



# Solmicro en los Medios

Enero 2010 - Diciembre 2010



Actualidad / Noticias 07-01-2010

## Las pymes deberían probar agiliza:t

Sumario

1. [Del ASP al SaaS](#)
2. [Marketing de Resultados](#)

Dale un giro a tu negocio

Libertad para innovar. Libertad para tu negocio.

Software de Gestión ERP y CRM, ahora en alquiler, por menos de 2 euros al día. Y gana Agilidad Empresarial.

Sé Innovador. Accede al software de las grandes compañías por una mínima cuota mensual. No dediques recursos a: hardware, software, alojamiento, mantenimiento, seguridad, nuevas funcionalidades... De todo esto nos ocupamos nosotros. Tú preocúpate sólo de tu negocio.

¿Cómo funciona? Accede a la Demo On-line

¿TIENES ALGUNA DUDA? 902 540 362 ¿Hablamos?

Agilízate Ya! en sólo 2 pasos:

1. Conéctate a Internet

2. Pruébalo GRATIS durante 1 mes.

Y benefíciate de 5 meses GRATIS Panda Antivirus MOP

PANDA 20

Por fin un servicio de **software de gestión empresarial a demanda** modular y escalable que permite por una mínima inversión a cualquier tipo de negocio disponer de un intuitivo sistema de gestión y control empresarial, que provee desde los libros de contabilidad hasta la gestión de clientes.

**Solmicro**, empresa vasca desarrolladora de aplicaciones empresariales tipo ERP-CRM con quince años de experiencia, con el soporte de **Grupo Informática de Euskadi** (un centro de datos de Accenture que ofrece hosting y housing a empresas como BBK, Sidenor o Vidrala), ha logrado desarrollar comercialmente **agiliza:t** ([a-gi-lí-za-te]) uno de las primeras alternativas nacionales «.Net» de software como servicio (SaaS) desarrollado en tres capas que incluye la factura electrónica.

Con un coste mínimo de **2 euros diarios por puesto** contratado, permite a empresas de cualquier tamaño y actividad transformar un coste variable como el de la inversión informática en uno fijo a base de una cuota predeterminada y sin barreras de salida. *«Con este innovador servicio de software en alquiler, pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo, mejorar su eficacia y rentabilidad, realizando una mínima inversión, lo que convierte ésta en una opción muy beneficiosa»*, nos explicaba **Joseba Fínez**, director de Solmicro. *«Así, basta un ordenador y una conexión a Internet para que las empresas más pequeñas trabajen en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño»*.

Para facilitar mejor la adaptación a cada realidad empresarial, el servicio agiliza:t se ofrece en **tres módulos** independientes y compatibles. El primero de ellos, **agiliza:t ERP Básico**, es una solución idónea para autónomos y micropymes que incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera. **agiliza:t ERP Plus** cuenta, además de los módulos anteriores, con otro dedicado a la contabilidad general y presupuestaria; en ambas versiones está incluida la factura electrónica. Y finalmente, **agiliza:t CRM** gestiona todos los procesos de contacto con el cliente: marketing, ventas, atención al cliente, campañas...

*«Además plantea una infraestructura escalable del ERP-CRM, tanto en funcionalidades como en usuarios, para que se puedan incorporar nuevas líneas de negocio»*, añade Joseba Fínez. Y para facilitar aún más las cosas, agiliza:t ofrece una **versión trial de prueba gratuita** de un mes, que se puede solicitar a través de su página web [www.agilizate.com](http://www.agilizate.com). Se puede descargar, también en la web, una demostración on-line del funcionamiento del servicio.

Y si la cosa convence, también se puede optar a una **subvención de hasta el 80%** del coste de la primera anualidad gracias a un acuerdo alcanzado con el Consejo de Cámaras de Comercio de España. *«Se trata de un software muy intuitivo, lo que facilita su uso sin que sea necesaria una formación personalizada»*, aclara Fínez. *«Pero, a pesar de ello, al contratar agiliza:t, el cliente cuenta durante tres meses con un soporte telefónico de ayuda que atenderá, de lunes a sábado y en horario de 8 a 20 horas, todas las dudas que puedan surgirle y le ofrecerá asesoramiento. Este servicio incluye también materiales de apoyo como vídeos explicativos o tutoriales de ayuda»*.

## **Del ASP al SaaS**

Hace años que se viene hablando del concepto ASP (*Active Server Pages*) para el desarrollo de aplicaciones desde Internet. Este concepto ha evolucionado mucho hasta la actual idea subyacente del software como servicio (*Software as a Service*), donde éste se convierte en una *utility* como la luz o el teléfono al que se accede remotamente por contraseña *«con total libertad de horarios y desde cualquier punto del mundo en el que se encuentre, ya que el acceso se realiza a través de Internet»*, aclara Fínez.

agiliza:t facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto del aplicativo como de los equipos servidores. Solmicro se encarga del **soporte y mantenimiento** durante la vigencia del contrato, elaborando copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones... A la finalización del mismo, se devuelven los datos registrados en un formato estándar legible para el cliente.

Por su parte, Grupo Informática de Euskadi garantiza la **seguridad** de la información depositada en el sistema y la recuperación de los datos. Ubicada en un búnker propiedad de la BBK, este CPD cumple con las exigencias de los entornos financieros de alta disponibilidad: cámaras de seguridad, control de accesos personalizados, auditorías periódicas, redundancia de instalaciones, medidas antiincendios, protección contra ataques informáticos... Todo ello supervisado las 24 horas los 7 días de la semana.

## ***Marketing de Resultados***

Joseba Fínez también nos adelantaba algunos de los nuevos proyectos en los que ya está trabajando Solmicro y que tienen un inminente lanzamiento. Si agiliza:t han supuesto ocho años de trabajo al departamento de I+D+i de (que actualmente está compuesto por un equipo de 18 personas y consume el 15% de la facturación de la empresa vasca), sus frutos se van a notar en varios frentes.

Así, está casi ultimado el lanzamiento de otra aplicación para la **elaboración de portales de comercio electrónico** basados en un servicio integral a cambio de un pago fijo (se baraja la cantidad de **1.500 euros**). Se integraría con los módulos del ERP-CRM con lo que se garantizaría sacarle el máximo partido al entorno agiliza:t.

*«Nosotros nos ocuparíamos de casi todo: reserva y compra de dominios, desarrollo de la parte gráfica y la carga de los contenidos, habilitación de los principales métodos de pago y enlace con las pasarelas de cobro, gestión de los clientes y contactos cualificados por sector de actividad, provincia, número de empleados...», avanza Fínez. «Hasta ahora se han vendido herramientas, no estrategia de negocio. Se han hecho muchos proyectos en Flash por un potosí, muy vistosos pero que a la hora de la verdad Google no puede posicionar, con lo que se reduce enormemente la posibilidad de captar nuevos visitantes. Nosotros podemos convertirnos en su departamento de marketing on-line».*

Por de pronto, se están identificando los leads de venta para que los 50 partners del canal de Solmicro puedan acercar esta solución a sus clientes. Algunas empresas, desde alquiler de maquinaria a fabricantes de herramientas, ya piensan en poner tienda on-line y vender por todo el mundo. Hay incluso una bodega que está dispuesta a diseñar y vender joyas, además de vinos, claro.

*«Y es que la tan cacareada crisis puede ser en realidad una oportunidad bestial para los más dinámicos que se adentren en Internet. Nosotros nos encargamos de realizarles una auditoría de sus páginas web actuales que analiza 70 parámetros entregados en un informe de 90 folios: desde usabilidad, navegabilidad, relevancia, indexación, popularidad o reputación hasta antigüedad o vecinos de servidor», nos desvela Fínez. «Se trata de tener una web en condiciones y preparada para convertir al visitante en*

*comprador primero y en cliente después».*

Para ello, se pondrá un especial énfasis de estudiar el recorrido típico de los visitantes en la web y tratar de aumentar ese índice de conversión. Y aunque los costes de un servicio de estas características puede ascender a los 30.000-50.000 euros, Solmicro solo se comprometen a **cobrar de lo que se ahorren** las empresas que lo contraten. Igualmente, en su afán de ayudar a las empresas a perder el miedo a la Red, Solmicro se compromete a elaborar un informe gratuito de 25 páginas incluyendo las principales variables a medir.

Y es que de nada sirve tener el mejor ERP si no sabes sacarle rendimiento. Y en Solmicro están resueltos a convertirse en el mejor socio de las pymes, ayudándolas a crear sus estrategias, su creatividad, la medición de resultados, a proveer de su tecnología, a la generación de la interoperatividad de los datos y la retroalimentación del negocio.

---

[http://www.pcactual.com/2010/01/07/2401/las\\_pymes\\_deberian\\_probar\\_agilizat.html](http://www.pcactual.com/2010/01/07/2401/las_pymes_deberian_probar_agilizat.html)

# NEWS PCS asycom

[January 10, 2010](#)

## Consejos para pymes

Por fin un servicio de **software de gestión empresarial a demanda** modular y escalable que permite por una mínima inversión a cualquier tipo de negocio disponer de un intuitivo sistema de gestión y control empresarial, que provee desde los libros de contabilidad hasta la gestión de clientes.

[Solmicro](#), empresa vasca desarrolladora de aplicaciones empresariales tipo ERP-CRM con quince años de experiencia, con el soporte de [Grupo Informática de Euskadi](#) (un centro de datos de Accenture que ofrece hosting y housing a empresas como BBK, Sidenor o Vidrala), ha logrado desarrollar comercialmente [agiliza:t](#) ([a-gi-lí-za-te]) uno de las primeras alternativas nacionales «.Net» de software como servicio (SaaS) desarrollado en tres capas que incluye la factura electrónica.

Con un coste mínimo de **2 euros diarios por puesto** contratado, permite a empresas de cualquier tamaño y actividad transformar un coste variable como el de la inversión informática en uno fijo a base de una cuota predeterminada y sin barreras de salida. *«Con este innovador servicio de software en alquiler, pequeñas y medianas empresas y autónomos pueden adaptarse mejor a un mercado cada día más competitivo, mejorar su eficacia y rentabilidad, realizando una mínima inversión, lo que convierte ésta en una opción muy beneficiosa»*, nos explicaba **Joseba Fínez**, director de Solmicro. *«Así, basta un ordenador y una conexión a Internet para que las empresas más pequeñas trabajen en igualdad de condiciones que las de mayor tamaño»*.

<http://www.newspcs.com/12879/consejos-para-pymes.html>

## Agíízate, nueva herramienta SaaS de gestión para PYMES

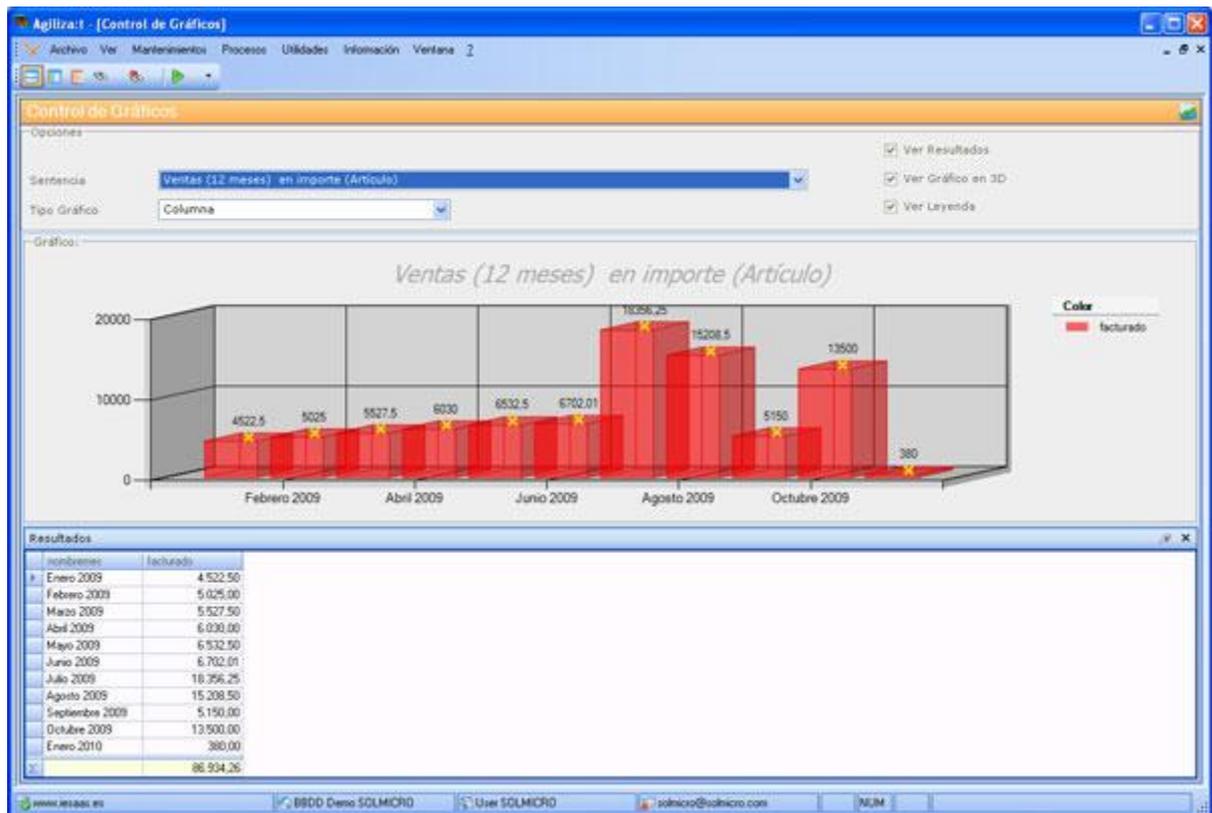


# agiliza:t

Software de Gestión ERP-CRM en Alquiler

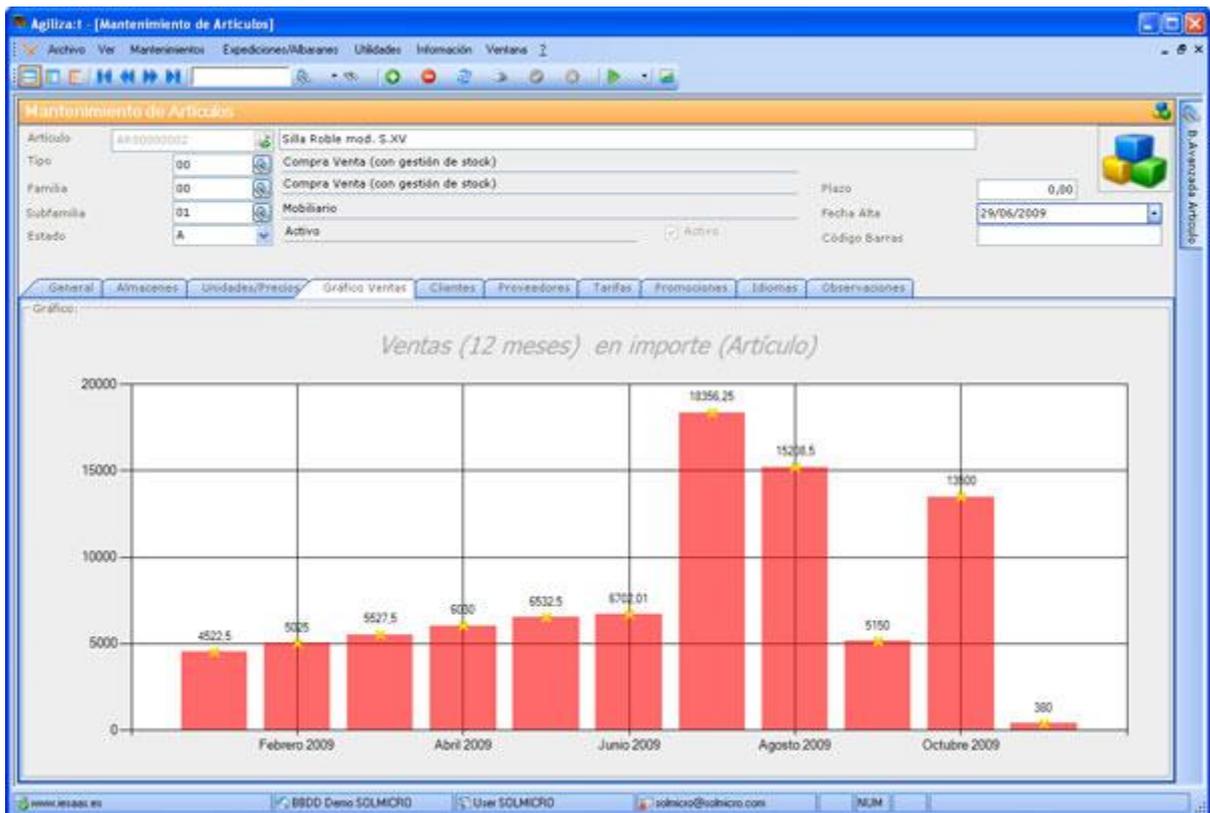
**Agilízate** es un nuevo servicio mediante el cual **las PYMES podrán acceder a una herramienta SaaS (Software as a Service) donde se combinan una aplicación ERP (Enterprise Resource Planning) y CRM (Customer Relationship Management).** Este galimatías de acrónimos se traduce en **una ágil herramienta para la gestión de la empresa y clientes**, con todo lo que ello conlleva. Además de la ventaja que ofrece el hecho de que se trate de **una herramienta que sólo requiere de un ordenador y una conexión a Internet.**

La ejecución del programa se realiza en los servidores del **Centro de Proceso de Datos de Informática de Euskadi** con el que **Solmicro**, empresa desarrolladora de la aplicación, mantiene un acuerdo de colaboración. De tal modo, que desde una **cuota inferior a 2 euros al día, el usuario puede hacer uso del programa despreocupándose del mantenimiento de la infraestructura tecnológica** (copias de seguridad, actualizaciones, etc.).



El programa se puede contratar en tres diferentes modalidades en función de las necesidades de cada negocio. La versión más económica, bajo el nombre **Agilízate ERP Básico**, está orientada a profesionales liberales y pequeñas empresas. En esta modalidad se incluyen módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera a un precio de 50 euros mensuales. **Agilízate ERP Plus** añade un módulo de contabilidad general y presupuestaria por 60 euros mensuales. Por último, **Agilízate CRM** gestiona todos los procesos de contacto con el cliente, marketing y ventas por tan sólo 25 euros al mes.

Dado el carácter de **aplicación web**, todas las versiones de la herramienta son **multiplataforma y multiusuario**, teniendo un coste adicional de 20 euros por cada usuario, excepto en el caso de **Agilízate ERP Plus** donde el coste asciende a 25 euros. También hay que reseñar el hecho de que se contemple el uso de **factura electrónica en ambas versiones de la aplicación ERP**. Esta infraestructura es fácilmente escalable, tanto en funcionalidades como en usuarios, pudiendo incorporar nuevas líneas de negocio y ajustarse a la normativa legal vigente en cada momento.



El servicio incluye **sistemas de recuperación de datos mediante copias de seguridad diarias y asegura la máxima disponibilidad del servicio**, supervisado por personal técnico especializado. Además los clientes cuentan con **soporte telefónico de ayuda, gratuito durante tres meses**, que resolverá sus consultas de lunes a sábado y en horario de 8 a 20 horas, incluyendo materiales de apoyo como **vídeos explicativos o tutoriales** de ayuda.

Por otro lado, además de las medidas de seguridad establecidas para preservar la integridad de los datos, **la empresa podrá disponer de todos sus datos en un formato estándar** si decidiera prescindir del servicio en cualquier momento.

**Agilízate** se ofrece en versión de **prueba gratuita limitada a un mes de duración** y que se puede descargar a través de la web del servicio.

**+info:** [Agilízate](http://www.tuexpertoit.com)

<http://www.tuexpertoit.com/2010/01/20/agilizzate-nueva-herramienta-saas-de-gestion-para-pymes/>

## ***Solmicro y el Gobierno vasco introducirán el ERP en el sector agrario de la región 26/01/2010 13:37:32***

El proveedor ha llegado a un acuerdo con una empresa pública dependiente del Ejecutivo vasco para concienciar a estas compañías de la necesidad de un software de gestión

El fabricante de software ERP **Solmicro** ha llegado a un acuerdo con **IKT (Nekazal Teknología)**, empresa promovida por el Gobierno vasco y las Diputaciones, para impulsar la **utilización del software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis entre las empresas del sector agroalimentario** en el País Vasco.

Este acuerdo se ha apoyado en los siguientes puntos:

- **Necesidad de garantizar la trazabilidad** de los alimentos en el sector agrario.
- **Gestión integral** de todos los ámbitos de la empresa: contabilidad, nóminas, stocks, almacén, albaranes, pedidos, compras, ventas...
- **Tecnología de vanguardia .NET**, desarrollada por Microsoft, bajo la que se sustenta el ERP de Solmicro.
- **Máxima autonomía para IKT** a la hora de adaptar el programa a las necesidades concretas de cada empresaria.

"Llevamos mucho tiempo garantizando la trazabilidad de algunas de las bodegas más importantes de nuestro país y entendemos a la perfección la importancia de este asunto para cualquier empresa del sector agrícola y ganadero" ha explicado Justino Martínez, director general de Solmicro.

Por su lado, IKT lleva veinte años dedicada a profesionalizar y modernizar el sector agrario del País Vasco y facilitar la adopción de las últimas tecnologías de la información. Nació en 1989 promovida por los departamentos de Agricultura del Ejecutivo vasco y las Diputaciones Forales así como por distintas Sociedades Cooperativas de Servicios Agrícolas y Ganaderos.

<http://www.ticpymes.es/Noticias/Comercio/201001260024/Solmicro-y-el-Gobierno-vasco-introduciran-el-ERP-en-el-sector-agrario-de-la-region.aspx>



Canal **digital**  
27 de Enero de 2010

# SOLMICRO TRABAJA CON IKT EN LA MODERNIZACIÓN DEL SECTOR AGROALIMENTARIO VASCO

VERSION PARA IMPRIMIR



Solmicro ha llegado a un acuerdo con IKT (Nekazal Teknología), empresa promovida por el Gobierno Vasco y las Diputaciones para la modernización del sector agroalimentario, para impulsar la utilización del software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP entre las empresas de dicho sector en esta comunidad autónoma.

El acuerdo se ha apoyado en los siguientes puntos: la necesidad de garantizar la trazabilidad de los alimentos en el sector agrario; una gestión integral de todos los ámbitos de la empresa (contabilidad, nóminas, stocks, almacén, albaranes, pedidos, compras, ventas...); el desarrollo del ERP sobre tecnología .NET de Microsoft; y máxima autonomía para IKT a la hora de adaptar el programa a las necesidades concretas de cada empresa.

“Llevamos mucho tiempo garantizando la trazabilidad de algunas de las bodegas más importantes de nuestro país y entendemos a la perfección la importancia de este asunto para cualquier empresa del sector agrícola y ganadero. Pero además, nuestro programa de gestión no sólo les ayuda a cumplir con la ley en este sentido, sino que les facilita la gestión de cualquiera de sus áreas de negocio: almacenes, stocks, ventas, inventarios, albaranes, nóminas... Confiamos en estar ofreciendo de la mano de IKT una herramienta útil y que, en definitiva, contribuya a facilitar la vida de todas las empresas del sector”, afirma Justino Martínez, director general de Solmicro.

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

[http://www.canal-digital.es/7511\\_solmicro-trabaja-con-ikt-en-la-modernizacion-del-sector-agroalimentario-vasco](http://www.canal-digital.es/7511_solmicro-trabaja-con-ikt-en-la-modernizacion-del-sector-agroalimentario-vasco)

## *Oportunidades en tiempos de crisis: Soluciones de gestión al alcance de todos*

La crisis es un momento para la estrategia y para tomar decisiones que permitan a las pymes mejorar el servicio al cliente. No todas las compañías saben detectar y aprovechar las oportunidades que plantea un momento de inestabilidad económica. Ante ciclos económicos de recesión, muchos empresarios "aparcen" la estrategia y se centran en reducir las pérdidas basándose únicamente en los recortes, lo que, a largo plazo, solo conlleva más dificultades. Con esa política basada en "la tijera" se eliminan por completo las inversiones tanto en innovación, imprescindible para mejorar el servicio, fomentar el crecimiento de la firma y abonar el futuro. En este contexto, entre una jungla de términos y ofertas con el apellido "cloud computing", las pymes pueden encontrar herramientas tecnológicas eficaces para sus negocios de la mano de soluciones ERP en régimen de alquiler (SaaS) que puedan suponer un instrumento decisivo para mejorar sus negocios y posicionarse mejor ante la que, esperamos próxima, recuperación económica.



**\*Justino Martínez**

En los últimos 3 años, el acceso de la pyme a soluciones de software en alquiler ha crecido de forma importante. Y el mercado apunta a que el crecimiento será exponencial. Según IDC, las empresas que acceden a la tecnología por la fórmula "SaaS" triplicarán su número en el 2012 pero es aun más

significativo el hecho de que casi un 60% de aquellas conocerán este tipo de servicio en 2012, frente al 22% que lo hace actualmente.

Internet y sus infinitas posibilidades están democratizando el acceso a herramientas diseñadas específicamente para la gestión empresarial y la subcontratación de servicios se ha trasladado definitivamente al ámbito de las TI. 2010 se presenta realmente como el punto de inflexión para que el ERP abandone un nicho sólo para grandes y medianas compañías que podían soportar los costes de su compra en propiedad y acerque a sus beneficios a tesorías de empresas más pequeñas quienes podrán sustituir la inversión inicial por un gasto mensual asequible y controlable.

**\*Justino Martínez, Director General de Solmicro.**

Justino Martínez, director general de Solmicro

### “Con Agilízate las pymes serán más eficientes y competitivas”

**Agilízate ERP Básico incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera.**

*Redacción FSB*

“Conocemos el mercado de las pymes y les ofrecemos lo que realmente necesitan”, asegura el **director general de Solmicro, Justino Martínez**. Respondiendo a esas necesidades han creado y lanzan **Agilízate**: un servicio por el que las **pymes** pueden acceder a un **software de gestión ERP-CRM** en régimen de alquiler. Eficiencia de gestión, ahorro de costes y actualización del software son las grandes ventajas de Agilízate.



### Nace Agilízate un nuevo concepto de software de gestión que consiste en...

...facilitar el acceso a las tecnologías de la información a las pequeñas y medianas empresas. Solmicro trabaja a diario para ayudar a las pymes españolas a modernizarse y ganar competitividad mediante la automatización y gestión eficiente de sus procesos de negocio.

Conocemos el mercado de las pymes y les ofrecemos lo que realmente necesitan: programas fáciles de usar, de implantar, de mantener y evolucionar; sencillos de adaptar a sus propias necesidades y con un soporte profesional personalizado (antes, durante y después de implantación).

Agilízate es un servicio ofrecido por Solmicro e Informática de Euskadi gracias al cual las pymes pueden acceder a un software de gestión ERP-CRM en régimen de alquiler.

Es decir, pueden disponer de una solución informática que les ayudará a ser más eficientes y competitivas pagando reducidas cuotas mensuales. El coste de la versión básica de Agilízate CRM es de **menos de 1 € al día (25 € al mes)**. Por su parte,

**El coste de la versión básica de Agilízate ERP es de menos de 2 € al día (49 € al mes para Agilízate ERP Básico).**

Según los requerimientos y necesidades de las pymes, se han desarrollado **tres versiones de Agilízate**:

1. **Agilízate ERP Básico**, una solución idónea para autónomos y micropymes que incluye módulos de facturas, impuestos y gestión de cartera.
2. **Agilízate ERP Plus** que cuenta, además de los módulos anteriores, con otro dedicado a la contabilidad general y presupuestaria. En ambas versiones está incluida la factura electrónica.
3. **CRM** que gestiona todos los procesos de contacto con el cliente: marketing, ventas, atención al cliente, campañas...

**¿Cuáles son las grandes ventajas del nuevo concepto de Software que supone Agilízate?**

Junto a la eficiencia en la gestión, el ahorro de costes y la actualización del software, Agilízate ofrece otras ventajas como son: su accesibilidad y usabilidad. Desde el mismo momento en el que el usuario contrata Agilízate puede acceder a su sistema de gestión ERP o CRM desde cualquier lugar y en cualquier momento, ya que el acceso se realiza a través de Internet.

Agilízate destaca por su facilidad de uso y por su seguridad. Las pymes tienen garantizadas todas sus operaciones ya que Agilízate está alojado en el Centro de Proceso de Datos de Informática de Euskadi, un centro de alta seguridad que asegura la máxima protección de los datos con: cámaras de seguridad, control de accesos personalizados, auditorías periódicas, medidas anti-incendios, protección contra ataques informáticos...

### ¿Surge de una necesidad detectada en el sector pyme?

**Las pymes saben que para seguir creciendo, la mejor herramienta para ordenar sus datos, no duplicar tareas y ser más competitivas es un software de gestión.**

Con un software corporativo, tienen acceso a datos centralizados y actualizados y pueden controlar de forma exhaustiva sus gastos, lo que en definitiva se traduce en una reducción de costes y en incrementos de la productividad. Al mismo tiempo, aportan una excelente visibilidad de la evolución del negocio a través de informes que permiten tomar decisiones en tiempo real y crecer al ritmo que demanda el mercado en cada momento.

**Hasta ahora, uno de los mayores hándicaps de las pymes a la hora de invertir en aplicaciones de gestión era el coste de las licencias.**

Con Agilízate desaparece la inversión inicial y sólo tienen que pagar pequeñas cuotas mensuales por aquellas funcionalidades que realmente necesitan. Para el empresario supone poder utilizar un programa al que tradicionalmente sólo accedían las grandes compañías (porque los costes de su compra en propiedad no son asumibles para las tesorerías de las empresas más pequeñas) y sustituir la inversión inicial por un gasto mensual asequible y controlable.

Además, nuestro compromiso con las pymes nos decidió a presentar Agilízate a un proceso de homologación del Consejo de Cámaras de Comercio de España y, hemos conseguido que se puedan acoger a una subvención de hasta el 80% del coste de la primera anualidad. Gracias a este incentivo, estamos convencidos de que más pequeñas y medianas empresas se decidirán a contratar Agilízate y comprobarán cómo optimizan e incrementan sus negocios día a día.

### ¿Qué necesita una pyme para utilizar Agilízate?

**Simplemente un PC y una conexión a Internet.** Agilízate facilita un servicio integral y se hace cargo de la infraestructura informática, tanto de software ERP-CRM como del hardware, el servicio de apoyo en el uso de programas de gestión y el soporte y mantenimiento de programas (copias de seguridad, mantenimiento correctivo y preventivo, evolución tecnológica, actualizaciones...).

Más Información

<http://www.agilizate.com/>

<http://www.solmicro.com/>

[http://www.formacionsinbarreras.com/afondo/design\\_nueva/articulo-53-2-1221-con-agilizate-las-pymes-seran-mas-eficientes-y-competitivas.html](http://www.formacionsinbarreras.com/afondo/design_nueva/articulo-53-2-1221-con-agilizate-las-pymes-seran-mas-eficientes-y-competitivas.html)

# Expansión

## Sage quiere desbancar a Microsoft Dynamics

La firma británica ha creado un equipo internacional y un nuevo ERP para reforzar su cartera de clientes de mediano tamaño. SAP promete no quedarse callada.

E. Arrieta. Env Esp París

La competencia en el mercado de aplicaciones de gestión empresarial se tornó el miércoles más feroz, durante el primer gran evento internacional organizado en los 29 años de historia de Sage. Tal despliegue de la compañía británica en París tuvo como motivo la presentación de un nuevo enfoque dentro del segmento de programas ERP.

Este tipo de soluciones se usan para controlar la gestión general de las empresas (finanzas, logística, comercial, producción...). En el área de pymes y micropymes, por ejemplo, un ERP conocido es *Contaplus*, precisamente, propiedad de Sage.

Ahora, la compañía con sede en Newcastle (Reino Unido) desea crecer "hacia arriba", es decir, hacia clientes de un mayor tamaño, que requieran de soluciones más complejas y, por tanto, más costosas.

Sage ya se dirige a las medianas empresas con su aplicación financiera *XRT* y su CRM (para control de los clientes). El refuerzo de esta unidad, que hoy sólo supone el 5% de sus más de seis millones de clientes en el mundo, viene de la mano de un nuevo programa, *X3 v6*, que será comercializado en las 26 filiales del

### VALORACIÓN DE LOS ERP PARA PYMES EN ESPAÑA

	Prestaciones	Viabilidad	Presencia	Satisfacción	TOTAL
CCS Agresso Ekon	3,66	4,37	4,10	3,77	3,88
Ibermática RPS	3,37	3,37	3,47	3,58	3,44
Lawson M3	3,24	2,44	2,68	3,61	3,10
Microsoft Dynamics AX	3,63	4,59	3,42	3,09	3,60
Microsoft Dynamics NAV	3,82	4,37	4,10	3,88	3,97
Sage Logic Class	4,08	4,50	4,04	3,00	3,86
Sage ERP X3	3,59	4,72	3,35	3,80	3,77
Sage 100	4,22	4,50	3,89	3,21	3,94
Sage Erwin	3,88	4,20	4,00	3,44	3,84
SAP Business One	4,04	4,67	3,78	3,98	4,06
SAP All-in-One	4,10	4,79	3,83	3,83	4,08
Solmicro Expertis	3,43	3,42	2,76	3,26	3,26

Fuente: Panteon, Marzo de 2009

**Desde que Microsoft compró Axapta y Navision, mantiene una cuota del 4% en el segmento de ERP**

**La compañía alemana SAP ha desarrollado un ERP similar, que se prevé sea un 'best-seller'**

grupo y gestionado desde un nuevo equipo internacional. En España, el nuevo producto llegará a lo largo del primer trimestre de 2010.

La aplicación *X3* está teniendo buenas críticas (ver cuadro) y está dirigida tanto a aquellos clientes de Sage que crecen y que buscan un software con más posibilidades (por ejemplo, acceso a través de la *nube* o interoperabilidad entre los departamentos), como a aquellas empresas insatisfechas con la solución de un competidor.

"Sage es una multinacional de carácter muy local. Cada filial dispone de distintos pro-

ductos, dirigidos a países, entornos y normativas diversas", explica, en declaraciones a *EXPANSIÓN*, Paul Walker, consejero delegado de la compañía. "Lo que diferencia a Sage de firmas como SAP, Microsoft u Oracle es esta cercanía con el cliente; nuestras subsidiarias no son meros equipos comerciales", añade Walker.

### Novedades

"El nuevo equipo internacional trabajará de la mano de cada uno de los mercados locales y se encargará de la asesoría internacional, los servicios profesionales, la formación, la I+D y todo lo relacionado con el marketing", continúa. Este equipo reportará directamente al consejo directivo de la que es la segunda mayor firma de software de Europa, por detrás de la alemana SAP.

Sage ha reforzado también algunos de sus principales acuerdos comerciales para aumentar el impacto de *X3* en el mercado. La colaboración entre empresas que compiten entre sí es una práctica más que común en el sector tecnológico y que se conoce como *cooperación*. En este caso, la división Dynamics de Microsoft se perfila como el primer perjudicado por la nueva aplicación de Sage, mientras su di-

CASO PRÁCTICO / **Babyklass**

## Mejora de la gestión y la productividad con Solmicro

BABYKLASS ELIGIÓ EL SOFTWARE DE SOLMICRO PARA TENER UN EXHAUSTIVO CONTROL DE SUS PROCESOS ADMINISTRATIVOS, PRODUCTIVOS Y DE SUBCONTRATACIÓN.

**b**abyklass es una joven empresa valenciana dedicada a la fabricación, venta y distribución de muebles y demás elementos de decoración infantil de alta gama. Su apuesta se basa en la calidad y el diseño, que es precisamente aquello que aporta exclusividad a un mueble o complemento. Todo ello cumpliendo con las más exigentes normativas europeas en materia de seguridad infantil y habiendo adquirido un claro compromiso con el medio ambiente que aplican, por ejemplo, en la elección de sus proveedores.

Una de las principales necesidades que Babyklass precisaba cubrir era tener un auténtico control sobre sus procesos de administrativos, productivos y de subcontratación. La inexistencia de una base de datos única hacía que el análisis de los datos del negocio no fuera el adecuado, imposibilitando el acceso a la información necesaria en cada momento y dificultando la toma de decisiones estratégicas. "Desde Babyklass buscábamos una herramienta capaz de solucionar nuestros problemas actuales pero también los de futuro, que fuese capaz de evolucionar tan rápidamente como nosotros. Por otra parte, también era preciso encontrar un socio tecnológico de garantía con experiencia en el sector". La solución final adoptada por Babyklass, una vez analizados diversas propuestas y proveedores de sistemas de información, fue Solmicro-eXpertis ERP, encargándose IPS, Ingeniería, Productividad y Sistemas del proceso de consultoría, implantación, formación y puesta en marcha.

"Supieron transmitirnos confianza en momentos en que te asaltan todo tipo de dudas. Nosotros conocemos perfectamente nuestro sector pero no tenemos



experiencia en estas implantaciones. Los responsables de IPS fueron capaces de hacernos ver el camino a recorrer, detectando nuestras carencias y asesorándonos sin que por ello perdiésemos el control en ningún momento", explica Victor Sánchez. La experiencia de IPS en otros tipos de implantaciones como los Sistemas de Gestión de Almacén, los Secuenciadores o Planificadores de la Producción, los Sistemas de Captura de Datos en Planta y los Sistemas de Productividad y Costes contribuyeron a que Babyklass apostara por ellos y Solmicro-eXpertis ERP. Asimismo, Babyklass valoró especialmente que se trata de un producto modular, desarrollado con tecnologías de Microsoft, muy compatible con aplicaciones de terceros y con un gran espectro funcional. Por otra parte, el coste en época de crisis no fue un asunto menor. "En este sentido destacó la propuesta recibida no solo en cuanto a su importe y precisión, sino a que no contenía costes ocultos y refleja-

ba con exactitud los futuros costes de mantenimiento y evolución tecnológica de la herramienta".

### Beneficios

La inversión tecnológica realizada en Babyklass ha permitido mejorar tanto la gestión como la productividad de todos los departamentos. Con el sistema de dato único han conseguido evitar que se produzcan duplicidades en la información a la vez que se ha reducido drásticamente la posibilidad de cometer errores humanos.

Con esta apuesta tecnológica BabyKlass se garantiza la correcta recepción, ubicación, gestión y expedición de nuestras materias primas, semielaborados y productos terminados. Asimismo, el equipo de IPS se ha encargado de todas las fases de implantación de este sistema, desde el análisis de la situación dentro del almacén y su optimización hasta la formación de usuarios y puesta en marcha del proyecto. ♦



Solmicro apuntala 2009 con 95 nuevos clientes ERP-CRM e inicia 2010 despuntando en Saas y la internacionalización

- Pese a la recesión, Solmicro cierra 95 nuevos contratos y se refuerza en los sectores de Ingeniería, bodegas y servicios.
- Durante 2010, la compañía mantiene el foco en su ERP-CRM Solmicro-eXpertis e inicia nuevas formas de distribución del software en formato alquiler o SAAS y la apertura al mercado internacional, en especial Latinoamérica.
- En su estrategia por dar una cobertura mayor a la Pyme destaca la creación de Solmicro MKR, Marketing de Resultados, una nueva unidad de negocio que presta servicios integrales de marketing on y off line como complemento al CRM.

**Bilbao, 23 de febrero de 2010** – Solmicro, empresa de tecnología y capital 100% español especializada en el desarrollo de software de gestión empresarial desde hace más de 15 años, ha cerrado 2009 con un balance muy positivo consolidándose como la opción de referencia en el sector ERP-CRM para la Pyme española.

Durante el pasado ejercicio, Solmicro registró un crecimiento sostenido en ventas de licencias y amplió su cartera con **95 nuevos clientes**, procedentes especialmente de sectores verticales como ingenierías, sector industrial, bodegas, servicios, empresas instaladoras o de gestión de inmuebles, entre otros.

Las claves de estos nuevos contratos están en **su amplio conocimiento de la Pyme**, amparado en más de 800 referencias en diversos sectores y su capacidad de adaptación a las mismas, y en una **inversión permanente en I+D+i** del 15% de su facturación, lo que le ha permitido convertir a su software CRM-ERP **Solmicro-eXpertis 5.0 en uno de los más evolucionados tecnológicamente del mercado.**

“Aunque 2009 ha sido un año muy complicado para las empresas españolas, podemos afirmar que Solmicro ha continuado creciendo. Esto se debe a nuestro trabajo de varios años en I+D+i, lo que nos ha permitido ofrecer a la Pyme productos innovadores, de calidad y que dan respuesta real a sus necesidades” afirma **Justino Martínez**, Director General de Solmicro. Para 2010, la compañía estima que seguirá creciendo y empezará su actividad en mercados emergentes a escala internacional.

Durante este ejercicio, Solmicro ha sido reconocida por la consultora IDC España como una de las **empresas más dinámicas del sectorS** quien posiciona a esta compañía entre los principales fabricantes de ERP, junto a las grandes multinacionales, y como la única empresa española destacada en el top 9 de la consultoría internacional.

## Diversificación y Expansión Internacional

En paralelo a su negocio tradicional de software ERP-CRM, la compañía ha lanzado **Solmicro MKR, Marketing de Resultados**; una nueva unidad de negocio cuyo objetivo es ofrecer servicio integrales de marketing apoyándose en su amplia experiencia como fabricante de software y plataformas tecnológicas. 'Esto nos permite garantizar un Marketing de precisión y, por tanto, ofrecer un Low Cost Marketing a la Pyme' afirma Joseba Fínez, Director de Solmicro MKR, Marketing de Resultados. Así mismo, Solmicro ha continuado con su estrategia de crecimiento e internalización y apuesta fuertemente por el mercado latinoamericano. En palabras de Jaime Rodríguez, Director de Desarrollo de Canal de Solmicro, 'La compañía ha firmado acuerdos de colaboración de distribución en Chile, y tiene acuerdos avanzados en Argentina, Mexico y Ecuador. En Europa, Solmicro tiene previsto comenzar a trabajar con partners de Reino Unido y Portugal a lo largo de 2010'. Por último, cabe destacar que en 2009 Solmicro ha contado con el reconocimiento a la excelencia en su gestión al obtener la ISO 90.000-3, después de haber obtenido ya la ISO 9001:2008, referente al ciclo de vida del software en el área de I+D+i. La implantación de los procedimientos para la obtención de dichas normativas demuestra el compromiso de calidad asumido por Solmicro, ya que estas normas requieren una mejora continua tanto en la relación con sus clientes como en la innovación de su solución Solmicro-eXperts ERP-CRM.

### Acerca de Solmicro. Fabricante de Software de gestión ERP

Solmicro es el líder español de los fabricantes de software de gestión ERP colabora en el desarrollo y modernización tecnológica de las empresas 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 800 empresas clientes, 16.000 usuarios y once desarrollos verticales de su **software de gestión integral**: Software ERP bodegas, Software ERP industrial, Software ERP financiero, Software ERP construcción, Software ERP alquiler de maquinaria, Software ERP ingenierías, Software ERP empresas de servicios, Software ERP promotoras e inmobiliarias, Software ERP gestión de inmuebles, Software ERP instaladoras y RR.HH.

Asimismo, Solmicro es desde 2002 partner de Microsoft en la competencia de ISV o fabricante de **software de gestión ERP**; 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 **Software ERP** certificado para Windows Vista en España. Cuenta con el sello "Producto recomendado" de la prestigiosa Revista Byte y el Premio a "La mejor estrategia de Desarrollos de ERP Verticales" otorgado por la revista ISV Magazine. En el marco de su compromiso por la calidad, Solmicro ha contado en 2009 con el reconocimiento a la excelencia en su gestión al obtener la ISO 90.000-3, después de haber obtenido ya la ISO 9001:2008, referente al ciclo de vida del software en el área de I+D+i.

Para más información visite: [www.solmicro.com](http://www.solmicro.com) fabricante de software de gestión ERP.

<http://www.soluttia.es/noticia1.html>

## Solmicro se consolida como referencia en ERP y CRM para las pymes españolas

Durante 2010, Solmicro ha mantenido el foco en su ERP-CRM Solmicro-eXpertis y ha iniciado nuevas formas de distribución del software en formato alquiler o SaaS, así como la apertura al mercado internacional, en especial Latinoamérica.

**Solmicro** ha cerrado 2009 con un balance muy positivo consolidándose como la opción de referencia en el sector **ERP-CRM** para la pyme española. Durante el pasado ejercicio, Solmicro registró un crecimiento sostenido en ventas de licencias y amplió su cartera con **95 nuevos clientes**, procedentes de sectores verticales como ingenierías, sector industrial, bodegas, servicios, empresas instaladoras o de gestión de inmuebles, entre otros.

Las claves de estos nuevos contratos están en su amplio **conocimiento de la pyme**, amparado en más de 800 referencias en diversos sectores y su capacidad de adaptación a las mismas, y en una inversión permanente en **I+D+i del 15% de su facturación**, lo que le ha permitido convertir a su software CRM-ERP Solmicro-eXpertis 5.0 en referencia para la pyme.

En paralelo a su negocio tradicional de software ERP-CRM, la compañía ha lanzado **Solmicro MKR (marketing de resultados)**, una nueva unidad de negocio cuyo objetivo es ofrecer servicio integrales de marketing apoyándose en su amplia experiencia como fabricante de software y plataformas tecnológicas.

Autor: Computerworld | Fecha: 23/02/2010 | Votos: 0  
Más sobre: [Solmicro](#) | [tecnología](#) |

<http://www.idg.es/computerworld/Solmicro-se-consolida-como-referencia-en-ERP-y-CRM/seccion-tecnologia/noticia-90657>

## El CeBIT 2010 habla español

[Sara de Artaza](#) 24/02/2010

Aunque la considerada como la mayor feria TIC del mundo se celebra en Alemania, Hannover más concretamente, España se hará notar con la presencia de más de 70 de nuestras empresas. *“España es uno de nuestros socios comerciales más importantes y se encuentra entre los cinco primeros mercados de alta tecnología en Europa”*, así lo han justificado sus organizadores.



*Maqueta virtual del Pabellón España.*

Esta edición tendrá lugar entre los días 2 a 6 de marzo, la próxima semana, coincidiendo con la presidencia española del Consejo de la Unión Europea. El que España sea **Partner Country de CeBIT 2010** le asegura un papel protagonista, lo que implica los siguientes beneficios según el [ICEX](#):

1 – Participación de las **altas autoridades del Estado y Gobierno español** en la ceremonia de apertura y en el tour de autoridades. De hecho, está prevista la asistencia del presidente del Gobierno a la ceremonia de apertura el día de 1 de marzo, junto con la canciller alemana, Angela Merkel.

2 – Presencia de un alto número de empresas e instituciones, representando al sector TIC español: **más de 70 empresas españolas** y alrededor de 20 instituciones estarán presentes como expositores.

3 – Con respecto al **Pabellón Español**, nuestro país tendrá un total de 2.500 m<sup>2</sup> distribuidos en un Pabellón institucional central, que incluye un auditorio y un área para demostraciones, así como diversos pabellones sectoriales para empresas.



Además de estos privilegios, la organización obsequiará a las empresas españolas participantes con la celebración de una cumbre Hispano-Alemana sobre TICs, ciclos de conferencias y presentaciones de alto nivel a cargo de empresas españolas, celebración de distintos actos culturales y gastronómicos relacionados con España y la organización de una **“Noche de España”**.

Por su parte, **Francisco Ros**, secretario de Estado de las Telecomunicaciones, aseguró que *“no es fácil conseguir el prestigio que conlleva ser país invitado en CeBIT, la feria más reputada e importante del mundo en el sector TIC. Y España lo ha hecho. Esto supone un reconocimiento a los avances tecnológicos que han ocurrido en nuestro país en los últimos años, al impulso del desarrollo tecnológico y a nuestra presencia internacional, tanto en Europa como en Latinoamérica”*.

No obstante, la secretaría, junto con el ICEX, harán una inversión de más de un millón y medio de euros en el pabellón español, del que no se han trascendido más detalles y con el que esperan **“sorprender al mercado”**, en palabras de Ros.

### **Empresas participantes**

Algunas de las [70 empresas españolas](#) que representarán al sector TIC de nuestro país son:

- **[EBD](#)**: proveedora de software para el desarrollo de aplicaciones web.
- **[Telefónica Móviles](#)**: una división de Telefónica España, que agrupa a todas sus operaciones de servicios de telefonía móvil de la compañía en nuestro país.

- **Indra**: una de las primeras multinacionales de Tecnologías de la Información de España y una de las principales de Europa y Latinoamérica.
  
- **Softonic**: ofrece más de 100.000 programas, catalogados y explicando en español, sirviendo para acercar el software al usuario no especialmente avanzado.
  
- **Solmicro**: ofrecen software de gestión ERP para la pyme.
  
- **AETIC**: Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España.
  
- **Meta4 Spain**: uno de los proveedores más importantes a nivel mundial para la Gestión del Capital Humano.
  
- **Realsec**: empresa especializada en el desarrollo de sistemas de cifrado y firma digital.

[http://www.muycomputerpro.com/2010/02/24/actualidadespecialesel-cebit-2010-habla-espanol\\_we9erk2xxdbxn78elaffyzismkfwfwpejyplgo03x\\_fs-noiwyjpf7ln0nwzbx/](http://www.muycomputerpro.com/2010/02/24/actualidadespecialesel-cebit-2010-habla-espanol_we9erk2xxdbxn78elaffyzismkfwfwpejyplgo03x_fs-noiwyjpf7ln0nwzbx/)

## Solmicro arranca 2010 iniciando su actividad en mercados emergentes

*En paralelo a su negocio tradicional de software ERP-CRM, que ha apuntalado con 95 nuevos contratos en 2009, Solmicro continuará con su estrategia de crecimiento e internalización apostando fuertemente por el mercado latinoamericano en este año 2010.*

escrito por: [Lores Serrano](#) miércoles, 24 de febrero de 2010



[Solmicro](#), empresa de capital cien por cien español especializada en software de gestión empresarial, ha hecho **balance de 2009 con un resultado muy positivo** según la compañía, que no ha querido desvelar cifras concretas. Afirma haber experimentado un **crecimiento sostenido en ventas**

**de licencias**, y que ha ampliado su cartera con **95 nuevos clientes**, procedentes especialmente de sectores verticales como ingenierías, sector industrial, bodegas, servicios, empresas instaladoras o de gestión de inmuebles, entre otros.

*“Aunque 2009 ha sido un año muy complicado para las empresas españolas, podemos afirmar que Solmicro ha continuado creciendo. Esto se debe a nuestro trabajo de varios años en I+D+i, lo que nos ha permitido ofrecer a la pyme productos innovadores, de calidad y que dan respuesta real a sus necesidades”, afirma Justino Martínez, director general de Solmicro.*

Concreta la directiva que **los factores que les han permitido crecer y ganar nuevas cuentas están en su conocimiento de más de 15 años de la pyme con más de 800 referencias**, en su capacidad de adaptación a las mismas, y en una inversión permanente en I+D+i del 15 por ciento de su facturación.

Para 2010, Solmicro estima que seguirá creciendo y **empezará su actividad en mercados emergentes a escala internacional, apostando principalmente por el mercado latinoamericano**. De momento, y **según ha avanzado Jaime Rodríguez, director de Desarrollo de Canal de Solmicro**, *“la compañía ha firmado acuerdos de colaboración de distribución en*

*Chile, y tiene acuerdos avanzados en Argentina, México y Ecuador. En Europa, tiene previsto comenzar a trabajar con partners de Reino Unido y Portugal a lo largo de 2010”.*

**Acompaña a esta estrategia también la continuidad de Solmicro MKR, Marketing de Resultados**, una nueva unidad de negocio cuyo objetivo es ofrecer servicio integrales de marketing, *“lo que nos permite garantizar un marketing de precisión y, por tanto, ofrecer un Low Cost Marketing a la pyme”*, **afirma Joseba Fínez, director de Solmicro MKR.**

Por último, cabe destacar que en 2009 Solmicro ha contado con el **reconocimiento a la excelencia en su gestión al obtener el estándar ISO 90.000-3**, después de haber obtenido ya ISO 9001:2008, referente al ciclo de vida del software en el área de I+D+i.

<http://www.computing.es/Negocios/201002240040/Solmicro-arranca-2010-iniciando-su-actividad-en-mercados-emergentes.aspx>

## Solmicro reúne a distribuidores y clientes en su VII Convención anual

27/05/2010 | Por [Dani](#) | [0 comentarios](#)



Los próximos días **8 y 9 de junio en el Bilbao Exhibition Centre**, [Solmicro](#) organiza **Ecco 2010**, su séptima reunión anual de distribuidores que este año cuenta con la novedad de dedicar un día exclusivamente a sus clientes.

Ambas sesiones estarán lideradas por **Justino Martínez**, director general de Solmicro y **Jaime Rodríguez**, director de canal. Las previsiones de la compañía son de contar con la asistencia de unas 90 personas de su canal de partners y más de 200 de su cartera actual de clientes.

El objetivo de la compañía es mostrar al canal de distribución y a sus clientes las última innovaciones en materia de tecnología, funcionalidad y servicios, todo ello para **estimular las ventas del canal** y ofrecer soluciones de **valor añadido** para cada proyecto o implantación de sus clientes.

La clave de la reunión será conocer de primera mano las novedades que ofrece la nueva versión 5.0 de su software de gestión empresarial **Solmicro-eXpertis ERP**, así como nuevas capacidades y módulos que impactan positivamente en la gestión del negocio de los clientes: CRM, Cuadros de mando, Sistema de Mensajería y Alarmas, TPV o Factura Electrónica...

**Categorías:** [Agenda](#), [Eventos](#), [Noticias](#)

**Etiquetas:** [Clientes](#), [Ecco 2010](#), [Eventos](#), [Partners](#), [Solmicro](#), [Solmicro-eXpertis ERP](#)

<http://www.muycanal.com/2010/05/27/solmicro-reune-a-distribuidores-y-clientes-en-su-vii-convencion-anual>

# Solmicro reúne a distribuidores y clientes en su VII Convención anual

[Iberonews/Business Wire](#)

27/05/2010 - 13:44



El **objetivo** de la compañía es mostrar al canal de distribución y a sus clientes las última innovaciones en materia de tecnología, funcionalidad y servicios, todo ello para estimular las ventas del canal y ofrecer soluciones de valor añadido para cada proyecto o implantación de sus clientes.

La clave de la reunión será conocer de primera mano las novedades que ofrece la nueva versión 5.0 de su software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP, así como nuevas capacidades y módulos que impactan positivamente en la gestión del negocio de los clientes: CRM, Cuadros de mando, Sistema de Mensajería y Alarmas, TPV o Factura Electrónica...

Ambas jornadas están abiertas a medios de comunicación. Si estás interesado en asistir, por favor ponte en contacto con nosotros para facilitarte acceso a cualquiera de las jornadas Además, tanto Justino o Jaime como Joseba Fínez, director de marketing de Solmicro, estarán disponibles para comentar contigo cualquier información que sea de tu interés.

En los próximos días nos pondremos en contacto contigo para conocer tu interés en algunos de estos temas y, si así lo consideras, organizar un encuentro con cualquiera de los directivos de Solmicro arriba mencionados para que puedan ampliarte la información sobre estos u otro temas que sean de tu interés.

<http://www.estrategiasdeinversion.com/comunicados/solmicro-reune-distribuidores-clientes-vii-convencion-anual>

## **Solmicro congrega al canal**

28 mayo 2010 por Ruth Molano

El fabricante de software de gestión celebrará su séptima convención anual de distribuidores, que este año cuenta con la novedad de dedicar un día exclusivamente a los clientes, los próximos días 8 y 9 de junio en el Bilbao Exhibition Centre.

Solmicro ha dado a conocer la fecha de **su séptima reunión anual de distribuidores, Ecco 2010**. Los próximos días 8 y 9 de junio, el fabricante celebrará dicho evento, que este año cuenta con la **novedad de dedicar un día exclusivamente a los clientes**, en el Bilbao Exhibition Centre.



Justino Martínez, director general de Solmicro, y Jaime Rodríguez, director de canal de Solmicro, liderarán ambas sesiones, en las que se prevé una asistencia de **unos 90 profesionales de su ecosistema de partners y más de 200 personas de la cartera actual de clientes de la compañía.**

El objetivo del encuentro es **presentar las novedades de la nueva versión 5.0 del software de gestión empresarial Solmicro-eXpertis ERP al canal**, al mismo tiempo que se analizará el sector del software de gestión en España y se mostrarán fórmulas para incentivar las ventas de ERP.

<http://www.channelinsider.es/2010/05/28/solmicro-congrega-al-canal/>

## Solmicro organiza Ecco 2010

El evento, que tendrá lugar en Bilbao, está destinado a los distribuidores y contará con un día dedicado exclusivamente a los clientes.

escrito por: [Humberto Minaya](#) viernes, 28 de mayo de 2010

Los próximos días **8 y 9 de junio** tendrá lugar en el Bilbao Exhibition Center, **Ecco 2010**, la séptima reunión anual de distribuidores de [Solmicro](#) que este año cuenta con la novedad de dedicar **un día exclusivamente a sus clientes**. Las sesiones estarán lideradas por Justino Martínez, director general y Jaime Rodríguez, director de canal del fabricante.

Las previsiones de la compañía son las de contar con la asistencia de alrededor de 90 personas de su canal de *partners* y un número superior a 200 de su cartera actual de clientes. El programa de trabajo estará centrado en las **novedades de la nueva versión del ERP Solmicro-eXpertis 5.0**. Durante las presentaciones se analizará el sector del *software* de gestión en España. Además, está previsto que responsables de Microsoft asistan al acto para reafirmar su apoyo incondicional a la firma.

El objetivo de la compañía es mostrar al canal de distribución y a sus usuarios finales las últimas innovaciones en **materia de tecnología, de funcionalidad y servicios**. Así, se podrán encontrar fórmulas para estimular las ventas dentro de la red comercial y ofrecer soluciones de valor añadido para cada proyecto o implantación.

<http://www.channelpartner.es/Noticias/201005280004/Negocio-Solmicro-organiza-Ecco-2010.aspx>

11 de Octubre de 2010 | Tiempo de lectura: 1 minuto

El nuevo CRM viene a dar respuesta a la nueva realidad de la Web 2.0. Solmicro permite desarrollar una estrategia integral de cliente.

---

## **CRM. Nuevo programa de gestión de clientes de Solmicro para la Web 2.0**

Solmicro lanza el CRM 5.0, que ofrece novedades en los módulos de venta, marketing y atención al cliente.

[/noticias.info/ Solmicro](#), consciente de la importancia creciente que está teniendo la web 2.0 en la que prima el diálogo, la conversación con los clientes, lanza para las pymes su nuevo CRM 2.0, que ofrece importantes funcionalidades en cada uno de sus módulos para llevar a cabo una gestión integral de clientes optimizando la relación con los mismos.

Con la Web 2.0 los mercados se han convertido en conversaciones. Tener una herramienta, un CRM, que nos permita recoger cada una de las interacciones que tenemos con el cliente es clave. Porque hoy la comunicación es multicanal: web, email marketing, encuestas, teléfono, envíos postales, etc. Y todos y cada uno de esos canales generan vías de feedback o respuestas de los clientes.

El nuevo CRM de Solmicro para la Web 2.0 es el instrumento idóneo para recoger toda esa interrelación con el cliente y utilizarla comercialmente para vender nuevos productos, mayores cantidades, fidelizar al cliente y recuperarlo en caso de que fuera necesario.

El nuevo CRM cuenta con tres módulos bien diferenciados.

### Marketing

Gestión integral de campañas multicanal, plataforma de envíos masivos de email marketing y SMS y potentes herramientas de medición de resultados de campañas.

### Atención al Cliente

Recepción, registro y seguimiento de sugerencias, consultas e incidencias.

### Ventas

Gestión de vendedores, gestión de oportunidades, previsiones de venta y consultas avanzadas.

<http://www.noticias.info/2010-10-11/news-160852-source-167-crm-nuevo-programa-de-gestion-de-clientes-de-solmicro-para-la-web-2-0>

# **EL DISTRIBUIDOR ERP ATE INFORMÁTICA CELEBRA CINCO AÑOS DE COLABORACIÓN CON SOLMICRO**

**Solmicro, 1 de diciembre de 2010**

El distribuidor ERP ATE Informática ha gestionado más de 75 proyectos ERP con Solmicro-eXpertis desde los comienzos de su relación en 2005

## **DISTRIBUIDORES ERP: SINERGIAS DE COLABORACIÓN ENTRE ATE Y SOLMICRO**

ATE Informática, S.A. como distribuidor ERP de Solmicro, Organización y Software, S.L. ha completado cinco años de fructífera colaboración, habiendo gestionado en este periodo más de 75 proyectos de implantación de Solmicro-eXpertis, Solución ERP-CRM de última generación diseñada por Solmicro. Estos proyectos de ERP-CRM se han ejecutado en áreas de actividad muy diversas (construcción, fabricación, distribución, ingeniería, entidades deportivas...), tanto en el sector público como privado, reportando notables beneficios a las organizaciones en donde Solmicro-eXpertis ERP-CRM ha sido implantado.

ATE Informática como distribuidor ERP y Solmicro fundamentan el éxito de su sinergia en centrar sus actividades respectivas en las áreas en las que aportan mayor valor: la óptima ejecución de los proyectos de ERP-CRM (consultoría, parametrización, migración de datos, formación...) por parte de ATE Informática, y la materialización de Solmicro-eXpertis como ERP-CRM de primer nivel funcional y tecnológico, por parte de Solmicro.

Solmicro-eXpertis ERP-CRM ha experimentado una enorme evolución en este periodo, y se ha consolidado como un ERP-CRM de referencia en su sector, al ser el único ERP desarrollado en tres capas y 100 % .Net, combinando de esta forma la máxima funcionalidad con la última y más productiva tecnología. Por esta razón, ATE Informática ha visto reforzada su metodología de ejecución con el objetivo de aportar un beneficio proporcional en sus proyectos, de lo que se han beneficiado rotundamente las organizaciones que han elegido Solmicro-eXpertis ERP-CRM como solución gestora de sus procesos de negocio.

## **DISTRIBUIDORES ERP: ATE INFORMÁTICA, REFERENCIA EN LA PYME VASCA**

ATE Informática, además de distribuidor ERP, es Consultor TIC de referencia en el entorno de la PYME vasca desde 1986, acreditando más de 10.000 proyectos en ese contexto. Una sólida política de Alianzas y Homologaciones Tecnológicas afianzan sus Soluciones Integrales, que vertebran las plataformas TIC de Empresas y Organizaciones y satisfacen necesidades presentes considerando el futuro como objetivo inmediato. Proyectándose sobre dos principios esenciales: Continua Dinámica de Innovación, que guía sus procesos y metodología de trabajo y Orientación de los Proyectos en dirección al beneficio y retorno de inversión de sus clientes, ATE Informática garantiza la fiabilidad de sus proyectos de ERP-CRM, Movilidad, Soluciones WEB, Consultoría TIC y Facturación Electrónica, entre otras líneas estratégicas de negocio.

#### DISTRIBUIDORES ERP: SOLMICRO, LÍDER DE LOS FABRICANTES ERP

Por su parte, Solmicro, como líder de los fabricantes de software a nivel estatal, cuenta con un amplio abanico de soluciones de negocio. Así, sus líneas de negocio complementarias al ERP-CRM son: Solmicro MKR, Marketing e Internet de Resultados, que desarrolla soluciones e-Commerce y de e-Marketing y las integra en el ERP-CRM; Solmicro-eNgin, plataforma de desarrollo de aplicaciones ERP-CRM de alta productividad y Agilízate, software de gestión en alquiler.

Ambas organizaciones se han mostrado muy satisfechas de la relación, y manifiestan su voluntad de mantenerla indefinidamente.

<http://www.businessportal24.com/es/el-distribuidor-erp-ate-informatica-celebra-cinco-anos-de-colaboracion-con-solmicro.html>

## **El Distribuidor ERP ATE INFORMÁTICA, Celebra cinco años de colaboración con Solmicro**

*El distribuidor ERP ATE Informática ha gestionado más de 75 proyectos ERP con Solmicro-eXpertis desde los comienzos de su relación en 2005*

Bilbao, 3/12/2010.



### **DISTRIBUIDORES ERP: SINERGIAS DE COLABORACIÓN ENTRE ATE Y SOLMICRO**

ATE Informática, S.A. como **distribuidor ERP** de Solmicro, Organización y Software, S.L. ha completado cinco años de fructífera colaboración, habiendo gestionado en este periodo más de 75 proyectos de implantación de Solmicro-eXpertis, Solución ERP-CRM de última generación diseñada por Solmicro. Estos proyectos de ERP-CRM se han ejecutado en áreas de actividad muy diversas (construcción, fabricación, distribución, ingeniería, entidades deportivas...), tanto en el sector público como privado, reportando notables beneficios a las organizaciones en donde Solmicro-eXpertis ERP-CRM ha sido implantado.

ATE Informática como **distribuidor ERP** y Solmicro fundamentan el éxito de su sinergia en centrar sus actividades respectivas en las áreas en las que aportan mayor valor: la óptima ejecución de los proyectos de ERP-CRM (consultoría, parametrización, migración de datos, formación...) por parte de ATE Informática, y la materialización de Solmicro-eXpertis como ERP-CRM de primer nivel funcional y tecnológico, por parte de Solmicro.

Solmicro-eXpertis ERP-CRM ha experimentado una enorme evolución en este periodo, y se ha consolidado como un ERP-CRM de referencia en su sector, al ser el único ERP desarrollado en tres capas y 100 % .Net, combinando de esta forma la máxima funcionalidad con la última y más productiva tecnología. Por esta razón, ATE Informática ha visto reforzada su metodología de ejecución con el objetivo de aportar un beneficio proporcional en sus proyectos, de lo que se han beneficiado rotundamente las organizaciones que han elegido Solmicro-eXpertis ERP-CRM como solución gestora de sus procesos de negocio.

### **DISTRIBUIDORES ERP: ATE INFORMÁTICA, REFERENCIA EN LA PYME VASCA**

ATE Informática, además de **distribuidor ERP**, es Consultor TIC de referencia en el entorno de la PYME vasca desde 1986, acreditando más de 10.000 proyectos en ese contexto. Una sólida política de Alianzas y Homologaciones Tecnológicas afianzan sus Soluciones Integrales, que vertebran las plataformas TIC de Empresas y Organizaciones y satisfacen necesidades presentes considerando el futuro como objetivo inmediato.

Proyectándose sobre dos principios esenciales: Continua Dinámica de Innovación, que guía sus procesos y metodología de trabajo y Orientación de los Proyectos en dirección al beneficio y retorno de inversión de sus clientes, ATE Informática garantiza la fiabilidad de sus proyectos de ERP-CRM, Movilidad, Soluciones WEB, Consultoría TIC y Facturación Electrónica, entre otras líneas estratégicas de negocio.

### **DISTRIBUIDORES ERP: SOLMICRO, LÍDER DE LOS FABRICANTES ERP**

Por su parte, Solmicro, como líder de los fabricantes de software a nivel estatal, cuenta con un amplio abanico de soluciones de negocio. Así, sus líneas de negocio complementarias al ERP-CRM son: Solmicro MKR, Marketing e Internet de Resultados, que desarrolla soluciones e-Commerce y de e-Marketing y las integra en el ERP-CRM; Solmicro-eNginer, plataforma de desarrollo de aplicaciones ERP-CRM de alta productividad y Agilízate, software de gestión en alquiler.

Ambas organizaciones se han mostrado muy satisfechas de la relación, y manifiestan su voluntad de mantenerla indefinidamente. En este sentido, José Valdepeñas, Director Gerente de ATE Informática, **distribuidor ERP**, se felicita por “los grandes logros obtenidos, que han justificado sobradamente lo que fue una importantísima decisión estratégica al abandonar la fabricación de un ERP-CRM propio y acercarnos al entorno de Solmicro”, pero es consciente de que “en todo momento se generan nuevos e ilusionantes retos, y que todos ellos pasan por ofrecer el mejor producto y servicio a nuestros clientes. Sólo así podremos mantener nuestra posición de liderazgo, y consideramos a Solmicro-eXpertis ERP-CRM es una de las claves en nuestra estrategia:

ATE ha sido siempre un referente en el terreno del ERP-CRM, y contamos con Solmicro-eXpertis ERP-CRM para seguir siéndolo, gracias a su enorme potencia funcionalidad y permanente evolución tecnológica, lo que nos ha permitido y permitirá marcarnos mayores hitos en nuestra trayectoria profesional. Como antiguos fabricantes de ERP-CRM, y conocedores específicos de este tipo de herramientas, estamos seguros de que con eXpertis avanzamos en la dirección correcta”.

Según Jaime Rodríguez, Director de Canal de Solmicro-eXpertis ERP-CRM, “ATE es un **distribuidor ERP** muy especial para nosotros. La complicidad y compenetración entre ambas empresas se ha producido desde los inicios de la relación, y de esta perfecta colaboración se ha beneficiado cada cliente al obtener un software de gestión muy innovador y robusto tecnológicamente a la vez que un servicio cercano y personalizado prestado por nuestro **distribuidor ERP** ATE con enorme profesionalidad”.

### **Datos de contacto**

Sra. Sara Rivas

Dpto. Marketing de Solmicro

944271362

<http://www.comunicae.com/nota/el-distribuidor-erp-ate-informatica-celebra-cinco-anos-de-colaboracion-con-solmicro>