

NUT CONSULTING SE REINVENTA

LA COMPAÑÍA TECNOLÓGICA CREA UN NUEVO ÁREA DE NEGOCIO CENTRADO EN 'HARDWARE' Y SISTEMAS, 'OFFICE 365' Y CIBERSEGURIDAD



Luis García Fernández, gerente de NUT Consulting.

N

UT Sistemas es el nuevo área de Negocio de **NUT Consulting**, concebido para abarcar los ámbitos de *hardware* y sistemas; *Office 365* y *Azure*, la plataforma y servicios de informática en la nube de **Microsoft**; y Ciberseguridad. Luis García Fernández, gerente de la firma tecnológica vallisoletana, tiene depositadas muchas esperanzas en este nuevo proyecto. “Confiamos en que tenga una fuerte penetración en el mercado, ya que aborda temas que parecen cotidianos pero en la práctica no se implantan de forma profesional en las empresas. Empezando por la ciberseguridad, que es un ámbito que

sólo nos preocupa cuando nos atacan y tenemos un incidente; y siguiendo por la parte de *Office 365*, que nos permite tener correo electrónico profesional o herramientas como *sharepoint*, una intranet móvil e inteligente”. En este sentido, García Fernández apunta que en la actualidad “es recomendable disponer de un sistema virtualizado”.

Orientado a pymes

NUT Sistemas está orientado a pymes de cualquier sector y se centra en el ámbito geográfico de Castilla y León. La importancia de esta apuesta para la compañía tecnológica queda constata-

da con el hecho de que una persona de su plantilla esta dedicada a tiempo completo a esta división y cuenta con el apoyo de tres trabajadores más. Además, posee una web específica (www.nutsistemas.com).

NUT Consulting cierra 2017 con un crecimiento por encima del 10% hasta los 900.000 euros de facturación, un incremento que ha ido acompañado de contrataciones, al incorporar a tres personas más a su plantilla, compuesta por 16 profesionales. El gerente de la firma lamenta que la compañía se encuentra en un período de crecimiento y busca especialistas de su sector, pero tiene

grandes dificultades para encontrar personal cualificado.

NUT Consulting ha incorporado nueve empresas a su cartera de clientes en el presente ejercicio, como son Lácteas Toledo (Toledo), Quesos Los Vázquez (Sevilla), Lácteas Flor de Burgos (Burgos), Agriargo (Valladolid), Quesos La Vasco Navarra (Navarra), Lácteas Carranza (Vizcaya), Proinbel (Valladolid), Ferconi (Arévalo, Ávila), y Grupo TGT. En este último caso, se trata de un estratégico acuerdo pues esta empresa es uno de los grupos más importantes del sector quesero en España, y su intención es implantar la solución empresarial de NUT QLácteas en todas sus sociedades. Esta herramienta abarca, no sólo la gestión de compras y ventas, sino la producción y la trazabilidad y la problemática de gestión de recogida láctea.

El 80% de la cifra de negocio de NUT Consulting procede del sector agroalimentario, y aunque está especializada

CAMBIO DE MENTALIDAD

Luis García Fernández, gerente de NUT Consulting, defiende un cambio de mentalidad para darle a este sector “la importancia que merece. No puede ser que a estas alturas haya empresas que pirateen los programas con los que trabajan. Se trata de una inversión necesaria, a pesar de las reticencias de muchos a realizar este desembolso. Las ventajas y beneficios de dotarse de herramientas informáticas son enormes. Esto es innovación. De hecho, las grandes empresas entienden que el camino es estar adecuadamente informatizado. Hay que seguir sus pasos, no hay otra opción”, sostiene el ejecutivo.

en el sector lácteo, también trabaja con firmas de otros ámbitos, como el cárnico, con Julián Martín y Copese, entre sus clientes.

Industria 4.0

Además, NUT Consulting ha obtenido una subvención europea de Fondos Feder para el diseño y desarrollo de un

sistema de gestión de puestos en fábricas agroalimentarias integrados con Microsoft Dynamics NAV. “Esto nos permite que el ERP se pueda acercar e implantar a pie de planta, lo cual representa una importante ventaja competitiva para empresas, aproximándoles a la tan de moda Industria 4.0”, detalla García Fernández.



Hablamos de números
Pensando en Personas

QUIEN DICE PINTAR EL SALÓN... DICE REFORMAR LA COCINA

Para importes a partir de 15.000€ hasta en 96 meses

Hagámoslo Credirealidad
en tu oficina y ya también
en tu Banca Electrónica



Financiación otorgada por GCC Consumo (Cajamar Consumo)

Para 15.000 € a 60 meses

Cuota mensual 296,66 €/mes⁽¹⁾

Para 20.000 € a 96 meses

Cuota mensual 272,18 €/mes⁽²⁾

T.I.N.

6,95%

T.A.E. desde

7,77%

En fin... que somos muy de veniros arriba.

 **cajamar**
CAJA RURAL
Contigo

(1) Ejemplo para 15.000€. TAE 8,09%, para un plazo de 60 meses, con cuotas mensuales de 296,66 €/mes. Comisión de formalización 2,00%. TIN 6,95% e importe total adeudado: 18.099,6 €
(2) Ejemplo para 20.000€. TAE 7,77%, para un plazo de 96 meses, con cuotas mensuales de 272,18 €/mes. Comisión de formalización 2,00%. TIN 6,95% e importe total adeudado: 26.529,28 €
Oferta sujeta a los requisitos y condiciones de concesión de riesgos de GCC Consumo. Establecimiento Financiero de Crédito, S.A. Condiciones de financiación validas hasta el 31/12/2017 para un importe mínimo de 15.000 € y desde 60 a 96 meses. La TAE variará en función del plazo. Consultar otras opciones de financiación. La financiación es otorgada por GCC Consumo, Establecimiento Financiero de Crédito, S.A. C/ Retamos, 3, 28045 Madrid. Inscrito en el Registro Mercantil de Madrid: Tomo 34.366, Folio 24, Sección 6, Hoja M-618180, Inscripción 1. CIF A67435590. Inscrito en el Registro de Entidades Nº 8839. Asociados en ASNEF Nº 526.