

SIE prepara el lanzamiento de Nexus CRM Web para este año 2009

Página 2

Editorial

Que estamos de lleno en una crisis ya nadie lo puede negar, pero también es el momento de buscar nuevas alternativas y oportunidades que nos permitan, cuanto menos, capearla. En el sector del software de gestión, un mercado muy particular, también tenemos a mano una serie de oportunidades que deberíamos saber explotar.

Una de las oportunidades que hemos detectado en SIE y que debemos aprovechar al máximo es nuestro posicionamiento como producto con unas amplias funcionalidades y un precio muy competitivo.

En estos momentos en que las empresas buscan maximizar sus inversiones o reducir costes el factor precio resulta muy atractivo, y más cuando nos referimos a la implantación de un ERP.

Desde el último trimestre del pasado año estamos detectando que cada vez empresas de mayor tamaño están apostando por nuestro ERP Nexus frente a otros competidores posicionados por encima de nosotros.

¿Razones? Varias. La primera, y la más importante, es la rela-

ción precio-funcionalidades que en estos momentos hacen que Nexus se convierta un ERP muy apetecible.

Otra razón es que con su corto periodo de implantación permite a las empresas empezar a trabajar con la aplicación desde el primer momento.

Y otro elemento que favorece a Nexus es que su sencillez de uso permite reducir de forma ostensible los costes de formación.

Son tres razones, entre otras, que en estos momentos difíciles, convierten a nuestras soluciones de gestión en un ERP muy atractivo para empresas de tamaño medio que están prestando mucha atención a las inversiones en TI que deben realizar en un año que va a ser muy difícil.

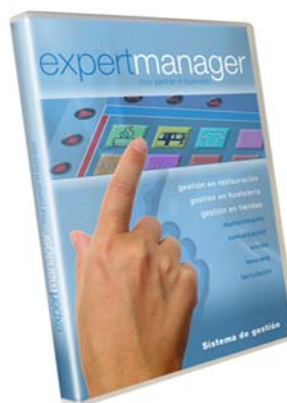
Xavier Ciáurriz, director general de SIE, entrevistado en Canal Digital

Rafael Marijuan, director de la revista tecnológica Canal Digital, entrevista a Xavier Ciáurriz, director General de SIE, sobre la marcha de la empresa, su política de canal, su visión del mercado del software de gestión y los proyectos de futuro de la Compañía.

Páginas 4 y 5



Expert Manager presenta su nuevo TPV para el sector retail



La nueva versión del TPV Táctil Expert Manager V3 incorpora un importante número de funcionalidades destinadas a incrementar en gran manera la competitividad de todas las empresas del sector del retail y la distribución, un sector que precisa de herramientas de gestión eficaces y potentes, al tiempo que integradas con el resto de soluciones de gestión empresarial del negocio.

Página 7

¿Quién dice ahora que el precio no importa?

NEXUS by **Software de Gestión Empresarial**

Obtenga una demostración gratuita de las soluciones Nexus en

WWW.WEBSIE.COM

SIE se prepara para el lanzamiento de Nexus CRM Web

Durante este año 2009, SIE tiene previsto presentar al mercado su nueva aplicación Nexus CRM Web, desarrollada íntegramente en tecnología .Net. Este es el primer paso de la empresa para el acceso vía Internet de todas sus aplicaciones de gestión, que "estarán disponibles en un periodo no superior a dos años", afirma Xavier Ciáurriz, gerente de SIE.

Para llevar a cabo este proyecto SIE ha empleado a todo un equipo de su departamento de programación en dedicación exclusiva, durante más de un año, y en el que ha centrado gran parte de su presupuesto en I+D+I, tanto en el desarrollo técnico de esta solución como en la metodología de trabajo utilizada.



Según comenta Xavier Ciáurriz, gerente de SIE, "esto nos ha llevado a colaborar estrechamente con Microsoft, convirtiéndonos en Gold Certified Partner de la multinacional, y siendo en estos momentos, considerados como una de las empresas más innovadoras en sus tecnologías en nuestro país, al ser una de las empresas pioneras en la utilización de estas nuevas tecnologías y con un producto ya preparado para ser comercializado.

Entre las ventajas que supondrá Nexus CRM Web está que la solución de gestión comercial será mucho más abierta y extensible y, por otro lado, que el propio canal de distribución de SIE utilizará las mismas herramientas de programación que el fabricante, con la capacidad de aportar un mayor y mejor servicio a todos los usuarios en aquellos aspectos de personalización de la aplicación que se precisen.

Nexus CRM Web es el primer paso a las soluciones web de SIE

De igual manera las empresas dispondrán de toda la tecnología y funcionalidad que aporta .NET ya que algunas de sus principales características son su operativa funcional, su entorno gráfico y su sencillez de uso frente a otras plataformas preparadas para Internet.

Con esta primera solución SIE se adentra en el mercado del software como servicios (Saas), con una solución que optimiza la gestión y el seguimiento comercial de los equipos de ventas, aumentando la eficacia y rendimiento de sus miembros, al tiempo que controla las relaciones con sus clientes y proveedores.

La ventaja de Nexus CRM Web es que el equipo comercial puede acceder directamente a la base de datos desde cualquier lugar con conexión a Internet y en tiempo real, rentabilizando al máximo sus acciones comerciales y reduciendo costes operativos.

La nueva solución fue presentada en versión beta a todos sus partners tecnológicos en Octubre pasado y durante los primeros meses de 2009 se comunicará a las ya más

de 7.500 empresas que actualmente están. Para Xavier Ciáurriz "este salto tecnológico es imprescindible para las empresas españolas que nos dedicamos al desarrollo de software de gestión, ya que nos permite competir con eficacia ante las grandes multinacionales".

"Pero ya no se trata únicamente de un cambio de tecnología", afirma el gerente de SIE, "también es un cambio conceptual en la forma de trabajar de las empresas y que Internet está imponiendo a pasos agigantados. No nos podemos permitir quedarnos al margen y tenemos que ser continuamente innovadores en esta dirección".

"El siguiente paso para SIE es el convertir gradualmente sus aplicaciones de gestión y su ERP Nexus a la nueva tecnología .NET y estar preparados cuando nuestros clientes nos demanden estas soluciones accesibles desde Internet. Y este será un proceso muy acelerado", apostilla Xavier Ciáurriz.

En definitiva es la apuesta tecnológica de SIE para los próximos años, y no se van a escatimar esfuerzos por ofrecer al mercado nuevas soluciones de gestión, manteniendo la filosofía de la empresa: aplicaciones muy funcionales, diseñadas para las pequeñas y medianas empresas y con un precio muy adecuado a su capacidad de inversión, que ha sido la base del crecimiento de SIE en todos estos años.

Con Nexus CRM Web SIE pone pie decididamente en el futuro.



La usabilidad marca la diferencia en el software de gestión

Así lo afirma un estudio realizado a más de 1.000 empresas usuarias de diferentes aplicaciones de gestión empresarial. Hoy en día, cuando no existen grandes diferencias en las funcionalidades entre las soluciones existentes en el mercado, la usabilidad puede ser el factor de diferenciación al elegir un software de gestión.

De acuerdo a este estudio la usabilidad ha adquirido importancia a partir de la gran cantidad de adquisiciones, fusiones e integraciones que ha vivido el sector del software de gestión en los últimos años.

Una de las consecuencias de estas políticas ha sido el establecimiento de múltiples barreras para que el usuario pueda gestionar y analizar la información de forma adecuada para cada área de negocio de la empresa.

Estas barreras son una de las consecuencias de la integración de diferentes aplicaciones que han sido diseñadas inicialmente para otro tipo de usuario y por

otras empresas, con un diseño, arquitectura y tecnología diferentes entre ellas.

Sólo una de cada cinco aplicaciones es considerada como fácil de utilizar

En esta situación la usabilidad se convierte en un importante factor de diferenciación, aunque es un aspecto bastante descuidado por parte de los fabricantes, según remarca el estudio.

De esta forma únicamente una de cada cinco soluciones de



gestión analizadas fue considerada como fácil de utilizar, y se destaca además la dificultad de aprender a utilizar los diferentes módulos y aplicaciones, que para el 20% de los encuestados, supone la principal causa de pérdida de tiempo.

Sin embargo, una de las razones principales para implantar un software empresarial es simplificar el funcionamiento de los

procesos de gestión y facilitar la toma de decisiones.

Por ello las aplicaciones más demandadas en estos momentos son todas aquellas soluciones que incorporan elementos como búsquedas, networking, navegación fácil y personalización, confiriendo a la aplicación de una diferenciación más allá de las propias funcionalidades de gestión.

ERP SELECCIÓN NATURAL

NEXUS
Software de Gestión Empresarial

Por que la naturaleza no perdona y sólo los mejor preparados logran sus objetivos. NEXUS es el software de gestión empresarial desarrollado para hacer fácil el trabajo de las personas, y ofrecer a las empresas la herramienta potente, integral y completa que necesitan.

NEXUS se distribuye exclusivamente a través de Canal

Nuestros distribuidores disponen de cursos específicos de formación, soporte a través de nuestro departamento técnico y una completa suite de herramientas de personalización del software que facilitan su instalación y puesta en marcha así como una total adaptación al cliente.

Más información sobre NEXUS en: www.websic.com - Tel. 902 115 893

CRM ya es el presente de las empresas

La estrategia CRM de la empresa española está pasando de una primera etapa de conocimiento y asentamiento a una clara consolidación dentro de la planificación global de las compañías.

Así lo confirma el IV Estudio sobre la situación del CRM en España presentado este año por la Asociación Española de Comercio Electrónico y Marketing Relacional (AECM-FECEMD).

A día de hoy prácticamente el 100% de las empresas españolas utiliza algún tipo de herramienta para una mejor gestión de las relaciones con sus clientes y, entre ellas, el 17% está dispuesta a invertir para la definitiva implantación de esta herramienta de gestión comercial.

Hasta hace pocos años la utilización de soluciones CRM era un tema de valor añadido para las empresas. Hoy en día se ha convertido en una necesidad de primer orden y en una estrategia de negocio que traslada el foco de atención de la empresa desde el producto al cliente.

En estos momentos, la importancia de conservar a nuestros clientes potencia sin duda la utilización de herramientas de este tipo de soluciones, imprescindibles ya para las pymes., que ven con ella como se transforma la información en conocimiento de negocio y facilita el control y la toma de decisiones críticas para la empresa.

Xavier Ciáurriz es entrevistado por Rafael Marijuán, director de la revista Canal Digital

Desde que comenzara su actividad en 1991, y a medida que las necesidades de gestión del sector empresarial han ido cambiando, SIE ha sabido evolucionar y crear aún mejores soluciones. Pero si ha habido un aspecto clave en su día a día, ése ha sido el canal de distribución. Y es que, tanto a la hora de comercializar su oferta con el máximo valor añadido, como de desarrollar aplicaciones verticales, la apuesta de esta firma española por sus partners a resultado fundamental. Xavier Ciáurriz, gerente de SIE, nos desvela su estrategia.

¿Cómo definiría la situación actual de SIE?

En los últimos cinco años SIE ha tenido un crecimiento medio anual de un 24%, habiendo sido muy cuidadosos con nuestro crecimiento orgánico. Esto nos permite tener una estructura económica sólida para afrontar la actual coyuntura con una gran tranquilidad y seguir trabajando normalmente. Lo cierto es que apenas hemos notado los efectos de la crisis, ya que estamos bien posicionados en precio y muchas empresas están optando por nuestro ERP frente a soluciones más caras.

Y si hablamos a nivel tecnológico, nuestra gama de soluciones Nexus ERP está perfectamente actualizada, ya que el año pasado conseguimos la certificación Windows Vista de Microsoft y ahora presentamos la versión 8 de Nexus, con muchas nuevas funcionalidades y prestaciones.

Por otro lado, durante el presente 2009, además de estar atentos a la situación, tenemos previsto lanzar nuestro nuevo CRM Web, desarrollado con WPF y WCF, la tecnología más puntera de Microsoft y que nos convierte en uno de los primeros fabricantes en desarrollar productos con ella.

¿Cómo se estructura la compañía y que importancia tiene el I+D?

Como pyme que somos, nuestra estructura es muy funcional: Marketing y Ventas, Atención al Cliente y Servicio Técnico, Administración, Programación e I+D y Calidad. El Departamento de I+D es estratégico para la competitividad de la empresa y por ello destinamos importantes recursos económicos y humanos en él. En 2008 incrementamos un 162% nuestra inversión en este sentido, lo que supone el 10% de nuestra facturación.

Por lo demás, en estos momentos nos estamos apoyando en Plain Concepts, una de las mejores consultoras tecnológicas para desarrollar metodologías de trabajo que nos permitan una mayor agilidad, eficacia y poder ofrecer las mejores soluciones con las



“Queremos convertirnos en el fabricante de referencia para el canal de distribución español”

más altas garantías de seguridad, tanto en lo que se refiere a la mejora de nuestras soluciones como al desarrollo de nuevos proyectos.

¿Qué implica ser un proveedor nacional en este difícil y “superpoblado” mundo del software de gestión empresarial?

Para nosotros casi todo son ventajas. Somos españoles, conocemos a las pymes del país y las características peculiares de nuestro mercado, y desarrollamos nuestras soluciones ERP en función de ese know-how. Esto nos permite ser muy ágiles y rápidos para adaptarnos a los cambios normativos y presentamos un producto muy entendible y de valor a las pymes. Nuestro foco siempre ha sido el mercado nacional y ni siquiera nos planteamos la internacionalización. Preferimos centrarnos en lo que conocemos.

¿Desventajas? Pues que nuestros principales competidores son multinacionales, con una mayor capacidad de inversión y de comunicación. Ahora bien, en contrapartida

El mensaje

Cuando le pedimos un mensaje a Xavier Ciáurriz, lo tuvo claro: “SIE aporta a su canal algo que pocos fabricantes ofrecen: trato personalizado”.

Y se explica: “Nuestros 450 distribuidores tienen rostro, nombre y apellidos, y los conocemos uno a uno. No son extensiones de nuestro departamento comercial sino partners y colaboradores con los que establecemos una relación de confianza y de “yo gano-tú ganas”.

Valga como ejemplo que cuando un nuevo partner viene a realizar los seminarios de certificación, éstos son impartidos por los propios jefes de departamento y en esos días tiene ocasión de conocernos a todos de forma directa, tanto en las comidas como en las acciones que organizamos. Esto nos permite establecer una complicidad más allá de la estricta relación comercial.



Como pymes, somos mucho más flexibles. La innovación continuada es una obligación y hoy por hoy somos una de las pocas empresas del sector que se encuentran compitiendo con éxito en producto, en comunicación y en generación de marca frente a las multinacionales.

“Debemos trasladar a los partners todas las posibilidades de negocio que ofrece el sector”

¿Cuál es exactamente su estrategia de negocio? ¿Cómo realiza SIE su aproximación al mercado?

Nuestra estrategia desde siempre se define con una palabra: canal. Trabajamos única y exclusivamente con el canal de distribución. En un mercado tan fragmentado como el nuestro es esencial disponer de una red de distribuidores que aporten un alto valor añadido. Y para que esto se produzca debemos dar a nuestros partners todas las posibilidades de negocio que ofrece el sector del software de gestión.

¿Con cuántos partners trabajan actualmente?

Contamos con unos 450 partners que nos permiten cubrir la totalidad del territorio. De ellos, unos 200 son distribuidores certificados, con un perfil muy profesional y orientados al sector del software de gestión, y otros 250 están en proceso de certificación o bien distribuyen nuestros productos y establecen sinergias con los partners certificados para poder ofrecer todos los servicios posibles a sus clientes?

¿Qué requisitos debe cumplir un distribuidor para comercializar las soluciones de SIE?

Únicamente dos: que una de sus principales líneas de negocio sea el software de gestión, y que obtengan los dos niveles de certificación que tenemos establecidos en nuestro plan de formación.

Por otra parte no exigimos exclusividad de distribución, pero en contrapartida demandamos un profundo conocimiento de nuestras aplicaciones Nexus y una contrastada y clara vocación de servicio. En este sentido, cuanto más especializados estén en este segmento de mercado, más posibilidades tenemos ambos para la generación de negocio.

¿Qué aporta su compañía a los miembros del canal?

En SIE no hay secretari@s y un partner no se encuentra ningún filtro previo para hablar con quien quiera, desde el técnico de programación al gerente de la empresa. Dudo mucho que otros fabricantes actúen como lo hacemos nosotros con nuestro canal.

“Debemos trasladar a los partners todas las posibilidades de negocio que ofrece el sector”

A nivel más operacional, nos volcamos en colaborar a nivel de marketing y comunicación con ellos, de una manera muy personalizada. No todos ellos son iguales, con lo que tampoco podemos ofrecerles lo mismo. Eso sí, la formación es gratuita, y lo que es más importante: ponemos a su disposición nuestras herramientas de programación (también gratuitas) para que puedan aportar el máximo valor en todos los procesos de implantación de nuestro ERP.

¿Cómo ve el mercado empresarial espa-

ñol, tecnológicamente hablando?

Tenemos un paso importante dado. Y es que, hoy por hoy, casi todas las pymes disponen de un software de gestión, aunque hay que reconocer que todavía existe un gran parque con soluciones obsoletas que deberían actualizarse.

Por otro lado, muchas de las soluciones existentes han sido desarrolladas por pequeños fabricantes, muy locales y demasiado vinculados a la vida de estas empresas que ya no solo demandan funcionalidades, sino también tecnología, productos sólidos y base de datos potentes y seguras.

“El canal nos ha permitido crecer y no vamos a variar un ápice esta estrategia”

¿Cuáles definiría como las claves del éxito de SIE?

Somos una empresa 100% española, innovadora y con un buen posicionamiento en producto y precio para las pymes (el 90% de nuestro tejido empresarial), siempre con una atención al cliente y al distribuidor de mucha calidad y con un equipo humano perfectamente formado y motivado. De igual forma, somos “humildes”, en el sentido más positivo de la palabra, y cuidamos al máximo el trato humano, tanto con nuestros numerosos clientes como con todos los miembros del canal de distribución. ¿Por último, ¿Hacia dónde camina SIE?

Lo más inmediato es dar el salto tecnológico definitivo a todo lo que tiene que ver con los entornos de soluciones ASP y SaaS.

Después comercialmente hablando, nuestra misión pasa por convertirnos en el fabricante de referencia para el canal de distribución. ¿Cómo? Pues encontrando los mejores partners, los más profesionales y convirtiéndonos en la alternativa natural frente a los ERPs de los grandes fabricantes.

Y finalmente, nuestro objetivo es ser el tercer o cuarto proveedor del mercado español en cuanto a número de empresas que utilizan nuestros programas, pero sin perder en ningún momento nuestra filosofía operativa ni de producto.



El TPV Táctil Expert Manager se adapta al sector del retail y la distribución en su versión 3

Expert Manager, perteneciente al grupo SIE y especializado en Terminales Punto de Venta, ha presentado a sus clientes y distribuidores la versión 3 de su TPV con importantes novedades, entre las que destacan sus nuevas funcionalidades orientadas a satisfacer las necesidades del sector del retail y la distribución.



Su mano derecha en gestión

Expert Manager ha crecido teniendo en cuenta que, en estos momentos, ya no sólo basta con tener un control automatizado de las ventas y de la actividad de la caja.

Ahora, para aumentar la productividad y reducir costes, los comercios precisan de una solución de gestión integral que les permita ser más competitivos: reducir stocks, agilizar la venta de mostrador, organizar campañas y promociones, automatizar todos los procesos de la actividad, ofrecer una atención personalizada y más ágil.

Y todo ello se consigue con un software de gestión para TPV, completamente táctil si se desea, potente, sencillo en su uso e integrado con las diversas soluciones de gestión, para convertirse en una herramienta que contribuya a la planificación efectiva de la actividad global de las empresas.

La nueva versión de Expert Manager se presenta en tres gamas diferenciadas, en función de la tipología de la empresa usuaria.

Expert Manager Personal, que es ideal para pequeños negocios en monopuesto, con una facturación sencilla, incorpora todas las funciones de una caja registradora y, además, dos áreas de venta, posibilidad de gestión de informes y de registro de datos.

Expert ofrece una solución específica para el retail

Expert Manager Basic se ha diseñado para empresas que requieren una gestión más compleja de su negocio, ofreciendo una completa gestión y solución multipuesto.

Con ella podrá controlar las ventas, empleados, conectar con terminales PDA, traspasar directamente a contabilidad la gestión y leer códigos de barra.

Expert Manager Complet incorpora todas las funcionalidades de EM Personal y EM Basic y permite, entre otras funciones, la gestión multialmacén, gestión de compras y un módulo de gestión gerencial.

Todas las ventajas en un solo dedo.

Además de su facilidad de uso y el ahorro de costes que conlleva su utilización, Expert Manager es un sistema altamente configurable a las características de cualquier empresa dedicada al retail y a la venta en mostrador, permitiendo de forma rápida y muy automatizada gestionar facturas, ventas, compras, y tesorería en un entorno gráfico muy intuitivo y amigable.

Entre las nuevas funcionalidades de Expert Manager podemos destacar el enlace contable de las ventas desde los mismos arcos de la terminal y la generación de las facturas de compra, contabili-

zadas por grupos de artículos. Además, cuenta con muchas más opciones de parametrización en función de las características particulares de cada empresa usuaria, al tiempo que se ha mejorado la potencia y seguridad de su base de datos.

La gama de productos de Expert Manager se adapta a todo tipo de cliente, desde el más pequeño al mediano comercio, pasando por cadenas de franquiciados, y ha sido diseñado para responder a las necesidades de los diferentes sectores en los que la venta de cara al público es fundamental para su negocio y precisa rentabilizarlo de forma óptima.

Expert Manager es la mano derecha en gestión para los comercios y empresas de retail.



Nexus SAT: Máximo Servicio de Asistencia Técnica

Nexus SAT es el gestor de Servicios de Asistencia Técnica desarrollado para obtener la perfecta gestión y rendimiento del servicio de soporte y aumentar la satisfacción de sus clientes de una forma efectiva.

Nexus SAT es un completo programa que le permite ofrecer asistencia técnica a sus clientes, de una manera sencilla y ágil, adaptándose a sus requerimientos de organización.

Podrá organizar la asistencia técnica de forma integral, desde el envío de presupuestos, pasando por la generación de órdenes de reparación hasta controlar las entradas de material a reparar.

La rápida organización de recursos materiales y humanos, tanto internos como externos está asegurada con Nexus SAT, maximizan-



do con ello la eficacia del servicio y rentabilizando el trabajo realizado.

Nexus SAT está completamente enlazado con las aplicaciones de gestión empresarial Nexus, lo que le permite la generación automática de albaranes y facturas, cuyos formatos pueden ser definidos por el propio cliente, adecuándose a las características de cada empresa.

Nexus SAT ha sido desarrollado por nuestro distribuidor certificado en la Comunidad de Valencia, CIJAM Consultoría Informática, e incorporado al portfolio de productos de SIE.

SIE pone en marcha la V edición de su programa GestAula

Desde el año 2003 SIE ha puesto en marcha anualmente su programa GestAula, dirigido a ofrecer ayuda y soporte totalmente gratuita a los centros de formación administrativos y empresariales.

El objetivo de GestAula es facilitarles su software de gestión empresarial Nexus como herramienta de aprendizaje para los estudiantes que deben incorporarse en un futuro cercano al mercado laboral, en el que los conocimientos de las más actuales tecnologías de la información y el dominio de un ERP resultan ya imprescindibles.

El programa GestAula pretende ofrecer a los centros de formación y a las academias las mismas herramientas de gestión que utilizan las empresas privadas en su actividad diaria.

Para ello pone a disposición de estos centros su ERP Nexus Enterprise en su modo formación, sin ningún límite de funcionalidades ni de puestos de trabajo, para permitir al alumnado recibir no únicamente una formación de calidad, sino también un aprendizaje práctico que les prepare para su inserción en el mercado laboral.

Con nuestro ERP Nexus Enterprise, SIE también ofrece seminarios de formación al profesorado y acceso preferente a su Servicio de Atención al Cliente,

para solucionar cualquier incidencia o duda que le pueda surgir al Centro de Formación, tanto durante el periodo de instalación y puesta en marcha del ERP como durante su utilización.

Junto a ello el Centro de Formación también recibe todas las actualizaciones y versiones de

Acogerse al programa GestAula es gratuito

ERP Nexus Enterprise, para asegurar la evolución de su software de gestión y su no obsolescencia educativa. Todo ello también de forma gratuita.

Asimismo, y si lo solicita el Centro de Formación, SIE entrega, mediante diploma acreditativo a los alumnos, la certificación de que estos dominan nuestro ERP Nexus Enterprise de una forma completa.

El Programa GestAula es una iniciativa de SIE que persigue la generación de una relación duradera con los Centros de Formación, en su apuesta por una formación de calidad en el



uso y dominio de las actuales herramientas de gestión empresarial.

Para SIE es un valor importante conseguir el reconocimiento de nuestro ERP Nexus por parte de los Centros de Formación para la formación práctica de su alumnado y avalado por las más de 8.000 empresas que en la actualidad utilizan alguna de nuestras soluciones de gestión.

La idea de crear el Programa GestAula es generar un canal de contacto con los futuros usuarios de ERP, a través de un acercamiento a las necesidades tecnológicas de nuestros centros académicos, para impartir una formación de alto nivel y desde la perspectiva de la gratuidad, ya que SIE entiende que no se puede gravar a los centros de formación por la utiliza-

ción de su software, cuando el objetivo de este es la formación del alumnado.

Producto, formación, certificación y asesoramiento son los pilares en los que se basa el Programa GestAula. En SIE pensamos que la incorporación de herramientas tecnológicas y de gestión empresarial pueden permitir impartir conocimientos desde una perspectiva real de cómo se desarrolla la actividad de una empresa en la realidad.

Dentro del programa SIE también ha llegado a acuerdos con algunos Centros, cercanos geográficamente, para que parte de sus alumnos realicen su periodo de prácticas dentro de la misma empresa. Hoy alguno de estos alumnos ya están trabajando regularmente en la plantilla de SIE.

Ver para creer

Un hombre niega ser quien es a pesar de llevar su apellido tatuado

Darnell Frazier intentó ocultar su identidad, a pesar de llevar un tatuaje muy visible con su apellido, según consta en el informe policial, cuando fue abordado por un agente.

Darnell dijo no llevar su DNI y llamarse Lewis, cuando en su cogote se leía fácilmente Frazier. Para el policía sumar dos más dos resultó fácil. ¡Uno se tatúa el nombre de su novia, pero no el apellido!

Darnell reside actualmente en una cárcel del condado de Ramsey (USA) por violación de la condicional, robo de coches, tenencia ilícita de armas, posesión de artículos robados y no comparecer a juicio por un cargo relacionado con drogas.

Hombre. Está bien que este pieza esté entre rejas, pero yo lo hubiera juzgado no por esos delitos, sino por... tonto.

El personal de SIE

Francisco Nuñez Dpto. Técnico

Francisco es el responsable de toda la infraestructura tecnológica que se utiliza en SIE, al tiempo que ofrece servicios de soporte e instalación de Nexus a nuestros clientes y distribuidores, tanto vía Internet a través de Inquiero como desplazándose a las propias instalaciones de los clientes tutelando-acompañando a los distribuidores.



