

Editorial

Ya nadie niega que estamos entrando en un periodo de recesión económica y es en estos momentos en el que rentabilizar al máximo nuestra cartera de clientes pasa a ser una actividad estratégica de nuestra empresa.



En un momento en que cada vez nos puede costar mucho más el captar nuevos clientes, es cuando debemos considerar como un activo operativo de nuestra empresa maximizar el valor y el potencial de negocio que supone nuestra propia cartera de clientes.

Y no sólo eso. También tenemos que realizar un importante esfuerzo por evitar la pérdida de estos clientes. Según un estudio realizado por la consultora IDC, el 45% de las pérdidas de clientes viene motivada por la no existencia de una comunicación fluida entre la empresa y el cliente.

Y con ello queremos resaltar la importancia que tienen las políticas de comunicación que establezcamos con nuestros propios clientes. Y cuando nos referimos a comunicación, no estamos hablando necesariamente ni de marketing directo, ni de publicidad ni de cualquier otra modalidad de marketing que pueda resultar costosa.

Aprovechar al máximo el potencial de negocio de nuestra cartera de clientes pasa por la comunicación

Es necesario que nuestros clientes estén informados de cual es nuestra oferta de productos y servicios, de que novedades añadimos a nuestro portfolio. Y ello de una manera continuada. Objetivo: permanecer en la mente de nuestros clientes como proveedores tecnológicos integrales, próximos y rápidos en responder a sus necesidades.

De esta manera podremos maximizar las ventas que se pueden generar a partir de nuestra propia cartera, evitar la deserción de nuestros clientes, aumentar su satisfacción con nuestros servicios y obtener una mayor fidelización.

La inversión en software de gestión crecerá durante este año

Es lo que afirma la consultora Forrester en su último estudio sobre el mercado tecnológico.



Concretamente, la consultora estima que en 2008 las inversiones de las empresas en software de gestión experimentarán un aumento del 8% a nivel mundial.

Pese a que este porcentaje está tres puntos por debajo del crecimiento registrado en 2007, Forrester achaca esta bajada a circunstancias conjunturales que retienen el gasto tecnológico, como la devaluación del dólar y la inestabilidad económica.



No obstante, la venta de licencias de aplicaciones de gestión TI, junto a los servicios de mantenimiento de este tipo de soluciones, repercutirán a la industria tecnológica unos beneficios mundiales de 18.000 millones de dólares.

Por lo que se refiere al mercado español, la entrada en vigor de la nueva normativa contable animará también el mercado con la actualización de las aplicaciones de gestión empresarial.

¡LA ALTERNATIVA DE DISTRIBUCIÓN!



LA GAMA DE SOLUCIONES DE
GESTIÓN EMPRESARIAL.
ADAPTADA AL NUEVO PGC

WWW.WEBSIE.COM

SIE PRESENTA NEXUS TALLERES

El último vertical incorporado por SIE para empresas de reparación y talleres

La creciente demanda de soluciones verticales nos ha llevado en el último año a incorporar en nuestro portfolio de productos nuevas aplicaciones que respondan a las necesidades de sectores de actividad muy concretos. Nexus Talleres es la respuesta de **SIE** a la casuística de los talleres y empresas de reparación, desarrollada por **JNC**, nuestro distribuidor certificado en Murcia.



Con un cuidado diseño de la arquitectura y la tecnología, el nuevo Nexus Talleres permite ofrecer a este sector de actividad una solución muy potente y ajustada a las particularidades y presupuesto de las pequeñas y medianas empresas, tanto por su competitivo precio como gracias al reducido tiempo de implantación.

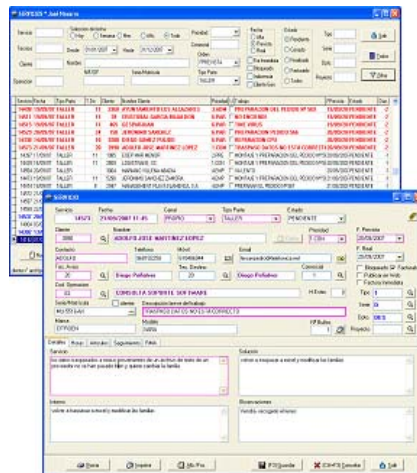


Con Nexus Talleres las empresas pueden ver el rendimiento global del taller en tiempo real, controlar toda la producción de los operarios, obtener estadísticas de las operaciones, analizar la rentabilidad de cada sección e incorporar diversos indicadores para una perfecta gestión de la actividad.

Basado en los mejores estándares de programación y base de datos, y teniendo como base la gestión comercial y contable de Nexus ERP, se puede asegurar la robustez y la capacidad de adaptación que cada empresa necesita de forma particular, ya que cada vez más son las aplicaciones las que deben ajustarse a la forma de trabajar de las empresas y no al contrario.

Desde una única pantalla podemos visualizar toda la gestión de las reparaciones en tiempo real. Podemos hacerlo por su estado, según el operario, según el cliente, matrícula o cualquier otro campo que la empresa usuaria considere de relevancia. Según los plazos de entrega y el tipo de cliente, o su prioridad, los registros se visualizan con colores, para poder ver de un solo vistazo toda la información importante que en ese momento deseamos conocer, sin pasos intermedios.

A nivel de seguridad de Nexus Talleres los diferentes usuarios tienen acceso o no a determinadas operaciones (altas, borrado, realización de albaranes y facturas, visualización de informes, etc.). Desde la misma pantalla de introducción del parte de servicio o reparación se pueden dar de alta clientes, operarios o secciones, sin tener que salir de la aplicación.



También permite el uso de cliente genérico con datos personales sólo en el documento, para no dar de alta a clientes nominativos con sus correspondientes cuentas contables ni datos asociados.

Puede asociarse a cada parte de servicio pedidos de clientes, para que el operario sepa en todo momento que materiales, precios y horas se han contratado, además de poder asociar órdenes y presupuestos autorizados de peritaje de compañías aseguradoras.

Por otro lado de poco sirve un perfecto control de los tiempos y de la calidad en los servicios si no se combina con una perfecta facturación y contabilidad. Por eso Nexus Talleres está completamente integrado con las

aplicaciones de gestión Nexus. De esta forma podemos realizar directamente albaranes y facturas desde las órdenes finalizadas de taller, generando automáticamente dichos documentos, las salidas de stocks, la cartera de cobros y sus correspondientes apuntes contables. Todo es automático y sin necesidad de cambiar de programa, ya que la interfaz es unitaria.

Nexus Talleres incorpora potentes funcionalidades de análisis de la información generada. Podemos ver número de partes de servicio, horas trabajadas y horas facturadas.

Todo ello cruzado con operarios, secciones, estado, tipo, clientes; y del periodo que se desee: por día, semana, mes, año o cualquier intervalo deseado entre fechas.

También se puede exportar toda la información directamente a hojas de cálculo Excel y visualizarla de forma gráfica muy rápidamente.

Desde una única pantalla podemos visualizar toda la información relevante

Con una navegabilidad muy intuitiva Nexus Talleres no precisa de grandes tiempos de formación para obtener el máximo rendimiento de la aplicación, convirtiéndola en una inmejorable herramienta para empresas de reparación y talleres de actividades diversas.

Con la incorporación de Nexus Talleres SIE entra en un nicho de mercado muy amplio y en un sector necesitado de este tipo de soluciones.

SIE PARTICIPA EN EL MANAGER BUSINESS FORUM JUNTO A SAI

La cita tuvo lugar en el Palacio Nacional de Congresos de Barcelona dentro de la IX edición de Manager Business Forum, en el que **SIE** ha participado como expositor junto a la empresa **SAi**.



Esta es la primera vez que **SIE** participa en este tipo de jornadas y ha escogido Manager Business Forum por ser un Congreso de referencia para directivos de las áreas de finanzas, marketing y ventas y recursos humanos. Con nueve años de existencia el Congreso ha ido adquiriendo cada vez mayor importancia y actualmente se celebra en Valencia, Barcelona, Bilbao y Madrid, siendo uno de los congresos de estas características más importante que se celebra en nuestro país.

Para aprovechar al máximo las sinergias que se derivaban de este Congreso, **SIE** ha participado como expositor junto a la empresa **SAi**, especializada en distribuir la familia de productos FrontRange, y en concreto la solución de gestión de clientes GoldMine, con un reconocido prestigio tanto nacional como internacional.

Manager Business Forum ha sido el entorno elegido por SIE y SAi para presentar oficialmente el enlace entre las aplicaciones Nexus y GoldMine

Según Xavier Ciáurriz, gerente de **SIE** "la suma de ambas aplicaciones permite ofrecer a los asistentes a este Congreso una solución conjunta y mucho más potente que otras soluciones integrales que quieren abarcar todas las áreas de gestión empresarial". Por su parte, David Ribera, gerente de **SAi** comenta que "tanto GoldMine como Nexus van dirigidas al mismo segmento de pymes, y eso nos ha permitido poder presentar en Manager Business Forum una solución conjunta, muy completa y a un precio muy competitivo".



Las dos empresas coincidieron en elegir Manager Business Forum como la presentación oficial de la colaboración existente entre ambas empresas que coinciden en la estrategia de que sus productos tengan el mayor grado de integración posible, con el objetivo de ofrecer a las empresas soluciones altamente funcionales y operativas y que los usuarios se beneficien de un valor añadido adicional.

Tanto **SIE** como **SAi** ya se están planteando la posibilidad de participar conjuntamente y como patrocinadores, en las próximas ediciones que se celebrarán en Bilbao y Madrid en los próximos meses de octubre y noviembre respectivamente, sin dejar de lado otras futuras colaboraciones.

SIE pone en marcha el servicio de activación de Nexus desde la propia web

Desde primeros de Abril **SIE** ha puesto en marcha un nuevo servicio de activación de las aplicaciones Nexus desde la propia web de la empresa.

Este servicio de valor añadido es exclusivo para los distribuidores de **SIE**, y tiene como objetivo que las aplicaciones de **SIE** sean activadas de forma rápida por el propio distribuidor en el momento que este lo decida.

Con ello nuestros distribuidores ganan en rapidez y eficacia para la puesta en marcha de las soluciones **SIE**, ya que así se evitan las llamadas a **SIE** solicitando la activación de licencias, evitando esperas o tiempos de comunicación y, por tanto, aumentando el grado de satisfacción de sus clientes desde el primer día.

Para su puesta en marcha hemos incorporado este servicio en el menú principal del área restringida a los distribuidores, bajo el nombre genérico de "**Activaciones**", a la que se puede acceder a través del usuario y password previamente asignado por nuestro servicio de atención al distribuidor.

Como valor añadido el mismo servicio de activación también permitirá a todos nuestros distribuidores ver su historial de activaciones, las activaciones pendientes y las activaciones que tiene pendientes por cada uno de sus clientes.

Por ahora este servicio de activación funcionará para las versiones 5.0, 6.0 y 7.0 de Nexus, que son las más recientes.

Para cualquier duda sobre el funcionamiento y operatividad de este nuevo servicio de activaciones desde la web de **SIE**, puede ponerse en contacto con nuestro Servicio de Atención al Distribuidor, quien les facilitará el manual de uso.

Con este nuevo servicio estamos seguros que el proceso de activación de nuestras aplicaciones Nexus se ha simplificado en gran manera.

YA HA ENTRADO EN VIGOR EL NUEVO REGLAMENTO DE LA LOPD

Entre las medidas que obliga la nueva norma, los datos incluidos en el nivel alto de seguridad tendrán que cifrarse en los dispositivos portátiles

El pasado 21 de Diciembre se aprobó el Reglamento que desarrolla la Ley Orgánica de Protección de Datos de carácter personal. El nuevo texto exige que los productos de "software" destinados al tratamiento de datos personales incluyan en su descripción el nivel de seguridad que alcanzan en función de lo dispuesto por esta regulación.



El Reglamento, no obstante, contempla un periodo de transición para adaptar los registros existentes, que oscila entre uno y dos años, pero que en ningún caso afectará a los ficheros que se creen después de que la regulación haya entrado en vigor.

La disposición se aplicará también a los ficheros no automatizados (papel) y define medidas de seguridad específicas para ellos. Por ejemplo, los armarios, archivos y demás dispositivos de almacenamiento físico tendrán que disponer de mecanismos de cierre (llaves) y, en el caso de los datos incluidos en el nivel de seguridad alto, habrán de contar con puertas con llave u otras medidas similares en los casos en que la disposición del local no permita su instalación.

La LOPD española es una de las más duras de los estados comunitarios

El nuevo desarrollo legislativo presta especial atención a los datos incluidos en el nivel de seguridad alto, entre los que se incluyen los referidos a la ideología, las creencias, el origen racial, la salud, la vida sexual y los datos recabados por la policía sin consentimiento de los afectados.

Por primera vez se incluyen también en esta categoría los derivados de actos de violencia de género, que hasta ahora contaban con un nivel básico de seguridad. Para garantizar la protección de la información considerada altamente sensible, se incorpora la obligación de cifrar cualquiera de estos datos si se encuentran almacenados en dispositivos portátiles.

Los ficheros de los que son responsables los operadores de servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público o que exploten redes públicas de comunicaciones electrónicas sobre datos de tráfico y localización contarán también, a partir de ahora, con un mayor nivel de protección, ya que pasarán del nivel básico al nivel medio.

Además, se exigirá a los operadores que establezcan un registro para determinar quién ha intentado conocer estos datos, en qué fecha, a qué hora y si han sido autorizados.

Durante el año 2006 se produjo un incremento del 21% en la actividad del Registro General de Protección de Datos, y hace apenas unos meses la entidad alcanzó el millón de ficheros inscritos. "Se aprecia que los mayores crecimientos afectan a los ficheros de profesionales y de las pymes, lo que indica que progresivamente se va cerrando la brecha de desconocimiento de la normativa de protección de datos en estos importantes agentes de la actividad económica", aseguró el director de la Agencia Española de Protección de Datos, Artemi Rallo.



Por este motivo, el Reglamento establece algunas disposiciones que facilitan la implantación de medidas de seguridad que afectarán sobre todo a las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, bastará con aplicar las medidas de seguridad de nivel básico, en lugar de las de nivel alto, a los datos especialmente protegidos cuando sólo se utilicen para el pago de cuotas a las entidades de las que los titulares de los datos sean miembros.

La AEPD ha valorado positivamente la aprobación del Reglamento, ya que estima que este nuevo desarrollo legislativo permitirá lograr una mayor seguridad jurídica y contribuirá a conseguir una mayor claridad en la aplicación de la norma. En este sentido la AEPD considera que trata de resolver las dudas interpretativas que existían hasta ahora y que tiene en cuenta las cuestiones de carácter práctico que se han planteado durante la aplicación de la ley.

Como aprovechar el e-marketing para captar nuevos clientes y fidelizar a los que ya tenemos

El e-marketing se ha convertido en una forma muy económica y eficaz de promocionar nuestros servicios y productos, y además de fácil realización para los no profesionales.



El e-mail marketing se ha convertido en el medio de comunicación con la mayor tasa de crecimiento de los últimos años. En el 2007 el número de e-mails se ha triplicado y se estima que en los próximos se convertirá en el principal medio de publicidad relacional.

Pero lo importante, para empresas que no pueden destinar demasiados recursos económicos al marketing y la comunicación, es que el correo electrónico puede convertirse en un arma de captación de nuevos clientes y de fidelización de los actuales, únicamente con un poco de dedicación y control.

La utilización del e-mail nos proporciona un medio eficaz de comunicación, y económico

Lo importante para aprovechar una estrategia de e-mail marketing es poder contar con herramientas de control que podemos obtener de manera sencilla. Por ejemplo, controlando el número de envíos realizados, el número de e-mails devueltos y el número de clicks de apertura, que podemos obtener directamente de las funcionalidades de nuestro propio correo electrónico.

A partir de aquí obtendremos dos datos importantes. Por un lado quien ha leído nuestro correo electrónico (interés por la información comunicada) y quién nos envía una respuesta a nuestra acción. Esto último resulta especialmente importante si hemos añadido un enlace o link a nuestra web, ya que de manera indirecta también hemos aumentado el tráfico hacia nuestra web, mejorando el posicionamiento.

Lógicamente el costo económico se calculará por el precio global de la base de datos dividido bien por el número de correos "vistos" y/o por el número de solicitudes de información recibidas.

Otra alternativa es encargar este trabajo a empresas que ofrecen listas de e-mails para lanzamiento de comunicados. Por un precio bastante adecuado ellos mismos se encargan de segmentar sus bases de datos según nuestras necesidades al tiempo que nos dotan de las herramientas de control necesarias para valorar la inversión realizada.

Huelga decir que si la base de datos es de nuestra propia cartera de clientes, el coste de las campañas es ínfimo.

Cada vez se crean menos empresas de informática en nuestro país, según un estudio de Axesor

Puede ser un avance de la crisis económica de la que todo el mundo habla o bien una regulación natural del mercado, pero el hecho es que disminuye la creación de nuevas empresas.



Según el estudio "Radar sobre el sector informático", llevado a cabo por la empresa Axesor, especializada en bases de datos e informes comerciales, a lo largo del año pasado se crearon 2.453 nuevas empresas informáticas, 347 menos que en el 2006. Al menos es lo que se desprende de este estudio, cuyo objetivo es analizar la situación de altas y disoluciones de empresas del sector TIC a lo largo de 2007.

Comparando estos datos con los registrados en el año 2005 y en el 2006, se observa tanto un descenso en el número de constituciones como un incremento en el número de disoluciones.

Respecto a 2006, año en que se crearon un total de 2.800 empresas en nuestro sector, se ha producido pues un descenso del 12,4% en la creación de empresas informáticas.

Como conclusión, y según José Manuel Marín, director de comunicación de Axesor, "la tendencia de crecimiento experimentada por el sector informático durante 2005 y 2006 ha sufrido un ligero freno en 2007. El segmento que mayor dinamismo presente es el de consulta y suministro de aplicaciones informáticas, con 1.872 nuevas sociedades mercantiles.

Por Comunidades Autónomas, Madrid encabeza la lista de creación de empresas informáticas, con 688 nuevas sociedades, seguida por Catalunya con 583 y en el tercer puesto Andalucía con 280. Cierran esta clasificación Ceuta y Melilla (2 nuevas empresas), La Rioja (3) y Extremadura con 12.

Los sectores que han sido analizados en este estudio son: consulta de equipo informático, consulta y suministro de aplicaciones informáticas, actividades de proceso de datos, actividades relacionadas con bases de datos, mantenimiento y reparación de equipo informático y otras actividades relacionadas con la informática. Lo que no dice el estudio es si esta tendencia se verá confirmada o agravada durante este año 2008.



LA FUNDACIÓ JOAN MIRÓ IMPLANTA NEXUS PARA SU GESTIÓN Y LA DE SUS TIENDAS

Así titula la revista Canal Digital para el canal de distribución el reportaje de "caso de éxito" que sobre SIE y sus aplicaciones ha publicado en su último número del mes de Abril. En el mismo reportaje destaca la labor del distribuidor de SIE, Memory Comm, para llevar a buen puerto este ambicioso proyecto de implantación. Transcribimos literalmente el reportaje, firmado por el redactor de Canal Digital, Ignacio Azcona.



Inaugurada en 1975, la Fundación Joan Miró fue el primer centro de Arte Contemporáneo de Barcelona. Durante este tiempo se ha convertido en una de las instituciones mejor posicionadas y capacitadas para promover la divulgación de la obra de artistas del siglo XX y XXI.

Dentro de su sector de actividad, destaca por contar con un excepcional fondo artístico (legado por coleccionistas y el propio Joan Miró) que puede verse en un edificio declarado de interés nacional, obra del arquitecto Josep Lluís Sert.



Una de las preocupaciones de sus responsables ha sido buscar continuamente nuevas formas de divulgación de la obra que alberga, (este año ha convocado el "Premio Joan Miró", que contará con una dotación económica de 70.000 euros), así como vías para mejorar la gestión de los recursos con los que cuenta y aumentar sus ingresos, una labor para la que resulta imprescindible contar con buenos sistemas de información.

Siguiendo esta premisa, sus gestores decidieron implantar el ERP Nexus de **SIE**, cuya tecnología ha empleado para mejorar sensiblemente la gestión de todos los procesos que se llevan a cabo diariamente, incluidos los de las dos tiendas que posee el museo en su interior, que permanecen abiertas en días festivos y son una de las más importantes fuentes de ingresos de la institución.

Más flexibilidad y mejores prestaciones: dos aspectos claves.

Así pues, la Fundación Joan Miró decidió implantar un ERP como sistema de gestión al percibir la necesidad de actualizar y modernizar sus procesos internos, mejorando la captura y tratamiento de la información. Con respecto al momento

inicial de todo el proceso, Marta Vilaró, responsable de Administración de la Fundación, explica que "debíamos unificar

los sistemas de la institución y prestar mucha atención al funcionamiento de nuestras dos tiendas, principalmente en los días festivos. Necesitábamos integrar un sistema de terminales de punto de venta que nos llevara a agilizar todas sus operaciones".

Una vez tomada la decisión de hacer la pertinente renovación de su sistema de gestión, la Fundación comenzó a trabajar en la selección de la herramienta que más se adecuara a sus requerimientos, optando finalmente por implantar Nexus, gracias sobre todo a su flexibilidad en la parametrización.

Además, según comenta Marta Vilaró "en la propuesta que nos presentó Memory Comm, distribuidor autorizado de **SIE**, encontramos una solución de gestión que tenía una relación calidad-prestaciones-precio adecuada y nos solucionaba tanto la gestión contable y financiera de la Fundación como de sus tiendas, ya que incorporaba el sistema de terminales punto de venta que necesitábamos. Además, tanto **SIE** como Memory Comm nos garantizaron la realización de un completo traspaso de la antigua aplicación a Nexus".

El sistema ha permitido asegurar una operativa diaria continua y eficaz

El proceso de implantación se llevó a cabo analizando las necesidades y requerimientos de cada área de la Fundación, para adecuar la respuesta de Nexus a cada una de ellas. El buen trabajo de Memory Comm en este sentido hizo posible que en tan sólo dos meses la Fundación pudiera operar sin problemas con el nuevo ERP Nexus.

Con respecto a este tema y al modelo de trabajo desarrollado, Joan Pere Peralta, consultor del partner citado, afirma que "el contacto continuado y estrecho con el departamento de programación de **SIE** hizo que la implantación fuera rápida y efectiva".

Por su parte, la responsable de Administración de la Fundación añade que "desde el primer momento, la relación tanto con **SIE** como con Memory Comm ha sido muy fluida, y hemos tenido acceso directo al Dpto. de programación, que ha trabajado en el desarrollo de módulos específicos".

Una vez realizada la implantación, el ERP Nexus de **SIE** ha hecho posible que la Fundación Joan Miró, que recibe anualmente 550.000 visitantes, disponga de sistemas para funcionar de manera óptima y asegurar una operativa eficaz.

Subvenciones: Haberlas las hay; lo difícil es encontrarlas

El conocimiento de los programas de ayuda y subvenciones que las distintas administraciones públicas ponen cada año a disposición de las empresas para que se incorporen a la Sociedad de la Información, sigue siendo demasiado bajo en nuestro país.



Según la séptima edición del Informe "la Sociedad de la Información en España, editado por la Fundación Telefónica, existen un 8% de pymes "desconectadas", es decir, que no tienen Internet y presentan una baja penetración del PC, mientras que para las microempresas la estadística sube a un 35%, a pesar de que el número de ayudas para la incorporación a las TIC ha ascendido en los últimos años, cifrándose su cuantía entre los 3.500 y 4.000 millones de euros.

Pocas empresas consiguen las ayudas debido a dos motivos: no conocen la oferta y carecen de tiempo y recursos

Las empresas españolas, aunque saben que gastar dinero en TIC resulta imprescindible para crecer y conocen las ventajas que trae el hecho de informatizar los procesos de negocio, siguen queriendo reducir los costes lo máximo posible.

Solicitar alguno de los apoyos económicos que ofertan las administraciones puede ayudar a conseguir este objetivo, pero el problema es que las empresas, y más aún, las pequeñas, rara vez reconocen este tipo de iniciativas o presentan solicitud para acceder a las subvenciones que se ofrecen.

Y además, cuando lo hacen, muy pocas suelen conseguir su objetivo, algo difícil por varios motivos, pero dos son los principales: el desconocimiento de toda la oferta disponible y la falta de tiempo y recursos para presentar la solicitud de forma adecuada y en el momento preciso.

Varias son las ofertas de ayudas que se hacen públicas periódicamente vía web, convocando a las empresas para que presenten a tiempo sus solicitudes.



Una muestra de ellas la encontramos en el programa eComercia, un proyecto de Barrabes.biz y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. A través de este proyecto, las empresas pueden optar a la obtención de ayudas para introducir en sus procesos de negocio soluciones de marketing on-line, web corporativa y comercio electrónico. De este modo, el Ministerio subvenciona el 60% del coste de implantación de las herramientas necesarias en caso de que obtenga la ayuda. Seguiremos informando de nuevas subvenciones.

Enero 2008: El número de empresas constituidas cae un 28% y las disueltas crecen un 69%

El número total de empresas constituidas durante Enero ascendió a 9.978, lo que supone un descenso del 27,99% respecto al mismo periodo del año anterior, al tiempo que desaparecieron 3.386, un 69,38% más, y se fusionaron 281, un 22,38% menos, según datos del estudio "Informa de Movimientos Empresariales" realizado por Informa D&B.

El director general adjunto de Informa D&B, Carlos Fernández, achaca la reducción del número de constituciones de empresas y el aumento de disoluciones al enfriamiento de la economía, y señaló que esta tendencia viene registrándose desde el segundo semestre de 2007 y podría prolongarse durante los seis primeros meses de este año.

Fernández reiteró que los datos correspondientes a la creación de empresas en el mes de Enero, ponen de manifiesto que se está volviendo al nivel de actividad de 2005, ya que desde septiembre del pasado año la creación de empresas se sitúa por debajo de las 10.000 mensuales.

SECCIÓN EL PERSONAL DE SIE

**MIQUEL PASCAL
DELEGADO COMERCIAL**



Miquel es el Delegado Comercial de SIE para la zona de Levante, Andalucía, Extremadura, zona Norte, Aragón y las provincias de Tarragona, Lleida y Girona.

EL FORO DEL DISTRIBUIDOR

Grup 65 Informática, la última incorporación de SIE a su canal de distribución en Baleares

Con una amplia y contrastada experiencia en el mercado de la informática y la gestión empresarial Grup 65 Informática es la más reciente incorporación al grupo de distribuidores certificados de SIE.



Si algo llama la atención cuando uno se dirige por primera vez a **Grup 65 Informática** es precisamente su slogan corporativo: "Soluciones integrales a tu alcance. Sólo hay dos cosas que nunca vuelven atrás, la palabra pronunciada y la oportunidad perdida". Y con ello se explicita inmejorablemente cual es la visión con la cual el equipo de profesionales de Grup 65 encaran su actividad diaria y su vocación de servicio.

Y por lo que respecta a su actividad esta responde plenamente a su slogan: Servicios integrales para la empresa. Esto abarca desde la implantación de soluciones de gestión como Nexus a la posibilidad de programación a medida de las necesidades de sus múltiples clientes, de una forma completamente personalizada.

El poder ofrecer los mejores servicios y productos tecnológicos a sus clientes forma parte del trabajo diario de todo el equipo de profesionales que forman Grup 65

Para Antonio Valens "el haber elegido formar parte del canal de **SIE** y apostar decididamente por sus soluciones de gestión Nexus, nos ha de permitir ofrecer a todos nuestros clientes una completa gama de productos escalables, flexibles y con una gran capacidad de parametrización, que es lo que en estos momentos están demandando. Es una apuesta y creemos que muy buena frente a otras soluciones similares y que nos permite un mejor posicionamiento como empresa, a la vez que ofrecer un mejor servicio".



Grup 65 Informática

Aigo, 17
07200 Felanitx (Mallorca)
Telf: 971 582 053
www.grup65.com

Esta empresa de Felanitx complementa la implantación de ERP con herramientas BPM o de control de procesos, ofreciendo en todo momento a sus clientes aquellos programas que más se adecuan a sus necesidades y capacidad de inversión.

Otra de las áreas de negocio de **Grup 65 Informática** es el diseño de páginas web, dedicados a crear la imagen virtual y más moderna de las empresas que desean tener un espacio en Internet, con un estilo propio.

Como empresa integral **Grup 65 Informática** disponen de servicios de consultoría, de calidad y ofrecen la formación complementaria para que sus clientes obtengan el máximo rendimiento de las diferentes aplicaciones que utilizan.

Con **Grup 65 Informática** las empresas pueden estar seguras de que recibirán un trato personalizado y un asesoramiento riguroso en cuanto a sus requerimientos y necesidades, adecuándolo a su capacidad de inversión.

La apuesta de **Grup 65 Informática** con **SIE** nos permite contar en las Islas Baleares con un distribuidor totalmente profesionalizado y que aporta valor añadido a los servicios ofrecidos, respondiendo de forma perfecta a los estándares de calidad exigidos.

PÓNGASE EN CONTACTO CON NUESTRO DEPARTAMENTO COMERCIAL Y LE INFORMAREMOS SOBRE NUESTRAS GAMAS DE PRODUCTOS, DE PRECIOS REALMENTE COMPETITIVOS Y DE MÁRGENES PARA EL DISTRIBUIDOR

TELF: 93 410 92 92

E-mail: comercial@websie.com

¿QUIERE CONOCER LAS VENTAJAS QUE SUPONE FORMAR PARTE DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE SIE?