

SIE muestra las oportunidades en software de gestión para el canal

Un año más, SIE ha celebrado una nueva edición de su Convención de Distribuidores. En esta sexta convocatoria, la compañía ha compartido con su canal de distribución las ideas y oportunidades que ven desde SIE alrededor del software de gestión. Asimismo, la firma ha aprovechado el evento para dar a conocer nuevos detalles de su próxima generación de su ERP Nexus, en la que la compañía apuesta por ofrecer el modelo de software como servicio (SaaS).

Convencidos de que la actual coyuntura económica está pasando factura también al mercado de TI y, por ende, al canal de distribución, desde SIE han querido imprimir a su [VI Convención de Distribuidores](#), celebrada en Barcelona, un aire de optimismo mostrando a sus socios las **posibilidades de negocio** aún existentes con la comercialización de propuestas en **software de gestión empresarial** como la de SIE. Tal y como ha apuntado **Xavier Ciáurriz, director gerente de SIE**, durante su intervención en el evento, "nuestra estrategia empresarial pasa, ahora más que nunca, por **continuar confiando en el canal** a la hora de realizar nuestras ventas, así como en seguir firmando nuevos acuerdos de distribución, crear nuevas conexiones con fabricantes externos para dar nuevas oportunidades de venta al distribuidor, y en seguir innovando tal y como lo constata el reconocimiento que hemos obtenido por parte de [Microsoft](#) como una de las empresas líderes en **innovación y certificación**".

La importancia de las alianzas



Ante esta clara estrategia, desde SIE han mostrado a los **más de 110 distribuidores** que han asistido a este evento las aportaciones de las últimas alianzas establecidas con fabricantes durante el último año y cómo ello les ha permitido aportar una oferta más completa a sus distribuidores. Entre estas **alianzas** establecidas cabe destacar la llevada a cabo con **ApeSoft**, compañía especializada en cuadros de mandos; así como la alcanzada con **Telesoftware**, que ha permitido conectar un **programa de nóminas** al que ya tenía SIE para facturación, "y en lo que nos hemos apoyado para cerrar el círculo que nos faltaba para completar

nuestro ERP", añade Ciáurriz; así como la incorporación de **Nexus OCR** para la introducción rápida de albaranes y facturas de compras de forma sencilla gracias al uso de un lápiz escáner OCR.

Junto a ello, otra de las alianzas que Xavier Ciáurriz ha querido destacar en el adquisición, el pasado mes de julio, del 10 por ciento de las acciones de [Tangram Wireless Systems](#), que ha permitido integrar sus soluciones de movilidad con la oferta de SIE.

Con estas alianzas establecidas, así como con el propio desarrollo del producto de SIE en el que trabaja el equipo de **I+D** de la compañía, Ciáurriz confía en que los resultados sean los esperados para este año. "En ventas preveíamos un año difícil y así lo reflejamos en los presupuestos. No obstante, este último trimestre del año es el de más ventas y esperamos

conseguir los objetivos que nos fijamos". De este modo, el responsable apunta que confían en que **las ventas de Nexus sean un 5 por ciento mayores que el pasado año**, lo que significa 1,5 puntos más que la media del sector. Con todo ello, desde SIE manejan unas previsiones que califican de "realistas" al cifrarlas de un 12 por ciento por debajo de las ventas del pasado año y, de cara a 2010, que se produzca un crecimiento de las mismas de un 12 por ciento, con lo que la situación se igualaría.

Nueva versión de Nexus

Otro de los puntos clave de esta **VI Convención de Distribuidores** ha sido, además de la realización de distintas **mesas de trabajo** en las que los distribuidores han podido conocer con detalle las [soluciones verticales que se han desarrollado y se han enlazado con las soluciones de gestión Nexus](#), los detalles ofrecidos de la **nueva versión de Nexus, la 9**. Se trata de una versión preparada para **Windows SQL 2008** y para [Windows 7](#) y que ya incluye las aplicaciones de Nexus Nóminas y la inclusión del módulo de **Business Intelligence**, Nexus BI.



En este sentido, **Narcís Magriñá, director gerente de SIE**, apunta que los planes de la compañía pasan por centrar sus esfuerzos en dos proyectos: la versión de Nexus para cliente/servidor (la versión 9), a la que se le han añadido nuevas funcionalidades; y **Nexus Web**, "un producto que aún está en fase creativa", según este responsable.

De este modo, algunas de las mejoras que podrán apreciarse en Nexus 9 se verán en su usabilidad y navegabilidad mientras que, en lo que a Nexus Web se refiere, Magriñá ha adelantado características tales como su funcionamiento sobre **plataforma .Net** y licenciamiento por usuarios concurrentes.

Junto a todas estas novedades, SIE también ha aprovechado la ocasión para mostrar su **nueva política de mantenimiento**, que ahora se ha simplificado y con "claros beneficios para los distribuidores como la mejora de la fidelidad de los clientes así como en el margen que percibe, de un máximo del 30 por ciento", añade Magriñá, así como para darles a conocer la fuerte apuesta que la firma está realizando en la **formación on-line** y en hacer crecer su canal de distribución. Todo ello con la mirada puesta en seguir evolucionando en el mercado y que el canal pueda aprovechar las oportunidades de negocio aún existentes.

Autor: Encarna González
Fecha: 04/11/2009