



CIRCULAR Nº 59/2020

En Palma, a 25 de noviembre de 2020.

Apreciado asociado:

Me complace difundir entre el colectivo la oferta asociativa que nos remite la **empresa mallorquina MADISA**, empresa especializada en la búsqueda de soluciones tecnológicas para todos los negocios, siendo un referente nacional que, como explica, actualmente cuenta con un equipo de más de 80 profesionales repartidos en las delegaciones de Palma, Ibiza, Mahón, Madrid, Barcelona, además de un nutrido grupo de colaboradores de Servicio Independiente repartidos por la península e islas Canarias.

Como veréis en la presentación que nos ha remitido MADISA que adjuntamos en los archivos adjuntos, sus servicios tecnológicos abarcan tanto el área del Hardware (asesoría en Hardware, Madisa es uno de los más importantes partners de Toshiba/IBM, Poindus, NCR y Partner Tech para península e islas); Mantenimiento de Hardware (Instalación, soporte y mantenimiento de instalaciones de Hardware de punto de venta y dispositivos); Software Standard (Desarrollo de software estandard en el Punto de venta); Mantenimiento de Software (Soporte presencial, telefónico y remoto. Mantenimiento de instalaciones con soporte programado (24hx7d, 14hx7d, 8hx5d), tanto a nivel nacional como internacional); e Integración con métodos de pago (Desarrollo de interfaces y aplicaciones para cobros con tarjetas, "cash automation" y relacionados)

Dentro de sus productos, sin embargo, en la actualidad MADISA hace especial hincapié en una de sus soluciones más innovadoras, cual es el "**CAJÓN INTELIGENTE**", que, según esta empresa, se trata de un dispositivo que permite vincularse con el sistema operativo de gestión de la estación de servicio para facilitar el pago en efectivo a los clientes y al mismo tiempo, además, presenta estas características:

(i).- Seguridad. Su sistema está diseñado con un mecanismo "antirrobo", lo cual, blindas las ventas al no haber efectivo visible en caja.

(ii) Antifraude. Su tecnología securizada y autonomía evita que el empleado pueda "meter la mano en la caja".

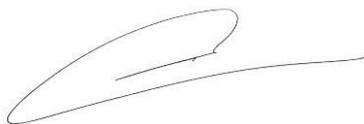
(iii).- Agilidad operativa. Evita que se formen largas colas y con la situación actual que atravesamos por el COVID y el control de aforo, ahorra el paso por caja y favorece ante un pico de afluencia de clientes que haya más fluidez y una circulación más rápida de estos, permitiendo que la entrada/salida de clientes sea más ágil.

(iv).- Control Operativo. Permite vincularse al software de gestión de la ES y de este modo puedan contabilizarse los cobros efectuados por este dispositivo, automáticamente, haciendo un volcado en el módulo de contabilidad.

(v).- Optimización de recursos. Con este ahorro operativo los empleados pueden desempeñar otras funciones o tareas con la finalidad de Incrementar las ventas.

Para todos aquellos interesados en profundizar más en la información relativa a estos productos o a otros de esta empresa, debéis contactar directamente con el hombre de contacto de MADISA con AESBA, que es su director comercial, D. Miguel Cruz, a quién podréis localizar en mcruz@madisa.es o al 627366303.

Reciban un cordial saludo.



Fdo. Jesús Salas Vidal.
Presidente.