

Editorial

Ya nadie niega que estamos entrando en un periodo de recesión económica, y es en estos momentos en el que rentabilizar al máximo el potencial de nuestros clientes pasa a ser una actividad estratégica de las empresas.



En un momento en que nos cuesta cada vez más el captar nuevos clientes, es cuando debemos considerar como un activo operativo de nuestra empresa maximizar el valor y la posibilidad de generar nuevas ventas de 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 motivado por la inexistencia de una comunicación fluida entre la empresa y el cliente.

Queremos con ello 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 nuestra cartera de clientes pasa por la comunicación

Es necesario que nuestros clientes estén informados de cuál es nuestra oferta de productos y servicios, así como de que novedades añadimos a nuestro portfolio. Y ello de una manera continuada. Objetivo: permanecer en la mente de nuestros clientes en todo momento como una empresa que les aporta producto, servicio y atención personalizada.

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 por su parte.

SIE ya ha pasado el test de SQL Server 2008

Nexus ha pasado las pruebas de rendimiento marcadas por Microsoft para implantar SQL Server 2008 en todas sus aplicaciones.

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.

¡YA ES EL MOMENTO DEL CAMBIO!



**OBTENGA UNA DEMO DE LAS
APLICACIONES NEXUS
ADAPTADAS AL NUEVO PGC
WWW.WEBSIE.COM**

NEXUS ALQUILER DE MAQUINARIA

SIE incorpora 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.



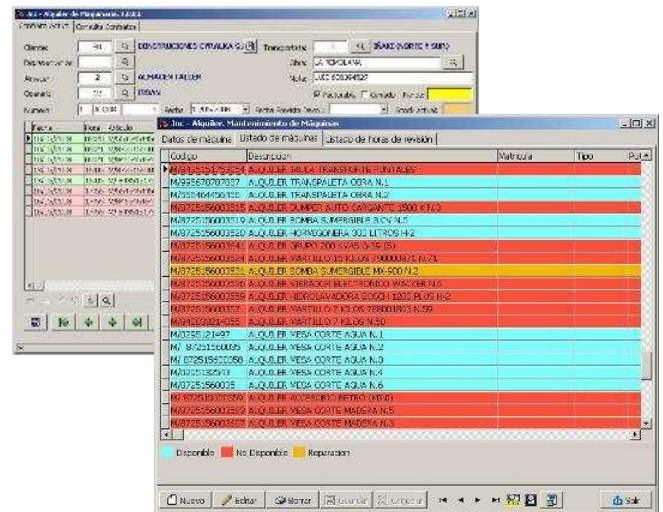
Como todas las aplicaciones verticales que **SIE** presenta en el mercado, Nexus Alquiler de Maquinaria está totalmente enlazado con las soluciones de gestión y el ERP Nexus, y en sentido bidireccional, de forma que la gestión de los datos referidos de un contrato se puede llevar a cabo indistintamente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

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.

SIE mejora y amplía los contenidos del área de clientes de su web para usuarios de Nexus

Cada vez más Internet es fundamental para mantener una comunicación fluida con nuestros clientes y para facilitarles al máximo el obtener un rendimiento de sus aplicaciones Nexus, mediante la obtención de manuales, información sobre seminarios o glosario de las consultas más frecuentes que se realizan.



Para acceder a la zona de clientes de la web de SIE es necesario tener suscrito el contrato de mantenimiento de atención al cliente. A partir de ahí una llamada a nuestro servicio de Atención al Cliente, donde le facilitarán un usuario y contraseña totalmente personalizado.

¿Y qué podemos encontrar en esta zona? En principio se han desarrollado tres áreas diferenciadas por temáticas. Nuestros clientes disponen de un apartado de consultas frecuentes (FAQs), un área de documentación y una zona para acceder a las últimas revisiones y actualizaciones de su aplicación de gestión.

La nueva zona de clientes de la web de SIE sólo es accesible para aquellos usuarios que dispongan de contrato de mantenimiento de atención telefónica

En el apartado de consultas frecuentes encontrará aquel tipo de consultas que más realizan nuestros clientes, lo que nos ha llevado a generar pequeños manuales que solucionan las incidencias contempladas y que permiten al usuario acceder directamente a ellas sin tener que realizar una llamada previa. Dividida en tres grandes grupos (Facturación y Almacén, Contabilidad y Módulos), se pueden encontrar desde como cerrar y abrir un nuevo ejercicio, pasando por los pasos a seguir para cumplir los diferentes modelos de Hacienda.

En el apartado Documentación nuestros clientes tienen a su total disposición los diferentes manuales de las aplicaciones y módulos que SIE tiene en el mercado, facilitando con ello el manejo de la aplicación por parte del usuario. También podrá encontrar información sobre calendarios y programas de los diferentes seminarios de formación que la empresa realiza para sus clientes.

Como novedad en este apartado se ha incorporado un apartado audiovisual, bajo el título de "Videos Formación". En estos momentos nuestros clientes pueden descargarse los videos formativos sobre Nexus Excel Server y sobre el seminario de Introducción a Nexus, para aquellos clientes que están empezando a trabajar con nuestras soluciones de gestión.

Por último, en el apartado de actualizaciones ponemos al alcance del usuario las últimas actualizaciones de las diferentes gamas de productos Nexus, que se pueden descargar directamente, en función de sus necesidades, sin tener que esperar a contactar con el Servicio de Atención al Cliente.

En SIE continuamos trabajando para dotar con mayores y mejores contenidos esta nueva zona de clientes, que estamos convencidos facilitará la resolución de dudas, la obtención de las nuevas revisiones y actualizaciones por parte de nuestros clientes, y que en breve se convertirá en un pilar de excelencia de nuestro Servicio.

Las empresas no reclaman impagos por miedo a perder clientes

La Patronal de las empresas del sector TIC, Asimelec, ha declarado que las empresas que padecen plazos de pago de más de 180 días, no reclaman por temor a perder negocio o causar malestar a sus clientes.

La Patronal de las empresas del sector de las Tecnologías de la Información, Asimelec, ha expresado la necesidad de que se cumplan estrictamente los plazos de pago que establece la Ley 3/2004 de Medidas de Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales, aprobada a finales del año 2004.

Asimelec solicita que estos plazos sean una condición contractual realmente vinculante y su estricto cumplimiento, ya que, según la patronal, ayudaría en gran medida a solventar las dificultades de tesorería y de rentabilidad que padecen muchas empresas, tanto en el sector TIC como en otros.

Según José Pérez, director general de la patronal, "creemos que teniendo en cuenta la actual situación económica de recesión, el no cumplimiento de los plazos que establece esta Ley, puede perjudicar de manera extrema a la competitividad de muchas empresas, ya que el diferencial con Europa es mucho más amplio, lo que debilita la salud económica de nuestras compañías, debido a la gran necesidad financiera que precisan.

Según Asimelec, actualmente uno de los temas más preocupantes del tejido empresarial español lo constituye precisamente este diferencial de pago entre nuestras empresas y las de la UE. La Ley de 2004 establece periodos de pago de 30 días para las empresas y de 60 días para las Administraciones Públicas, pero según la patronal no se ha detectado que los efectos que perseguía esta Ley hayan tenido impacto en numerosas empresas.

Según Asimelec, el principio de libertad de pactos que incluye la misma Ley, en concordancia con el artículo 1255 del Código Civil, ha servido de excusa para amparar abusos de derechos y cláusulas abusivas que algunas empresas incluyen en sus contratos como plazos de demora.

SIE participa en el Manager Business Forum junto a SAi, distribuidor del CRM Gold Mine

La cita tuvo lugar en el Palacio Nacional de Congresos de Barcelona dentro de la IX edición de Manager Business Forum el pasado mes de mayo, 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 importantes que se celebran en nuestro país.

MBF ha sido el entorno elegido para presentar oficialmente el enlace entre las aplicaciones Nexus y GoldMine

Para aprovechar al máximo las sinergias que se derivan 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 (CRM) GoldMine, con un reconocido prestigio tanto nacional como internacional.

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".



Tanto SIE como Sai ya se están planteando la posibilidad de participar conjuntamente en las próximas ediciones que se celebrarán a lo largo del año en diferentes ciudades españolas, concretamente en Bilbao y en Madrid, los próximos meses de octubre y noviembre respectivamente, sin dejar de lado otras futuras colaboraciones. Este es un primer paso de colaboración entre las dos empresas, que creemos que será fructífera para todos nuestros clientes.

Protección de Datos prepara campañas de concienciación

La Agencia Española de Protección de Datos ha firmado un convenio de colaboración con el Instituto Nacional de las Tecnologías de la Comunicación para lograr una mayor implicación de ciudadanos, pymes y administraciones públicas en materia de seguridad relativa a la protección de datos de carácter personal.

Para lograr este objetivo se prevé por un lado, realizar acciones de concienciación ciudadana, especialmente dirigidas a menores, relacionadas con la protección de datos y el uso de las nuevas tecnologías, principalmente en Internet.

Por otro lado, está previsto llevar a cabo diversas actuaciones dirigidas a los encargados y responsables del tratamiento de datos personales, para contribuir así a lograr una más adecuada protección de datos en el ámbito de utilización de las TIC. Entre ellas estará el asesorar a los responsables de los ficheros de datos para "potenciar conjuntamente las garantías del ejercicio de los ciudadanos de los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición. Además este acuerdo buscará fomentar la celebración de Jornadas y Foros sobre protección de datos en el ámbito de las tecnologías de la información, así como la realización de estudios e informes relativos a la protección de datos, tanto por las pymes como de las administraciones.

SECCIÓN **EL PERSONAL DE SIE**

MIQUEL PASCAL
DELEGADO COMERCIAL



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