

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS A LA MEDIDA PARA CUALQUIER EMPRESA

Próximamente, Soluttia ofrecerá la nueva versión de su programa ERP Solmicro-eXpertis 6. Un ERP es un software de gestión cuyo objetivo principal es facilitar los procesos de gestión de las empresas para que estas puedan ganar en productividad y rentabilidad. Esa es su razón de ser. Ahora bien, los tiempos cambian, y las necesidades de los clientes y empleados también, por ello las empresas deben hacer frente a ese reto para no quedar relegados en la carrera en la innovación empresarial.

Esta nueva solución cuenta con un enfoque muy estructurado de ERP-CRM, y con una carta de presentación atractiva que se caracteriza por su flexibilidad y potencia, encontrándose totalmente alineada con las tendencias de futuro de las soluciones de gestión. A este respecto, el ERP Solmicro-eXpertis 6 se sustenta en los pilares de la Industria 4.0 que ya demanda el mercado y que se llama la atención por abarcar un conjunto de tecnologías que ponen el foco en la organización de la cadena de valor.

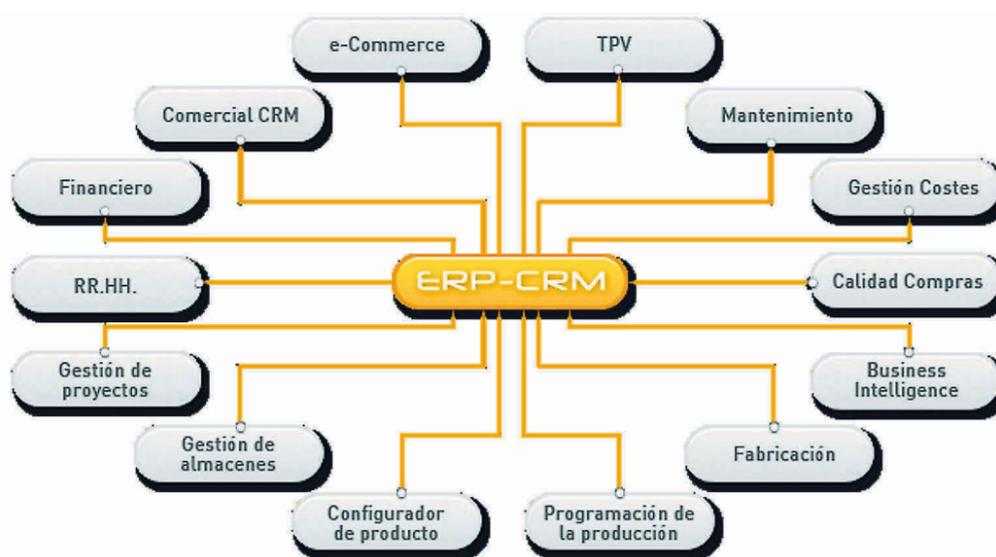
La propuesta de esta firma se puede desplegar en la nube o en el servidor local o virtualizado y se puede consumir desde cualquier dispositivo para fomentar la movilidad de los trabajadores, con información en tiempo real de cualquier parámetro que sirva para mejorar (Internet de las Cosas). Y todo ello con el concepto siempre presente de hacerlo fácil (Visual Computing: Realidad Virtual y Aumentada). Además cuenta con un interfaz dual Win/web.

Junto a estas innovaciones, el ERP Solmicro-eXpertis 6 mantiene la esencia y las principales funcionalidades de las versiones anteriores: es un software personalizable y fácil de configurar, desarrollado bajo una arquitectura de tres capas que garantiza una alta seguridad y compuesto de módulos funcionales, por lo que es escalable y altamente flexible.

Soluttia cuenta con una amplia experiencia en la implantación de ERPs, aportando un gran valor añadido tanto durante el proceso de implantación como en las personalizaciones que permiten que toda la funcionalidad encaje perfectamente con las necesidades de la empresa:

- Integración con otros programas: contabilidad, Project, Solidworks, calendarios, control presencial
- Integración con terminales fijos/móviles en planta: expediciones, recepciones, fichajes de producción
- Integración del CRM con centralitas VOIP y atención al cliente web (helpdesk chat)
- Sistema de alertas e indicadores para recibir en el móvil puntualmente la información necesaria

Actualmente existen nuevas ayudas para obtener una subvención, consúltenos más información sin compromiso.



	Industrial		Bodegas		Servicios		e-Commerce
	Ingenierías		Construcción		Business Intelligence		TPV
	Alquiler de maquinaria		Gestión de Inmuebles		Mantenimiento		CRM
	Instaladoras		RR.HH.		Agropecuario		Filiales

Soluttia cuenta con módulos específicos para cada sector de actividad

solmicro

SOFTWARE PARA LA PYME expertis

X6

solutti@
solucionestecnológicas

Avenida del juguete, 23 IBI
966280697 / soluttia@soluttia.es

ERP CRM BI	APP'S	Cloud	IoT	Realidad V y A
BackOffice Solvente: Tecnología, Arquitectura y Funcionalidad	Despliegue en móviles de cualquier funcionalidad	On-premise o Pago por uso	Big Data, Data Mining y Previsión	Simulación y Predicción

EMPSOFT S.L. CONSULTORIA INFORMÁTICA

NUEVAS SOLUCIONES PARA NUEVAS NECESIDADES

EmpSOFT, S.L. es una consultora informática especializada en el desarrollo de Software de Gestión Empresarial (ERP). Con 30 años de experiencia y una gran cartera de clientes, tanto comarcales, como nacionales, parte de su éxito radica en la atención personalizada a los mismos.

El equipo humano de Empsoft se compone de ingenieros y profesionales titulados en cada área, para poder abarcar los distintos procesos de desarrollo de un ERP, así como para asesorar al cliente durante la vida del mismo.

Las empresas actuales requieren de una mayor interconexión de su ERP con los distintos sistemas.

Empsoft ofrece una gestión integral en el desarrollo de soluciones informáticas para multitud de sectores y tamaños de empresa



La continua búsqueda en la optimización de procesos, con el fin de agilizar tiempos y recursos, hace que las empresas requieran de su ERP soluciones que pasan tanto por la conexión con las distintas áreas de su empresa, como con otros sistemas externos, permitiendo a su vez ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Para ello, nuestro software ofrece algunas soluciones como:

- **Tomas de datos en planta.** Mediante la conexión con autómatas, podemos obtener una visión a tiempo real del estado de cada uno de los procesos productivos.

- **Conexión con la Agencia Tributaria (AEAT).** Nuestro sistema se integra con la agencia, para cumplimentar la declaración del SII (Sistema de Información Inmediata) de forma automática y transparente para el usuario,

cumpliendo con la nueva normativa entrada en vigor el pasado 1 de Julio de 2017, para grandes empresas o inscritas en el REDEME..

- **Conexión con otros sistemas.** El software desarrollado por EmpSOFT, permite la conexión con sistemas de otras empresas (B2B) que ofrezcan estos servicios, como agencias de transportes, EDI, otros ERPs, y en general, servicios en la nube.

- **Conexión con plataformas e-commerce (comercio electrónico).** Las actualizaciones en tiempo real del gran volumen de datos en las, cada vez más en auge, tiendas virtuales, hace generalmente inviable su mantenimiento sin una integración entre el ERP de la empresa y la tienda virtual. Por una parte ésta, debe nutrirse de los datos del ERP (artículos, precios, stocks, ...) y de forma inversa, el ERP incor-

pora en el sistema de forma automática los pedidos de la web.

- **Movilidad.** La estandarización de Android en multitud de dispositivos, ha permitido una mejor adaptación de los procesos móviles a nuestro ERP, tanto en almacenes, producción o ventas.

En definitiva, la constante evolución del mercado, exige continuos cambios a las empresas para adaptarse a los mismos.

EmpSOFT
CONSULTORÍA INFORMÁTICA



SU SOCIO TECNOLÓGICO EN IBI

Software Empresarial

Desarrollos a Medida

Asesoramiento Informático

Gestión de Redes

Seguridad de Datos

Web y Comercio Electrónico

TPV

C/ Santa Ana, 19
03440 Ibi (Alicante)

www.empsoft.es
info@empsoft.es

Tel.: 96 555 45 40
Tel.: 96 555 12 18

TOTCABLE, 30 AÑOS DE INNOVACIÓN Y PROXIMIDAD

Totcable es una compañía de Telecomunicaciones fundada en 1988. Nació como empresa local, con marca local, con mucho arraigo, con mucho sentimiento y con la intención de trabajar por y para sus vecinos. Antonio Baños es su director gerente.

¿Cómo ha sido la evolución de Totcable en estos 30 años?

Hemos ido dando pequeños pero rápidos pasos hacia delante, creciendo y evolucionando hasta lo que somos ahora, líderes en nuestro entorno. Pero sabemos que no es suficiente seguir así sino que hay que reforzarlo, por eso hemos incrementado servicios ampliando nuestra zona de cobertura. Desde hace algo menos de 2 años hemos instalado nuestra propia red de Fibra Óptica hasta el hogar en Onil.

¿Y cómo ve su futuro?

Competimos con grandes compañías de ámbito nacional e internacional y por eso entendemos que hay que mirar hacia fuera y el futuro que nos viene. Estamos en un sector muy dinámico, cada día se utilizan más todas las nuevas tecnologías ya sea en casa, en la empresa, en movilidad... es por ello por lo que hay que ser eficiente y cercano a tus clientes o realmente pierdes la partida.

¿Qué significa para Totcable ser una empresa local?

Llevamos algunos años dando pasos para hacer de Totcable una compañía no sólo más grande sino mejor, y si se puede ser todavía más local, mejor, pues así podremos diferenciarnos de las grandes compañías en las que los clientes son sólo números y valores en cartera. La ventaja de ser una compañía local, y pequeña (porque somos modestos), es que nosotros marcamos nuestra estrategia y la implementamos, sin que nadie de fuera nos venga a decir lo que tenemos que hacer. Algo que tenemos asumido en Totcable y que se asumió desde el principio es que ser local significa entre otras cosas, preocuparte por el entorno donde estás, pagar los impuestos localmente, generar riqueza y empleo local, apoyar el deporte local, interactuar con las empresas locales siendo clientes y proveedores....

¿Qué ofrece Totcable a sus clientes?

Sabemos que los servicios que proporcionamos son cada día



más imprescindibles en los hogares y las empresas en los tiempos que corren y por eso nuestro objetivo es que al público le interesen nuestros servicios, conociéndolos con toda la información posible, sin engaños o medias verdades. En un servicio a largo plazo como la telefonía, Internet o la televisión, si un cliente viene sólo por un precio de oferta de unos meses buscando la gratuidad y el regalo, puede que lo que menos le importe sea el servicio y aún menos el precio de tarifa del mismo y debes preocuparte. Si lo que le convence es un regalo entonces debes preocuparte aún más, porque tu producto le da igual y cuando pueda probablemente se irá por un regalo mejor. Por otra parte la práctica de llamar a un cliente cuando se va para mejorarle el precio en secreto resulta insultante para él y los demás clientes.

En Totcable no nos gusta jugar a eso y menos con las personas. Es cierto que dejan de venir clientes, pero los que tienes lo son de verdad y sólo debes preocuparte de que lo que encuentran dentro sea lo que esperaban encontrar cuando vinieron (basta con no mentir) y siempre trabajas con la presión de saber que el cliente manda y que cuando uno abre la puerta de salida lo has perdido y no puedes ir a retenerle, sino cambiar lo que hayas hecho mal dentro. La puerta de salida siempre debe estar igual de abierta que la de entrada.

Las nuevas tecnologías en el mundo de las telecomunicaciones están cada día más implantadas en nuestra vida, ¿qué grado de actualización tiene Totcable para nuestros hogares?

A corto plazo, nuestra intención es seguir invirtiendo en tecnología e infraestructuras para ofrecer lo mejor a nuestros clientes.

Muy pronto estaremos en disposición de entrar con fibra hasta los hogares de los ibenses, como ya lo hicimos en los colivencos. Actualmente estamos en pleno proceso de adaptación a la nueva tecnología que nos va a permitir ofrecer velocidades simétricas superiores a 1000 Megas.

Vamos a seguir reforzando nuestras infraestructuras de Red Wifi en Ibi, aumentando la cobertura en más zonas de la población, nuestros clientes pueden llegar a ahorrar hasta un 35% de sus datos móviles con este servicio gratuito, esto mismo queremos hacerlo extensivo a la población de Onil por lo que trabajamos para instalar en breve una red Wifi en las calles de la vecina población.

Y a nivel de industria ¿qué propuestas tiene Totcable para las empresas y negocios en general?

En 2018 queremos dotar a los polígonos industriales de Onil de infraestructuras de telecomunicaciones de Fibra Óptica.

Para hacer esto posible hemos ejecutado 10 Km de canalización para unir las poblaciones de Ibi y Onil con Fibra óptica.

Nos gustaría hacer lo propio

con las zonas industriales de nuestra población, Ibi.

Desde el año 2016 hemos manifestado nuestra intención de hacerlo al Ayuntamiento de Ibi pero hasta la fecha solo hemos tenido el silencio por respuesta. En Totcable creemos que nos merecemos el respeto por parte de la Administración Local ya

que una empresa como la nuestra con un recorrido de 30 años debe ser tratada en las mismas condiciones que el resto de Operadores, algo que no está ocurriendo en estos momentos.

En definitiva en Totcable estamos trabajando para seguir siendo el Operador de Confianza de la Foia de Castalla.

totcable
Tu operador de confianza

fibra internet
wifi
teléfono móvil
televisión

www.totcable.com

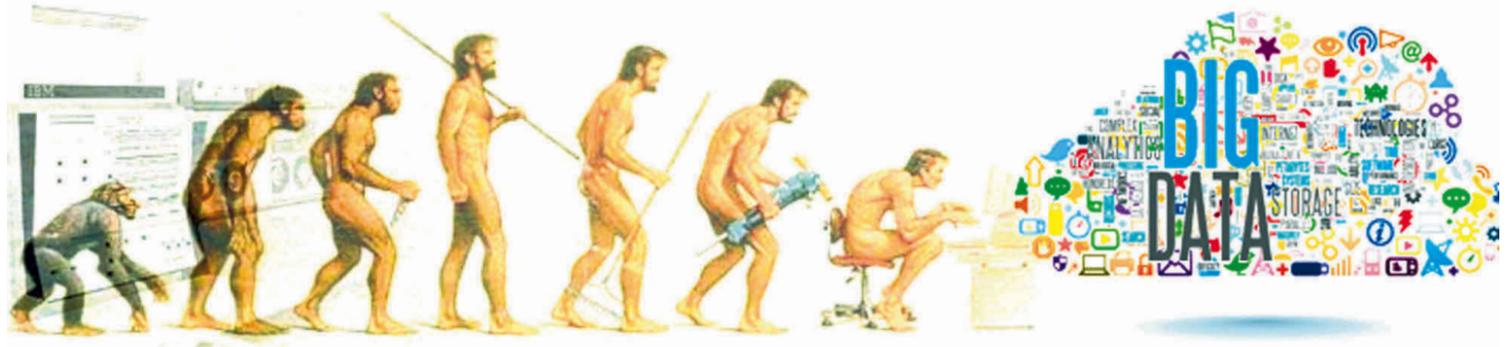
Ibi: Avda. J. Carlos I, 23 Tlf. 96 555 46 62
Onil: Avda. de la Paz, 21 Tlf. 96 684 04 44

LA TERCERA PLATAFORMA

Desde hace unos años es frecuente, y hasta cierto punto irritante, desayunarse con nuevos términos y acrónimos que alguien propone para referirse a nuevos modelos, propuestas, técnicas, metodologías o lo que vaya usted a saber qué y quién decide acuñar. Pero sí es cierto que en esto de las nuevas tecnologías casi todo está por inventar, por lo que no hay más remedio que poner nombres, algunos más afortunados que otros, a lo que está por venir. En este caso, al menos el término sugerido no viene del anglosajón ni se trata de siglas que en muchas ocasiones provienen del anterior. La **Tercera plataforma** pretende abarcar una serie de conceptos a los que más vale que nos vayamos acostumbrando. El término en cuestión ha sido propuesto por la consultora IDC para referirse a un nuevo estado en la evolución tecnológica que dominará el modelo de negocio en los próximos años. Y se trataría de la *tercera* por orden en la evolución de las **TI (Tecnologías de la Información)**: la **Primera plataforma** consistía en grandes *Mainframes* con computadoras gigantes a las que se accedía desde terminales "tontos", y dominó el mundo hasta la aparición de los PCs, y junto con ellos la descentralización del "conocimiento", la *epifanía* de la **Segunda plataforma**. Y después, se hizo *Internet*.

Concretamente, los conceptos que la **Tercera Plataforma** abarca son:

Movilidad: el mundo en movimiento, y la tecnología con él. Los móviles se venden por millones y las tabletas



han desbancado al PC en cuanto a crecimiento en ventas, hasta el punto de cuestionar el futuro de este mercado "anclado" al puesto de trabajo. En sólo 3 años, el crecimiento de los smartphones ha pasado de 200 millones a los **1.200 millones**.

Cloud Computing: los fabricantes de software han encontrado una auténtica mina de oro en Internet. Se acabaron las instalaciones de software y las tan temidas actualizaciones, los problemas de "Protección de derechos de autor" (entre nosotros, el pirateo puro y duro), la necesidad de programar para distintas plataformas (Windows y sus versiones, OSX para Mac, Linux, Android, ...) e incluso, el canal de distribución. La banca gana.

Social Business: quizás el concepto que más cambios propone al afectar directamente al modelo de empresa habitual. Este término hace referencia a la aplicación de cambios organizativos, estructurales, culturales y tecnológicos en las empresas para implicar a todos los individuos de su "ecosistema" (empleados, clientes, socios, proveedores) en la maximización del valor generado. Es decir, transversalidad entre

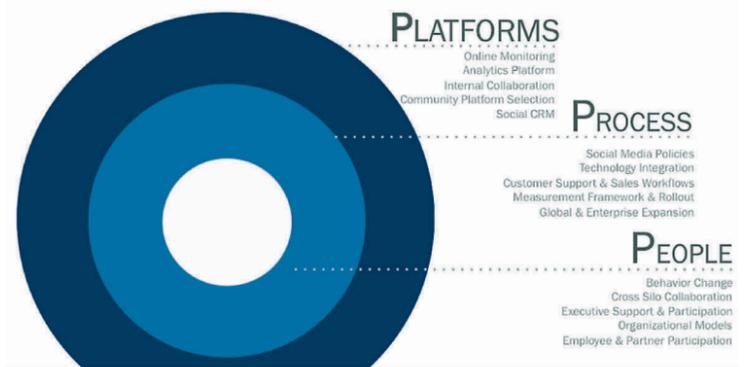
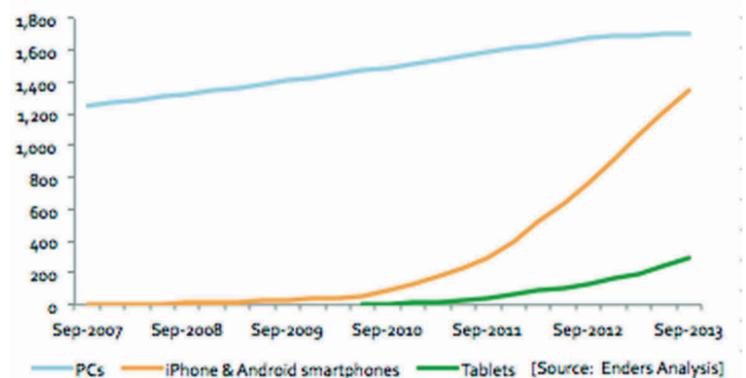
departamentos y creación de canales activos de comunicación con los agentes externos. El modelo es planteado como las tres "P" del Social Business: People (cambios de comportamiento, colaboración, participación, etc.), Procesos (integración de tecnología, flujos de trabajo de ventas y atención al cliente, estrategias en redes sociales, etc.) y Plataformas (Monitorización Online, Herramientas de análisis y Social CRM, entre otros).

Big Data: olvidémonos de las copias de seguridad, de los discos duros y de los sistemas de almacenamiento. Los datos dejarán de estar en nuestros dispositivos para ubicarse "en la nube": grandes centros de datos cuya única finalidad es disponer no solo de la información de nuestra empresa sino de todos los mecanismos adicionales necesarios para asegurar su redundancia, disponibilidad, seguridad y acceso universal. *iCloud*, *Drop-Box*, *Mega* o *Google Drive* son ya la avanzadilla de lo que está por venir.

Cambio, cambio y más cambio

De todas formas, y según IDC, este proceso no es a corto plazo. "Hasta 2020 las empresas no habrán dado el

Estimated global install base (m)



THE THREE P'S OF SOCIAL BUSINESS: PEOPLE, PROCESS, PLATFORMS

salto completo a este nuevo escenario que será el gran impulsor del sector de las TI. De hecho, entre 2013 y 2020 el 90% del crecimiento de esta industria se deberá a las tecnologías que conformarán la Tercera Plataforma".

Para que todo esto llegue a buen puerto, será necesario un cambio de mentalidad que propicie este nuevo escenario: cambio en los modelos de negocio, en la disposición de los empleados, en la percepción que ahora mismo se tiene acerca de la seguridad de internet, cambio en el modo de interactuar, mejora en las comunicaciones, estandarización de las soluciones en la nube, escalabilidad, personalización, etc.

Queda mucho por hacer, y sin duda todo lo planteado anteriormente generará miles

de propuestas y modelos que tendrán que ir madurando y adaptándose a la práctica más allá de los postulados teóricos. En cualquier caso, éste es el escenario hacia el que caminamos, así que más vale que nos vayamos preparando a él, o al menos, que no le demos la espalda a todos los conceptos anteriores (y los que están por venir).

ESCAPE networks ofrece un servicio de mantenimiento integral para empresas que permite a nuestros clientes disfrutar de las posibilidades que ofrecen las nuevas herramientas y servicios en Tecnologías de la Información, adaptando su implantación a cada necesidad y aportando los niveles de seguridad y funcionalidad que aseguran una correcta gestión de la información.

ESCAPE
networks

Avda. Juan Carlos I, 63 Entrlo 03440 Ibi
www.grupoescape.com
96 555 37 56 - info@grupoescape.com