

Catálogo de soluciones Windows Azure™





Catálogo de soluciones Windows Azure™

Publicación: febrero de 2012

Este documento se proporciona "tal cual". La información y las opiniones contenidas en este documento, incluidas las direcciones URL y las referencias a otros sitios web de Internet, pueden sufrir modificaciones sin previo aviso.

Este documento no le otorga ningún derecho legal a ninguna propiedad intelectual de ningún producto de Microsoft. Puede copiar y utilizar este documento con fines internos de referencia.

© **2012 Microsoft Corporation**. Todos los derechos reservados.

Microsoft, MSDN, SQL Azure, Windows Azure y Windows Live son marcas comerciales del grupo de empresas de Microsoft. Todas las demás marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños.

Registro de mantenimiento del documento

Revisión	Fecha de publicación	Registro actualizaciones
Rev 1.0	Febrero de 2012	Publicación inicial



Índice de contenidos

SOLUCIONES PARA TODOS LOS SECTORES

• 4iKIM	4
• GPN6® Atención al cliente 2.0	4
• GPN6® RRHH	5
• TRAMAT Sharepoint	5
• Cita Previa	6
• Plataforma G	6
• Developer: Entorno de desarrollo G	7
• Gestor de Campañas	7
• Gestor de Solicitudes	8
• Developer; gExcel	8
• GPortals	9
• iCloudBroker: Provisioning de Aplicaciones en Cloud	9
• IsoCloud	10
• RRHH	10
• LOPDactiva	11
• Digitaldocu	11
• Portal Builder CMS	12
• SQL2Cloud	12
• eXpertis e-procurement	13
• eXpertis Mantenimiento Preventivo y Correctivo	13
• Solupyme® Saas	14
• Innove LOPD	14
• Talentous	15
• Software para la gestión del tiempo	15
• eXpertis agilizate.com	16
• eXpertis CRM Tablet Touch	16
• eXpertis Gestión de Recursos Humanos	17
• Aplicanet – Retribución variable	17
• D-Minify	18
• BI Role. Real Business Intelligence as a Service	18
• VI2Cloud	19

SOLUCIONES PARA EL SECTOR PÚBLICO

• GPN6® Atención al ciudadano 2.0	20
• G-eLearning	20
• Mediagenda.net	21
• Estación Clínica	21
• StreetCare	22
• Gecor	22

SOLUCIONES PARA LA DISTRIBUCIÓN

• GPN6® Atención al cliente Motor 2.0	23
---------------------------------------	----

SOLUCIONES PARA EL SECTOR FINANCIERO

• KERN4 cloud	24
• Unidesys-Online	24

SOLUCIONES PARA OTROS SECTORES

• ePharmaNetCom	25
• FBO Explorer	25
• eXpertis Gestión de Inmuebles	26
• eXpertis Gestión Vitivinícola	26
• eXpertis Gestión de Fabricación	27
• eXpertis Gestión de Alquiler	27
• I+DOC line	28
• GPN6® Atención al cliente Bodegas 2.0	28
• PortalXchange	29



Partner: 4iKIM Collaboration S.L.
Dirección: Santander España
Número de teléfono: +34 942 318 815
E-mail: info@4ikim.com
Sitio Web: www.4ikim.com
Sector vertical: Multisectorial

Perfil Partner

4iKIM Collaboration es una compañía joven construida sobre las ideas y experiencia de sus líderes en el campo de las tecnologías de la información y las comunicaciones. Miembro de BizSpark su principal área de expertise es la gestión de la información y el conocimiento.

Perfil de la Solución

4iKIM es una aplicación de gestión integrada de la información y el conocimiento, capaz de manejar múltiples tipos de elementos de diversas fuentes, relacionarlos entre sí y compartirlos de forma natural.

Enlaces Adicionales

- Video
- Enlace al Marketplace
- Nota de prensa caso de éxito Azure

4iKIM

a tool for integrated knowledge and information management

Solución del partner

4iKIM es una aplicación Web de gestión de la información y el conocimiento. Es capaz de gestionar una gran variedad de tipos de elementos (email, contactos, notas, documentos, proyectos...) de diferentes fuentes externas (email, gestión documental, fax, etc...). También permite establecer relaciones entre cualquier tipo de elemento, y compartirlos de forma natural con otros usuarios, tanto internos como externos al sistema.

4iKIM esta orientado a cualquier empresa, grupo u organización con interés de mejora en la gestión de la información, con necesidades de colaboración y conocimiento compartido o con trabajadores en movilidad.

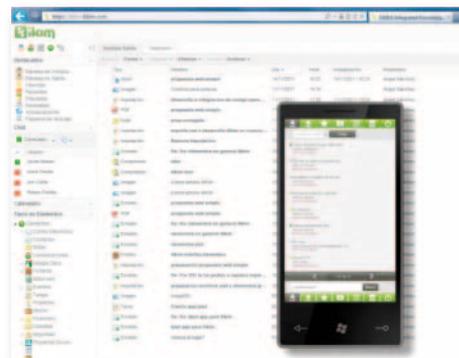
4iKIM utiliza Windows Azure, SQL Azure, Blob Storage, Table Storage, Queues, App Fabric, Cache App Fabric, VM Roles, Web Roles y Worker Roles

Beneficios del Cliente

- Punto de acceso único a la información
- Accesible mediante navegador y dispositivos móviles (smartphones), sin necesidad de instalación
- Importante reducción de necesidades de hardware para almacenamiento
- Proporciona un marco natural y facilita la colaboración
- Grandes posibilidades de integración

Precio

- Standard: 10€ / usuario y mes
- Profesional: 14€ / usuario y mes
- Detalles de gamas de precios



Partner: ALEPH SOFTWARE
Dirección: Madrid (España)
Número de teléfono: +34 913832224
E-mail: gpn6@alephsoft.es
Sitio Web: www.gpn6.com
Sector vertical: Empresas con necesidades de fidelización de clientes. Especialmente si son consumidores finales.

Perfil Partner

Aleph Software fundada en 1988 es una consultora especializada en soluciones cloud, BPM y de workflow. Partners de MS desde hace más de 10 años. MPN Silver ISV.

Perfil de la Solución

GPN6 Atención al Cliente 2.0 es una solución para mejorar la comunicación entre las empresas y sus clientes y establecer vínculos de fidelización a través de web y redes sociales

Enlaces adicionales

- Demo: <http://gpn6.cloudapp.net>
- Facebook: <http://www.fb.com/gpn6azure>
- Twitter: @gpn6azure



Solución del partner

GPN6 Atención al Cliente 2.0 es una solución para que las empresas se comuniquen con sus clientes a través de web y redes sociales, y creen vínculos de fidelización.

- A los clientes les facilita realizar preguntas a los diferentes departamentos, transmitir sus sugerencias o suscribirse a avisos que les interesen.
- A la empresa le permite conocer mejor a sus clientes. Fidelizarlos, cuidarlos: escuchar, responder, compartir globalmente. Crear vínculos en un embrión de red social particular.
- A los gestores del servicio contar con una herramienta online y un workflow que les asegura la respuesta y el seguimiento en todos los casos.

GPN6 Atención al Cliente 2.0 utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage.

Beneficios del Cliente

- Herramienta moderna con funcionalidades ampliadas para el cliente como "cómo va lo mío"
- Integración con Redes Sociales para ampliar el canal de comunicación a Facebook y Twitter
- Workflow: ningún expediente sin responder
- Medición conocer la preocupación del cliente y evaluar el servicio
- Servicio de coste reducido

Precio

- Suscripción mensual: 250 €/mes (edición base)
- Para ofertas personalizadas, por favor, llame al +34 91 3832224 o gpn6@alephsoft.es





Partner: ALEPH SOFTWARE
Dirección: Madrid (España)
Número de teléfono: +34 913832224
E-mail: gpn6@alephsoft.es
Sitio Web: www.gpn6.com
Sector vertical: Dptos. de RRHH y Formación

Perfil Partner

Aleph Software fundada en 1988 es una consultora especializada en soluciones cloud, BPM y de workflow. Partners de MS desde hace más de 10 años. MPN Silver ISV.

Perfil de la Solución

GPN6 RRHH Formación es una solución para automatizar el proceso de convocatoria, realización y valoración de acciones formativas.

Enlaces adicionales

- Info:
<http://www.gpn6.com/gpn6-productos/gpn6-recursos-humanos/>
- Pinpoint:
<http://pinpoint.microsoft.com/es-ES/PartnerDetails.aspx?PartnerId=4295544067&ProductId=4295030270&CurrentTab=1>

"La gestión de la convocatoria del curso es muy sencilla. La emisión de toda la documentación relacionada con el curso facilita enormemente el trabajo y evita muchos errores de comunicación"

Dpto. RRHH Autocentros

ALEPH Software - GPN6® RRHH



Solución del partner

GPN6 RRHH Formación es la solución específica para el área de formación que facilita la organización y el control de la capacitación y la administración de competencias de nuestros recursos humanos

GPN6 RRHH Formación utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage.

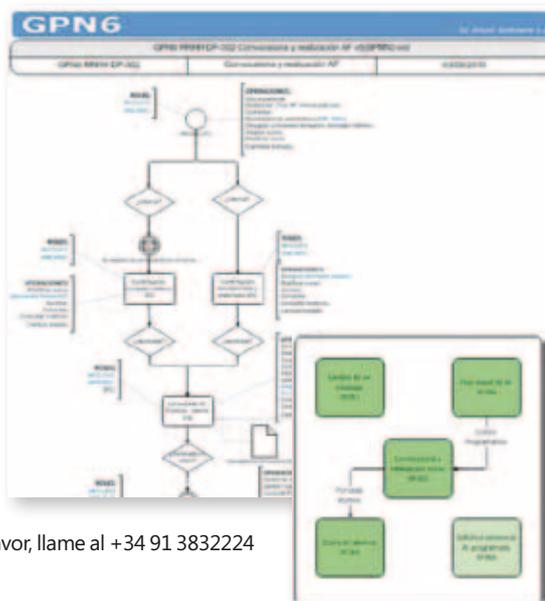
Beneficios del Cliente

Es una solución pensada para las necesidades concretas del área, y cuenta con operaciones de alto nivel que permiten crear el plan de cursos anual, aprobar solicitudes, gestionar listas de candidatos, elaborar cuestionarios, etc.

- Herramienta moderna con un enfoque orientado a procesos
- Workflow: ninguna tarea sin resolver
- Medición conocer la opinión de los empleados y evaluar el servicio
- Servicio de coste reducido

Precio

- Suscripción mensual: 250 €/mes (edición base)
- Para ofertas personalizadas, por favor, llame al +34 91 3832224 o gpn6@alephsoft.es



Partner: ENCAMINA
Dirección: Valencia, España
Número de teléfono: 962698064
E-mail: encamina@encamina.com
Sitio Web: <http://www.encamina.com>
Sector vertical: Productividad del Talento

Perfil Partner

ENCAMINA, Gold Certified Partner, es una Consultora Tecnológica que piensa en colores para organizaciones vivas. Ofrecemos ideas, soluciones y servicios especializados en la tecnología Microsoft diferenciados por el talento de nuestro equipo y la frescura de nuestros actos, posicionados en la capacidad tecnológica, el diseño y las últimas tendencias.

Perfil de la Solución

Traducción automática multilingüe para gestores de contenido CMS, ofrece la traducción oficial a varios idiomas de los contenidos de un portal web o Intranet basada en SharePoint, de manera totalmente automática e integrada con el CMS.

Enlaces Adicionales

- <http://www.tramat-sharepoint.com/>
- <http://www.translate-sharepoint.com>



Traductor a varios idiomas integrado con Sharepoint

Solución del partner

Aumenta el soporte de la función multilingüe de SharePoint 2010 y permite al usuario final traducir los contenidos de las páginas publicadas en sitios de Internet sobre SharePoint. Además su diseño está pensado para poder utilizarse con Office 365.

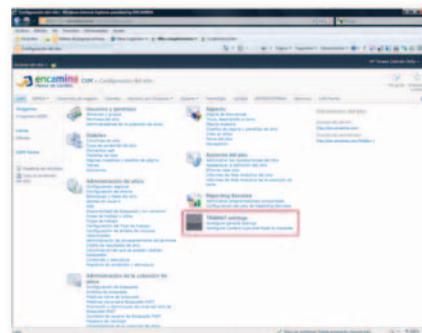
El sistema lanza los contenidos web al traductor oficial y los devuelve traducidos y manteniendo las características de formato que tenía el texto del idioma origen. Todo ello, en combinación con los flujos de aprobación y esquema de permisos de SharePoint, facilita un alto nivel de productividad en los ciclos de vida de los contenidos web, sobre todo en aquellas organizaciones con entornos donde se precisa de varios idiomas y donde SharePoint es la plataforma principal de actividades tanto en Internet como en Intranet y Extranet. El servicio se aloja en Windows Azure.

Beneficios del Cliente

- Integración total en el CMS
- Contenidos web plurilingües de manera automática
- Traducciones oficiales homologadas para cumplir requisitos legales
- Permite elegir los contenidos web a traducir
- Mantiene el formato y los estilos del texto original en la traducción generada
- Guarda copias en borrador de los contenidos antes de su publicación

Precio

- Facturación mensual
- Precio por descarga + bonos para número de páginas traducidas.
- Más info: <http://www.translate-sharepoint.com/comprar.aspx>




indra

Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: SolucionesCloud@indra.es
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial / PYMES
Categoría: Business and finance

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

Cita Previa es un servicio cloud que permite la gestión de la disponibilidad de recursos para la atención de solicitudes mediante la integración con Microsoft Outlook

Cientes

Indra Sistemas S.A

Cita Previa

Solución del Partner

Cita Previa permite la configuración, publicación y control de diferentes servicios que integren recursos, materiales, restricciones y disponibilidad para la atención de solicitudes bajo cita.

- Permite la solicitud de cita on-line a través del portal web
- Valida automáticamente la disponibilidad de recursos y materiales, teniendo en cuenta sus restricciones establecidas previamente.
- Permite la integración con MS Outlook previa selección de un horario de cita, de tal forma que el cliente pueda verificar la disponibilidad en su agenda antes de enviar la solicitud al administrador
- Controla las solicitudes a través de una interfaz gráfica de calendario, permitiendo navegar por meses, semanas y días específicos en distintos horarios

Beneficios del Cliente

- Contribuye a la gestión adecuada de recursos, evitando el solapamiento en la prestación de servicios.
- Solución on-line tanto en etapas de configuración, solicitud, validación y publicación.
- Los usuarios finales podrán acceder a información actualizada de su solicitud a través de internet.
- Se integra en forma automática con MS Outlook, un administrador ampliamente difundido.

Precio

- Por definir


indra

Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

G es una plataforma cloud para el desarrollo, despliegue y ejecución de aplicaciones.

Enlaces adicionales

- Notas de prensa
- Premios y reconocimientos
- Referencias de Gartner

"La diversidad de funcionalidades de G, así como su arquitectura nativa cloud y grid, le permiten soportar una variedad de oportunidades de mercado en ambientes cloud y tradicionales, así como en escenarios de misión crítica."

Gartner Corporation, Magic Quadrant for Enterprise Application Server, 2011

Plataforma G

Solución del Partner

G es una plataforma para el desarrollo, despliegue y ejecución de aplicaciones cuyo core es un servidor multitenant de aplicaciones y base de datos extendido para soporte cloud que provee funcionalidades de gestión y federación de datos, gestión de contenido multimedia, integración de aplicaciones, adaptadores, soporte de lenguaje natural, gestión de metadatos, gestión de reglas y orquestación de servicios, entre otros.

G es una plataforma adecuada para implementar ofertas SaaS, para soportar aplicaciones con alto procesamiento de transacciones y para facilitar la transición del modelo on-premise al modelo cloud.

G se integra con Azure utilizando los componentse web y worker role. Además utiliza Azure Storage para el almacenamiento de los datos y aprovecha las características de escalabilidad y autoaprovisionamiento de la infraestructura disponible.

Beneficios del Cliente

- Reducción del time to market gracias a la utilización de metadatos que permite configurar las aplicaciones en lugar de codificarlas
- Escalabilidad transparente, que le permite a los desarrolladores despreocuparse por el uso de la infraestructura disponible por demanda.
- Capacidad de almacenamiento y procesamiento de altos volúmenes de datos

Precio

- Bajo modelo de servicio, facturación mensual
- Bajo modelo de licenciamiento, por favor llamar a (34) 962 683 843 para solicitar presupuesto.




indra

Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

G es una plataforma cloud para el desarrollo, despliegue y ejecución de aplicaciones.

Enlaces adicionales

- Notas de prensa
- Premios y reconocimientos
- Referencias de Gartner

"La diversidad de funcionalidades de G, así como su arquitectura nativa cloud y grid, le permiten soportar una variedad de oportunidades de mercado en ambientes cloud y tradicionales, así como en escenarios de misión crítica."

Gartner Corporation, Magic Quadrant for Enterprise Application Server, 2011

Developer: Entorno de desarrollo G

Solución del Partner

Developer es un entorno de desarrollo de aplicaciones web basadas en la tecnología g. Usando estándares del mercado como html, JavaScript (AJAX), y etiquetas G, permite modelar partiendo del diseño sencillo de formularios aplicaciones muy potentes integradas en la plataforma G. usando su base de datos y motor de aplicaciones para funcionar.

Developer no usa un lenguaje de programación propio sino que usa html estándar para su interfaz, JavaScript y permite la inclusión y utilización de varios lenguajes: Java, PHP, Ruby, Python, C, y mundo Microsoft (C# y .NET). Permite la gestión y creación de versiones, así como por ejemplo el lanzamiento y control de proyectos Java.

Developer al estar integrado en la plataforma g corre nativamente en Linux y Windows, desplegándose al igual que g en Windows Azure y Amazon.

Beneficios del Cliente

- Reducción y estandarización del código para producir aplicaciones. Gestión de versiones y código de plantillas.
- Desarrollo de aplicaciones cloud, en un entorno colaborativo y de forma deslocalizada al ser web y online.
- Capacidad para multilinguaje (Java, Python, PHP, C#, .NET)
- Importación y exportación de registros sencilla, con herramienta gXCEL muy sencilla para el usuario.
- Asistentes de consultas, archivos, formularios, navegación, workflows y un editor con ayuda por colores para programación online.
- Fácilmente customizable en estilos visuales vía estándares CSS.


indra

Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: SolucionesCloud@indra.es
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

Gestor de Campañas es una solución que facilita el análisis de la información para optimizar la actividad comercial empresarial de forma rápida y sencilla a través de la gestión de vendedores, oportunidades de venta, clientes, catálogos de productos y campañas

Enlaces adicionales

- Tour Virtual:
<http://www.youtube.com/watch?v=yXoP5v9DCMw>
- Demo:
<http://109.234.83.82/gcdemo/>

Gestor de Campañas

Solución del Partner

The g Customer Intelligence software is a Cloud solution that helps to identify, control and manage the selling opportunities before they growth, giving an advantage to manage the relationship with the customers:

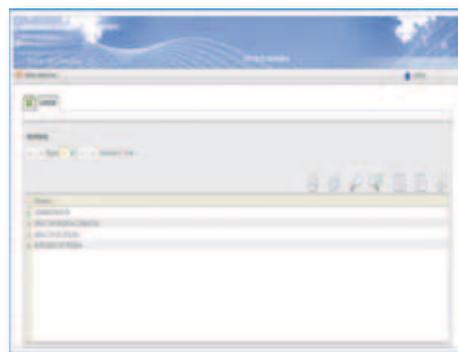
- **Customer Management:** análisis de la relación de la empresa con el cliente: ficha del cliente, asignación de gestor comercial, seguimiento de actividades comerciales, histórico del cliente, etc.
- **Segmentación:** permite dividir el conjunto total de clientes en grupos que tengan aproximadamente la misma capacidad de consumo de productos. Podrás realizar estudios de mercado y desarrollar estrategias específicas para cada grupo.
- **Definición y seguimiento de actividades comerciales y campañas:** acciones comerciales, administrativas y tipo campaña, creación del catálogo de productos y asociación del mismo a los distintos tipos de clientes.

Beneficios del Cliente

- Permite establecer y mantener mejores relaciones comerciales con los clientes actuales y potenciales
- Mejora el conocimiento de los clientes y de sus necesidades
- Fomenta la venta proactiva basada en satisfacer dichas necesidades
- Involucra a todo el personal de la red en la acción comercial
- Muestra información en tiempo real sobre el estado de las acciones comerciales y de la relación con el cliente

Precio

- 19,95€





indra
Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

Gestor de Solicitudes es una solución que gestiona vacaciones, gastos, viajes, etc. en tu empresa de forma rápida, sencilla y con acceso a través de internet, facilitando la comunicación y el control del Talento Humano

Enlaces Adicionales

• Tour Virtual:
<http://www.youtube.com/watch?v=jj3Z2XIqJfT>

Gestor de Solicitudes

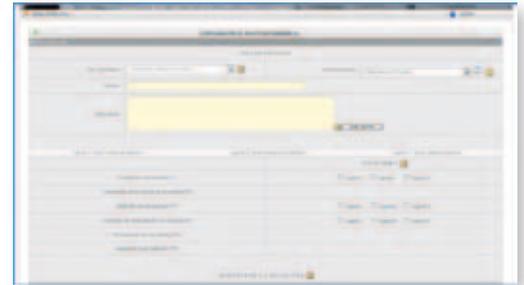
Solución del Partner

El **Gestor de solicitudes** facilita dar respuesta a solicitudes de personal tales como vacaciones, gastos, viajes, compras de materiales y diversos procesos de servicio a través de la configuración dinámica:

- **Solicitudes estáticas:** documentos que pueden ser descargados directamente por los empleados. Cada documento incorporado es una solicitud administrativa y se organiza a través de un árbol documental
- **Solicitudes dinámicas:** diseñadas para configurar los diferentes procesos de negocio. Puedes definir libremente la información de entrada de cada solicitud, diseñando e incluyendo los campos que intervienen en el proceso y asignando las personas o agentes involucrados de forma sencilla

Beneficios del Cliente

- Libre configuración de los campos dinámicos sin tener que contar con el apoyo de un programador
- Posibilidad de generar tus propios modelos de solicitud, a partir de los ofrecidos
- Configuración a medida de los principales parámetros de la empresa
- Facilidad en la ejecución de solicitudes
- Asignación de personas en la gestión de las solicitudes dinámicas
- Administración de solicitudes estáticas en modo de árbol documental
- Alto rendimiento en el flujo de trabajo de las solicitudes dinámicas



Precio

- 14,95€



indra
Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

Developer es un entorno de desarrollo de aplicaciones cloud que se despliegan sobre la **plataforma G**. Siendo **gExcel** una herramienta que permite mediante el uso de archivos EXCEL la importación y exportación avanzada de datos.

Enlaces Adicionales

• Developer:
<http://developer.gnubila.com/>

Developer: gExcel

Solución del Partner

Developer es un entorno de desarrollo de aplicaciones Cloud basadas en la tecnología g. Usando estándares del mercado como html, JavaScript (AJAX), y etiquetas g, permite modelar partiendo del diseño sencillo de formularios aplicaciones muy potentes integradas en la plataforma g.

gExcel es una herramienta integrada en developer, que permite hacer importaciones y exportaciones de datos desde / hacia una aplicación g. En estos procesos, la herramienta proporciona funcionalidades avanzadas como la importación con modelado de datos, y creación de formularios, integración de fórmulas de Excel.

En la exportación, permite sincronizar los archivos Excel generados con archivos Excel en local que quedan sincronizados con la información de la aplicación online.

Beneficios del Cliente

- Importación de datos sencilla basada en archivos de Excel muy simples.
- Capacidad de importación relacionada, donde los datos se insertan y se relacionan a nivel de base de datos a medida que se importan.
- Modelado de formularios a la vez que importamos la información.
- Exportación de datos sencilla de cualquier consulta de una aplicación developer.
- Sincronización de datos entre archivos Excel locales y aplicación en Cloud.
- Fácilmente customizable para crear aplicaciones que usen toda la potencia de Excel junto con la de G y Developer.





indra
Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

GPortals es un servicio On-Line que facilita la publicación de información, a través de páginas preconfiguradas y actualizables las 24 horas mediante una conexión a internet.

Enlaces Adicionales

- Tour Virtual:
<http://www.youtube.com/watch?v=a7bseyUbuGw>

GPortals

Solución del Partner

Gportals es una herramienta para la generación de portales que se basa en páginas de componentes que permiten la creación y mantenimiento rápido de sitios web, con una gran variedad de funcionalidades y estructuras para la publicación de la información gracias al uso de herramientas colaborativas.

- Solución basada en conceptos Web 2.0/3.0 (Open Collaborative)
- Dispone de una sencilla Personalización, Parametrización y Publicación
- Publicación de información con apoyo de archivos multimedia
- Múltiples servicios: Agenda, foros, marketplace, encuestas, publicidad, tablón de anuncios
- Personalización mediante Drag&Drop (arrastrar y soltar)

Beneficios del Cliente

- Beneficios del Cliente
- Estructura dinámica y personalizable, que permite organizar los contenidos según las necesidades.
- Gestión del espacio en la web en forma independiente, sin necesidad de conocimientos avanzados en programación
- La creación de páginas es muy sencilla y altamente configurable.
- Los cambios son visibles inmediatamente al ser guardados.
- Mantener y mejorar día a día el portal se convierte en una tarea sencilla y rápida que ahorra tiempo a la hora de editar y actualizar la web.

Precio

- 24,95€ mes



indra
Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Tecnológico – Servidor de aplicaciones
Categoría: Developer Services

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

G es una plataforma cloud para el desarrollo, despliegue y ejecución de aplicaciones.

Enlaces adicionales

- Notas de prensa
- Premios y reconocimientos
- Referencias de Gartner

"La diversidad de funcionalidades de G, así como su arquitectura nativa cloud y grid, le permiten soportar una variedad de oportunidades de mercado en ambientes cloud y tradicionales, así como en escenarios de misión crítica."

Gartner Corporation, Magic Quadrant for Enterprise Application Server, 2011

iCloudBroker: Provisioning de Aplicaciones en Cloud

Solución del Partner

iCloudBroker es un entorno de desarrollo y venta de aplicaciones web en modelo Cloud de servicios totalmente aprovisionado. Permite a una comunidad de desarrolladores y empresas crear sus aplicaciones y publicarlas en un catálogo de aplicaciones donde se pueden vender al público.

La plataforma permite abstraer a los desarrolladores de aplicaciones de todo el auto aprovisionado, despliegue de máquinas y capacidad para servir las aplicaciones que generan en Cloud dentro de la plataforma.

La plataforma permite un alto nivel de parametrización de los sistemas de venta de las aplicaciones, tanto de la facturación, como de la monitorización de recursos utilizados por las aplicaciones.

Beneficios del Cliente

- Desarrollo de aplicaciones Cloud con tecnología G o en otros lenguajes soportados.
- Abstracción de la necesidad de máquinas, escalado y auto aprovisionado de las aplicaciones.
- Monitorización de consumos y utilización en los entornos de desarrollo, aplicaciones y máquinas en la plataforma.
- Modelos de facturación y venta flexibles y configurables.
- Entorno de venta online de aplicaciones.
- Entorno colaborativo de desarrollo online de aplicaciones.





indra
Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

ISO CLOUD es un servicio cloud que permite administrar diferentes sistemas de gestión como el Sistema de Gestión de Calidad (SGC), Sistema de Gestión de Medio Ambiente (SGMA) ó el Sistema de Gestión Integrado (SGI).

Powered by G-Nubila

ISO CLOUD

Solución del Partner

ISO CLOUD es una herramienta para la Administración de los Sistemas de Gestión de Calidad y Medio Ambiente, atendiendo a los requisitos de las normas ISO 9001 e ISO 14001, sus módulos son:

- Aspectos Ambientales
- Clientes
- Recursos Humanos
- Control Operacional Ambiental
- Proveedores
- Planes de Emergencia
- Requisitos Legales
- Mantenimiento y Calibración
- Incidencias
- Indicadores
- Auditorías
- Gestión Documental



Beneficios del Cliente

- **Reducción de costes** de implantación de los sistemas de ca&Ma
- **Mayor trazabilidad** de la información
- **Accesibilidad;** no tiene límites geográficos
- **Sencillez;** no implica implantación en la compañía.
- **Flexibilidad;** Se pueden implantar los sistemas de gestión de manera independiente o integrados
- **Escalabilidad;** posibilidad de evolución hacia conexiones con cualquier tipo de dispositivos: móviles, PDAS, etc.



Precio

- Desde 38 € al mes.

ISO CLOUD está disponible en 3 versiones : Bronce, Plata y Oro

Contáctenos para un presupuesto personalizado: isocloud@indracompany.com



indra
Powered by Gnubila

Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid). España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

RRHH es una solución integral y sencilla para optimizar la gestión de personal de tu empresa como procesos de selección, gestión de vacaciones, establecimiento de cargos/oficinas, evaluación del desempeño y otros documentos o comunicaciones

Enlaces Adicionales

- Tour Virtual:
<http://www.youtube.com/watch?v=52WePEpvrAo>

RRHH

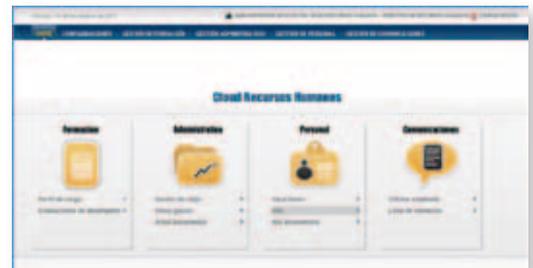
Solución del Partner

RRHH es un servicio orientado a permitir la gestión del Recurso Humano a través de diferentes módulos para tener en una única aplicación, todos los procesos que involucran a los profesionales de la empresa:

- **Gestión de la Formación:** Permite agrupar los perfiles de los cargos creados de acuerdo con el organigrama empresarial y asociarles diversos criterios como: formación, responsabilidades, competencias y nivel de autoridad, así como establecer procesos de evaluación.
- **Gestión Administrativa:** Controla los gastos realizados por los profesionales, ya sean por viajes o por gastos administrativos.
- **Gestión de Personal:** Requerimientos de personal, procesos de selección y gestión de aspirantes, peticiones de vacaciones, grupos de trabajo, datos plantilla, alta de ofertas de empleo, bases de datos de CVs, etc.
- **Comunicaciones:** Espacio para mantener informados a los profesionales de la empresa.

Beneficios del Cliente

- Adaptable a las necesidades de cada empresa
- Estandarización de la gestión del personal
- Promueve la mejora continua del desempeño y necesidades del personal
- Trazabilidad de cada proceso de selección
- Solución eficaz para la gestión documental
- Promueve la participación de los empleados



Precio

- 14,95€



Partner: NEXTEL ENGINEERING IG, S.L.
Dirección: Madrid - España
Número de teléfono: 0034 91 80338 02
E-mail: lmartin@nexteleng.es
Sitio Web: www.nexteleng.es
Sector vertical: Servicios de Tecnologías de la Información.

Perfil Partner

NEXTEL ENGINEERING IG es una compañía del Grupo NEXTEL ENGINEERING especializada en la integración de servicios, desarrollo de software y externalización de Servicios de TI. Especializada en tecnología Microsoft, NEXTEL ENGINEERING IG es partner LAR y ESA y cuenta, además, con 14 competencias acreditadas. Su misión es ayudar a sus clientes a crear valor a través de la continua modernización de TI, que permitan reducir costes de operación y propiedad, mejorar la eficiencia de los servicios y generar nuevas ventajas competitivas. Fruto la excelencia demostrada en la innovación y la implantación de Soluciones basadas en la tecnología Microsoft en sus clientes, NEXTEL ENGINEERING ha sido reconocida como **Microsoft Country Partner of the Year 2011**.

Perfil de la Solución

LOPDactiva es una solución integral para la gestión y actualización de la documentación asociada a la LOPD. Gracias a la plataforma Azure, el cliente puede acceder desde la nube a su documentación, comunicarse con su consultor legal y disponer de la última versión actualizada.

LOPDactiva

HaLOPDactiva es una solución integral de ayuda al correcto cumplimiento de la LOPD (tsi-020500-2010-177)

Una vez realizada la adecuación, **LOPDactiva** permitirá a las organizaciones mantener actualizada la documentación relativa a la LOPD, garantizando en todo momento el cumplimiento de la ley. El objetivo de **LOPDactiva** es aportar el soporte legal necesario para realizar todas las actividades de las áreas de negocio sin desatender las obligaciones de la ley, de una forma sencilla e intuitiva y a un coste asequible.

LOPDactiva es una solución dirigida a toda compañía española que quiera asegurar su adecuación a la LOPD de manera contante mediante una gestión fácil y eficaz, a través de la externalización de la gestión de la documentación relacionada con dicho cumplimiento:

- Utiliza los siguientes elementos de la plataforma Windows Azure: Microsoft® SQL Azure™ Database, Windows Azure Storage.Blob, Windows Azure SDK v1.4.
- Además se construye sobre las siguientes tecnologías MS: Visual Studio 2010, Framework 4.0., Windows Azure Tools for Visual Studio 2010 1.3.

Beneficios

- **LOPDactiva** permite mantener actualizados los requerimientos de la LOPD para su negocio de una forma fácil y sencilla, a un precio asequible.
- **LOPDactiva** está alojada en la nube de Microsoft (AZURE):
 - Sólo requiere de acceso a Internet y un navegador para utilizar el Servicio.
 - Alta disponibilidad: acceda a su documentación desde cualquier lugar y dispositivo.

Precios

- Facturación mensual.
- Contacte con NEXTEL ENGINEERING IG para recibir más información: Telf: 91 803 38 02
- E-mail: lmartin@nexteleng.es



Esta herramienta ha sido financiada por Plan Avanza y desarrollada por NEXTEL ENGINEERING con la colaboración de HABEAS Data, especialistas legales en LOPD.



Partner: Ofimática Digital
Dirección: Alicante, España
Número de teléfono: 966955346
E-mail: info@digitaldocu.es
Sitio Web: www.digitaldocu.com
Sector vertical: Todos los sectores

Perfil Partner

Ofimática Digital es partner certificado y ofrece soluciones hardware y software para la gestión de documentos, soluciones I.T y soluciones de equipamiento de oficina.

Perfil de la Solución

Digitaldocu es una solución de software homologada por la AEAT que se integra con Dynamics Nav, Dynamics AX y con el resto de ERP del mercado.

Enlaces Adicionales

www.digitaldocu.com
 http://azure.digitaldocu.com

"Aparte de ser una completísima solución para la gestión documental, gracias a su funcionalidad y modularidad, la integración de Digitaldocu con nuestro ERP Dynamics Nav ha supuesto una mejora sustancial en la optimización de tiempos y procesos"

Rafael Reolid, Pedro García Shoes, Director I.T



Solución del partner

Digitaldocu es una aplicación Web de gestión documental que cuenta con la homologación de la AEAT para la digitalización certificada y que se integra con los ERP más importantes del mercado.

Digitaldocu es una solución totalmente modularizada, lo que permite al cliente adquirir la funcionalidad necesaria en cualquier momento:

- Digitalización Certificada
- Compresión.
- Automatización de procesos
- Módulos OCR adaptados al volumen de páginas/mes
- Búsquedas Full Text
- Captura y verificación del dato
- Work Flow
- Email Archiving

Digitaldocu utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage.

Beneficios del Cliente

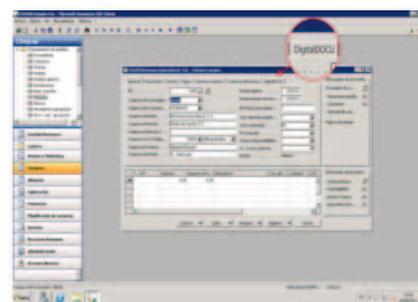
Integración con ERP
 Desarrollo Web
 Modularidad
 Operatividad inmediata
 Sin sorpresas, costes previsible.

Précio

- Desde 10€ al mes*
- Para versión híbrida** solicitar información en el 966955346

* Para versión en Windows Azure Platform®

** Interface y BB.DD en la nube y documentos en el servidor del cliente.





Partner: SOFTENG
Dirección: Barcelona y Madrid. España
Número de teléfono: +34 93 237 59 11
E-mail: Portal-Builder@softeng.es
Sitio Web: www.softeng.es
Sector vertical: Mediana y gran empresa

Perfil Partner

SOFTENG es una consultoría e ingeniería de software de capital nacional fundada en 1997, experta en tecnología Cloud Microsoft y especializada en proyectos web exigentes con Softeng Portal Builder, Intranets de colaboración con Sharepoint, sistemas críticos y Office365.

Perfil de la Solución

Softeng Portal Builder es la evolución de los sistemas de gestión de contenidos (web cms), hacia una plataforma empresarial para llevar a cabo proyectos web en la nube de forma rentable.

Enlaces Adicionales

- Video presentación (4 min)
- Caso de estudio de Microsoft
- www.portalbuilder.es
- Marketplace

"Softeng Portal Builder nos ofrece garantía y capacidad de respuesta ante nuevas necesidades"

Nati Alcalá, GRUPO COPISA,
 Resp. de Marketing



Solución del Partner

Softeng Portal Builder es la solución ideal para los sitios públicos estratégicos de la mediana y gran empresa con necesidades constantes de actualización y rotación de contenidos.

De entre todas sus ventajas destacan la productividad que nos brinda la edición visual desde la propia web, la mejora del posicionamiento en buscadores, el sistema de traducción simultánea de contenidos y las analíticas web de última generación que permiten conocer el comportamiento de los visitantes incrementando su conversión y mejorando drásticamente los resultados del sitio.

Softeng Portal Builder ha sido diseñado usando una arquitectura orientada a Cloud ofreciendo un rendimiento excepcional en Windows Azure, alta disponibilidad y escalabilidad con un bajo consumo de recursos, lo que es imprescindible en sitios con gran volumen de visitas y contenidos.

Beneficios del Cliente

- Potencia su empresa a través de la web.
- Productividad y Autonomía para gestionar el site.
- Reducción drástica del coste de propiedad, eliminando migraciones, licencias, hardware y mantenimiento.



Edición visual desde el propio site

Precio

Suscripción flexible según necesidades del cliente y consumo de Azure. Para solicitar un presupuesto o demo del producto, póngase en contacto con Softeng en el teléfono +34 932375911 o +34 917610280



Partner: SolidQ
Dirección: Albaterra (Alicante) España
Número de teléfono: +34 914 148 950
E-mail: ibinfo@solidq.com
Sitio Web: www.solidq.com
Sector Vertical: IT (bases de datos)

Perfil del Partner

SolidQ se compone de más de 100 de los mejores técnicos expertos mundiales. Desde 2002, nos hemos convertido en un proveedor global de confianza en consultoría avanzada, tutoría, soluciones educativas para la base de datos de Microsoft, Inteligencia de Negocio, Colaboración, Plataformas de desarrollo y ahora servicios de cloud con Azure.

Descripción de la solución

SQL2Cloud es un panel de control para monitorizar el rendimiento y el funcionamiento de su infraestructura on-premise de bases de datos SQL Server

Enlaces adicionales

Página del servicio: <http://www.solidq.com/ib-es/servicios/Pages/SQL2Cloud.aspx>

SQL2Cloud ha sido finalista en el concurso nacional CloudMaster 2011 organizado por Microsoft Ibérica en la categoría de aplicaciones de empresa



SQL2Cloud



Solución del Partner

Panel de control Web (SQL Azure Reporting) y móvil (Windows Phone 7) para monitorizar su infraestructura on premise de bases de datos SQL Server 2008+, detectar posibles puntos de mejora y tener una visión en el tiempo de sus servidores. Basado en SQL Azure & SQL Azure Reporting Services (con cliente Windows Phone 7 para consulta de estado).

Características destacadas:

- Fácil integración con SharePoint y Office 365 (vía SQL Azure Reporting o aplicación Web Forms)
- Alto nivel de personalización (logotipos, colores corporativos, etc.)
- Posibilidad de ampliación de funcionalidades y nuevos parámetros de monitorización.

Beneficios del Cliente

- Monitorización de sus servidores 24x7xEverywhere. En cualquier hora y lugar, con móvil o vía Web.
- Modelo de servicios, paga sólo por el número de instancias suscritas al mismo. Ventajas
 - Rápida Innovación– tecnologías y herramientas conocidas, reducción del time-to-market, etc.
 - Escalabilidad, alta disponibilidad y bajos costes
 - Detección rápida de problemas y soporte a posibles soluciones (indicaciones de mejora)

Precios

Oferta promocional

Al contratar un Azure Enterprise Agreement con Microsoft, podrán disponer de SQL2Cloud de forma gratuita durante seis meses para su evaluación. Instalación, mantenimiento y personalización no están incluidos en esta oferta promocional (sujeto a mantener el servicio 6 meses adicionales)

- Coste según número de instancias suscritas.
- Pida una demo: ibinfo@solidq.com





Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: 94.927.13.62
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Centralización de compras / e-procurement

Perfil Partner

Solmicro, especialista en racionalización de la gestión de organizaciones complejas, es **Gold Certified Partner** en la competencia ISV.

Perfil de la Solución

eXpertis centraliza y racionaliza los procesos de compra de grandes organizaciones.

Solmicro eXpertis e-procurement

Solución del partner

Solmicro eXpertis e-procurement está orientado a grandes compañías en las que es necesario racionalizar los procesos de compra. Esto es especialmente significativo cuando hay una alta dispersión de departamentos, centros de trabajo y/o fábricas en donde los beneficios de la centralización son máximos.

Las funciones principales de Solmicro eXpertis e-procurement son: 1.- Definición de catálogo de producto, 2.- Establecimiento de reglas de autorización, 3.- Establecimiento de las estrategias de reaprovisionamiento, 4.- Gestión de solicitudes, 5.- Gestión de ofertas y 6.- Conexión con la comunidad de proveedores.

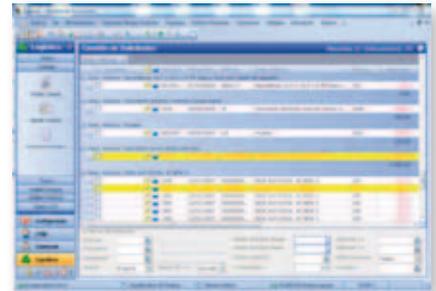
Este sistema de centralización y racionalización de la información y de las decisiones de compra se basa en Microsoft Azure, en cuyas bases de datos reside toda la información necesaria para uso centralizado (independientemente de la dispersión de centros) de la información de compras.

Beneficios del Cliente

- Uniformizar y simplificar el catálogo de productos.
- Automatizar las reglas y canales de decisión.
- Facilitar el seguimiento de las solicitudes.
- Automatizar el lanzamiento de pedidos de compra.
- Centrar la atención en las solicitudes más complejas.
- Automatizar las peticiones de ofertas.
- Conectividad permanente (sistema Azure).

Precio

- La inversión depende del tamaño de la instalación.
- Parte de la inversión pueden trasladarse al pago de cuotas mensuales.



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: 94.927.13.62
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Mantenimiento de Instalaciones

Perfil Partner

Solmicro, especialista en racionalización de la gestión de organizaciones complejas, es **Gold Certified Partner** en la competencia ISV.

Perfil de la Solución

Planificación y control de las intervenciones de mantenimiento de las instalaciones físicas de su empresa

Solmicro eXpertis Mantenimiento Preventivo y Correctivo

Solución del partner

• **Solmicro eXpertis MPC** permite mantener un control de todas y cada una de las partes y elementos que componen el global de **las instalaciones físicas de la empresa**. Este control se refiere tanto a los costes por mantenimiento correctivo (reparaciones) como preventivo (anticipándose a las averías), y a tener en todo momento un plan de trabajos preventivos planificados.

• Las funciones principales de **Solmicro eXpertis MPC** son: 1.- Definición de sus activos físicos: instalaciones, elementos y máquinas, 2.- Establecimiento de reglas de mantenimiento de cada activo, 3.- Control de costes por averías, 4.- Control del coste del mantenimiento preventivo, 5.- Control de la eficacia de los servicios de mantenimiento 6.- Base de datos de experiencia técnica (DCA's – Defectos, Causas, Acciones), 7.- Control de Subcontratas.

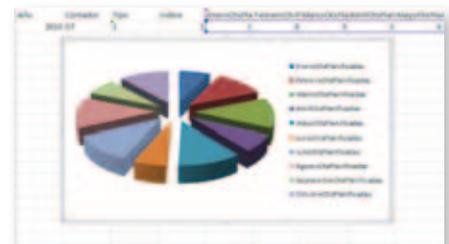
• Este sistema de planificación y control del servicio de mantenimiento se basa en Microsoft Azure, en cuyas bases de datos reside toda la información necesaria para uso centralizado e independientemente de la dispersión de centros e instalaciones.

Beneficios del Cliente

- Control de los activos físicos y su historial técnico,
- Disminución del número de averías,
- Disminución del coste en "paradas" de instalaciones,
- Disminución global coste de mantenimiento,
- Automatización de los diagnósticos,
- Integración con stocks de su ERP,
- Integración con compras de su ERP

Precio

- La inversión depende del tamaño de la instalación.
- Parte de la inversión pueden trasladarse al pago de cuotas mensuales.





Partner: A&T Sistemas de Información, S.L.
Dirección: Avd. Blasco Ibañez, 21
 46240 – Carlet-Valencia-España
Número de teléfono: 617475980
E-mail: aytsi@aytsi.com
Sitio Web: www.aytsi.com
Sector vertical: No vertical sino transversal

Perfil Partner

Empresa de desarrollo de sistemas de información de gestión empresarial, para plataformas windows on-premiso y on-demand. Microsoft Partner Certified Silver en la competencia ISV.

Perfil de la Solución

Sistema de información de gestión empresarial, modular e integrado.

Enlaces Adicionales

www.aytsi.com

Clientes

ASOCIACION DE EMPRESAS
 DEL CONOCIMIENTO VLC
 LA COLONIAL IMPORT, S.L.
 SMOLTRANS, S.L.
 METABRANDING, S.L.
 CHAROL DESIGN, S.L.
 CEBAQUEVA, S.L.

Solupyme® Saas

Solución del partner

Solupyme®Saas es un sistema de información de gestión empresarial (ERP), estructurado en módulos que agrupan procesos de negocio y a la vez integrado, puesto que la información imputada es compartida para las diferentes tareas de gestión.

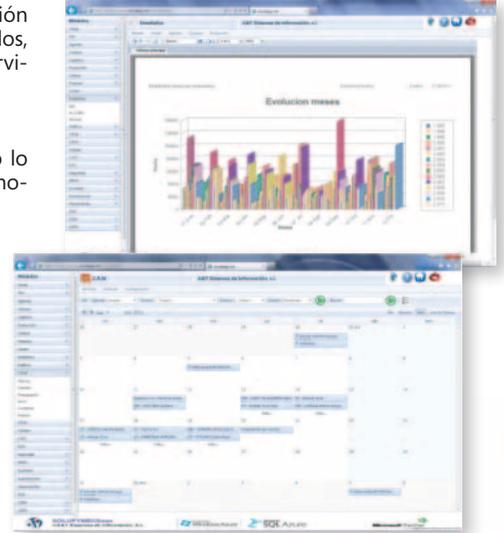
- El software esta desarrollado con Visual Studio 2010, para base de datos SQL Azure.
- La solución esta certificada por Microsoft para Windows Azure y SQL Azure.
- El modelo de negocio para la contratación de la solución es mediante suscripción mensual para los módulos contratados, sin penalización por cancelación de servicio, ni compromiso de permanencia.

Beneficios del Cliente

- Permiten ser más ubicuos (quien todo lo quiere presenciar y vive en continuo movimiento)
- Mayor ahorro de costes
- Aumento de la productividad
- Mayor capacidad de adaptación
- Recuperación de desastres completa
- Reducción al mínimo de los tiempos de inactividad
- Menor inversión (HW/SW) para empezar a trabajar
- Implementación más rápida y con menos riesgos
- Actualizaciones automáticas
- Uso eficiente de la energía
- Pago ajustado al uso (low cost)
- Sin compromiso de permanencia

Precio

- Suscripción mensual de 10€ por módulo contratado (3 sesiones concurrentes)
- Suscripción mensual de 10€ por sesión adicional
- Suscripción mensual de 10€ por hospedaje en Azure.



Partner: Steria Ibérica SAU
Dirección: Madrid, España
Número de teléfono: 902 014 234
E-mail: steria@steria.es
Sitio Web: www.steria.es
Sector Horizontal: LOPD

Perfil del Partner

Steria proporciona servicios de TI que ayudan a organizaciones de los sectores público y privado a desarrollar su actividad de la manera más eficaz y rentable

Descripción de la solución

Innové LOPD es un software de gestión de la seguridad y regularización de ficheros con datos de carácter personal .

Enlaces adicionales

- Caso de estudio
- Nota de prensa
- Enlace al Marketplace
- Folleto

"...Gracias a nuestra experiencia y conocimientos en proyectos de LOPD podemos garantizar el cumplimiento de los requerimientos legales de todas las organizaciones."
Carlos García Perales, Sales Manager



Solución del Partner

Innové LOPD es una aplicación que permite a las empresas gestionar de forma guiada a través de unos pasos estructurados y simplificados la gestión de los procedimientos relacionados con el cumplimiento de la LOPD. Además Steria ofrece un servicio de consultoría en materia de protección de datos personales, para resolver cualquier cuestión legal o técnica.

- Inventario detallado y actualizado de ficheros con datos personales
- Notificaciones telemáticas de ficheros en el Registro General de Protección de Datos (RGPD)
- Facilita la regularización de ficheros a partir de plantillas de formularios de ficheros
- Dispone de modelos de documento de seguridad para su personalización.
- Gestiona los registros del ejercicio de los derechos ARCO y controla los plazos de ejecución.
- Dispone de modelos de solicitud y contestación al ejercicio de los derechos ARCO.
- Facilita la realización de auditorías internas o externas, así como las inspecciones de la AEPD.
- **Innové LOPD** utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage

Beneficios del Cliente

- Aplicación que facilita y simplifica el cumplimiento normativo de protección de datos de carácter personal (LOPD)
- Aplicación web sencilla de utilizar que dispone de ayudas On-line
- Totalmente adaptada al cambio normativo. Permite la adecuación a la LOPD, facilita el mantenimiento y mejora continua.
- Apoyo consultivo. Grupo de consultores para atender las dudas legales y técnicas
- Reduce el riesgo de incurrir en sanciones por infracciones que pueden alcanzar cuantías de hasta 600.000 euros de multa.

Precios

- Facturación mensual
- Pendiente de establecer el precio final





Partner: Talentous
Dirección: Madrid, España
Número de teléfono: +34 608670474
E-mail: info@talentous.com
Sitio Web: www.talentous.com
Sector Vertical: Sector RRHH

Perfil del Partner

Talentous ha apostado desde un primer momento por tecnologías Microsoft y en concreto el desarrollo en la nube.

Descripción de la solución

Talentous es una plataforma social que acerca los profesionales con talento a las empresas, ayudándoles a diferenciarse, a descubrir y potenciar su talento.

Talentous

Solución del Partner

Talentous es una plataforma internacional que acerca los profesionales con talento a las empresas. Esto lo realiza ayudando a los mismos a gestionar su marca personal.

En la plataforma los profesionales conocerán su índice de talento y cómo les posiciona en el mercado. Éste estará formado por los resultados de test psicométricos y las valoraciones que se hagan entre profesionales.

Así, los profesionales podrán diferenciarse y encontrar aquellos puestos de trabajo acordes a su talento y las empresas podrán conocer las actitudes, la personalidad y las competencias de los profesionales, reducir costes en la selección y aumentar su probabilidad de éxito en la selección de talento.

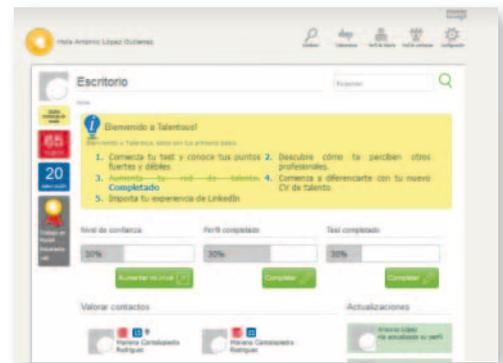
Talentous se ha desarrollado en Microsoft .NET y HTML 5. Windows Azure es nuestra plataforma de confianza.

Beneficios del Cliente

- Diferenciación en base al talento para candidatos.
- Encontrar las oportunidades que se ajustan a su perfil para candidatos.
- Reducción de costes y aumento de éxito para empresas.
- Acceso a una Base de Datos de candidatos de calidad para empresas.
- Objetividad y transparencia para ambas partes.
- Fiabilidad y robustez gracias a Windows Azure.

Precios

- Consulte en la página web.



Partner: Fujitsu Technology Solutions
Dirección: Pozuelo de Alarcón, España
Sitio Web: http://es.fujitsu.com
Sector vertical: IT

Perfil Partner

Fujitsu es un proveedor líder de soluciones de negocio basadas en las TIC para el mercado global.

Perfil de la Solución

Aplicación para manejar partes de horas

Software para la gestión del tiempo

Solución del partner

Solución amigable que monitoriza partes de horas para equipos y departamentos, basándose en 3 variables: tiempo, proyectos y tareas.

Registra todas las horas gastadas en tu organización: por cliente, por proyecto, por departamento, por empleado, por actividad... Es una buena herramienta para compañías pequeñas o grandes. También proporciona información valiosa a los managers, como horas trabajadas, tiempo libre, vacaciones, bajas por enfermedad, etc...

Los sistemas de seguimiento de tiempo son muy adecuados para mantener una buena disciplina entre los empleados, ya que les anima a manejar su tiempo efectivamente. La solución utiliza Windows Azure y SQL Azure.

Fácil de configurar, mantener y usar

- Mantén el control sobre todas las horas gastadas en tu compañía
- Integrado con Microsoft® Excel

Beneficios del Cliente

- Productividad mejorada
- Entrada sencilla de horas
- Vista e impresión de partes de horas
- Escalado confiable y efectividad de costes: Escala según la demanda, costes reducidos y seguridad basada en estándares de mercado.
- Planeamos incorporar las siguientes funcionalidades en releases futuras:
 - Control de presencia
 - Soporte a clientes móviles

Precio

- Aun por determinar





Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: (34) 949 271 362
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: agilizate.com, Gestión Micropymes.

Perfil del Partner

Solmicro, especialista en soluciones de gestión para Pynes, es **Gold Certified Partner** en tres competencias: ISV, Busines Intelligence y Data Platform.

Descripción de la solución

Agilizate es el servicio de software en alquiler que Solmicro, líder de los fabricantes de software de gestión ERP-CRM para la Pyme, pone a disposición de Micropymes y Autónomos, trasladando la experiencia y solvencia de su ERP para la Pyme y gran empresa, a las empresas pequeñas.

Enlaces adicionales

<http://www.agilizate.com/>



Solmicro eXpertis agilizate.com



Solución del Partner

- **Agilizate.com**, es la puesta en escena de Solmicro de su ERP-CRM, paquetizado y simplificado para adaptarlo al segmento de la pequeña empresa. Es el Software de gestión de las grandes compañías al alcance de las Micropymes, ofrecido como servicio, mediante una cuota mensual de alquiler.
- Se incluyen diferentes alcances funcionales, con el fin de adaptar la oferta a las necesidades de cada empresa, permitiendo evolucionar con la misma plataforma ante futuras necesidades:

- **ERP Básico:** Contabilidad, facturas venta y compra, cobros y pagos.
- **ERP Avanzado:** Contabilidad, ventas, compras y almacén.
- **CRM:** Contactos, cuentas, clientes, oportunidades, soporte y márketing.

Beneficios del Cliente

- **Solvencia:** Beneficiarse de la experiencia de un producto maduro, probado en 1000 clientes de todos los tamaños y sectores.
- **Pago por uso:** Olvídense de grandes inversiones en Hardware, sistemas y licencias de productos y empiece a trabajar desde el primer día.
- **Seguridad:** Despreocúpese de las copias de seguridad y de la fiabilidad de sus sistemas, basta con tener una conexión a internet.
- **Evolución:** Crezca con nosotros y evolucione con Solmicro eXpertis a medida que crezcan sus necesidades.

Precios

- Cuota mensual en función del alcance elegido.



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: (34) 949 271 362
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: CRM Tablet Touch

Perfil del Partner

Solmicro, especialista en soluciones de gestión para Pynes, es **Gold Certified Partner** en tres competencias: ISV, Busines Intelligence y Data Platform.

Descripción de la solución

eXpertis CRM Tablet, implementa todas las herramientas que un comercial necesita para gestionar su información desde cualquier lugar. Está específicamente diseñada para ser manejada desde dispositivos móviles multi-táctiles, como Tablets y Smartphones

Enlaces adicionales

<http://www.agilizate.com/>



Solmicro eXpertis CRM Tablet Touch

Solución del Partner

- Solución específicamente diseñada para dispositivos móviles multi-táctiles. Abarca el conjunto de utilidades y funciones necesarias para el desarrollo de la actividad comercial:
 - Gestión de Agenda integral, con tareas profesionales y citas personales.
 - Gestión de Cuentas y contactos, con gestión de oportunidades, ofertas y actividades.
 - Gestión documental con acceso local y a través de la nube.
 - Catálogo de producto, tarifas y gestión de pedidos integrada.
 - Cuadros de mando configurables.

- Solución totalmente integrada con aplicaciones de BackOffice eXpertis ERP y CRM

- Usabilidad estudiada para dispositivos multi-táctiles:
 - Desarrollado en WPF y Silverlight:
 - Desplegable en W7, W8 y Windows Phone.

Beneficios del Cliente

- **Movilidad:** Adecuar el uso del CRM a las necesidades de movilidad de la fuerza de ventas, un solo dispositivo táctiles, ligeros y sencillos de manejar, sin necesidad de portátil, catálogo de producto en papel, historial con informes de clientes, agenda, ...
- **Acceso a la información:** Inmediatez trabajando con un sistema conectado a los datos centrales, emisión de pedidos/presupuestos, envío de los mismos por correo electrónico, consultas de clientes con geolocalización.
- **Facilidad de Uso:** Sistema atractivo e intuitivo, que proporcionar una usabilidad y potencia visual acorde a las tecnologías más vanguardistas.

Precios

- Pago único por usuario concurrente o cuotas mensuales.





Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: (34) 949 271 362
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Gestión de Recursos Humanos

Perfil del Partner

Solmicro, especialista en soluciones de gestión para grandes organizaciones, es **Gold Certified Partner** en la competencia ISV.

Descripción de la solución

eXpertis Gestión de Recursos Humanos centraliza y gestiona los procesos administrativos y de control asociados a la gestión de trabajadores.

Enlaces adicionales

http://www.solmicro.com/documentos/ERP_RRHH_08.pdf



Solmicro eXpertis Gestión de Recursos Humanos

Solución del Partner

- Ofrece una administración global para todo lo relacionado con la Gestión de los Recursos Humanos de la empresa, controlando los datos completos de cada trabajador, calendarios, contratos, control de presencia y absentismo, la gestión de la formación interna y externa, así como la evaluación del desempeño y de la prevención de riesgos laborales de cada puesto.
- 100% disponible en plataforma Azure.

Beneficios del Cliente

- Disponer de una completísima ficha actualizada de cada trabajador.
- Gestiona de forma sencilla e intuitiva los calendarios, vacaciones, control de presencia y absentismo de cada trabajador
- Gestión de cursos de formación asociados al trabajador y control de las subvenciones asociadas a los mismos.
- Permite establecer un sistema para la evaluación del desempeño en cada puesto de trabajo.
- Conectividad permanente (plataforma Azure)

Precio

- La aplicación se tarifica basándose en los módulos adquiridos y el número de usuarios concurrentes que la utilizan .
- Parte de la inversión puede trasladarse al pago de cuotas mensuales.



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: (34) 949 271 362
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Retribución Variable



Distribuidor: ATE Informática, S.A.
Dirección: Donostia / Gipuzkoa
Número de teléfono: (34) 943 321 096
E-mail: ate@ate.es
Sitio Web: www.ate.es

Perfil del Partner

Solmicro, especialista en soluciones de gestión para Pymes, es **Gold Certified Partner** en tres competencias: ISV, Business Intelligence y Data Platform.

Descripción de la solución

Aplicanet solución para el control de retribuciones variables del personal.

Enlaces adicionales

www.aplicanet.es



Aplicanet – Retribución variable

Solución del Partner

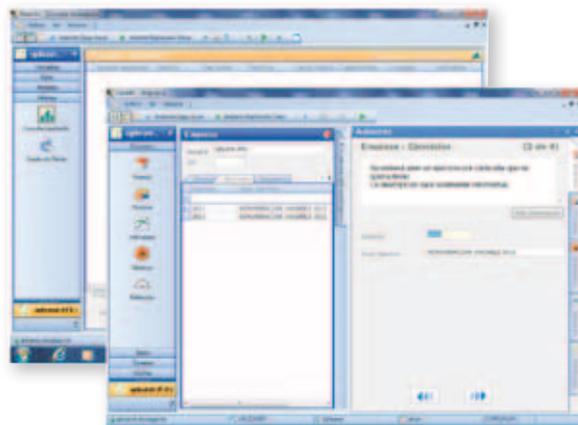
- **Aplicanet** – retribución variable es una solución en modo alquiler que permite a las empresas de una forma sencilla gestionar incentivos o salarios variables para sus trabajadores.
- Se basa en alimentar de forma automática con conceptos internos (sugeridos por la aplicación) y externos (configurables por el usuario): Comerciales, Gastos, Costes de Venta, Márgenes, Productividad, Puntualidad, etc..
- En base a estos datos y a la parametrización de los diferentes indicadores y objetivos el programa generará liquidaciones e informes de seguimiento para facilitar el control del grado de cumplimiento de los mismos.

Beneficios del Cliente

- Implicación del personal.
- Económico para las empresas.
- Conectividad permanente (Azure).

Precios

- Depende del tamaño de la instalación en número de empresas y usuarios.
- Se pagará por consumo de forma mensual.





Partner: Intelequia Software Solutions
Dirección: Santa Cruz de Tenerife, España
Número de teléfono: +34 922 25 52 31
E-mail: info@intelequia.com
Sitio Web: http://www.intelequia.com
Sector Vertical: Herramientas de productividad

Perfil del Partner

Intelequia es una joven empresa MS Cloud Accelerate Partner especializada en el desarrollo de soluciones en la nube (C-ISV).

Descripción de la solución

D-Minify es una solución de autoarchivado de librerías de documentos de Sharepoint Online sobre almacenamiento Azure.

Enlaces adicionales (en breve)

Caso de estudio
 Nota de prensa
 Enlace al Marketplace
 Video

D-Minify

Solución del Partner

D-Minify es una solución para facilitar el autoarchivado de documentos residentes en librerías de Sharepoint Online sobre un almacenamiento Azure mucho más económico. Permite una óptima utilización de recursos de almacenamiento usando el mismo interfaz al que ya están acostumbrados los usuarios.

Con D-Minify podrá integrar grandes cantidades de documentos en Sharepoint Online a un precio muy reducido (2500 veces más económico), añadiendo además la posibilidad de compartir enlaces a documentos con políticas de acceso temporal con personas ajenas a su organización. D-Minify es ideal para subir el contenido de su servidor de documentos a la nube y tenerlo disponible desde Sharepoint Online.

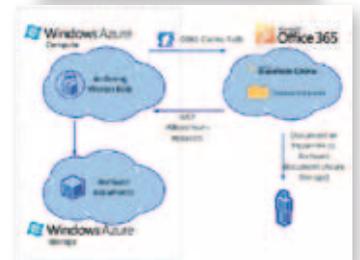
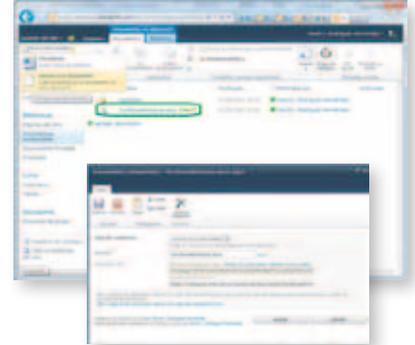
D-Minify utiliza Windows Azure, SQL Azure, Azure Storage y Office 365

Beneficios del Cliente

- Alojé su servidor de documentos en la nube sin límites de capacidad
- Capacidad de almacenamiento superior a coste muy reducido
- Acceso a los documentos archivados a través del mismo interfaz de Sharepoint Online
- Acceso seguro a los documentos archivados mediante autenticación Office 365 y/o encriptación al archivar
- Portal web para gestión administrativa

Precios

- **Profesional:** 1 dominio SPO, 25 librerías de documentos: 980€
 - **Enterprise:** sin límites, precio a medida, llamar al +34 922 25 52 31
 - **Software Assurance:** 160€/año (cubre actualizaciones de versiones)
- * No incluye costes de plataforma Azure



Partner: SolidQ
Dirección: Albatera (Alicante) España
Número de teléfono: +34 914 148 950
E-mail: ibinfo@solidq.com
Sitio Web: www.solidq.com
Sector Vertical: IT

Perfil del Partner

SolidQ se compone de más de 100 de los mejores técnicos expertos mundiales. Desde 2002, nos hemos convertido en un proveedor global de confianza en consultoría avanzada, tutoría, soluciones educativas para la base de datos de Microsoft, Inteligencia de Negocio, Colaboración, Plataformas de desarrollo y ahora servicios de cloud con Azure.

Descripción de la solución

Para aquellas organizaciones que necesitan una solución de BI completa utilizando un modelo de servicio, sin necesidad de adquirir licencias ni de comprar hardware, BI Role utiliza las capacidades de Windows Azure para desplegar un entorno de BI completo con SQL Server 2008 R2: SSAS, SSIS y SSRS y persistencia con Azure Drive.

Enlaces adicionales

Página del servicio: <http://www.solidq.com/ib-es/servicios/Pages/birole.aspx>

Toda la potencia del mejor entorno de BI del mercado, con SQL Server 2008 R2 y Windows Azure para proyectos puntuales y en modo de servicio

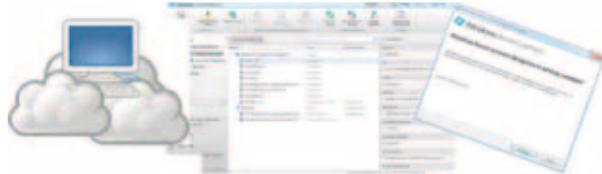
SolidQ BI Role

Real Business Intelligence as a Service.....



Solución del Partner

Solución de Business Intelligence como servicio BaaS basada en un modelo cloud con VM Role y persistencia a través de Azure Drive, utilizando el motor SQL Server 2008 R2 y con posibilidad de añadir escenarios de nube híbrida soportando acceso autenticado por Active Directory o ADFS, el servicio le permitirá disponer de escenarios de Analysis Services (SSAS), Integration Services (SSIS) y Reporting Services (SSRS) para proyecto de departamento o temporales en el tiempo con toda la flexibilidad de la nube y del modelo de servicios y con toda la potencia y solidez de SQL Server.



Características destacadas:

- Escenarios puntuales de BI en la organización, proyectos plug-and-play
- Aprovisionamiento extra rápido con imágenes preparadas con todo el entorno necesario
- Posibilidades de usar su licencia de SQL Server o de alquilar una de forma temporal.

Beneficios del Cliente

- Solución de BI con SQL Server 2008 R2 y Windows Azure, sin hardware ni software de cliente
- Rápida implementación y explotación de proyectos de BI en la empresa
- Proyectos de BI a la carta, conecte sus datos al servicio y vea resultados desde el primer día
- Carga y movimientos de grandes volúmenes de información en entornos de nube con BI Role

Precios

Oferta promocional

BI Role es una solución tecnológica basada en SQL Server 2008 R2 y Windows Azure. Como oferta promocional SolidQ analiza su proyecto y creará sin coste un modelo de implementación con BI Role adaptado a sus necesidades y a su presupuesto.

- Análisis de requisitos de su proyecto BI y propuesta de solución con BI Role (4 horas)
- Interesantes descuentos para proyectos de BI más complejos, ibinfo@solidq.com



Partner: SolidQ
Dirección: Albaterra (Alicante) España
Número de teléfono: +34 914 148 950
E-mail: ibinfo@solidq.com
Sitio Web: www.solidq.com
Sector Vertical: IT

Perfil del Partner

SolidQ se compone de más de 100 de los mejores técnicos expertos mundiales. Desde 2002, nos hemos convertido en un proveedor global de confianza en consultoría avanzada, tutoría, soluciones educativas para la base de datos de Microsoft, Inteligencia de Negocio, Colaboración, Plataformas de desarrollo y ahora servicios de cloud con Azure.

Descripción de la solución

VI2Cloud es una solución para proporcionar una experiencia multimedia única tanto en descarga directa usando Content Delivery Network (CDN) como en su versión Smooth Streaming para las empresas más exigentes.

Enlaces adicionales

Página del servicio: <http://www.solidq.com/ib-es/servicios/Pages/VI2Cloud.aspx>

VI2Cloud te ofrece un canal directo de publicación de tus recursos multimedia en la nube y su distribución a tus clientes y empleados de diferentes formas.

VI2Cloud



Solución del Partner

VI2Cloud es una solución corporativa que le permitirá externalizar su almacenamiento, publicación y distribución de contenidos multimedia usando la nube con Windows Azure, ahorrando costes y aprovechando todo el potencial de cómputo y de ancho de banda de la plataforma cloud más potente del mercado.

Características destacadas:

- Fácil integración con SharePoint y otros CMS (WordPress, Joomla, Fatwire...)
- Alto nivel de personalización y posibilidad de utilización de metadatos
- 2 Versiones, CDNeXperience y Smooth Streaming para una mejor visualización
- **Campañas de marketing, formación, promoción de servicios...**

Beneficios del Cliente

- Monitorización de sus medios en la nube, espacio, consumo, visualización...
- Fácil carga en paralelo de archivos en la nube utilizando herramientas de cliente y carga en paralelo.
- Utilice enlaces directos a los archivos multimedia en la red CDN, o fragmentos de código JavaScript. Si no tiene un reproductor, el servicio le ofrece varios.
- SLA de alta disponibilidad con la garantía de Windows Azure. Escalabilidad bajo demanda para campañas de marketing o promocionales

Precios

Oferta promocional

Al contratar un Azure Enterprise Agreement con Microsoft, podrán disponer de VI2Cloud de forma gratuita durante tres meses para su evaluación. Instalación, mantenimiento y personalización no están incluidos en esta oferta promocional. La oferta está sujeta a mantener el servicio 3 meses adicionales.

- Coste según versión y funcionalidad.
- Pida una demo: ibinfo@solidq.com





Partner: ALEPH SOFTWARE
Dirección: Madrid (España)
Número de teléfono: +34 913832224
E-mail: gpn6@alephsoft.es
Sitio Web: www.gpn6.com
Sector vertical: Administración local y pública en general

Perfil Partner

Aleph Software fundada en 1988 es una consultora especializada en soluciones cloud, BPM y de workflow. Partners de MS desde hace más de 10 años. MPN Silver ISV.

Perfil de la Solución

GPN6 Atención al Ciudadano 2.0 es una solución para mejorar la comunicación entre las administraciones y los ciudadanos a través de web y redes sociales.

Enlaces adicionales

- Demo: <http://gpn6.cloudapp.net/ayuntamiento>
- Prensa: <http://www.computing.es/Noticias/201109290027/GESTION-El-Ayuntamiento-de-Tres-Cantos-sube-a-la-nube-con-Windows-Azure.aspx>

"El nuevo servicio de Atención al Ciudadano mejora la transparencia y la participación y agiliza los tiempos de respuesta. Es decir, reduce en la satisfacción de los ciudadanos."
Beatriz de Munck, 1ª Tte. de Alcalde del Ayto. de Tres Cantos



Solución del partner

GPN6 Atención al Ciudadano 2.0 es una solución para que ayuntamientos y otros organismos se comuniquen con los ciudadanos a través de web y redes sociales.

- A los ciudadanos les facilita realizar sus preguntas a los ediles, transmitir sus sugerencias o suscribirse a avisos que les interesen.
- Al Ayuntamiento le permite ser más transparentes. Escuchar, responder, compartir globalmente. Obtener información sobre lo que preocupa al ciudadano.
- A los gestores del servicio contar con una herramienta online y un workflow que les asegura la respuesta y el seguimiento en todos los casos.

GPN6 Atención al ciudadano 2.0 utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage.

Beneficios del Cliente

- Herramienta moderna con funcionalidades ampliadas para el ciudadano como "cómo va lo mío"
- Integración con Redes Sociales para ampliar el canal de comunicación a Facebook y Twitter
- Workflow: ningún expediente sin responder
- Medición conocer la preocupación del ciudadano y evaluar el servicio
- Servicio de coste reducido

Precio

- Suscripción mensual: 250 €/mes (edición base)
- Para ofertas personalizadas, por favor, llame al +34 91 3832224 o gpn6@alephsoft.es



Partner: Indra Sistemas S.A.
Dirección: Avenida de Bruselas 33-35, Alcobendas (Madrid), España
Número de teléfono: (34) 915 948 700
E-mail: isocloud@indracompany.com
Sitio Web: www.indracompany.com
Sector Vertical: Sector Empresarial

Perfil del Partner

Indra es una compañía global de tecnología, innovación y talento, líder en soluciones y servicios de alto valor añadido. Indra opera en más de 110 países y cuenta con más de 31.000 profesionales a nivel mundial. Indra es la segunda compañía europea en su sector por inversión en I+D, con cerca de 500 M€ invertidos en los últimos tres años.

Descripción de la solución

G-eLearning es una plataforma de aprendizaje online que usa los beneficios de una plataforma Cloud.

Cientes

Está siendo utilizado varias universidades, entre ellas la UAM (Manizales - Colombia), UNAB (Bucaramanga - Colombia), y U. Rosario (Bogotá - Colombia)

G-eLearning

Solución del Partner

G-eLearning es una Plataforma de formación que permite consolidar el aprovechamiento de las TIC en los procesos de enseñanza y aprendizaje.

Entre sus funcionalidades se destacan las siguientes:

- Gestión de profesores y alumnos, incluyendo matriculaciones masivas en los cursos.
- Generación de contenidos tanto a través de la plataforma como importando cursos u otros materiales externos y multimedia.
- Herramientas de evaluación mediante trabajos, auto evaluaciones, exámenes y estadísticas de uso de la plataforma.
- Herramientas de comunicación como, foros, chats y correo interno.

Beneficios del Cliente

- Fácil mantenimiento y manejo
- Fácil de acoplar a cada necesidad
- Estructura muy flexible (en todo momento se puede crear y editar los contenidos)
- Precio más económico con las mismas características que el resto de productos existentes en mercado actual.
- Independiente de las arquitecturas de red
- Soporta los principales estándares de eLearning

Precio

- Por determinar





Partner: Salusmanager SL
Dirección: Madrid, España
Número de teléfono: 689701215
E-mail: admin@mediagenda.es
Sitio Web: www.mediagenda.es
Sector vertical: Gestión Sanitaria

Perfil Partner

Salusmanager es una startup surgida bajo la iniciativa BizSpark de Microsoft Iberica, orientada a la gestión del sector sanitario.

Perfil de la Solución

Plataforma para el manejo administrativo, clínico y económico de cualquier consultorio médico.

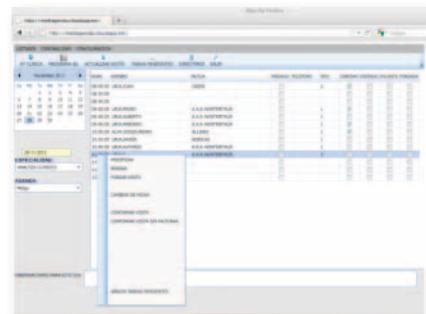
MEDIAGENDA

.NET

Solución del partner

Mediagenda es una aplicación ASP .NET con una arquitectura AJAX y que utiliza Windows Azure y SQL Azure.

Cumplimiento estricto de la LOPD con conexión segura, cifrado de datos y auditoria de accesos.



Se estructura en 3 módulos:

1.- Gestión de citas on-line:

- Permite la gestión de un número indefinido de especialidades y agendas totalmente configurables por el propio usuario.
- El registro de las visitas y los procedimientos facturables en cada visita facilitan el registro completo y en tiempo real de toda la actividad contable del consultorio, con impresión de listados, facturas y resúmenes fiscales.

2.- Programación quirúrgica:

- Permite la programación y registro de la actividad quirúrgica, así como el control y registro de los pagos a ayudantes e instrumentistas.

3.- Gestión clínica:

- Curso clínico, diagnósticos, peticiones, recetas, informes, registro y manipulación de imágenes.

Beneficios del Cliente

- Disponibilidad On-line y desde cualquier dispositivo móvil a la información.
- Posibilidad de interoperar con las compañías aseguradoras, pudiendo realizar el registro y autorización de actividades de los centros médicos desde el mismo aplicativo

Precio

- Pago por subscripción mensual, en función del número de agendas y especialidades configurables



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: 94.927.13.62
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Sanidad

Perfil Partner

Solmicro, especialista en racionalización de la gestión de organizaciones complejas, es Gold Certified Partner en la competencia ISV.

Perfil de la Solución

Estación clínica

Enlaces Adicionales

Estación Clínica

Solución del partner

- Herramienta que desde un único acceso es capaz de integrar todas las informaciones necesarias para el desarrollo de la Función Asistencial por parte del personal médico.

- Integra información procedente de los Procesos Básicos Asistenciales (Atención primaria, Urgencias, Hospitalización, Consultas Externas...) y de los Procesos de Apoyo Asistencial (Admisión, Laboratorio, Enfermería, UCI...)

- Desde un único panel puede accederse a la lista de pacientes en espera, informes médicos pendientes de firmar o revisar, analítica del paciente, agenda con calendario médico, calendario personal y, en su caso, calendario docente...

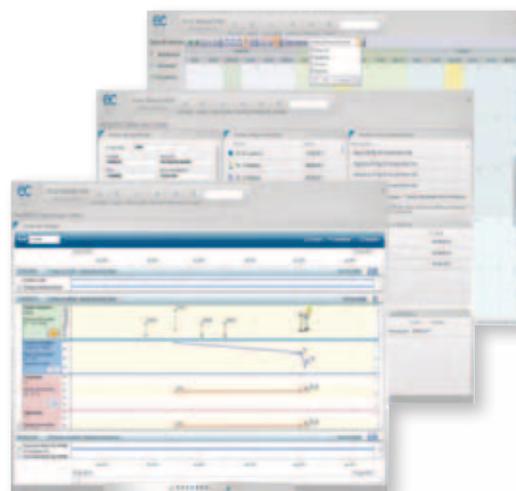
- 100% disponible bajo la plataforma Azure.

Beneficios del Cliente

- Gran cantidad de información disponible para el personal médico, de forma muy clara, ordenada y con una alta visibilidad.
- Personalización de la interfaz de forma individual, departamental e institucional.
- Muy orientada al uso desde dispositivos móviles táctiles.

Precio

- Parte de la inversión puede trasladarse al pago de cuotas mensuales.
- La inversión depende del tamaño de la instalación.





Partner: Spenta Consulting S.L.
Dirección: Barcelona, España
Número de teléfono: (+34) 934880991
E-mail: info@gobeezy.com
Sitio Web: <http://www.gobeezy.com>
Sector vertical: Sector público / Gobierno

Perfil del Partner

Spenta es un referente mundial en la implantación de soluciones basadas en la plataforma Microsoft. Fundada en 2001, ofrece servicios y productos de alto componente de innovación tecnológica.

Mejor partner Microsoft del año 2009. Finalistas en 2011.



Perfil de la Solución

StreetCare es una herramienta de crowdsourcing que permite a los ciudadanos informar de incidencias en la vía pública y a los gobiernos gestionarlas efectivamente de manera transparente.

Enlaces Adicionales

Microsoft Case Study: <http://bit.ly/o32mHa>
Microsoft Marketplace: <http://bit.ly/voWrWa>
Video: <http://youtu.be/AicXGO7qe80>



Solución del partner

StreetCare tiene como objetivo que gobiernos locales y regionales sean más efectivos y transparentes mediante una solución **Government 2.0**. StreetCare permite a los ciudadanos reportar incidencias en la vía pública y a los gobiernos gestionar y comunicar su resolución, aumentando la transparencia.

StreetCare es una aplicación Silverlight y Bing Maps que funciona 100% en Windows Azure. Se puede adaptar fácilmente a distintos escenarios para hacer frente a una amplia variedad de necesidades, mientras que la tecnología subyacente sigue siendo la misma.

Beneficios del Cliente

- Aumento de la participación ciudadana, así como de la eficiencia y la transparencia del gobierno
- Solución en la nube:
 - reduce el tiempo de comercialización
 - ofrece el más alto nivel de disponibilidad y escalabilidad
 - elimina los costes iniciales de hardware o software
- Interfaz elegante y atractiva
- Disponible en dispositivos móviles (Windows Phone 7)
- Fácil integración con portales y aplicaciones existentes, incluida la integración "plug-and-play" con Microsoft Dynamics CRM y CSP Extended Edition

Precio

- StreetCare está disponible en 3 versiones (Silver, Gold, Premium) según diferentes niveles de servicio
- Facturación mensual por uso (condiciones especiales para pagos anuales)
- Por favor, contáctenos para solicitar un presupuesto personalizado: (+34) 934880991
 mail: info@streetcare.com



Partner: Grupo ACT Technology, S.L. (Nebro Mellado & Consultores, S.L.)
Dirección: C/ Marie Curie Nº5, Parque Tecnológico de Andalucía. 29590 Campanillas (Málaga), España
Número de teléfono: +34 952 02 84 23
E-mail: info@grupo-act.com
Sitio Web: <http://www.grupo-act.com/>
Sector Vertical: Sector Gestión Estratégica

Perfil del Partner

Grupo ACT es una empresa de desarrollo tecnológico, arquitectura y consultoría con sedes en España y Estados Unidos.

Descripción de la solución

GECOR es una plataforma tecnológica desarrollada para gestionar de manera eficaz el tratamiento y resolución de incidencias.

Enlaces adicionales

- Gecor Incidencias
http://www.grupo-act.com/webv2/download/soluciones/gecor_incidencias.pdf
- Gecor Málaga
<http://terranoticias.terra.es/articulo/html/av2463988.htm>

"Eleva el grado de fiscalización de la gestión de incidencias y lo hace todo más fácil"

Joan Ignasi Elena, Alcalde de Villanueva y Geltrú



Solución del Partner

GECOR, Gestión y Control de Operaciones Remotas, es una plataforma tecnológica desarrollada para gestionar de manera eficaz el tratamiento y resolución de incidencias con problemas de ubicuidad, consiguiendo una mejora del proceso y disminuyendo los tiempos de respuesta. Su principal característica es la normalización de las comunicaciones, internas y externas.

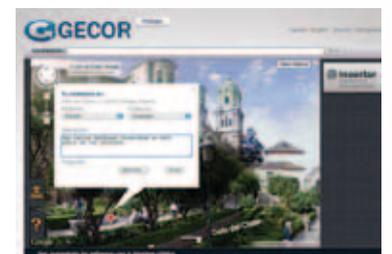
GECOR utiliza Windows Azure, SQL Azure, Azure Storage y Appfabric caché, para beneficiarse de un mayor rendimiento, alta disponibilidad y escalabilidad.

Beneficios del Cliente

- Gestión en todos los aspectos del mantenimiento correctivo y preventivo y el control de todos los activos y recursos.
- Parte pública para los ciudadanos para envío de incidencias a través de web y dispositivos móviles (Blackberry, iPhone, próximamente Android y Windows Phone) .
- Revisión independiente de incidencias de ciudadanos que evita avisos repetidos o falsos.
- Gestión y coordinación de los distintos eventos, ayudando a la elaboración de todas y cada una de las tareas que ello conlleva, permitiendo planificar la explotación de sus recursos al máximo nivel.

Precios

- Facturación mensual
- Precios a medida, por favor llame a +34 952 02 84 23 para solicitar presupuesto.





Partner: ALEPH SOFTWARE

Dirección: Madrid (España)

Número de teléfono: +34 913832224

E-mail: gpn6@alephsoft.es

Sitio Web: www.gpn6.com

Sector vertical: Fabricantes y concesionarios de vehículos de motor: automóviles, motos, camiones. Medios especializados en automoción.

Perfil Partner

Aleph Software fundada en 1988 es una consultora especializada en soluciones cloud, BPM y de workflow. Partners de MS desde hace más de 10 años. MPN Silver ISV.

Perfil de la Solución

GPN6 Atención al cliente Motor 2.0 es una solución para mejorar la comunicación entre concesionarios y fabricantes y sus clientes y establecer vínculos de fidelización a través de web y las redes sociales.

Enlaces adicionales

- Demo: <http://gpn6.cloudapp.net/Motor>
- Facebook: <http://www.fb.com/gpn6azure>
- Twitter: @gpn6azure



Solución del partner

GPN6 Atención al Cliente Motor 2.0 es un canal online para que marcas y concesionarios se comuniquen con sus clientes y creen vínculos de fidelización. En un mercado global.

- A los clientes les permite resolver sus dudas preguntando a verdaderos especialistas, estar informado sobre los aspectos que les interesan o compartir sus experiencias.
- A la empresa le permite conocer mejor a sus clientes. Fidelizarlos, cuidarlos: escuchar, responder, compartir globalmente. Crear vínculos en un embrión de red social particular.
- A los departamentos de comunicación y ATC contar con una herramienta online y un workflow que les asegura la respuesta y el seguimiento en todos los casos.

GPN6 Atención al Cliente Motor 2.0 utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage.

Beneficios del Cliente

- Herramienta moderna con apartados útiles para el consumidor ("*pregúntale a*" o "*cómo va lo mío*")
- Integración con Redes Sociales para ampliar el canal de comunicación a Facebook y Twitter
- Workflow: ninguna incidencia sin responder
- Medición: conocer que le interesa al consumidor y evaluar el servicio
- Servicio de coste reducido

Precio

- Suscripción mensual: 250 €/mes (edición base)
- Para ofertas personalizadas, por favor, llame al +34 91 3832224 o gpn6@alephsoft.es





Partner: Softlibrary S.L.
Dirección: Fontanella 10 , 08010 Barcelona
Número de teléfono: (34) 93 445 05 14
E-mail: masinfo@softlibrary.es
Sitio Web: www.softlibrary.es
Sector Vertical: Gestión Documental

Perfil del Partner

Desde 1988 creando soluciones propias en el ámbito de la gestión de la información, con una apuesta clara por la innovación tecnológica en plataformas Microsoft.

Descripción de la solución

Kern4Cloud es un software de Gestión de la información para la empresa, que contempla todo el ciclo de vida de un documento o elemento multimedia, desde la creación a su publicación.

Kern4Cloud, una nube de ventajas para la gestión de la información

KERN⁴ cloud



Solución del Partner

K4C es un servicio de gestión de contenidos en Cloud, una herramienta de tratamiento de la información corporativa para la empresa, que garantiza la integridad y la accesibilidad de la información almacenada en múltiples formatos (Office, multimedia, XML, etc.) y que se caracteriza por los elementos diferenciadores:

- Completas funcionalidades para la categorización de objetos
- Multilingüe, diferentes versiones de documentos en diferentes idiomas.
- Potencia el entorno colaborativo: integrable con SharePoint y otros CMS.
- Robusto sistema de seguridad fácilmente parametrizable
- Completa funcionalidad para la publicación de contenidos en múltiples soportes multilingües: Web, Intranet, Mobile.
- Editor de texto XML
- Generación de flujos de trabajo
- Buscador semántico con alto nivel de eficacia, léxicos especializados por sector.
- Potente Automatismo para la incorporación de elementos al repositorio.
- Kern4Cloud utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage.

Beneficios del Cliente

- Reducción de costes.
- Implantación rápida, sencilla y progresiva.
- Soporte Técnico 24/7.
- Acceso mediante explorador, no necesita ninguna instalación cliente.
- Interfaz multi-idioma, configurable para cada usuario.
- Acceso a la información mediante servicios web.
- Arquitectura modular que garantiza la rápida adaptación a las exigencias de los cambios tecnológicos y de mercado.

Precios

- Facturación mensual
- Nos adaptamos a sus necesidades: envíenos un e-mail a comercial@softlibrary.es



Partner: Universal Business Systems
Dirección: Madrid, España
Número de teléfono: + 34 91 368 11 85
E-mail: info@ubs-systems.com
Sitio Web: www.ubs-systems.com
Sector Vertical: Sector Financiero

Perfil Partner

Universal Business Systems es un Microsoft Silver Partner, que enfoca su actividad en el desarrollo y mantenimiento de soluciones financieras propias.

Perfil de la Solución

Unidesys-OnLine es una solución tecnológica financiera en nube que proporciona a Empresas de Servicios de Inversión, Gestoras de IIC's, Family Office y áreas de Banca Privada un completo sistema de información que facilita la prestación de servicios de inversión, administración, control, gestión y asesoramiento de todo tipo de inversiones con las ventajas competitivas de la tecnología cloud, donde economía de costes y el acceso ilimitado a recursos múltiples y avanzados constituyen en sí mismos una garantía que aporta valor añadido, con servicios ágiles, completos y personalizados.

Unidesys-Online

Solución del partner

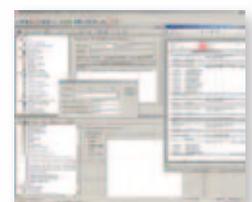
Unidesys-Online es un servicio en nube de tecnología financiera dentro del ámbito de unidesys. Está basado en la utilización de puestos de trabajo en nube, a los que se accede mediante el protocolo de escritorio remoto desde cualquier equipo y localización con acceso a Internet. Proporciona a las entidades una extensa funcionalidad adaptada a sus necesidades con un coste muy competitivo y con capacidad de crecimiento instantáneo en función del volumen y la evolución de su negocio. Es fácilmente integrable con otros sistemas corporativos o ajenos, por lo que constituye una eficaz herramienta para cubrir necesidades específicas. Unidesys-Online permite combinar la gran eficacia de los productos Unidesys® basados en aplicaciones de escritorio con la flexibilidad de los servicios a través Internet totalmente hospedados. Utiliza como plataforma base Windows Azure y SQL Azure.

Beneficios del Cliente

- Coste cero para inversiones en hardware, software de base y su mantenimiento.
- Ahorro de costes en recursos.
- Escalabilidad y capacidad de crecimiento flexible de manera automática.
- Acceso ilimitado y controlado desde cualquier ubicación con protocolos seguros de Internet.
- Acceso inmediato a todas las mejoras, correcciones y novedades del servicio.
- Implantación rápida con la ventaja de que en un breve periodo de tiempo puede estar totalmente operativo.
- Facilidad de uso por la propia concepción del sistema que contempla una interface de usuario sencilla.
- Pago bajo demanda de servicio permitiendo el control eficiente de los costes en todo momento.
- Servicios de soporte y asesoramiento en horario establecido.

Precio

- Facturación por cuotas: fija de acceso + mensual por demanda de servicio
 - Presupuesto para servicios personalizados.
- Contacto: 91/ 368 11 85 / info@ubs-systems.com





Partner: Fujitsu Technology Solutions
Dirección: Pozuelo de Alarcón, España
Sitio Web: <http://es.fujitsu.com>
Sector vertical: IT

Perfil Partner

Fujitsu es un proveedor líder de soluciones de negocio basadas en las TIC para el mercado global

Perfil de la Solución

ePharmaNetCom: Suite de soluciones para la agilidad y eficiencia de una red de ventas del sector farmacéutico.

ePharmaNetCom

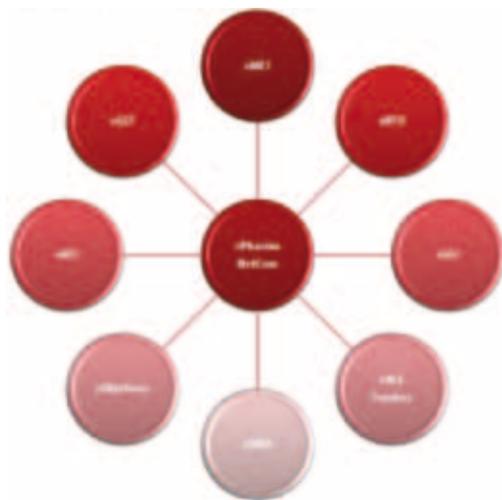
Solución del partner

Suite de soluciones para la agilidad y eficiencia de una red de ventas del sector farmacéutico. Es una solución modular que incluye, realizando una consultoría, soluciones web, de movilidad y de inteligencia de negocios a las necesidades que tiene la industria farmacéutica en tiempos de crisis global.

ePharmaNetCom utiliza Windows Azure, SQL Azure y SQL Azure Reporting.

- eObjetivos, uno de los módulos permite:

- Establecer los objetivos de la red de ventas, a través de un procedimiento estándar basado en flujos de trabajo controlados a través de WEB.
- Determinar el grado de cumplimiento de los objetivos.
- Realizar el análisis y la clasificación de vendedores basándose en la cobertura y mediante análisis gráfico.
- Anticipar y establecer un plan anual de incentivos.
- Realizar análisis de ventas por períodos determinados por regresión lineal.



Beneficios del Cliente

- Monitorización y control de objetivos en tiempo real
- Incentivos alineados con los últimos logros de la organización
- Información siempre actualizada

Precio

- Aun por determinar

Catalansoft

Partner: Catalansoft
Dirección: Barcelona, España
Número de teléfono: 93 3470535
E-mail: jordiserres@catalansoft.com
Sitio Web: <http://fbo.cloudapp.net>
Sector vertical: Clubs y escuelas de vuelo

Perfil Partner

Catalansoft es miembro del programa Bizspark, y produce soluciones de gestión en la nube.

Perfil de la Solución

FBO Explorer es un servicio de gestión para escuelas y clubs de vuelo.

Enlaces Adicionales

- Sitio web
- Video programación de vuelos
- Video entrada de vuelos
- Pinpoint

Clientes destacados



FBO Explorer



Solución del partner

- **FBO Explorer** es un servicio de gestión profesional para escuelas y clubs de vuelo y empresas de trabajos aéreos de cualquier tamaño.
- Hace uso extensivo de Windows Azure, Azure SQL Server, Office 2010 y Azure storage, y está desarrollado con Visual Studio, C#, Transact-SQL, HTML, Silverlight 4.0 y XAML
- Al atender a un a problemática en gran parte independiente de países, **FBO Explorer** funciona igual en España que en Portugal. Actualmente trabaja en Castellano, Catalán, Inglés, Francés, Portugués y Turco.
- **FBO Explorer** cumple el objetivo de ser un servicio de gestión muy accesible. Gracias a su sistema de roles, cada usuario dispone de su vista particular.

Beneficios del Cliente

- Con una sola entrada de datos se contabilizan horas de vuelo y la facturación.
- Socios y alumnos pueden acceder desde dispositivos móviles o Internet Explorer.
- Azure aporta a **FBO Explorer** las siguientes ventajas:

- Disponibilidad 24/7. Escalabilidad.
- El cliente siempre trabaja con la última versión.
- Coste de distribución cero.

Precio



- Hay tres tarifas que dependen del tamaño del club:

- **Basic:** 40€/mes
- **Pro:** Con programación de vuelos 80€/mes
- **Premium:** Servidor dedicado 240€/mes



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: 94.927.13.62
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Facility Management / Gestión de Inmuebles

Perfil Partner

Solmicro, especialista en racionalización de la gestión de organizaciones complejas, es **Gold Certified Partner** en la competencia ISV.

Perfil de la Solución

eXpertis Gestión de Inmuebles centraliza y racionaliza los procesos administrativos y económico-financieros en la gestión de inmuebles.
 Homologado en España por CECA.

Enlaces Adicionales

http://www.solmicro.com/documentos/ERP-gestionInmuebles_08.pdf

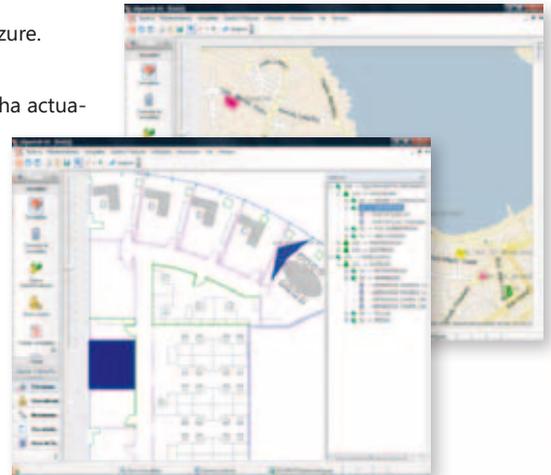
Solmicro eXpertis Gestión de Inmuebles

Solución del partner

- Ofrece una administración global para todo el inventario de inmuebles independientemente de su naturaleza (en propiedad, en alquiler, en venta...), gestionando los datos completos de cada inmueble y su estructura, la documentación asociada, los presupuestos y sus desviaciones, facturación, cobros y, gestión integral de contratos, revisiones y vencimientos...
- La estructura modular de la solución permite opcionalmente desarrollar las funciones de mantenimiento correctivo y preventivo, control de las amortizaciones, gestión de proyectos, obras y reformas, y gestión de espacios.
- 100% disponible en plataforma Azure.

Beneficios del Cliente

- Disponer de una completísima ficha actualizada de cada inmueble.
- Racionalizar los procesos de alquiler, compra y venta, y gestionar fácilmente los contratos correspondientes.
- Controlar adecuadamente el presupuesto.
- Integrar otras funciones, como el mantenimiento de las instalaciones, las amortizaciones o los proyectos de construcción y reformas.
- Conectividad permanente (plataforma Azure)



Precio

- La inversión depende del tamaño de la instalación (grandes organizaciones, entidades financieras, compañías de seguros...)
- Parte de la inversión pueden trasladarse al pago de cuotas mensuales.



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: (34) 949 271 362
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Gestión Integral Vitivinícola

Perfil del Partner

Solmicro, especialista en soluciones de gestión para Pynes, es **Gold Certified Partner** en tres competencias: ISV, Business Intelligence y Data Platform.

Descripción de la solución

Solmicro eXpertis Gestión Vitivinícola, proporciona una herramienta que integra todos los procesos de una Bodega en un único sistema. Su capacidad gráfica basada en diagramas de naves y fincas, facilita el uso del sistema. Su despliegue en Azure facilita el acceso desde cualquier lugar.

Enlaces adicionales

<http://www.solmicro.com/documentos/flashbodegas.pdf>



Solmicro eXpertis Gestión Vitivinícola

Solución del Partner

- El sector vitivinícola tiene problemáticas de gestión muy comunes en otros sectores, como la actividad comercial, la gestión de la fuerza de ventas, los presupuestos, los stocks, etc... y por otro lado propios de su propia actividad, la gestión del viñedo, el proceso de elaboración y crianza de vinos y el control muy exhaustivo de la trazabilidad. **Solmicro eXpertis Gestión Vitivinícola**, aprovecha la potencia del ERP genérico integrando el vertical vitivinícola de forma modular con el siguiente alcance:
 - Gestión del viñedo, técnica y económica.
 - Gestión de Vendimia.
 - Elaboración y crianza de vinos.
 - Trazabilidad: Viñedo, tratamientos, vendimia, elaboración, crianza, botellero y expedición.
 - Gestión de costes

- Incorpora diagramas muy gráficos que facilitan el uso y la comprensión de los procesos

Beneficios del Cliente

- **Integración:** Un solo producto ERP totalmente integrado. Con una única introducción de datos, el sistema resuelve, la trazabilidad, el control de la producción y los costes.
- **Modular:** El sistema puede adquirirse por módulos independientes que se irán integrando a medida que se incorporen.
- **Documentación oficial:** Permite obtener los libros oficiales, documentos de acompañamiento y declaraciones de vendimia de forma automática.



Precio

- La inversión depende del tamaño de la instalación.
- Usuarios concurrentes o Pago por uso



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: (34) 949 271 362
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Gestión de Fabricación

Perfil del Partner

Solmicro, especialista en soluciones de gestión para grandes organizaciones, es **Gold Certified Partner** en la competencia ISV.

Descripción de la solución

eXpertis Gestión de Fabricación centraliza y gestiona los procesos administrativos y de control asociados a la gestión de los procesos industriales.

Enlaces adicionales

<http://www.solmicro.com/documentos/flas-hindustrial.pdf>



Solmicro eXpertis Gestión de Fabricación

Solución del Partner

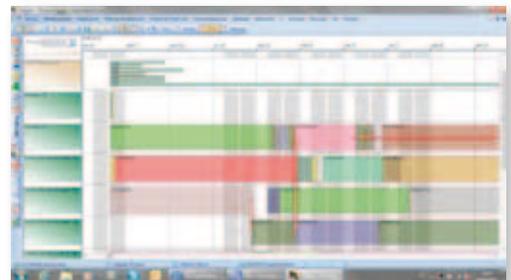
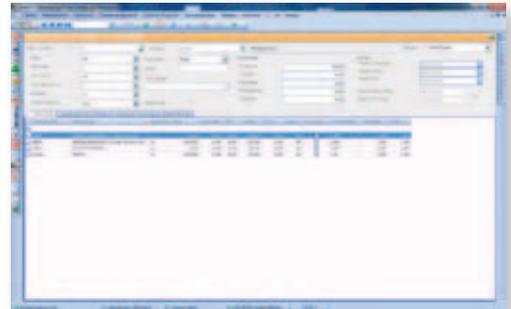
- Ofrece una administración global para todo lo relacionado con la Gestión de los Procesos de Fabricación, controlando los datos completos de las Ordenes de Fabricación, Control de la producción, control de stocks, planificación de la fábrica, gestión de entrega de pedidos, control de costes asociados e la fabricación, etc..
- 100% disponible en plataforma Azure.

Beneficios del Cliente

- Satisface la demanda del mercado con una eficaz planificación de la producción.
- Maximiza la eficiencia de los procesos productivos mediante la programación de la producción.
- Controla el curso real de la fabricación así como las desviaciones frente a los estándares.
- Excelencia en la producción. Control de la calidad.
- Gestión de Mantenimiento correctivo preventivo.
- Control de stock.
- Conectividad permanente (plataforma Azure)

Precios

- La aplicación se tarifica basándose en los módulos adquiridos y el número de usuarios concurrentes que la utilizan .
- Parte de la inversión puede trasladarse al pago de cuotas mensuales.



Partner: Solmicro
Dirección: Bilbao / Vizcaya
Número de teléfono: (34) 949 271 362
E-mail: solmicro@solmicro.com
Sitio Web: www.solmicro.com
Sector Vertical: Gestión Integral De Alquiler de Maquinaria y Material (Rental)

Perfil del Partner

Solmicro, especialista en soluciones de gestión para Pynes, es **Gold Certified Partner** en tres competencias: ISV, Busines Intelligence y Data Platform.

Descripción de la solución

Solmicro eXpertis Gestión de Alquiler, proporciona una herramienta que integra todos los procesos de gestión de las empresas dedicadas al alquiler. Su despliegue en Azure facilita el acceso desde cualquier lugar.

Enlaces adicionales

http://www.solmicro.com/documentos/F_Alquileres.pdf



Solmicro eXpertis Gestión de Alquiler

Solución del Partner

- La complejidad de gestión propia de los negocios basados en el alquiler, requiere de soluciones específicas capaces de resolver aspectos tan importantes como:

- Definición del catálogo de maquinaria y análisis de disponibilidad, contemplando los diferentes estados por cada número de serie (disponible, alquilado, en reparación, de baja...)
- Gestión de las condiciones económicas y de servicio (seguros, contratos, días mínimos, necesidad de operarios...), por cliente y por obra.
- Establecimiento de diferentes pautas de facturación: por días, semanas o por meses, por órdenes de entrega y retorno, por consumo, por contadores (de uso, kilometraje, etc...)
- Integración con el resto de áreas de gestión: Mantenimiento correctivo y preventivo, CRM, Inmovilizado y amortizaciones, económico-financiero...

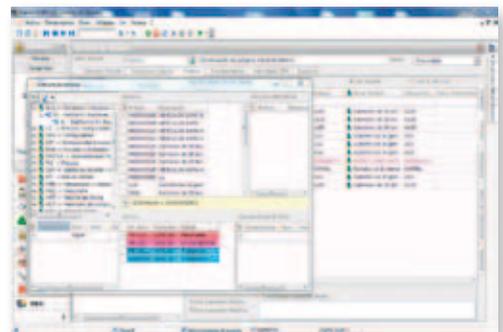
- Incorpora diagramas muy gráficos que facilitan el uso y la comprensión de los procesos

Beneficios del Cliente

- **Integración:** Un solo producto ERP totalmente integrado. Con una única introducción de datos, el sistema resuelve las ordenes de recepción y entrega, el control de la disponibilidad, la facturación y el mantenimiento.
- **Modular:** El sistema puede adquirirse por módulos independientes que se irán integrando a medida que se incorporen.

Precios

- La inversión depende del tamaño de la instalación.
- Usuarios concurrentes o Pago por uso





Partner: SCN Sistemas
Dirección: Madrid - Paracuellos
Número de teléfono: 902135791
E-mail: Info@scnsistemas.com
Sitio Web: www.scnsistemas.com
Sector vertical: Desarrollo Software Documental.

Perfil Partner

Empresa especializada en gestión integral de servicios documentales. Software documental. Consultoría documental, Digitalización. Microfilmación. Ingeniería, Guarda y custodia de archivos.

Perfil de la Solución

I+DOC Line. Software de gestión documental. Su versatilidad a la hora de tratar la información permiten a I+Doc Line adaptarse a cualquier necesidad dentro del campo de la Gestión Documental.

Enlaces Adicionales

- Solution: www.idocline.com

"Mediante Windows Azure, SCN ofrece «liberarse» de su infraestructura actual ofreciendo un servicio con menor coste con la mayor seguridad y fiabilidad. Abra su explorador, regístrese y comience a utilizar su gestor documental."

Rafael Tornero. SCN Sistemas. **Director**



Solución del partner

Software de Gestión Documental que viene desarrollándose desde 1993.

Beneficios del Cliente

- Gracias a I+DOC Cloud se olvidará de gestionar el hardware / software.
- Se paga por lo que se necesita. Se paga por el uso de la infraestructura.
- Virtualización y dinamismo. Totalmente parametrizable y escalable.
- Actualizaciones automáticas.
- La ampliación o reducción del servicio resultan muy sencillas de acometer.
- Rápida implementación e implantación.
- El coste se ve reducido hasta un 200x100
- Simplicidad en la búsqueda de información. Búsqueda en el contenido de los archivos.
- Diversos criterios de búsqueda dentro de un mismo archivo.
- Control del acceso a la información por grupos y roles de usuario.
- Relación entre la información localizada en diferentes archivos.
- Compartición y acceso simultáneo a un mismo documento.
- Rápida visualización integrada de los documentos alojados en el repositorio.
- Herramientas de Configuración y Administración.
- Control de Versiones.
- Flujos de Trabajo. (BPM)
- Firma Electrónica.
- Cuadros de Clasificación.
- Calendarios de retención.
- Histórico de Trabajo.
- Papelera de Reciclaje.
- Funciones Import/Export.
- Cumplimiento LOPD en su nivel más alto.
- Reconocimiento de caracteres OCR.

Precio

- Facturación Mensual, trimestral etc.
- Precios personalizados. Para solicitar información llame al 902135791



Partner: ALEPH SOFTWARE
Dirección: Madrid (España)
Número de teléfono: +34 913832224
E-mail: gpn6@alephsoft.es
Sitio Web: www.gpn6.com
Sector vertical: Bodegas, Consejos Reguladores de DDOO, Distribuidores y Medios especializados en vino y enología.

Perfil Partner

Aleph Software fundada en 1988 es una consultora especializada en soluciones cloud, BPM y de workflow. Partners de MS desde hace más de 10 años. MPN Silver ISV.

Perfil de la Solución

GPN6 Atención al Cliente Bodegas 2.0 es una solución para mejorar la comunicación entre las bodegas y los consumidores a través de web y las redes sociales en un mercado internacional.

Enlaces adicionales

- Demo: <http://gpn6.cloudapp.net/Bodegas>
- Facebook: <http://www.fb.com/gpn6azure>
- Twitter: @gpn6azure



Solución del partner

GPN6 Atención al Cliente Bodegas 2.0 es una solución para que las Bodegas se comuniquen con sus consumidores (en cualquier parte del mundo). Y les inviten a vivir la experiencia del vino.

- A los consumidores les permite compartir sus experiencias, resolver sus dudas preguntando a verdaderos especialistas o estar informado sobre los aspectos que les interesan.
- A las Bodegas les permite conocer mejor a sus clientes (sobre todo en el mercado internacional). Fidelizarlos, cuidarlos. Crear vínculos en un embrión de red social particular.
- A los departamentos de ATC contar con una herramienta online y un workflow que les asegura la respuesta y el seguimiento en todos los casos.

GPN6 Atención al Cliente Bodegas 2.0 utiliza Windows Azure, SQL Azure y Azure Storage.

Beneficios del Cliente

- Herramienta moderna con apartados útiles para el consumidor ("pregúntale a" o "cómo va lo mío")
- Integración con Redes Sociales para ampliar el canal de comunicación a Facebook y Twitter
- Workflow: ninguna incidencia sin responder
- Medición: conocer que le interesa al consumidor y evaluar el servicio
- Servicio de coste reducido

Precio

- Suscripción mensual: 250 €/mes (edición base)
- Para ofertas personalizadas, por favor, llame al +34 91 3832224 o gpn6@alephsoft.es





Partner: Habitat Network SA
Dirección: Madrid, España
Número de teléfono : 0034 915241310
E-mail: sistemas@habitania.com; info@habitania.com; druibal@habitania.com
Sitio Web: www.habitania.com
Sector vertical: Sector inmobiliario

Perfil Partner

Habitat Network es una compañía de desarrollo de software para el sector inmobiliario. ISV Partner.

Perfil de la Solución

Habitania es un completo CRM para el sector inmobiliario. PortalXchange permite la publicación de anuncios en multitud de canales.

Enlaces Adicionales

"Los resultados son excelentes, lo recomiendo totalmente, el tiempo que ahorra que sólo pongas los datos de las captaciones en un solo programa y que desde él puedas llegar a la mayoría de los portales inmobiliarios!"

Rocío Gonzalez, RE/MAX, Asesor Asociado

Habitania - PortalXchange

Solución del partner

- Habitania es un completo CRM para para el sector inmobiliario. Permite la gestión de propiedades de segunda mano, obra nueva, residencial y terciario, gestión de las demandas, cruces automáticos, agenda, notificaciones, etc.
- PortalXchange permite la publicación de anuncios en multitud de portales, bolsas inmobiliarias, páginas web, redes sociales.
- Utiliza Windows Azure (WebRole y Worker Role), SQL Azure y Azure Storage
- Estas aplicaciones están dirigidas a profesionales del sector inmobiliario de cualquier rama y cualquier tamaño.

Beneficios del Cliente

- Solución online con alta disponibilidad
- Gran seguridad de los datos
- Flexibilidad para la creación de nuevos servicios
- Versión mobile para iphone y ipad.

Precio

- Cuota mensual por servicios contratados.
- Si desea presupuesto contacte con el: 0034 91 5241310

