

Sie Reúne A Su Canal En Madrid Y Barcelona Para Presentar la Versión 8 De Su Erp Nexus Y Su Estrategia De Negocio Para 2009

Tras El Éxito De La Jornada De Presentación En Madrid, Sie Repite En Barcelona El Próximo Martes 31 De Marzo.

El fabricante nacional de software de gestión Nexus (Sistemas de Información Empresarial) ha reunido en Madrid a más de 50 de sus distribuidores, bajo el slogan "Nuevos tiempos, nuevas estrategias" para presentarles las novedades y funcionalidades incorporadas a su ERP Nexus en su versión 8. Pero también para explicar a sus distribuidores la estrategia de negocio desarrollada para el entorno de crisis en que se desarrolla este año 2009. El día 31 de Marzo repetirá jornada en Barcelona, en la que ya han confirmado su asistencia casi un centenar de distribuidores.

El encuentro de SIE con su canal en Madrid ha tenido lugar en el Rafael Hotel Atocha, en donde los máximos responsables de SIE han mostrado a los asistentes los aspectos más destacados de la nueva versión de ERP Nexus. Entre ellos se han destacado el nuevo aspecto visual de la aplicación adaptándola a la interfaz de Outlook, mejorando con ello la experiencia de usuario, el sistema de búsquedas y la navegabilidad entre opciones. Lugar importante en las nuevas funcionalidades han tenido la adaptación a la nueva normativa fiscal de 2009 en lo que se refiere a modelos oficiales y la inclusión de la Factura Electrónica.

En cuanto a mejora e incorporación de 200 nuevas funcionalidades, se han destacado en la jornada la inclusión de nuevas opciones en la gestión de expediciones, la reconfiguración del circuito administrativo para mayor sencillez del usuario, una mejora importante de la gestión de cartera con mayores y mejores opciones y el desarrollo de las posibilidades en la generación de estadísticas y la posibilidad de crear cubos multidimensionales para ayudar a la toma de decisiones.

Con todo ello para Xavier Ciáurriz, Director General de SIE "ERP Nexus es en estos momentos una de las soluciones de gestión empresarial para pymes más completa del mercado y con un precio realmente muy competitivo y adecuado a la capacidad de inversión de las pequeñas y medianas empresas, que conforman el 98% de nuestro tejido empresarial". Y es que para Xavier Ciáurriz "en estos momentos de crisis ¿Quién dice que el precio no importa?".

En estas jornadas SIE ha contado con la participación directa de dos de sus partners tecnológicos con los que está trabajando conjuntamente hoy en día, SAI, empresa española distribuidora del CRM Goldmine y con ApeSoft, primer fabricante 100% nacional en Soluciones de Análisis de la Información y cuadros de Mando, que mostraron a los distribuidores de SIE sus respectivas soluciones de gestión enlazadas al ERP Nexus y como una opción de negocio para el canal con la incorporación en su portafolio de soluciones tecnológicas que pueden ayudar a la pyme a minimizar los efectos de la crisis.

SAI como distribuidor en España de productos líderes en gestión comercial y de relación con clientes, entiende la integración de Nexus-GoldMine como un paso fundamental para ofrecer soluciones altamente funcionales y operativas, de modo que los usuarios finales se beneficien de un valor añadido importante y ayudarles así, en la automatización de todos sus procesos de negocio. En palabras de David Ribera, Gerente de SAI, "Tanto GoldMine como Nexus van dirigidas principalmente, a un segmento muy concreto como es la PYME, eso nos ha permitido trabajar en una solución muy completa, y además, a un precio muy competitivo". Las sinergias que se producen entre ambas compañías, "ha facilitado en todo momento un buen ritmo de trabajo y la consecución de los objetivos planteados al inicio del proyecto." Añade David Ribera.

Para Jaume Joan, director de ApeSoft "la integración de la solución de Análisis de Información y Cuadro de Mando de ApeSoft, DataCycle Reporting, con Nexus Enterprise de SIE aporta un gran valor añadido al mismo tiempo que supone una opción muy efectiva de atacar la crisis". Y es que para esta empresa española de inteligencia de negocio "en la coyuntura actual económica en la que nos encontramos es imprescindible que las empresas cuenten con las herramientas apropiadas para controlar mejor los indicadores clave de su actividad (ventas, márgenes, vencimientos de pagos y cobros, roturas de stock, clientes poco rentables, productos poco rentables, alertas...), y en este sentido este nuevo módulo de análisis proporcionará la información más relevante para mostrar la realidad de la empresa y ayudar a los directivos a tomar mejores decisiones, más rápidas y más acertadas".

Y porque el actual entorno de dificultad económica lo exige, también se ha contado con la intervención de Oriol Amat, Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad y Doctor en Ciencias Económicas, además de prestigioso articulista y autor de conocidos libros sobre contabilidad y finanzas que lo han convertido en un referente en el mundo empresarial y administrativo. Bajo el título "Euforia y pánico: aprendiendo de la crisis", Oriol Amat desgranó, de una forma clara y amena, los recursos y las acciones que las empresas de cualquier tamaño y actividad tienen en sus manos para amortiguar y superar un entorno de mercado francamente adverso, desde la perspectiva de la gestión económica y administrativa.

Por su parte, Narcís Magriñá, Director General de SIE y Jose Luis Campo, director comercial, transmitieron a los asistentes las acciones y proyectos que SIE está poniendo en marcha para ofrecer nuevas oportunidades de negocio al canal, no tan sólo a corto plazo sino también a medio plazo, para salir reforzados todos juntos cuando este ciclo de recesión termine.

Narcís Magriñá destacó en su intervención que "frente a otros competidores, en SIE opinamos que no es el momento de ensayar fórmulas que pasen, directa o indirectamente, por restar posibilidades de negocio al canal, sino que debemos encontrar oportunidades y desarrollar estrategias conjuntas en las que ambos salgamos beneficiados". Entre ellas Narcís Magriñá destacó las alianzas tecnológicas con otros desarrolladores de soluciones de gestión complementarias al ERP, una mayor capacitación y formación del canal y la ayuda a su canal para facilitar la financiación de las operaciones que surjan.

Jose Luis Campo desgranó las oportunidades de venta inmediatas existentes y cómo encararlas. Sin embargo para el director comercial de SIE "es importante no caer en el error de centrarnos exclusivamente en obtener resultados inmediatos, que ahora son importantes, ya que no debemos perder de vista lo que ocurrirá de aquí a unos meses o dentro de un año, y debemos aprovechar al máximo todas las oportunidades posibles para obtener unas claras y diferenciadoras ventajas competitivas que nos sitúen en una posición de liderazgo cuando este ciclo económico acabe, tanto para nosotros como para nuestros partners".

