ventas y marketing para implantar nuevas marcas.

### Solmicro refuerza la formación de sus partners

Solmicro ha reforzado su Departamento de Formación (compuesto por cinco personas) para adaptarse a la fuerte demanda experimentada a lo largo de este año por sus propios partners. El objetivo, tal y como apunta Andrés Vázquez, director del Departamento de Servicios al Canal, "es facilitar el aprendizaje de las soluciones, las herramientas y las metodologías que permitirán a nuestros partners abordar con éxito cada proyecto", y añade: "Queremos certificar y homologar un canal experto en el software de gestión Solmicro-eXpertis ERP, capaz de asegurar un servicio profesional y cercano, así como un alto nivel de satisfacción en el cliente". Para conseguirlo, el Departamento de Formación de la compañía pondrá en marcha tres nuevos ciclos formativos que van a permitir que sus distribuidores conozcan a la perfección el software, tanto desde la perspectiva comercial, como de la técnica o la del implantador-consultor. «Además, queremos hacerlo de forma planificada, de modo que los partners ERP dispongan de un calendario anual que les permita acceder a esta formación en los plazos y fechas conocidas», termina Vázquez.

902 540 362

[www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)

**ACTUALIDAD**



**NUEVOS OPTERON QUAD CORE DE AMD**  
Shanghai toma el relevo a Barcelona

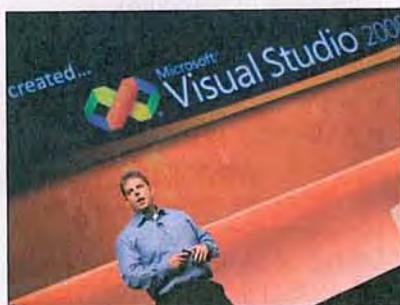
**10**

**INFRAESTRUCTURA COMO SERVICIO**  
Nueva apuesta de Fujitsu Siemens Computers

**16**

**TECHED DE MICROSOFT**  
Los productos de futuro más importantes

**18**



**NOTICIAS DE ACTUALIDAD**  
Windows 7, al descubierto

**24**



**CURSO**  
Introducción al desarrollo  
de aplicaciones móviles

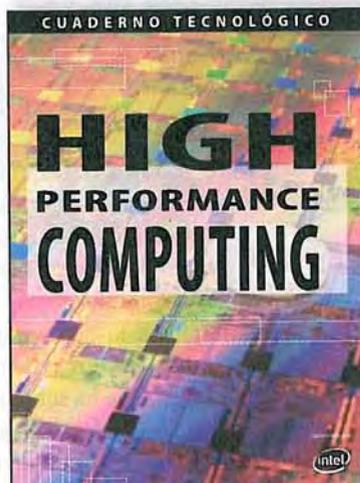
**68**

**PORTADA**



**TEMA DE PORTADA**  
10 productos de diseño

**30**



**LA COMPUTACIÓN DE ALTO RENDIMIENTO**

**51**



**SOFTWARE COMO SERVICIO PARA MICROPYMES Y AUTÓNOMOS**  
Joseba Finez,  
director de marketing  
de Solmicro

**8**

**INFRAESTRUCTURA**



**EL REINO DE WORD**  
Cuarto de siglo de aplicaciones ofimáticas

**78**

**HP PHOTO SMART C8180**  
Multifunción con sistema de control táctil

**86**



**INTEL CORE I7-965 A 3,2 GHZ**  
Procesador con control de memoria integrado

**88**



**TECNOLOGÍA APLICADA**  
La gestión de Miracle se cuece  
en los hornos de CCS Agreso

**90**

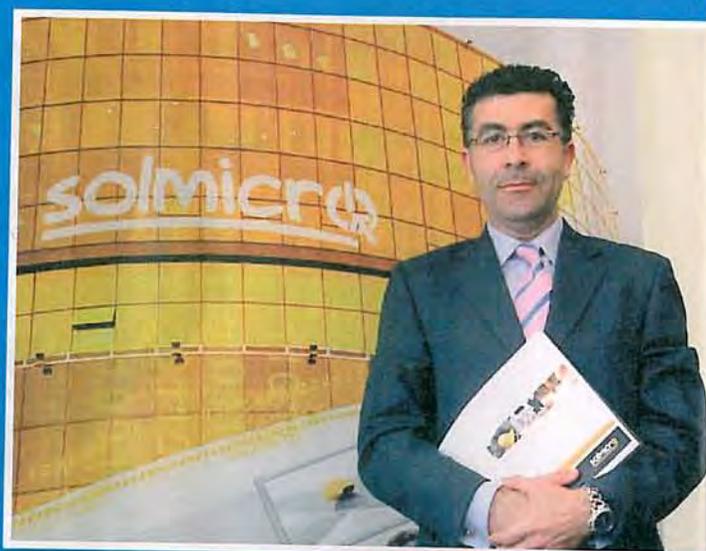
**NOVEDADES**

**94**



# Software como servicio para micropymes y autónomos

Las micropymes representan más del 95 por ciento del tejido empresarial de nuestro país. Estamos hablando de compañías con plantillas de menos de diez trabajadores y profesionales autónomos que en un porcentaje importante utilizan la informática como un elemento habitual e imprescindible en su día a día. La mayoría recurre a programas para gestionar apartados como la contabilidad o la facturación, aplicaciones independientes donde no existe automatización ni interrelación de datos con otros departamentos de la empresa y donde la comisión de errores y duplicidades acaban siendo frecuentes, alargando tiempos y dificultando procesos de negocio.



Los programas de gestión integral (conocidos como ERP) resuelven estos problemas con un método de trabajo sistemático y ordenado y constituyen una herramienta imprescindible para que cualquier organización, con independencia de su tamaño, sea productiva y competitiva. Gracias al software ERP cada departamento tiene acceso a datos centralizados y constantemente actualizados – on line –, lo que permite un control exhaustivo de los costes, una reducción de los gastos y refuerza significativamente la coordi-

nación entre los distintos departamentos, lo que en definitiva, se traduce en incrementos notables de la productividad. Al mismo tiempo, aportan una gran visibilidad de la evolución del negocio a través de informes y estadísticas que permiten tomar decisiones en tiempo real y evolucionar conforme el mercado demanda en cada momento. Sin embargo, según datos del Observatorio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información el uso que hacen las pequeñas empresas de estos programas es muy reducido.

## **LA COMPETITIVIDAD COMO FIN. EL SOFTWARE DE LOS GRANDES AL ALCANCE DE LOS PEQUEÑOS. SIN BARRERAS DE PRESUPUESTO**

La tendencia puede empezar a cambiar gracias al modelo de distribución en alquiler de los programas de gestión ERP. Esto permitirá a micropymes y autónomos acceder a todas las ventajas de estos programas a un coste reducido y siempre predecible para la compañía, ya que se paga una cuota mensual sólo por aquellos servicios que se van a utilizar.

El proveedor del servicio es 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 software como servicio (SaaS, Software

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:

## Toda pequeña empresa debe estudiar detenidamente el software y el servicio que presta el proveedor de SaaS

as a Service) se puede decir que la subcontratación de servicios se ha trasladado definitivamente al ámbito de las tecnologías de la información.

Este sistema de alquiler de software permite acceder a aplicaciones que, por su alto coste, eran hasta ahora exclusivas de las grandes sociedades, y gracias a esta modalidad SaaS las micropymes tienen acceso a un ERP de última generación, potente y flexible, pero con el valor añadido de que pagarán sólo la suscripción a aquellos servicios que utilicen, reduciendo sensiblemente 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,

1- Eficiencia en la gestión. Se ha demostrado como una herramienta muy eficiente para controlar los costes, reducir los gastos, automatizar procesos, generar procedimientos eficaces de trabajo (reduce tiempos y procesos, agiliza la toma de decisiones, evita duplicidades de datos...). Todo esto permite triunfar en un mercado cada vez más global y competitivo.

2- 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.

3- 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.

4- 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 involucre en la parte técnica.

5- Movilidad. Accesibilidad a la información del negocio de la empresa desde cualquier lugar y hora. Es lo que llamamos 24x7.

6- Seguridad. Posibilidad de testar la funcionalidad y el grado de ajuste de la herramienta a la empresa sin la necesidad de adquirirla, lo que le otorga una mayor seguridad en la elección y un mayor margen de maniobra.

7- Agilidad y Flexibilidad. Aporta a las empresas un plus de flexibilidad potenciando de esta manera uno de los factores claramente diferenciadores de la pequeña empresa.

## ¿COMPRA O ALQUILER DEL SOFTWARE?

La cultura de la propiedad existente en España hace plantearse a muchas empresas cuál es la mejor opción para su negocio, ¿compra o alquiler del software? Indudablemente, la respuesta radica en las necesidades de la propia compañía, aunque en el caso de las micropymes la respuesta es más clara.

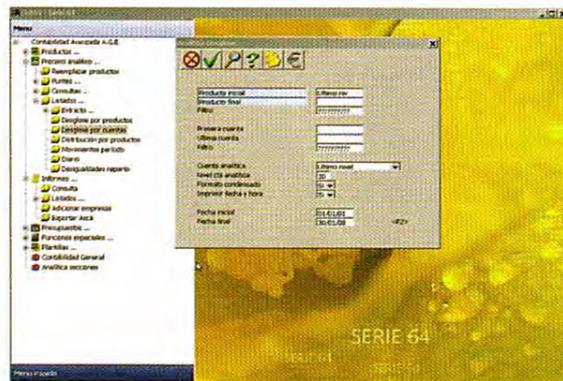
La clave ahora está en encontrar un proveedor de confianza que garantice una buena calidad de servicio, que entienda los retos y problemas de gestión cotidianos así como la realidad y el contexto en el que se mueven las pequeñas empresas españolas. Tan importante como dar con un producto tecnológicamente avanzado, flexible y fácil de usar es dar con un proveedor de servicios que entienda la cultura y filosofía de la microempresa española y dé la respuesta eficaz a sus necesidades en materia de software de gestión. Antes de tomar cualquier decisión, toda pequeña empresa debe estudiar detenidamente el software y el servicio que presta el proveedor de SaaS, dos elementos que deben alinearse para garantizar el éxito de la apuesta por el software de gestión en su versión SaaS o Software como servicio. PCW

# Datisa ERP Serie 64 para Macintosh

Con la versión para sistemas Macintosh del ERP Serie 64 de Datisa, las empresas podrán gestionar sin dificultad todas sus fuentes de información. Además, estos datos pueden compartirse en una misma red en la que estén integrados equipos que empleen sistemas operativos tanto Mac como Windows.

## REQUISITOS

Según responsables de la firma, las corporaciones que quieran implementar esta solución deberán disponer de los siguientes requisitos: ordenador Mac con procesador Intel, PowerPC G5 o PowerPC G4, 512 MB de memoria, unidad



de DVD y 9 GB de espacio libre en disco.

A nivel técnico, el ERP Serie 64 cuenta con la tecnología DANS (Datisa Application Network System) de acceso remoto, que se encargará de optimizar el sistema consumiendo menos recursos informáticos.

La apertura de las soluciones de Datisa al

mundo Mac abre nuevas oportunidades de negocio a los distribuidores informáticos tradicionales de este mercado, que pueden adentrarse ahora en el mundo de las soluciones de gestión, y aprovechar todas las oportunidades de servicio que plantea.

> [www.datisa.es](http://www.datisa.es)

# Sun StarOffice 9

Todos aquellos usuarios que quieran disfrutar de las más novedosas opciones ofimáticas de un procesador de textos, de una aplicación para presentaciones, de una hoja de cálculo, de una base de datos y del software para tratamiento de imágenes, están de enhorabuena. Y es que, Sun Microsystems acaba de anunciar la versión 9 de StarOffice. Esta nueva entrega incluye soporte para sistemas operativos Mac OS X, para archivos PDF y para Microsoft Office.

## MEJORAS

Asimismo, esta versión incluye un nuevo menú de inicio, así como más iconos y

mejoras en materia de usabilidad. También plantea novedosas características, como edición en página múltiple en el procesador de textos, una herramienta optimizada para la resolución de problemas, un editor de imágenes, etc.

## PUBLICAR BLOGS

Otra de las funcionalidades de StarOffice 9 es la incorporación del cliente de correo electrónico Thunderbird de Mozilla y la extensión Lightning, convirtiéndose de este modo en una solución sencilla y completa para compañías de cualquier tamaño. Asimismo, permitirá la creación de informes y publicación de blogs.

> <http://sun.com>

# TRENDnet VortexIP Pro

TRENDnet pone en el mercado VortexIP Pro, una solución de última generación, diseñada para la gestión de cámaras de videovigilancia IP basadas en servidor.

Desarrollada sobre Microsoft XP y Server 2003, se trata de una solución de monitorización que permite una gestión local y también remota a través del navegador web Internet Explorer.

Disponible en tres versiones diferentes destinadas al control concreto de 16, 36 o 64 cámaras, VortexIP Pro está equipada con las propiedades de seguridad más avanzadas, con el objetivo de ampliar al máximo las posibilidades del sistema de seguridad.

Además, ofrece grabación continua.

> [www.trendnet.com](http://www.trendnet.com)

# Módulo de gestión en ERP eXpertis

Solmicro ha desarrollado un módulo para la gestión integral de los recursos humanos como parte de su ERP eXpertis. Esta solución permite el control total de todo lo relacionado con contratos, formación, evaluación de empleados, prevención de riesgos laborales, etc.

Con este módulo, Solmicro responde a las nuevas exigencias organizativas

planteadas por sus clientes a la hora de gestionar uno de los departamentos empresariales donde más cantidad de datos se manejan.

## CINCO MÓDULOS

Esta versión contiene cinco módulos: gestión de trabajadores (candidaturas, contratos, fichas personales, incapacidad temporal, etc.); formación (planificación y control de

planes formativos); servicio médico (ficha médica del trabajador, registro y seguimiento de incidentes y procesos de baja, etc.); evaluación del desempeño (valoración del puesto y evaluación de la capacitación del trabajador); y, por último, prevención de riesgos laborales (evaluación de riesgos, ámbitos a tener

> [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com)