

ERP

Las Soluciones ERP en el Segmento Medio

Ricardo Karaman

Las soluciones ERP son las aplicaciones más codiciadas por los usuarios. A su característica de imprescindible, se acopla en la Argentina, la amplia oferta de productos y servicios sostenida en innumerable cantidad de casos de éxito.

Con una historia de aproximadamente 30 años, con comienzos orientados a la resolución de problemas contables, el ERP apunta desde el punto de vista funcional a romper las fronteras de la empresa, reflejando los procesos de negocio de punta a punta, apoyando, sosteniendo y contribuyendo en forma decisiva al crecimiento del negocio.

Con una fuerte inserción en el mundo corporativo, en los últimos años, las soluciones paquetizadas ERP han incrementado (en detrimento de los desarrollos) notablemente su participación en el segmento medio.

Base Instalada de ERP en Empresas Argentinas, Argentina 2008

Año	Tamaño de Empresa	Desarrollos propios	Paquetes	Desarrollos de Terceros
2001	\$5-50M	36.0%	49.8%	18.8%
	\$50-300M	18.6%	61.8%	20.1%
2004	\$5-50M	28.2%	59.5%	12.3%
	\$50-300M	13.6%	69.3%	17.1%
2008	\$5-50M	23.5%	66.1%	10.4%
	\$50-300M	8.6%	76.3%	15.1%

Fuente: Trends Consulting 2009

Preocupados por contar con una herramienta que permita mejorar y hacer más eficientes sus procesos, los usuarios han encontrado en el ERP un permanente aliado de negocios. A través de él las empresas obtienen una mayor integración, normalización de procesos, generación de información para la toma de decisiones, mejoramiento de las normas de control interno y respaldo para el crecimiento de la compañía a nivel de sistemas.

Todo este contexto sostenido en una gran oferta de actores nacionales e internacionales que deriva en una permanente preocupación por la mejora de sus productos y por lógica una fuerte competitividad que genera la posibilidad de obtener una solución adecuada a costos muy razonables. También apoyado en una innumerable cantidad de casos de éxito y el aporte de

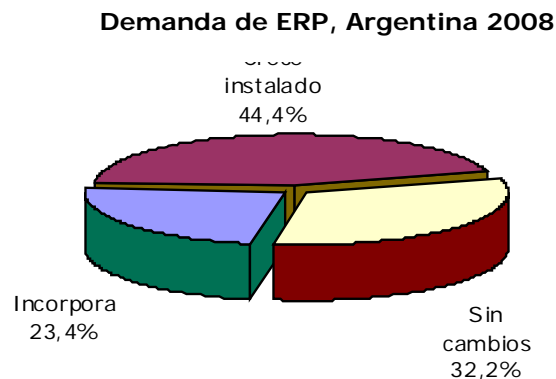
diferentes proveedores que se involucran tanto en la implementación del producto como en el aporte de plataforma de base.

Con los conceptos expuestos ¿Se lo puede considerar al ERP un mercado maduro? Para poder contestar esta pregunta es necesario analizar el comportamiento de tres componentes: las soluciones, los proveedores y los usuarios.

- Las soluciones han alcanzado un alto grado de madurez, sin embargo el permanente crecimiento de su funcionalidad que promete reflejar el negocio de punta a punta, la especialización de acuerdo al modelo del negocio de las empresas y la aparición de nuevas modalidades, hacen que estemos frente a una madurez dinámica.
- Los proveedores cuentan con una fuerte historia, gran cantidad de casos de éxito y permanente preocupación en la mejora de sus productos y servicios.
- Los usuarios, conscientes de los aportes que brinda estas aplicaciones, permanentemente dejan de lado sus desarrollos, que requieren una actualización permanente, para adquirir soluciones paquetizadas que en gran parte de los casos se presentan como un servicio.

En este “mercado maduro”, nuestras continuas investigaciones de análisis de inversión de demanda muestran claramente la permanente tendencia de las empresas a la incorporación, el reemplazo y ampliaciones de este tipo de soluciones:

“el 67.8% de los usuarios piensa incorporar, migrar o agregar funcionalidad en su solución de ERP”



Estudio: Análisis de la Demanda de ERP, Argentina 2008

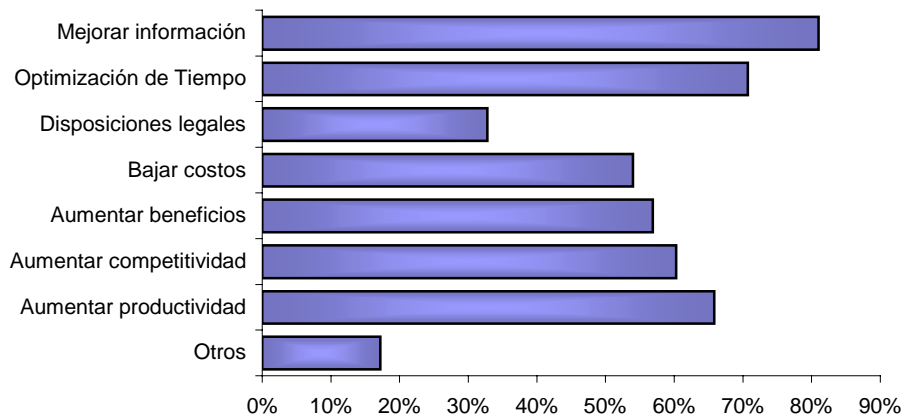
Fuente: Trends Consulting 2009

A la hora de pensar en adquirir un ERP, fuera de los pasos obvios que involucre un proyecto de selección (donde es muy útil la redacción de RFP completo y consistente que permita poder transmitir a los potenciales proveedores que expectativas y requisitos tiene la organización respecto del ERP a implementar), es muy útil poder clarificar cuáles son las razones y los factores de decisión de las empresas.

Como nos muestra el próximo es claramente evidente que las empresas buscan en el ERP una solución que optimice su negocio.

Software ERP en Empresas Medianas Argentinas, 2008

Razones de Adquisición



Estudio: Análisis de la Demanda de ERP en Empresas Medianas, Argentina 2008

Fuente: Trends Consulting 2009

La funcionalidad del producto, factor que se alinea con su modelo de negocio actual y futuro es la razón excluyente a la hora de decidir un ERP. El costo es un factor importante pero no prioritario y la posibilidad de integrarlo una necesidad en crecimiento.

Software ERP en Empresas Argentinas, 2008

Factores decisorios de adquisición

	1	2	3	4
Costo	18	18	11	9
Funcionalidad	26	17	9	6
Customización	6	9	15	25
Integración	10	10	25	20

Estudio: Análisis de la Demanda de ERP, Argentina 2008

Fuente: Trends Consulting 2009

Las soluciones ERP continúan y continuaran siendo el motor de las aplicaciones. Las razones que explican este escenario son en algunos casos triviales:

- Son soluciones imprescindibles para las empresas
- Existe una amplia oferta
- Hay innumerables casos de éxito

- Tiene el aporte de diferentes proveedores: integradores, canales, bases de datos, sistemas operativos, outsorcers...

En otros casos menos sencillas y variables:

- Los permanentes cambios impositivos
- La presión del gobierno a la regularización de la contabilidad de las empresas
- Las mejoras de los presupuestos de TI a partir del 2004
- El permanente crecimiento de la funcionalidad de las aplicaciones ERP
- La intensa creatividad de los proveedores directos e indirectos
- La cantidad y calidad de jugadores

Y no nos olvidemos de:

- Tecnologías como la modalidad ASP (que aún están en su etapa de maduración) y la llegada de la modalidad del "software como servicio" (SaaS)
- Los beneficios que pueden aportar las soluciones móviles
- La permanente preocupación de los proveedores para mejorar sus productos
- La aparición continua de nuevos jugadores
- La constante necesidad de los usuarios de incorporar o producir mejoras en los diferentes procesos que hacen a su empresa
- La fuerte competitividad que genera mejores productos y pricing para los usuarios
- Las soluciones verticalizadas
-

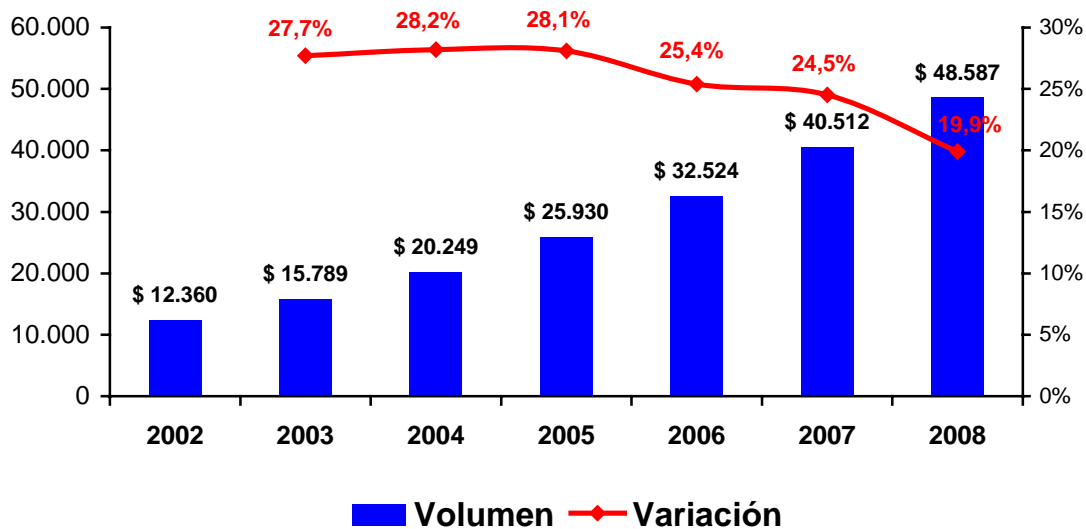
Tamaño y evolución del Mercado Argentino de ERP

Las aplicaciones ERP lograron durante el 2008, sumando ventas de software y servicios asociados, la notable cifra de U\$S 164.3 millones.

La venta de licencias directas creció durante el período 2002-2008 un 293%, una cifra impresionante que es soportada fundamentalmente por la gran demanda y la amplia oferta de productos y servicios.

Las aplicaciones ERP, grandes motivadores del Mercado Argentino de TI.

Mercado Argentino de ERP, licencias directas (U\$S K)



Fuente: Trends Consulting 2009



Adonix Argentina

Tel: (5411) 5277- 9100

Dir: Av. Juan B. Justo 637 Piso 6 - CABA

Web: <http://www.adonixargentina.com>

Contacto: Paola Fazzari

e-mail: pfazzari@adonixargentina.com

La empresa

Adonix Argentina es la filial local del Grupo Sage, proveedor líder mundial en el desarrollo de soluciones de gestión empresarial y servicios para **Pymes**.

La empresa comercializa, implementa, brinda soporte y mantenimiento de Adonix® X3, el ERP concebido para las medianas empresas.

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

Adonix® X3 es la mejor solución integral para empresas industriales medianas, dado que nuestro producto fue concebido para este tipo de organizaciones, cubriendo sus necesidades y realidades. Ofrecemos un ERP de calidad Wordclass, con una excelente relación precio-calidad para el mercado Argentino. Nuestra solución cumple con los requerimientos contables e impositivos del país y ofrece dentro de su estándar funcionalidades específicas que requieren las empresas industriales, utilizando tecnología de punta.

Mundialmente somos reconocidos por nuestra excelente performance en empresas de manufactura y distribución, porque permitimos integrar en un mismo sistema toda la cadena de producción y logística. Es una solución creada para organizaciones que presentan una importante complejidad de gestión, porque permite administrar multi-sociedades, multi-plantas, multi-depósitos, entre otros, en un mismo producto. Su naturaleza **web nativa** permite acceder al sistema desde cualquier sitio, lo que resulta ideal para empresas con distribución geográfica.

Es una aplicación flexible y escalable que ofrece numerosas posibilidades de evolución a través de la parametrización del producto, acompañando a la empresa en las distintas etapas del negocio.

¿Por qué elegir a Adonix como proveedor?

Porque somos la compañía líder a nivel mundial en el desarrollo de aplicaciones integradas de gestión para las empresas medianas. Garantizamos la calidad de nuestro trabajo al involucrarnos como socio de negocio a la hora de implementar el sistema.

Los tiempos, los recursos humanos y económicos que requerimos están pensados para este tipo de organizaciones. Integramos en nuestro equipo de trabajo profesionales de destaca trayectoria en el mercado, a fin de complementar nuestro producto líder con un servicio de excelente calidad.



Axoft – Tango

Tel: 5031-8264 / 4816-2620

Dirección: Cerrito 1186 Piso 2º, 1010 Capital Federal

Web: <http://www.axoft.com>

Contacto: Mercedes Fantón

e-mail: mercedesf@axoft.com

La empresa

Axoft Argentina S. A. es una empresa líder en desarrollo de software de gestión para empresas, estudios contables y comercios. Nació en el año 1989 y desde entonces mantuvo un crecimiento sostenido incorporando nuevas tecnologías y productos. Actualmente la empresa cuenta con más de 57.000 clientes y más de 200 Centros de Servicio en todo el país.

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

TANGO GOLD Esta desarrollado bajo el concepto de que en un software pueden convivir la mejor tecnología con la mayor facilidad de uso.

Sus características son:

Arquitectura en 3 capas, donde las reglas de negocios se ejecutan en el servidor de la empresa y las aplicaciones clientes pueden trabajar con los objetos en su intranet como a través de Internet.

- Manejo de gran volumen de información (base de datos MS SQL Server)
- Cantidad ilimitada de puestos.
- Interfaces de usuario, muy enriquecidas y orientadas a la calidad visual y alta usabilidad.
- Manejo de múltiples empresas, permisos, roles y usuarios.
- Fácil de instalar e implementar.
- Integración con Microsoft Office.

TANGO cuenta con las herramientas necesarias para manejar información de manera dinámica y sencilla en toda la organización, tanto operativa como gerencial para la toma de decisiones con TANGO LIVE y TANGO TABLERO DE CONTROL.

TANGO GOLD incluye los módulos de Ventas, Cotizaciones, Fondos, Stock, Cash Flow, Compras, Importaciones, Contabilidad, Estados Contables, Activo Fijo, Sueldos, Control de Personal, Central (para administración de cadenas), Live y Tablero de Control.

¿Por qué elegir a Axoft como proveedor?

- Axoft tiene 20 años de experiencia en el mercado ERP.
- Axoft tiene la base instalada de clientes más amplia de latinoamérica.
- Axoft tiene una red de más de 200 Centros de Servicios.
- Axoft desarrolla productos con tecnología de vanguardia.
- Axoft es una empresa certificada ISO 9001
- TANGO flexible y escalable.
- TANGO es seguro y confiable.
- TANGO es de fácil uso e implementación.
- TANGO es altamente customizable por el usuario.
- Los cambios fiscales o normativos son resueltos con la celeridad que la realidad demanda y sin costos adicionales.
- TANGO brinda acceso on-line a la información de la empresa desde cualquier lugar del mundo.
- TANGO es reconocido y aceptado por los recursos humanos de gran cantidad de empresas.
- TANGO es elegido por la universidades mas importantes del país para sus planes de estudio.
- TANGO es software en permanente evolución incorporando siempre nuevas tecnologías y adelantándose a las necesidades del mercado.
- TANGO es la mejor relación costo/ beneficio del mercado de ERP.



Calipso

Tel: (5411) 5168-1000

Dir: Uspallata 867 – CABA - Argentina

Web: <http://www.calipso.com>

Contacto: Anabela Barneto

Mail: info@calipso.com

La empresa

Calipso es el especialista regional en desarrollo de software de negocios con más de 10 años de reconocida trayectoria en el mercado.

El foco de la compañía reside en desarrollar productos cada día mejores, imponiendo como métricas de medición factores tales como: adaptabilidad, ergonomía de uso, la cobertura funcional, la independencia de la plataforma y la performance de los mismos.

Asimismo, a través de una estrategia de crecimiento focalizada en una red de representaciones en todo Latinoamérica, ha alcanzado importantes logros que lo posicionan como un proveedor de relevancia, con más de 600 clientes y más 9000 licencias instaladas en todo el mundo.

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

Calipso Corporate es un sistema de gestión integral de negocios para empresas caracterizado por una cobertura total de los procesos de negocios de cualquier compañía.

Calipso Corporate es el único software ERP implementado sobre el concepto de plataforma y desarrollado full web de Sudamérica. Esto permite manejar la empresa desde el principio hasta el fin de manera absolutamente integrada, homogénea y en tiempo real; integrando los procesos administrativos, de manufactura, de servicios, incluyendo la preventa y posventa. Entre las características técnicas más destacadas se encuentran:

- Múltiples Motores de Base de Datos.
- Herramienta OLAP embebida, Calipso Analyzer.
- Integración con la suite de aplicaciones Calipso Mobile.
- Motor de Workflow embebido.
- Cliente Web / HTML puro.
- Buscador Libre de Contexto, vía HTML.
- Libre Definición de Reglas de Negocio.
- Libre Definición de Reportes y Cubos OLAP.

¿Por qué elegir a Calipso como proveedor?

Los productos Calipso son diseñados y construido bajo los paradigmas más modernos y académicos de ingeniería de software que les brindan características únicas en su género:

- Software de calidad y reconocimiento internacional.
- Cobertura funcional (Integra ERP, CRM, RR.HH, etc.).
- Integración de Procesos por Workflow interno.
- Flexibilidad.
- Escalabilidad.
- Dinámica de negocios.
- Respaldo directo e indirecto.
- Ergonomía.
- Retorno y seguridad de la inversión.
- Facilidad de integración con otras aplicaciones.



Grupo Gaci

Tel: (5411) 4008 - 8020

Moreno 4745 – Caseros – Prov. Bs Aires - Argentina

Web: <http://www.gaci.com.ar>

Contacto: Roberto Potilinski – Director Comercial

e-mail: rpotilinski@gaci.com.ar

La empresa

Gaci Group es una organización Argentina comprometida con las empresas locales y regionales, medianas y grandes, dedicadas a la manufactura, distribución y servicios. Contamos con 14 años de experiencia desarrollando e implementando **Gaci ERP**, lo que nos permitió desarrollar una metodología que asegura el cumplimiento de los objetivos de negocio de nuestros más de 100 clientes actuales y también de los futuros.

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

- Funcionalidades generales: **Administrativas** (Contabilidad, Cts a Pagar y Cobrar, Tesorería, Conciliaciones Bancarias, Presupuestos, Cash Flow, Activo Fijo, Costos Industriales), **Abastecimientos** (Compras Productivas, Generales, Servicios, Importaciones), **Almacenes** (Materias Primas, Materiales no Productivos, Productos Terminados, etc.), **Manufactura** (Planificación - MRP I, Fórmulas, Explosión en planes de abastecimientos – Planificación Avanzada – MRP II, Programación procesos para optimizar máquinas y MO – Seguimiento y Control, Control de Calidad), **Mantenimiento Industrial**, **Distribución** (Ventas, Ventas consumo masivo, Facturación electrónica), **Recursos Humanos** (Nómina y Administración) y **Business Intelligence** (Tableros de Control, Reportes de gestión, Análisis Multidimensional).
- Funcionalidades específicas para Industria Química y Farmacéutica – Curtiembres - Textil y Confección – Consumo Masivo de Alimentos y Bebidas.
- Tecnología: Desarrollado con herramientas Genexus (Plataforma Abierta: IBM, HP, SUN, WNT, OS/400, AIX, HPUX, Solaris, MS SQL Server, DB2, Oracle, Informix, etc.)

¿Por qué elegir a Grupo Gaci como proveedor?

Seriedad y Total Responsabilidad por el **Funcionamiento** del producto, su **Desarrollo** (tecnológico y funcional), la **Implementación**, el **Mantenimiento** (Normas legales e impositivas) el **Soporte** a la base instalada y el manejo de la dinámica funcional incremental integrada que se logra por medio de la tecnología en que esta construido. La mejor prueba es que hicimos realidad la frase de ser **“Socios Tecnológicos”** de nuestros clientes: varios de ellos invirtieron en la Empresa y ahora son nuestros Clientes y Accionistas.

Principales clientes (Ar, Ch, Mx, Pe, Ve): La Virginia, Sal Dos Anclas, Cheeky, Moño Azul, Campo Austral, Sara Lee, Torneos y Competencias, Lacoste, Paula Cahen D’Anvers, Medifé, Princs, Cerámica Neuquén, YKK, Curtiembres Espósito, Transportes Gargajo, Elea, Richet, Craveri, Cassará, Infarmasa Perú, Carat Ar y Mx, Textil San Martín (Mx), Unifrutti (Ch).



Grupo Softland

Tel: (54 011) 4703-7660

Dir: Av. Del Libertador 7270 4° Piso – CABA

Web: <http://www.gruposoftland.com.ar>

Contacto: Javier Capuano, Melisa Oroño

e-mail: jcapuano@gruposoftland.com.ar

morono@gruposoftland.com.ar

La empresa

Softland Argentina, compañía que surge de la integración de CWA a Grupo Softland, cuenta con más de 25 años de experiencia en el mercado de soluciones de gestión.

En la Argentina tiene más de 5.000 clientes, entre ellos Alvear Palace Hotel, Universidad y Colegio San Andrés, Grupo HSM, Sparkling, IMSA, Petroban, Cabrales y Electra.

Grupo Softland, multinacional con sede corporativa en España, cuenta con 25.000 clientes activos en Latinoamérica y más de 500 profesionales especializados.

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

Línea ERP, con sus productos Softland ERP y Softland LOGIC.

Está orientada al segmento de compañías con procesos de negocios complejos o que buscan obtener un mayor grado de maduración en sus procesos y deciden hacerlo junto con la implementación de un sistema de gestión ERP.

Softland LOGIC: Con una gran capacidad de flexibilidad y control, ofrece de manera equilibrada la posibilidad de personalización y escalabilidad sin límites.

Con Softland Logic el usuario tiene total control sobre el diseño de los procesos.

Softland ERP: Es una solución que ofrece la herramienta ideal para empresas medianas cuyos procesos aún no están totalmente estandarizados y deseen incorporar prácticas de empresas con mayor experiencia en procesos de negocio.

Con Softland ERP el usuario puede encontrar el valor de adoptar procesos estándares de mercado.

Con más de 400 clientes, la línea ERP, con sus productos Softland LOGIC y Softland ERP, ofrece soluciones que permiten administrar a través de una plataforma única, todos y cada uno de los procesos y actividades de una Compañía, brindando el soporte necesario para el análisis de la información y la toma de decisiones estratégicas.

¿Por qué elegir a Grupo Softland como proveedor?

- **Trayectoria en el mercado:** Clientes de los más diversos segmentos de mercado que nos eligieron hace más de 10 años, siguen con nosotros y nos recomiendan.
- **Proyectos llave en mano:** Inversión y tiempos establecidos y el compromiso basado en su probada metodología que asegura su cumplimiento.
- **Protección de la inversión:** Soluciones que permiten acompañar la evolución del negocio.
- **Equipo profesional** con gran experiencia, índices muy bajos de rotación y especialización en procesos de negocios.



I N F O R

Tel: (5411) 4010-8000

Dir: Juana Manso 205 1° - CABA

Web: <http://www.infor.com/> - <http://latinamerica.infor.com>

Contacto: Claudia Vazquez

e-mail: info-ar@infor.com

La empresa

Infor es uno de los proveedores de software empresarial más grande del mundo, cuenta con ingresos cerca de \$2.1 mil millones. Cuenta con más de 8,100 empleados

- Tiene oficinas directas en 100 países
- Cuenta con 70,000 clientes en todo el mundo
- Tiene capacidad de implementación y soporte regional
- Los empleados de desarrollo promedian 12 años de experiencia en su campo

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

Infor cuenta con ERP, específicos para este tipo de mercados, que abarcan todas las necesidades de una empresa de segmento medio, con una integridad total de la información, haciendo foco en la manufactura.

Infor ERP tiene una larga historia proveyendo un pronto rendimiento sobre la inversión, porque los clientes disfrutan las implementaciones veloces para poder gozar rápidamente de los beneficios de las características robustas y fáciles de utilizar que esta solución ofrece, como el flujo de trabajo integrado.

Junto con el ERP Infor ofrece lo que llamamos el ERP extendido para resolver las necesidades adicionales que pueda tener la empresa: es decir soluciones para la gestión de activos, de logística, etc.

¿Por qué elegir a INFOR como proveedor?

Porque tiene el mejor índice de retención de clientes en el mercado, con el 97% de usuarios satisfechos, que pagan su mantenimiento anual.

Infor cuenta con soluciones de gestión diferentes: soluciones específicas para cada negocio como las que ofrecen los proveedores pequeños, respaldadas por una compañía con la estabilidad financiera y escala global de los gigantes de software empresarial en el mercado.

Es un proveedor que integra todas sus soluciones para llevar la mejor respuesta a sus clientes.



Microsoft Argentina

Tel: (5411) 4316-1900

Dir: Bouchard 710 – 4to piso – CABA - Argentina

Web: www.microsoft.com/argentina

Contacto: Gustavo Capart

e-mail: gustavoc@microsoft.com

La empresa

Fundada en 1975, Microsoft (Nasdaq "MSFT") es el líder mundial en software, servicios y tecnología de Internet para la computación personal y empresarial. La compañía ofrece una amplia gama de productos y servicios diseñados para potenciar las capacidades de las personas en cualquier lugar, en todo momento y con cualquier dispositivo. Para más información puede acceder a <http://www.microsoft.com/argentina>.

¿Cuál es la oferta para el mercado?

Microsoft Dynamics es una línea de soluciones de negocios, integradas y flexibles, orientada a mejorar los procesos de la gestión financiera, relaciones con los clientes y cadena de suministro de una empresa. Trabaja de forma similar al resto de los productos de Microsoft, lo cual facilita su implementación y uso.

La oferta de Microsoft Dynamics está compuesta por SOLUCIONES ERP:

- **Microsoft Dynamics AX:** es una solución integral para la gestión de negocios diseñada para la mediana y la gran empresa, que provee funcionalidades de extremo a extremo específicas para la industria. Es también la solución más apropiada para simplificar la operatoria de empresas que poseen sedes en diferentes locaciones o países.

- **Microsoft Dynamics NAV:** es la solución tecnológica que mejor y más rápidamente se adapta a la forma singular en que cada organización opera. Usted podrá sistematizar y simplificar los procesos específicos de su negocio, para que su gente trabaje de modo más eficiente, y su empresa gane en competitividad.

- **Microsoft Dynamics GP:** es una solución de negocios completa, escalable y de muy rápida implementación, ideal para empresas de mediano porte, que lo ayudará a resolver todas las necesidades de su negocio, maximizar la productividad de su personal y adaptarse a los cambios. Incluye potentes funcionalidades financieras y operativas, tales como inteligencia de negocios, elaboración de reportes y presupuestos, y estimación de demanda futura.

- **Microsoft Dynamics SL:** es una solución de negocios específicamente orientada a la gestión de proyectos, que ayuda a las empresas medianas a obtener informes y análisis del negocio, e incrementar la eficiencia de su personal y la satisfacción del cliente. Usted podrá automatizar y agilizar los proyectos de diferentes divisiones o países, administrar eficazmente a su personal e incrementar su rentabilidad.

¿Por qué elegir a Microsoft como proveedor?

Las soluciones tecnológicas de Microsoft Dynamics le aportan a su empresa mayores beneficios:

- **Funcionalidad múltiple:** automatización de procesos críticos en todas las áreas de su negocio, lo que ayuda a impulsar la productividad de su organización.

- **Facilidad de uso:** funcionamiento similar a otros productos de Microsoft con los que usted y su personal ya están muy familiarizados.

- **Integración con sus sistemas:** ensamble perfecto con las tecnologías que su empresa ya tiene implementadas.

- **Información relevante para la toma de decisiones:** Mayor visibilidad de todos los aspectos de su organización.

- **Escalabilidad y flexibilidad:** Acompañamiento del crecimiento de su empresa paso a paso, al adaptarse de manera simple a infraestructuras pequeñas y medianas, y expandir sus funcionalidades fácilmente.



Sistemas Bejerman SA

Tel: (54-11) 4789-1421

Dir: Amenábar 2046 Piso 29 – CABA - Argentina

Web: <http://www.bejerman.com>

Contacto: Pablo Berdasco – Soluciones para Empresas

e-mail: info@bejerman.com.ar

La empresa

Sistemas Bejerman es una de las mayores organizaciones de la industria argentina de software. Crea, desarrolla y provee soluciones empresarias, contables, impositivas y de Internet, que satisfacen los requerimientos de cada sector y de distintos tipos de empresas del mercado nacional e internacional.

Un exitoso equipo de especialistas sólidamente capacitados le permite brindar respuestas óptimas a las demandas de un mercado exigente. Con la capacidad de anticipar las herramientas informáticas que impulsan los nuevos paradigmas de gestión empresarial.

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

eFlex ERP es la solución de software para la gestión integral de empresas medianas de Sistemas Bejerman.

eFlex ERP le brinda sus usuarios la flexibilidad funcional y los servicios que una gestión moderna y eficiente requieren. Más de 500.000 horas de desarrollo y miles de implementaciones exitosas hacen de eFlex ERP un herramienta inigualable capaz de brindar información precisa y siempre actualizada de los procesos corporativos, haciendo de este el mayor atributo para alcanzar el éxito empresarial.

eFlex ERP está desarrollado bajo el Concepto Tecnológico eFlexware lo cual le otorga total consistencia funcional, capacidad de personalización y flexibilidad. Los Sistemas desarrollados bajo este paradigma cuentan con un núcleo funcional (Functional Core) que resuelve la problemática específica de cada actividad, un set de herramientas (Expand Tools) destinada a hacer crecer la aplicación y adaptarla a los cambios operativos, y una plataforma de aplicaciones Web (eFlex Web) que brinda operabilidad remota a las funciones críticas de eFlex ERP.

¿Por qué elegir a Sistemas Bejerman como proveedor?

La misión de Sistemas Bejerman es hacer que sus productos tecnológicos hagan más fácil, eficiente y productivo el trabajo de las empresas. Las herramientas informáticas y los servicios están pensados para que se conviertan en el motor de crecimiento de las mismas.

La trayectoria, experiencia, respaldo, calidad de productos y eficiencia en los servicios de Sistemas Bejerman, avalan esta promesa ampliamente.

Elegir Sistemas Bejerman es elegir tecnología superior y utilidad comprobada por miles de clientes que aprovechan a diario sus ventajas.

Porque ninguna otra empresa puede brindarle 26 años de experiencia, un staff de más de 200 profesionales y técnicos a su servicio, 22.000 clientes satisfechos, más de 100.000 licencias de producto en uso, un red de servicios que cubre toda el país y Latinoamérica.



TOTVS Argentina

Tel: (54 11) 4322-4848

Dir: Av. Santa Fe 911 5to - CABA – Argentina

Web: <http://www.totvs.com>

Contacto: Carlos Oettel

e-mail: carlos.oettel@totvs.com

La empresa

TOTVS es una empresa de Software, Innovación, Relación y Soporte a la Gestión. Su actividad principal es el desarrollo de software, complementada con el Modelo Expandido de Negocios.

Es líder absoluta en Brasil alcanzando el 38,03% de market share. Es la 9ª mayor empresa de ERP del mundo y la 1ª con sede en países emergentes.

Fue la primera compañía de ese sector en toda América Latina a abrir capital. Presenta actualmente una cartera con más de 23000 clientes activos y cuenta con el apoyo de casi nueve mil participantes.

Entre los 200 clientes que hoy posee en Argentina, se destacan empresas como: Amway Argentina, Alladio (Drean), Aspro GNC, Automación Micromecánica, Tía Maruca, Fric Rot Monroe, Red Link, Zanella Hnos. SA, Zafra SA..

¿Cuál es la oferta para el segmento medio?

TOTVS ofrece al mercado soluciones administrativas, sistémicas, de procesos, de desempeño y de infraestructura, en seis ramos de negocios: software, tecnología, BPO, consultoría, infraestructura y educación a distancia, que garantizan mayor competitividad y permiten que cada cliente mantenga el enfoque en su actividad principal.

Única compañía latinoamericana que desarrolla y es titular de plataforma tecnológica propia para softwares.

¿Por qué elegir a TOTVS como proveedor?

Una de las estrategias de TOTVS es su actuación en 11 segmentos (salud, agroindustria, jurídico, servicios financieros, distribución, logística y sector minorista, educativo, recursos humanos, construcción civil y proyectos, ERP, pequeños negocios y manufactura) y desarrolla seis negocios (software, consultoría, BPO, infraestructura, e-learning, tecnología), que le garantiza salud financiera incluso en épocas de turbulencias en el mercado.

