



## Editorial

Ya estamos en pleno periodo estival y en **SIE** estamos planificando el último semestre del año y, como siempre, lleno de proyectos, eventos y novedades con el objetivo de seguir siendo un referente en el sector del software de gestión nacional.



Con el inicio de septiembre y el fin de las vacaciones todo **SIE** se sumerge en una etapa de actividad febril, marcada en buena medida por dos eventos cruciales: La Convención de Distribuidores de **SIE** en octubre y la Feria SIMO 2008 en Noviembre.

Por ello ya estamos preparando nuestra V Convención, que celebraremos en Barcelona el próximo 7 de Octubre, y donde esperamos la asistencia de más de 150 de nuestros distribuidores certificados. Como siempre buscaremos el mejor marco para nuestra Convención, donde presentaremos las nuevas funcionalidades de la versión 8 de Nexus, informaremos sobre la marcha de la compañía y compartiremos con nuestro canal la estrategia y los objetivos a alcanzar durante 2008 y 2009.

*La V Convención de distribuidores de SIE y la asistencia a SIMO 2008, son las dos citas ineludibles de SIE antes de que finalice el año*

Y en Noviembre SIMO 2008, que tendrá lugar del 11 al 16 de Noviembre. En esta ocasión **SIE** asistirá con un stand de 130 m2 en el Pabellón 4, destinado a las aplicaciones empresariales, y donde esperamos, como cada año, poder atender y saludar a nuestros distribuidores y presentar las nuevas aplicaciones sectoriales que hemos incorporado en nuestro portfolio de producto a lo largo de todo el año.

Y como novedad en septiembre y noviembre también asistiremos en Bilbao y en Madrid al Manager Business Forum, uno de los Congresos de Finanzas, Marketing y Ventas más importantes a nivel nacional, en los que presentaremos nuestras soluciones de gestión Nexus, así como los diferentes módulos y aplicaciones verticales que hemos ido incorporando a nuestro portfolio de productos a lo largo de los últimos años.

## SIE ya ha pasado el test de SQL Server 2008

Nexus ha sido sometido a exhaustivas pruebas de rendimiento marcadas por Microsoft para implantar SQL Server 2008 en todas nuestras aplicaciones Nexus.



Para implantar SQL Server 2008 en las soluciones Nexus un equipo de programadores de **SIE** se desplazó el pasado mes de mayo al centro de Innovación que Microsoft tiene en Huesca, en el Parque Tecnológico Walqa, donde se sometieron a una intensa formación sobre las nuevas posibilidades que ofrecerá SQL.

Al mismo tiempo se pasó con éxito un testeo de nuestras soluciones Nexus con SQL Server 2008. En estos momentos nuestro equipo de programación está realizando los ajustes pertinentes para incorporar el nuevo SQL en el momento en que se presente al mercado.

El pasar estas pruebas de calidad y rendimiento nos ha permitido ser la primera empresa fabricante de software de gestión empresarial en tener preparados sus productos con SQL Server. En este momento las soluciones Nexus de **SIE** ya funcionan con SQL Server 2008 CTP6.



Actualmente todas las soluciones Nexus de **SIE** están completamente adaptadas al sistema operativo Windows Vista, integradas con Microsoft Office e incorporan la base de datos SQL Server, lo que nos permite ofrecer a todos los usuarios de Nexus una completa garantía de integración, seguridad, velocidad y rendimiento de sus soluciones de gestión, ya que la introducción masiva de datos no merma la potencia de Nexus.

Con ello ofrecemos al mercado un producto confiable, productivo e inteligente al tiempo que avanzado tecnológicamente, dando con ello la seguridad a todos los usuarios de disponer de un producto en constante evolución, que se renueva constantemente en cuanto a prestaciones y funcionalidades para aportar el máximo valor añadido a todos los usuarios de Nexus.

**¡LA ALTERNATIVA DE DISTRIBUCIÓN!**



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

**WWW.WEBSIE.COM**

# NEXUS ALQUILER DE MAQUINARIA

## SIE ha incorporado a su cartera una solución para la gestión ágil y sencilla de las empresas que alquilan maquinaria

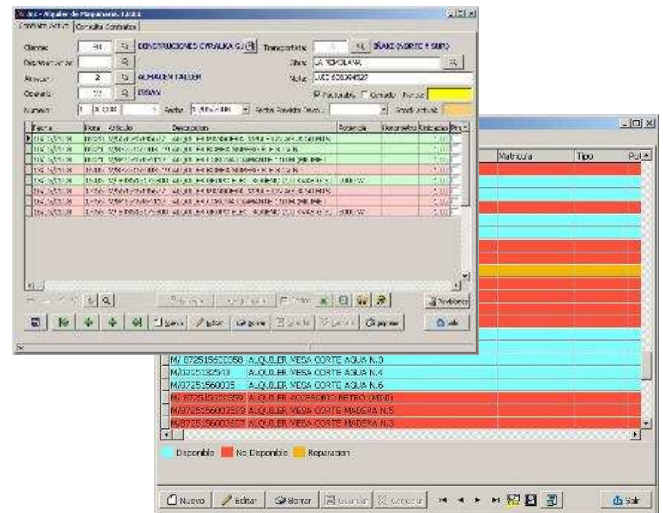
Siguiendo la política de completar su cartera de productos con soluciones específicas para diversos sectores de actividad y desarrolladas por su propio canal de distribución, **SIE** presenta Nexus Alquiler de Maquinaria para resolver la gestión de empresas que centran su actividad en el alquiler de flotas y máquinas.



Con esta solución de gestión las empresas de este sector de actividad puede controlar el estado de las máquinas, sean alquiladas o estén libres, asignar los precios de cada máquina, controlar el seguro pertinente, el horómetro y los demás parámetros definidos para el alquiler, los cuales son totalmente configurables

La base de trabajo de Nexus Alquiler de Maquinaria es a través de la gestión de un contrato. Este irá generando los albaranes pertinentes para pasar a la facturación de los mismos, pudiendo pasar a albarán un contrato completo, o bien hacerlo de forma parcial según el tiempo transcurrido, ya que, en muchas ocasiones, un contrato se realiza por la duración de una obra que se prolonga en el tiempo, pudiendo facturar los periodos mensuales o los que se acuerden con el cliente.

Con Nexus Alquiler de Maquinaria el usuario puede emitir contratos, generar albaranes de venta desde el mismo contrato, gestionar el seguro de alquiler, el disco de corte y el exceso de horas.



Por lo que se refiere a la flota de máquinas podemos controlar el stock de nuestro parque, y desde una única pantalla saber el estado de cada una de las máquinas, el detalle de alquiler y el control del seguro de responsabilidad civil asociado a las mismas. También podemos visualizar los datos técnicos, horómetro y revisión de estas, accediendo al mismo tiempo a la relación de familias, que nos permite agrupar nuestro parque de forma que podamos realizar una búsqueda según este criterio.

Desde el contrato podemos gestionar de forma rápida, ágil y sencilla todo el proceso de alquiler, diferenciando entre cabecera y detalle. En la cabecera se sitúan los datos representativos del cliente, representante y obra. En el detalle podemos indicar tanto el momento de entrega de la máquina como la fecha de recogida de la misma por parte del alquilador. Cada una de estas operaciones se distingue por un color, para que resulte más sencillo localizarlas.

De igual manera Nexus Alquiler de Maquinaria dispone de la funcionalidad de gestionar el mantenimiento mediante albaranes, pudiendo imputar el coste bien a la empresa directamente, bien al cliente, en función de a quién le corresponda. El albarán se genera de forma automática y queda como un albarán de venta en la contabilidad. Entre en la web de **SIE** o llame a su delegado comercial para solicitar mayor información sobre Nexus Alquiler de Maquinaria.



Como todas las aplicaciones verticales que **SIE** presenta en el mercado, Nexus Alquiler de Maquinaria está totalmente enlazado con las soluciones de gestión y el ERP Nexus, y en sentido bidireccional, de forma que la gestión de los datos referidos de un contrato se puede llevar a cabo indistintamente desde el ERP Nexus o desde la propia solución vertical, sin tener que volver a introducir la información.

### Gestión de obras

La aplicación incorpora la gestión de obras de clientes, ya que es una de las actividades más frecuentes de este sector. Nexus Alquiler de Maquinaria dispone de una tabla donde ligar al cliente con su obra, quedando esta información registrada en la propia ficha del cliente.

En el contrato está la información de la obra y cuando a este lo pasamos a un albarán aparece el código de la obra en el campo de referencia de Nexus. Esto permite poder lanzar la facturación agrupada por referencia y como resultado obtenerla agrupada por obra, algo que en este sector suelen requerir la mayoría de los clientes.

## El mercado español de software ha crecido el 9,1% frente al 6% de todo el sector TIC

Es lo que revela el estudio presentado por la consultora IDC en el que analiza el presente y el futuro de la oferta de soluciones de gestión empresarial en nuestro país.



Este crecimiento supone el 42% del total de ingresos registrados dentro del mercado general del software, lo que indica que todavía hay potencial de crecimiento en un mercado marcado por la continua evolución y actualización tecnológica, con una importante y dispar oferta de soluciones y altamente competitivo.

Si bien IDC prevé que esta progresión al alza en el mercado del software continúe durante los próximos años, el analista Jaime García señala con precaución sobre diversos problemas que afectan a este sector, y que de no solventarse, podrían frenar su evolución.



Así, el primer gran reto con el que se encuentra es con la falta de personal cualificado, lo que puede llevarnos a depender de la innovación de terceros. Por otro lado el actual panorama del sector muestra un desequilibrio en el gasto en software de gestión, ya que más de la mitad de este se concentra en las grandes empresas, mientras que la contribución de las pequeñas y medianas empresas, que supone el 98% del tejido empresarial del país, es tan sólo de un 26%.

### *La inversión en software de gestión por parte de las pymes, permitirá que el sector crezca, a pesar de la desaceleración económica*

Sin embargo es justamente este colectivo del que cabe esperar las mayores inversiones en estos momentos de desaceleración económica, ya que cada vez más conceden mayor importancia el integrar aplicaciones de gestión empresarial como parte de la estrategia de la empresa.

Por esta razón, el analista Jaime García aconseja a los proveedores de aplicaciones empresariales acercarse a las pequeñas empresas con una oferta ajustada a la realidad, "y no, como se ha venido haciendo hasta ahora, vendiendo la misma solución que se implanta en la gran cuenta, pero en versión reducida".

Precio asequible a la capacidad de inversión de las pymes, funcionalidades ajustadas a sus necesidades y aplicaciones flexibles, integradas y seguras marcarán la demanda de estas empresas en los próximos años.

Junto a ello el acceso a las soluciones de gestión a través de Web, la incorporación de dispositivos móviles y cierta verticalización marcarán la evolución de las soluciones de gestión en nuestro país.

### SIE presenta a clientes y distribuidores su nuevo blog

[www.siepress.wordpress.com](http://www.siepress.wordpress.com)

La constante evolución de Internet ha llevado consigo no solo un cambio en la comunicación interpersonal sino también entre las empresas, convirtiendo la red de redes en un nuevo marco para interactuar con los distribuidores y con los clientes.

Este mes de Julio nuestro Siepress ha cumplido 8 años de existencia y hemos aprovechado la efemérides para que también tenga su espacio en Internet.

El objetivo es que tanto clientes como proveedores tengan un canal más donde poder descargarse los distintos boletines en formato PDF.

Pero no sólo eso. Con el nuevo blog hemos añadido la posibilidad de que se pueda opinar sobre los diversos contenidos, así como disponer de forma actualizada de la variada información que **SIE** genera de forma continuada.

Por otro lado, la presentación de [siepress.wordpress.com](http://siepress.wordpress.com), forma parte del esfuerzo que la empresa está realizando para reforzar su imagen de marca a través de Internet.

Hoy por hoy no hay nada más cierto que la frase "quien no está en Internet no existe" y la revolución de la web 2.0 es un fenómeno cada vez más extendido y que las empresas no pueden ignorar, y más aquellas que están en el sector tecnológico y que no pueden soslayar las nuevas formas de relación que Internet nos ofrece.

Y esto es lo que quiere ser el nuevo blog de **SIE**: una puerta a la opinión, a la crítica y al diálogo y una forma más de estar en contacto con todos nuestros clientes y distribuidores, de una forma más activa, superando la estaticidad de las webs corporativas.

Animamos a todo nuestro canal de distribución a visitar este nuevo blog, cuya siguiente evolución es que tenga presencia en foros profesionales dedicados al mundo del ERP y del CRM, dando a conocer tanto a **SIE** como sus soluciones de gestión Nexus. Este nuevo blog supone la entrada de **SIE** en la nueva generación de la Web 2.0 que marcará los próximos años.

# La revista tecnológica BYTE entrevista a SIE para conocer su opinión sobre el mercado nacional de CRM

Byte, revista mensual de información tecnológica está preparando un número especial cuyo protagonista es el mercado de CRM, su situación actual, sus previsiones de futuro y las tendencias que marcan la evolución de este sector. Entre otros, ha contado con SIE para ofrecer su visión de este mercado en crecimiento, a través de una entrevista a Xavier Ciáurritz, gerente de SIE.



## ¿En qué estado se encuentra actualmente el mercado del CRM?

El mercado del CRM sigue teniendo un importante potencial de crecimiento, principalmente porque el conocimiento de este tipo de herramientas se ha asentado entre las empresas y cada vez más se está consolidando como una parte importante dentro de la planificación de las compañías.

Actualmente el CRM se ha convertido en una necesidad para las empresas, en una estrategia de negocio en la que el eje es el cliente y en la que la tecnología ayuda de forma decisiva a este cambio de orientación.

## ¿Considera que no está un poco saturado de este tipo de soluciones?

La creciente demanda de este tipo de herramientas provoca que actualmente exista una amplia oferta por parte de fabricantes y desarrolladores, adecuadas no sólo a las diferentes capacidades de inversión de las empresas, sino incluso también a diferentes casuísticas (ventas, gestión de proveedores, marketing o call centers). A medida que el mercado de CRM madure también se producirá una selección natural de estas herramientas.

*Es creciente la demanda de CRM por parte de las pymes*

## ¿Quién necesita un software CRM?

La pregunta idónea sería ¿Quién no necesita un CRM?. En un entorno altamente competitivo, cambiante tecnológicamente, el disponer de herramientas de gestión empresarial y de soluciones que permitan gestionar de forma óptima las relaciones con clientes ya no supone un valor añadido para las empresas, sino una necesidad básica que debe ser cubierta indefectiblemente.

## ¿Qué debe ofrecer un CRM?

Ni más ni menos que aquello que demandan las empresas. El problema de algunas soluciones CRM es, en muchos casos, que están ofreciendo cañones para matar mosquitos. Hoy en día existen soluciones muy ajustadas a las necesidades de las pymes.

Por otro lado debe ser capaz de integrarse con el resto de soluciones de gestión de las compañías, en tiempo real, con opciones de movilidad y que aprovechen al máximo las tecnologías de la información existentes.

Por último, una rápida y efectiva implantación y puesta en marcha, un coste adecuado, una usabilidad sencilla y que el gasto en adaptación y en formación sea el mínimo posible.



Xavier Ciáurritz. Gerente de SIE

## ¿Hacia dónde va el mercado CRM? ¿Cuáles son las próximas tendencias?

Las tendencias son claras: el CRM debe estar integrado con el resto de aplicaciones de gestión empresarial que existan en la empresa, como son los ERPs o las soluciones BI en primera instancia, y esto ya lo ofrece el mercado. Una segunda fase, que ya se está produciendo en estos momentos, es su conexión con herramientas

de movilidad, como pueden ser terminales PDA y teléfonos móviles.

Y no podemos olvidar las modalidades de CRM on demand, bien sea físicamente o a través de Internet, aunque en este último todavía existen algunas reticencias que hay que superar, como la perfecta integración con otros sistemas y los factores de seguridad.

El paso que se producirá en los próximos años será la aceptación generalizada de la modalidad SaaS (software como servicio), en el que el CRM puede tener un alto potencial de crecimiento futuro.

A nivel tecnológico los CRM tienen que dar un salto cualitativo, permitiendo obtener el máximo beneficio de la automatización de la tecnología y que permitan integrar toda la información que se genera alrededor del cliente, gestionando información geográfica, cultural, sociológica, económica, etc.

*La gestión de la base de datos es básica para el CRM*

## ¿Saben los clientes que para que una solución CRM funcione correctamente, lo primero que hay que tener es una buena base de datos?

Esto es básico. Uno de los esfuerzos que debe realizar el usuario es depurar su propia base de datos, establecer los criterios de cómo se desea estructurar la información, unificar pautas de cómo introducirlas, que tipo de información deberemos plasmar, con qué objetivos y como deseamos analizarla.

Si no se tienen claras estas premisas no obtendremos el máximo potencial de una herramienta como el CRM, no la integraremos en la organización y toda la inversión realizada no habrá cubierto las expectativas con las que se había realizado.

## NEXUS CRM

# La solución de SIE para la gestión de clientes y acciones comerciales

Nexus CRM es la herramienta que SIE presenta para la gestión y seguimiento comercial de los equipos de venta.



La utilización de Nexus CRM, diseñada pensando en las pymes, permite aumentar la eficacia y rendimiento de los equipos comerciales, al tiempo que controla y conserva la cartera de clientes como un activo estratégico de la empresa. Nexus CRM también está completamente enlazado con el

ERP Nexus de **SIE**.

Nexus CRM es la aplicación que **SIE** comercializa para automatizar y potenciar los recursos que las empresas destinan a sus equipos de venta, al tiempo que centralizan toda su cartera de clientes y proveedores y permite compartir toda la información generada con todas las áreas de la empresa.



El uso de Nexus CRM permite optimizar las acciones de fidelización de los clientes, ya que con un único click pone a disposición del usuario toda la información generada en nuestra interacción con el cliente: identificación, persona de contacto, comunicaciones realizadas, quejas, acciones pendientes de realizar, histórico de ventas, etc. pudiendo gestionar de manera mucho más eficaz cualquier requerimiento por parte del cliente.

### *Con Nexus CRM se mejoran las acciones de ventas de nuestro equipo comercial y se incrementa la satisfacción de los clientes*

Además, la incorporación de una completa funcionalidad en análisis de datos y producción estadística facilita la toma de decisiones a nivel comercial, ya que con ello se obtiene una clara idea del rendimiento comercial del equipo de ventas. Y lo que es más importante, toda la información comercial queda conservada dentro de la organización, aunque desaparezca el equipo comercial.

Y por supuesto, Nexus CRM está enlazado con el resto de aplicaciones de gestión empresarial de **SIE** en sus gamas Profesional, Enterprise y Advanced, lo que permite la generación y seguimiento de ofertas, pedidos, albaranes y facturas, consiguiendo una integración efectiva con el circuito de facturación y contabilidad de la empresa.

Nexus CRM es una aplicación que se implanta de forma muy rápida y fácil en la empresa, con una puesta en marcha casi inmediata y sin que se precise una inversión adicional en formación, ya que su uso es muy intuitivo y sencillo.

Nexus CRM es la respuesta de **SIE** para todas aquellas pequeñas y medianas empresas que desean aumentar su efectividad comercial y obtener ventajas competitivas en un mercado en el que obtener nuevos clientes y mantener los que ya se tienen, cada vez se basa más en ofrecer una mayor calidad del servicio.

Con Nexus CRM rentabilizará al máximo y de forma inmediata sus acciones comerciales, facilitando el trabajo de los equipos comerciales y optimizando la productividad de la empresa.

## El mercado mundial de CRM crecerá un 14,2% este año

El último informe de Gartner que analiza el crecimiento del software de gestión con los clientes (CRM), aventura que este año 2008 tendrá un incremento del 14,2% respecto a 2007, año en el que este mercado cosechó a nivel mundial 7.400 millones de dólares.

La consultora, además, pronostica que la buena salud de las herramientas CRM se mantendrá durante otros cuatro ejercicios, llegando a alcanzar en 2012 unos beneficios de 13.300 millones de dólares.

Por regiones, Gartner señala que Europa, que actualmente genera 2600 millones de dólares del total del mercado de CRM, será la que mantenga una evolución más moderada y proyecta un volumen de negocio de 3.900 millones de dólares en el año 2012.

Mientras, se espera un importante avance en los países de Asia y Pacífico, regiones que, para dicho año, podrían duplicar los ingresos provenientes de estas soluciones.

Igualmente, la consultora indica que los proveedores de CRM encontrarán grandes oportunidades en aquellas regiones en desarrollo, como los países del Este de Europa, Hispanoamérica o África.

Finalmente, como ya ha venido vaticinando en estudios anteriores, Gartner asegura que la opción de software como servicio (SaaS) será uno de los subsegmentos del CRM con mayor calado.

Gartner pronostica que este negocio generará durante este año 2008 unos beneficios de 8900 millones de dólares.

Aunque el estudio no se refiere específicamente a nuestro país, el ratio de introducción de este tipo de aplicaciones ha crecido y todavía dispone de un alto potencial de crecimiento, principalmente en las pequeñas y medianas empresas, que cada vez son más conscientes de la importancia de este tipo de herramientas para la gestión estratégica de sus negocios y para la optimización de sus equipos comerciales.

# Expert Manager salta a la arena del mercado TPV

Transcribimos literalmente el reportaje que la revista PVD, especializada en el canal de distribución, ha realizado en el mes de Junio, haciéndose eco del software de TPV, Expert Manager y la creación de esta nueva empresa por parte de SIE, con el objetivo de focalizarse en este tipo de soluciones para los sectores del retail, la hostelería y la restauración.

**Expert Manager es una empresa de reciente creación que se beneficia de las sinergias creadas entre SIE, fabricante del ERP Nexus Enterprise, y Open IT, distribuidor de dicho fabricante.**



Expert Manager es tanto el nombre de un producto como de una nueva compañía. En lo que respecta a esta segunda acepción, la firma es el resultado de las sinergias existentes entre SIE, fabricante del ERP Nexus Enterprise, y Open IT, distribuidor de dicho fabricante. Y fruto de las sinergias de ambas compañías se ha decidido potenciar el desarrollo de un TPV táctil específico para el sector de la hostelería, la restauración y el retail.

Expert Manager es el resultado de esas sinergias. Pero también es la denominación que recibe el producto. Una herramienta que cuenta con una buena aceptación en el mercado.

Y por tres razones, como expone Jaume Barris, director de marketing de SIE-Expert Manager: *“La primera es que ya tiene una amplia cartera de clientes utilizando la aplicación y podemos contar con implantaciones de prestigio como son las de la cadena de restauración Moncho’s, Isla Mágica, Grup Travi o La Dorada, entre otros. La segunda es que todo el equipo de programación de Expert Manager, con amplia experiencia en este tipo de soluciones se ha incorporado a la nueva empresa, aportando con ello la garantía de que la solución presentada es de la máxima fiabilidad. Y, por último, SIE proporciona la experiencia de 19 años en el sector del software de gestión y con un canal de distribución consolidado a nivel nacional. Con todo ello, el lanzamiento de la solución Expert Manager no partía de cero”.*

*su actualización tecnológica y a mejorar su interfaz y usabilidad. La siguiente etapa, en la que ya estamos trabajando, pasa por el desarrollo de un TPV exclusivo para el sector del retail, otro gran segmento con una gran capacidad de crecimiento en la adopción de este tipo de soluciones de gestión”, argumenta Jaume Barris.*



Su mano derecha en gestión



## Beneficios

Uno de los beneficios más importantes es que los distribuidores de la compañía tienen la oportunidad de entrar en un nicho de mercado en el que les costaba introducirse al no disponer de este tipo de soluciones. Esto supone un mayor volumen de negocio y participar en un segmento cuya proyección de crecimiento es importante. Por otro lado, ahora pueden presentar, junto al ERP Nexus de SIE, una solución integral de gestión para el sector, que es una de las ventajas competitivas de Expert Manager.

*“Para aquellos distribuidores que ya están en el mercado de la hostelería y la distribución, les ofrecemos un producto visualmente muy atractivo, muy actualizado y con una flexibilidad de adaptación que les permite ofrecer a sus clientes un amplio abanico de servicios de valor añadido muy interesantes”,* precisa el director de marketing de SIE-Expert Manager.

*Esta solución permite a los distribuidores de SIE entrar en un nicho de mercado que se les resistía*

## Mercado objetivo

En una primera etapa el mercado de Expert Manager se ha centrado en el sector de la hostelería y la restauración, donde ya se está realizando una intensa campaña comunicativa y comercial. El segundo paso, que se iniciará en el segundo semestre del año, es entrar de lleno en el mercado del retail.

*“Esto es posible, porque durante los cinco primeros meses de vida de esta nueva empresa Expert Manager se ha dedicado fundamentalmente, al desarrollo de nuevas funcionalidades,*

## SIE “en busca de la felicidad” en su 5º Kick-Off

El pasado 6 de Junio todo el equipo de SIE celebró su quinto Kick-Off corporativo en el marco incomparable del macizo del Montseny, en Barcelona. En esta ocasión contó con un invitado muy especial: Emilio Duró, experto en inteligencia emocional y desarrollo profesional.



Como cada año, los responsables de cada departamento de SIE presentaron los resultados conseguidos por, destacando las cifras de crecimiento de ventas y número de distribuidores, las nuevas acciones de marketing en Internet previstas para el próximo trimestre, la especialización en el departamento de Atención al Cliente y el inicio de la nueva versión de Nexus por parte del equipo de programadores.

Entre los resultados presentados destacaron el incremento de facturación de la compañía, que significa que creció por encima del 30%, lo que supone ya un crecimiento medio durante el último quinquenio del 27,4% anual.

En estos momentos SIE cuenta con más de 7.500 clientes activos. Además su red de distribuidores también se halla en un proceso expansivo y en estos momentos son ya 350 los distribuidores certificados y formados, con los que SIE mantiene una estrecha relación para cubrir todo el territorio nacional.

En el Kick-off también se destacó el incremento del catálogo de productos de la empresa, gracias a acuerdos con terceros que desarrollaron aplicaciones verticales complementarias al ERP Nexus. Así se han incorporado Nexus E-Pack para la gestión de almacenes por radiofrecuencia, Nexus E-Commerce y Nexus Construcción, otro aplicativo para pequeñas constructoras y firmas de reformas, así como Nexus Talleres y Nexus Alquiler de maquinaria, como los incorporados más recientemente.

Finalmente, Xavier Ciáurritz, gerente de SIE, estableció las nuevas estrategias previstas para encarar el próximo año y animó a todos sus empleados a seguir trabajando con empeño para mejorar los resultados alcanzados.



Y lo hizo de la mano de un invitado muy especial: Emilio Duró, prestigioso consultor y formador de empresas nacionales y multinacionales en la búsqueda del optimismo para aprender a vivir.

La charla resultó amena, a veces contradictoria, con mensajes profundos, mordaz y apocalíptica, pero muy divertida y sobre todo: diferente.

La estancia en el Hotel-Restaurante Cal Batlle, en la localidad barcelonesa de Sant Celoni, en pleno macizo del Montseny, tuvo que prolongarse debido al mal tiempo, posponiendo la actividad prevista para la tarde en el parque acrobático forestal de la Selva de la Aventura, aunque este hecho no decepcionó al personal. Quizás fue por el gran ambiente de optimismo que les dejó Emilio Duró.

## VER PARA CREER

### El Ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón utilizará burros con GPS para ejercer labores de prevención forestal

El Ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón, en Madrid, ha decidido recuperar los usos tradicionales para la gestión forestal de la localidad. La iniciativa cuenta con el apoyo de burros que llevarán GPS para evitar incendios. Las herramientas que se usarán son manuales y no necesitan combustible para evitar contaminar el medio ambiente.

Gracias a la decisión del Consistorio se realizarán labores de limpieza y tratamiento silvícola en zonas forestales, con medios tradicionales y ecológicos. Los animales de carga ayudarán en la tarea de transporte de la materia vegetal que se retire y además, los burros con GPS servirán para prevenir y controlar cualquier tipo de urgencia forestal que pudiera surgir. El sistema GPS también permitirá la realización de un mapa tridimensional que servirá para hacer planes de repoblación y mantenimiento de la cubierta forestal pozuelera.

A mi me parece una idea maravillosa. Es ecológica, ahorra combustible, económica y, por fin, encontramos un trabajo digno para todos los burros que quedan en nuestro país.

## SECCIÓN EL PERSONAL DE SIE

**LOURDES RODRÍGUEZ**  
**DELEGADA COMERCIAL**



Lourdes pertenece al equipo de SIE desde 1997 siendo la Delegada Comercial de la Compañía para la provincia de Barcelona. Entre sus funciones está las de apoyar al canal en sus acciones comerciales.

## Docarsa Informática, con más de 25 años de experiencia en software de gestión, representa a SIE en la provincia de Valladolid

Docarsa Informática, con 25 años de existencia, es una de las empresas más antiguas y sólidas dentro de este sector y distribuye las soluciones Nexus de SIE en Valladolid.



Con este bagaje de experiencia y el reconocimiento de su profesionalidad por parte del tejido empresarial vallisoletano, Docarsa es desde hace tiempo, distribuidor certificado de SIE en esta provincia, aunque su ámbito de actuación los lleva al resto de la Comunidad de Castilla y León, Madrid, País Vasco, Navarra e incluso a Andalucía.

Sus modernas instalaciones disponen de más de 300 metros cuadrados de superficie, en los cuales disponen de sala de programación, servicio técnico y sala de desarrollos por Internet (e.docarsa), así como el resto de los servicios administrativos y de gestión.

Con ese curriculum sobra decir que Docarsa es especialista en software de gestión y que han apostado por Nexus para ofrecer al tejido empresarial de la zona aplicaciones ágiles, ampliamente funcionales y muy adecuadas a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.

### *El gran equipo de profesionales de Docarsa pueden asumir cualquier tipo de proyecto tecnológico*

Docarsa ofrece a todos sus clientes un amplio abanico de servicios que van más allá de la implantación de ERPs. Entre estos servicios destacan la consultoría técnica, ingeniería de sistemas, análisis de datos, programación, desarrollos a medida, control de presencia y servicio técnico, así como un Área de desarrollo web, lo que la sitúa entre las empresas más punteras del sector.

Su dilatada experiencia la ha llevado a prestar sus servicios de valor añadido a una gran diversidad de sectores de actividad, permitiéndola posicionarse en primera fila en lo referente al asesoramiento y consultoría integral, tanto en diseño y arquitectura de redes, como en estudios de viabilidad y desarrollo de proyectos.



## Docarsa Informática

**Barbecho 27**

**47014 Valladolid**

**Tel: 983 35 60 22**

**Fax: 983 35 63 77**

**e-mail: [docarsa@docarsa.com](mailto:docarsa@docarsa.com)**

**[www.docarsa.com](http://www.docarsa.com)**

Formada por un equipo de grandes profesionales, Docarsa puede asumir cualquier tipo de proyecto tecnológico en todas sus fases, desde el asesoramiento y consultoría a las necesidades de hardware y software de sus clientes, ofreciéndoles en todo momento aquellas soluciones que mejor se adaptan a sus necesidades.

Docarsa también se ha adentrado en Internet y, en estos momentos, cuenta con un equipo de Ingenieros en Informática de Gestión e Ingenieros en Diseño Gráfico y Multimedia, cuya misión es dar cumplida respuesta a las llamadas nuevas tecnologías y su función es la de cubrir todo lo relacionado con Internet y Comercio Electrónico (portales, sitios, páginas Web, redes VPN o públicas, etc.).

Su apuesta por las soluciones de gestión de SIE viene dada por el poder ofrecer a todos sus clientes una completa gama de soluciones de gestión altamente escalables, flexibles y con una gran capacidad de parametrización, que es lo que en estos momentos están demandando las pymes.

El poder disponer de este tipo de aplicaciones, rápidas de implantar, con amplias funcionalidades y con precios muy adecuados para las pequeñas y medianas empresas, sitúan a Docarsa como una de las empresas tecnológicas líderes en la provincia de Valladolid, e incluso de la Comunidad de Castilla y León, siendo un partner estratégico de SIE en esta zona.

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

**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](mailto:comercial@websie.com)**