

→ Softland Argentina

Softland Argentina nace en el año 1983. Pertenece al destacado grupo tecnológico Softland, compañía pionera que cuenta con más de 30 años de experiencia brindando soluciones de gestión ERP a las empresas en Latinoamérica.

En Argentina contamos con más de 600 clientes pertenecientes al segmento de empresas grandes y medianas, y con presencia en todos los países de América Latina; algunos de ellos son: ALPINE SKATE, La Rural, Sursem, Buratovich Hnos, S.A.C.A.F.Y F., Rizobacter Argentina, Celusal, Cabrales, Sparkling, Hoteles Alvear, Intercontinental y LlaolLao Resorts, Gulf Oil, Combustibles del Norte, IAPG, Minera del Altiplano, ETMAN, Randon Argentina, Laboratorio Monserrat y Éclair, Colegio San Andrés, Universidad San Andrés, Cámara Argentina de la Construcción, Fiplasto, Constructora Sudamericana, y Supercemento.

→ Grupo Softland

Softland Argentina es parte de Grupo Softland, un equipo internacional de larga trayectoria que garantiza a sus compañías locales, a través de políticas de desarrollo e inversión, toda la innovación y competitividad necesarias para ser líderes en el exigente contexto de las tecnologías de la información.

Grupo Softland posee filiales en diez países: Argentina, Colombia, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Perú y República Dominicana. Cuenta con representantes en: Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Venezuela. Con 35.000 clientes activos en Latinoamérica, y más de 600 profesionales especializados. Su filosofía, "Pensar en global y actuar en local", le ha permitido desarrollar estrategias mundiales de acuerdo a las características propias de cada país.

Nuestras líneas de productos ERP

Softland LOGIC

Es la solución diseñada para empresas medianas o grandes, con procesos de negocios complejos, o con un importante nivel de maduración; y que necesitan un sistema de gestión que se adapte a los mismos. Con una gran capacidad de flexibilidad y control, ofrece de manera equilibrada la posibilidad de personalización y escalabilidad sin límites.

Softland ERP ADVANCED

Es el ERP pensado para la mediana empresa que permite centralizar todos los procesos de la compañía, brindando la información necesaria en el momento preciso. Es la solución ideal para empresas cuyos procesos aún no están totalmente estandarizados y desean incorporar mejores prácticas de empresas con mayor experiencia en similares procesos de negocios y que a su vez tengan perspectivas de crecimiento en el mediano o largo plazo.

Softland ERP BUSINESS

Es la solución ERP desarrollada especialmente para responder a las necesidades de las pymes, con capacidad funcional para administrar todos los procesos de negocio y brindar información de gestión para la toma de decisiones estratégicas.

→ Comparación de Productos

		Softland LOGIC GRAN EMPRESA	Softland ERP ADVANCED MEDIANA EMPRESA	Softland ERP BUSINESS PYME
HERRAMIENTAS	Diseño de Workflow	✓		
	Generador de Reportes	✓		
	Editor de Formato de Reportes	✓	✓	✓
	Generador de Tablas	✓		
	Libre Diseño de Pantallas	✓		
	Alarmas y Notificaciones	✓		
	Planificación de Tareas	✓		
GESTIÓN CONTABLE Y DE DIRECCIÓN	Contabilidad general	✓	✓	✓
	Informes gerenciales	✓	✓	
	Control presupuesto	✓		
	Tablero de análisis y Control financiero			
GESTIÓN FINANCIERA	Tesorería	✓	✓	✓
	Conciliación bancaria	✓	✓	
	Cash flow	✓		
	Análisis de gestión financiera	✓		
GESTIÓN DE INVENTARIOS Y PRODUCCIÓN	Administración de inventarios	✓	✓	✓
	Administración de la producción	✓	✓	
	Planificación y control de producción	✓		
	Mantenimiento	✓		
GESTIÓN DE COMPRAS Y CUENTAS A PAGAR	Cuentas a pagar	✓	✓	✓
	Compras	✓	✓	✓
	Activo físico	✓		
GESTIÓN DE VENTAS Y CUENTAS A COBRAR	Cuentas a cobrar	✓	✓	✓
	Facturación de productos y servicios	✓	✓	✓
	Billing	✓		
	Gestión de cobranzas	✓		
	Administración y Control de Proyectos	✓		
	CRM	✓		
	QRS	✓		
	Punto de Venta	✓	✓	✓
Logística y Distribución	✓			
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS	Liquidación de haberes	✓	✓	
	Recursos humanos	✓		
GESTIÓN AGROPECUARIA	Administración agropecuaria	✓		
GESTIÓN EDUCATIVA	Gestión académica	✓		

Algunos de nuestros nuevos clientes por sector

→ Agro industrias



RIZOBACTER ARGENTINA S.A., es una empresa constituida por capitales argentinos, líder en microbiología agrícola. Opera en el mercado desde 1977 en sus seis principales líneas de productos: Inoculantes, Terápicos para Semillas, Coadyuvantes de uso agrícola, Cebos para el control de plagas, Pildorado de semillas, Control de plagas en granos almacenados.



SURSEM S.A., es una compañía argentina de producción de semillas con tecnología de punta en los híbridos de maíz, girasol, canola, sorgo y variedades de trigo.

→ Alimentos y Bebidas



FRIGORIFICO LA POMPEYA, es la primera exportadora de productos porcinos a países del Mercosur y Latinoamérica, y una de las pocas en exportar al Sudeste Asiático. Con una trayectoria ininterrumpida de más de 100 años y más de 80 artículos de producción, se encuentra entre las empresas más importantes de Argentina en la elaboración de fiambres y chacinados.



J.LLORENTE Y CIA S.A. es una empresa de capitales nacionales fundada en el año 1908. Desde sus inicios está especializada en la elaboración, comercialización y exportación de productos en el rubro alimentos y bebidas para el consumo masivo.

→ Industria Automotriz | Autopartista



CHRYSLER ARGENTINA SRL, es una empresa que comercializa vehículos de las marcas: Chrysler, Jeep®, Dodge y Ram; y autopartes y accesorios Mopar. Se trata de ejemplares de alta gama que disputan una participación de mercado en segmentos premium o en nichos específicos del rubro.



CROMOSOL, es la empresa distribuidora de autopartes número uno en Argentina. Con más de 75 años de trayectoria en el mercado.

→ **Construcción**



CONSTRUCTORA SUDAMERICANA S.A. es una empresa nacional dedicada a la construcción de obras de arquitectura, obras industriales, obras de energía, montajes y diversos desarrollos inmobiliarios.



GRUPO SUPERCEMENTO S.A.I. y C. Se trata de una empresa argentina con 60 años de trayectoria, que se dedica a la construcción de todo tipo de obras de saneamiento, hidráulicas, viales, túneles, puertos, dragados, tratamientos costeros, arquitectura y energía.



REHAU S.A., aporta soluciones sostenibles para la construcción eco eficiente. La empresa es un proveedor líder de sistemas y servicios para soluciones a base de polímeros en los sectores de la construcción, la automoción y la industria. Las soluciones de Softland son utilizadas para llevar adelante la gestión en Argentina, Perú y Colombia.



SIGSA, es una empresa nacional con 21 años de trayectoria, dedicada a proveer soluciones especializadas en obras de impermeabilización y revestimiento de grandes superficies.

→ **Distribución Comercial**



CBN TRADE SRL es una compañía nacional dedicada al Trading, representante de empresas argentinas en China. Ofrecen un servicio integral de asesoramiento a empresas que quieran tanto exportar como importar.

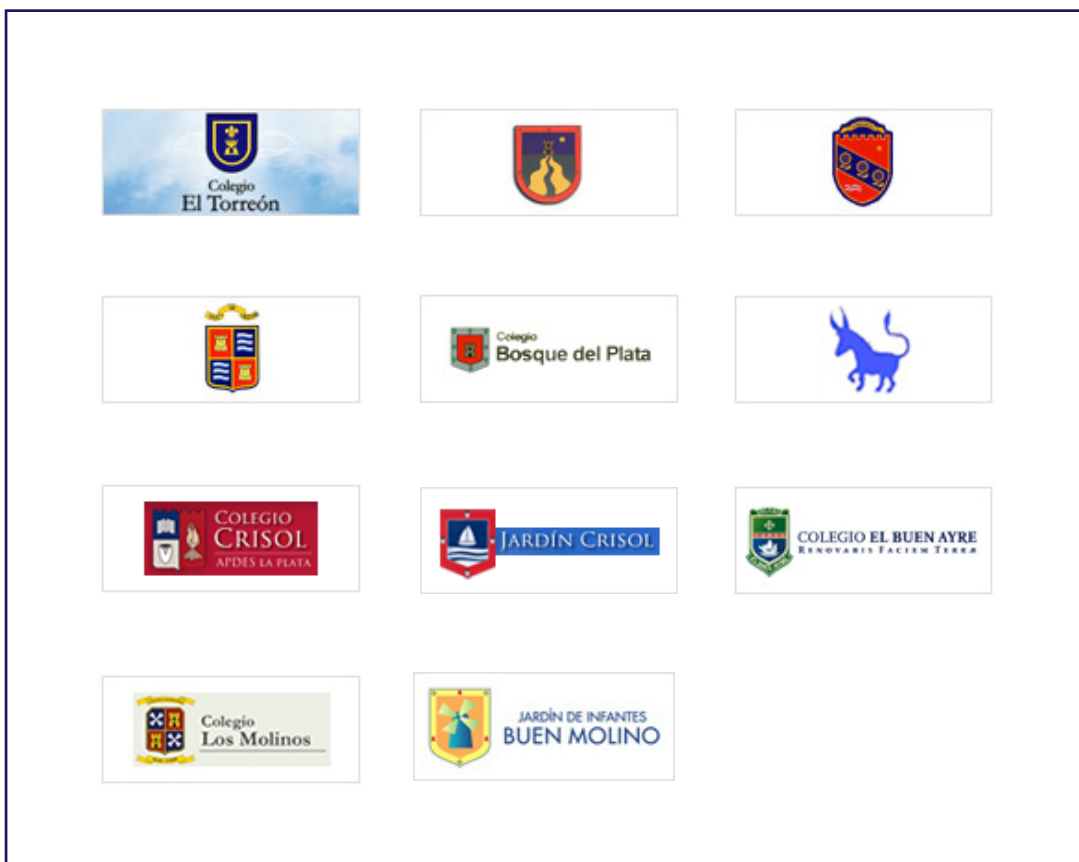


TELEFILMS S A I C I, es una empresa con más de 50 años de experiencia y conforma el más importante distribuidor independiente de películas de Latinoamérica.

→ Educación



APDES (Asociación para la Promoción Deportiva, Educativa y Social), es una asociación sin fines de lucro que cuenta con 20 colegios y jardines de infantes de diferentes zonas del país como Córdoba, Tucumán, Rosario, Buenos Aires, La Plata y Mendoza. Además de la organización central, Los colegios y jardines que utilizan las soluciones de Softland son: Torreón del Río, Los Senderos; Mirasoles, Los Arroyos, Bosque del Plata, El Torreón, Colegio Jardín Platero, Crisol, El Buen Ayre, Los Molinos, entre otros.



ST. BRENDAN'S COLLEGE es un colegio argentino de origen irlandés fundado en 1966. El colegio es una institución mixta, laica, con orientación Católica y asistencia espiritual. Implementa un Plan de Estudios Bilingüe en todas sus secciones.

→ **Industria Metalúrgica**



BRUGSA S.A. es una empresa argentina joven que comercializa chapas de aleaciones especiales de la siderúrgica sueca SSAB, fabricante de materiales de ultra resistencia.



MOTORARG S.A. Fundada en el año 1957 la empresa nace con el objetivo de producir motores para el mercado Argentino. Varios años después se especializa en la producción de motores y bombas sumergibles para pozos profundos abasteciendo al mercado nacional e internacional.

→ **Energía**



LUBRIFIANTS SRL se dedica desde hace 18 años a la comercialización de productos lubricantes, principalmente de las marcas ELF y TOTAL.



PETROGAR COMBUSTIBLES es una empresa familiar dedicada a la distribución mayorista de combustible, a diferentes puntos del país, y a algunos países limítrofes.

→ **Servicios**



AUTOBUSES SANTA FE S.R.L. es una empresa de transporte urbano de corta y media distancia radicada en la provincia de Santa Fe.



IAPG (Instituto Argentino del Petróleo y del Gas) es una asociación civil sin fines de lucro que genera, planifica y desarrolla estudios y análisis de todas las actividades vinculadas a las industrias de los hidrocarburos. Está considerado el referente técnico en la Argentina de la industria del petróleo y del gas en particular, y de la energía en general.



MERRILL LYNCH ARGENTINA S.A. es una empresa privada de origen estadounidense que opera como banca internacional, encontrándose listada en la bolsa de valores. La empresa pertenece a Bank of America.



SECURITAS GROUP (Seguridad y Turismo Segutouring Cía. Ltda.) empresa fundada en el año 1934 con sede en Suecia. Los servicios que brinda SECURITAS alrededor del mundo básicamente son: guardia especializada, seguridad en aviación, servicios móviles, y centrales de monitoreo/consola de operación. Las filiales que utilizan las soluciones Softland son: Argentina, Colombia, Ecuador, Uruguay y Perú.

→ **Industrias Varias**



INNTEX S.A. es una empresa argentina que desde el 2004 está especializada en la producción, importación y exportación textil. Se dedican a producir y comercializar tejidos planos y de punto, tales como gasas, sedas, gabardinas, paños, y jacquards.



LA GAUCHITA S.A. fue fundada en 1955 con el objetivo de ofrecer todas las alternativas que logran hacer de la limpieza, una tarea más simple, rápida y agradable.



MSA SAFETY es una empresa de origen estadounidense fundada en 1914, líder mundial en el desarrollo y fabricación de elementos de protección y seguridad para trabajadores.



PREVISORA DEL PARANÁ SRL es una empresa familiar originada en Corrientes que brinda Servicios Sociales desde hace más de 25 años. Inició sus actividades dedicándose a la operación de salas velatorias y con el tiempo se expandió a las provincias del Chaco, Formosa, Entre Ríos y Misiones diversificando sus actividades en los rubros de artículos para el hogar, supermercados y farmacias.

→ Algunos de nuestros clientes

Alvear Palace Hotel
A member of "The Leading Hotels of the World"

LLAO LLAO
HOTEL & RESORT
GOLF · SPA
A member of "The Leading Hotels of the World"

INTERCONTINENTAL
BUENOS AIRES

APDES
Asociación para la Promoción Deportiva, Educativa y Social

St. Andrew's
Scots School

SC Brendan's College

ADVANTA
SEMILLAS

lh
buratovich
hnos. s.a.

RIZOBACTER
ARGENTINA S.A.

GRUPO CN

Gulf

ELECTROMETALURGICA
ANDINA

Cabrales
Dedicados al Café!

Colligan
Sparkling
Premium Water

CELUSAL
La sal de la vida

AIRE ACONDICIONADO
ELECTRA

Spar
a FRANKIE Company

STIHL®

Para obtener más información acerca de nuestras soluciones ERP ingrese a:
www.gruposoftland.com.ar/productos
Conozca todos nuestros clientes ingresando a www.gruposoftland.com.ar/clientes

→ Historias ERP exitosas

Cada cliente es una experiencia para compartir. Desde Softland buscamos construir relaciones de largo plazo con quienes consideramos nuestros principales socios para poder seguir creciendo y brindando productos y servicios de calidad.



Alvear Palace Hotel

Rubro / Industria: Hotelería

WebSite: www.alvearpalace.com

Nacido en 1932, Alvear Palace Hotel se ha convertido en uno de los hoteles cinco estrellas más prestigiosos de Argentina y el mundo, albergando a presidentes y figuras de reconocimiento internacional.

En el marco de un proyecto de expansión y crecimiento, el hotel buscó una solución tecnológica que pudiera adaptarse rápidamente a los circuitos de las empresas, que fuera de fácil acceso para los usuarios y que se complementara con su solución de Front Office.

Tras un período de evaluación comprendido entre Diciembre de 2006 y Abril de 2007, Fabián Chausovsky, Gerente Administrativo, Jorge Edelman, Gerente de Sistemas, y Alfredo Rodríguez, Gerente de Compras, los tres ejecutivos del Alvear Palace Hotel a cargo de la implementación, se inclinaron por Softland Logic.

“Luego de evaluar diferentes alternativas en el mercado, vimos en Softland Argentina un equipo comprometido con la implementación, capaz de adaptarse a nuestras necesidades puntuales. Otro aspecto de peso fue su experiencia y know-how en Hotelería, obtenida en las implementaciones realizadas en los hoteles Llao Llao Resorts e Intercontinental”, destacaron los ejecutivos del Alvear Palace Hotel.

Además, agregaron: “Los consultores de Softland Argentina tienen un perfil contable y administrativo, lo cual facilitará la comunicación a lo largo de todo el proceso”. Asimismo, Softland Logic se mostró como una solución sólida y flexible para acompañar el proceso de expansión del Alvear Palace Hotel, que proyecta la apertura de dos nuevos hoteles para los próximos años. “Anteriormente hemos tenido diferentes experiencias con otros proveedores de soluciones tecnológicas, y es importante destacar la organización, el control de tiempos, y la predisposición que vimos en Softland Argentina”, concluyeron los ejecutivos.

“Alvear Palace Hotel tiene un alto nivel de exigencia en términos de calidad y servicio. El hecho de que Softland Logic logre satisfacer ese modelo de excelencia nos enorgullece y nos estimula para el futuro. Logramos adaptarnos a los requerimientos particulares del Hotel Alvear, mediante una solución flexible, capaz de adecuarse a diversos entornos”, destacó Guillermo Vivot, Director General de Softland Argentina.



Fundación H.A. Barceló para el desarrollo de las Ciencias Biomédicas Argentinas

Rubro/ Industria: Educación

Website: www.barcelo.edu.ar

La Fundación Barceló es una institución educativa que se dedica a la enseñanza universitaria de Ciencias de la Salud. Cuenta con carreras de grado, posgrado y una amplia variedad de cursos y programas de formación profesional. Posee sedes en la Ciudad de Buenos Aires, La Rioja y en la Ciudad de Santo Tomé, ubicada en la provincia de Corrientes.

La institución cuenta con un gran caudal de información perteneciente a las áreas educativas, administrativas y de recursos humanos, por tal motivo necesitaba una solución que permitiera integrarla en una sola base de datos para optimizar recursos, eliminar el trabajo manual, la repetición de operaciones y establecer procedimientos internos que se vieran reflejados en los tiempos gestión. Además, tenía como objetivo ampliar el alcance de las tareas de gestión agregando funciones que hasta antes de realizar el proyecto de implementación del ERP no podían realizarse por falta de tiempo o de datos. Por esto, era fundamental integrar la información con el sistema de gestión académico y proveer un sistema de recursos humanos flexible que contemplara la situación especial de los docentes.

Cristina Senatore, líder del proyecto consideró que: “La elección de un ERP nos permitiría integrar todas las operaciones de la Fundación, evitar duplicación de operatoria, contar con una única fuente de información disponible para todos los interesados al instante y en el momento que es necesaria, integrar las distintas sedes, realizar procesos más eficientes para así poder enfrentar el futuro crecimiento”.

Para optimizar estas cuestiones, la institución eligió los servicios de Softland con su solución Softland Logic implementando los módulos: Gestión Contable y de Dirección, Compras, Tesorería, Cuentas a Pagar, Liquidación de Sueldos y Recursos Humanos, Cash Flow, Presupuesto, Gestión de inventarios, Activo Fijo, Cuentas a cobrar y Facturación, soportes magnéticos para AFIP, generadores de interfaces de entrada y salida y Administrador de tareas.

“En el momento de elegir al proveedor, hemos analizado lo ofrecido por cinco de los principales players del mercado, y las soluciones, así como el perfil de los servicios de Softland fueron las que más se adaptaron a nuestras necesidades”, agregó Senatore.

Gracias a la implementación, se descentralizó la carga de información y la integración de las diferentes áreas, eliminando la confección de planillas adicionales. Además el sistema de gestión académica, desde el módulo de facturación y cobranzas, permitió manejar el tiempo de una forma más eficiente, ya que cargar información de uno a otro demoraba semanas y luego el control era tedioso. Ahora esto sólo lleva unos minutos diarios evitando errores. En este sentido, desde la institución destacaron la importancia de acompañar a los usuarios en la capacitación para el empleo de las soluciones adquiridas con el objeto de clarificar las nuevas políticas.

Ficha técnica del entrevistado

Nombre completo: Cristina Senatore

Función en el proyecto: líder de proyecto

Actividad de la compañía: Educación

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: Septiembre de 2011

Cantidad de usuarios: 15



Café Cabrales

Rubro / Industria: Alimentos y Bebidas

WebSite: www.cabrales.com

Café Cabrales es una empresa familiar con 65 años de vida que ha logrado un claro liderazgo en los dos grandes sectores que componen su core bussiness: gastronomía (bares y restaurantes) y mercado doméstico (supermercados).

El gran crecimiento de la compañía hizo que sus directivos pensarán en una herramienta sólida pero que a su vez tuviera un buen soporte en la ciudad de Mar del Plata, que es donde se produce el café en sus distintas variedades, destinado a los centros de distribución ubicados en distintos puntos del país.

Softland Argentina fue elegida no sólo porque reunía las condiciones que la empresa exigía sino porque además cuenta con una alianza estratégica con una consultora líder en dicha ciudad, Sturfeiguen & Asociados, que opera localmente desde hace más de 14 años atendiendo a empresas de similares características de distintos rubros y actividades.

En una empresa altamente tecnificada y que opera en un mercado muy competitivo, era fundamental implantar una herramienta que provea informes de gestión consistentes y flexibles generados sobre una base de datos confiable de dimensiones considerables (varios GB) debido a la diversidad de clientes y productos con que opera la compañía.

Con la incorporación Softland Logic, la empresa implementó el sistema de gestión en la administración central y logró conectar en forma remota a todos sus centros de distribución, bajando notoriamente los costos de comunicaciones y los tiempos de entrega a sus clientes. Paralelamente las dos plantas productoras que tiene Cabrales gestionan y planifican la fabricación a través de los módulos provistos por Softland Logic para este fin.

Con referencia a la puesta en marcha de la intranet de la empresa, basada en la plataforma provista por Softland Argentina, Marcos Cabrales, Vice-Presidente de la firma, destaca: "Gracias al modelo implementado, hemos tecnificado la fuerza de ventas, reduciendo los tiempos de entrega y logrando de esta manera mejorar el servicio a nuestros clientes".

Por su parte, Guillermo Vivot, Director General de Softland Argentina, señaló: "La exitosa implementación en una compañía tan prestigiosa como Cabrales es tan importante como la perdurabilidad de la solución a lo largo del tiempo". El ejecutivo agregó: "De este modo, quienes nos eligen encuentran una opción confiable que se adapta a la evolución de su negocio y garantiza su éxito en el corto y el largo plazo".

GRUPO CN**Combustibles del Norte**

Rubro/Industria: Petróleo, Minería y Combustibles

WebSite: www.combustiblesdelnorte.com

Combustibles del Norte eligió la solución Softland Logic para centralizar sus áreas de Administración, Finanzas, Recursos Humanos y Contabilidad, entre otras. La compañía mejoró su productividad en un 25% gracias a contar con nuestra solución ERP para llevar adelante la gestión de la compañía.

Nacida en 1995, Combustibles del Norte se ha convertido en uno de los principales distribuidores de combustibles, lubricantes y fertilizantes YPF del país. Desde sus inicios la empresa ha experimentado una continua expansión, por lo que se vio obligada a buscar una solución tecnológica que pudiera adaptarse rápidamente a su entorno de negocio y la ayudara a consolidar su crecimiento. Luego de realizar una investigación de mercado y de preseleccionar 10 empresas, Combustibles del Norte se inclinó por el ERP de Softland Argentina, encontrando en él la mejor solución para la gestión de sus operaciones.

“Encontramos en Softland Logic un sistema flexible y sólido para acompañar la expansión de nuestros negocios. Nos sentimos muy apoyados por la compañía antes, durante y después del proyecto, ya que tienen un excelente servicio de postventa por el que estamos totalmente satisfechos y convencidos de que no nos equivocamos en nuestra decisión”, destacó Juan de Dios Saravia, Gerente Administrativo y Financiero de Combustibles del Norte.

Gracias a Softland Logic la compañía ha mejorado su productividad un 25%. A partir de la flexibilidad del sistema en la generación de reportes se desarrollaron indicadores para el tablero de control, además, se volcaron en el sistema los circuitos y procedimientos administrativos con el fin de asegurarse su cumplimiento. Un punto importante fue que Combustibles del Norte logró tener online a todas las sucursales.

De esta forma, los resultados obtenidos a partir de la implementación de la herramienta se pueden resumir de la siguiente manera: acceso al sistema, tanto para los vendedores como para los clientes desde cualquier lugar físico con acceso a internet; mejoras en el manejo de la información comercial, obteniendo información en tiempo y forma con mayor seguridad e integridad; generar de reportes a medida; comunicación online con todas las sucursales; y un mayor control de riesgo operacional, entre otros aspectos.

“Llevamos toda la información de negocio en Softland Logic. Anteriormente teníamos acceso a información que era poco confiable, hoy tenemos la certeza de que la información es real”, agregó Saravia.

“La flexibilidad del sistema nos permite realizar modificaciones y generación de los reportes en forma autónoma, lo que facilita que cada usuario diseñe los reportes que necesita para desarrollar en forma más eficiente su función.”, agregó.

La compañía también planea implementar el sistema en otras dos empresas del grupo: Gas del Norte SA, distribuidor oficial de gas envasado YPF para la provincia de Salta, y Estación de Servicios el Chango SRL, estación de servicios bandera YPF en la ciudad de Salta. “Softland Logic es una solución que ha tenido muy buena recepción en empresas vinculadas al sector petrolero, ya que se adapta a las necesidades generales de la industria y a los requerimientos particulares de las compañías, optimizando la gestión de su negocio en el corto, mediano y largo plazo. La incorporación de este tipo de tecnologías les agrega un valor diferencial en relación a otras empresas del mercado”, añadió Fabián Guerra, Director Comercial de Softland Argentina.

**Chrysler Argentina SRL**

Rubro/ Industria: Automotriz

Website: www.chrysler.com.ar

Chrysler Argentina SRL es una empresa que comercializa vehículos de las marcas: Chrysler, Jeep®, Dodge y Ram; y autopartes y accesorios Mopar. Se trata de ejemplares de alta gama que disputan una participación de mercado en segmentos premium o en nichos específicos del rubro.

En la actualidad, la compañía cuenta con una red de 23 concesionarios distribuidos estratégicamente en todo el país, que le brinda una participación, con todas sus marcas, del 0.6 % del mercado total.

Comercializó en 2012 un total de 4.545 unidades y facturó aproximadamente 715 millones de pesos. Luego de la separación del Grupo Chrysler de Mercedes Benz a nivel mundial, se constituyó una nueva Chrysler independiente a la cual Mercedes Benz le proveía servicios administrativo - contables, hasta tanto la nueva empresa implementara sus propios sistemas de gestión. Por lo tanto Chrysler no contaba con un ERP para llevar adelante la gestión de su negocio. En este contexto, el principal desafío pasó por encontrar una solución de negocios que le permitiera soportar todas las particularidades específicas del negocio con un nivel de servicio con estándares corporativos, a la vez que con costos acordes a la dimensión de un negocio más pequeño pero con gestión de calidad internacional. “Mediante un relevamiento en el mercado y entrevistados varios proveedores de distintas soluciones, elegimos a Softland por la flexibilidad que ofrecía en la parametrización, por su concepto de sistema integral, porque soportaba contabilidad bimonetaria, así como también reportes de gestión por sector de costos y por unidades de negocios. Adicionalmente, ofrecía una web para uso de nuestros concesionarios. Además, los tiempos del proyecto estaban claramente definidos, el presupuesto era adecuado y fue respetado, logrando la calidad esperada en la implementación”, sostuvo Gabriela Rovere, CFO de Chrysler.

Los módulos que se adquirieron fueron: Ventas, Facturación, Stock, Compras, Pago a Proveedores, Tesorería, Contabilidad y Activo Fijo. “Cabe destacar el nivel de conocimiento y flexibilidad ofrecida por la persona que lideró la parametrización. Esto fue un factor clave. La persona participó durante todo el proyecto con un alto nivel de involucramiento y sigue siendo hoy un gran referente. No obstante el papel que jugó este líder de proyecto, Softland dedica mucho tiempo a delegar conocimientos a sus clientes mediante capacitaciones, lo que reduce el nivel de dependencia” continuó Rovere.

El proyecto duró seis meses, la implementación se realizó en tiempo récord. Participaron aproximadamente diez personas incluyendo a los usuarios clave de cada área. Fue trascendental para el éxito del proyecto evaluar los procesos con el apoyo de un experto en metodología y diseño de procesos administrativos. La compañía aprovechó la oportunidad para hacer los procesos más eficientes a la medida del negocio. Con la puesta en marcha del nuevo sistema de gestión, Chrysler implementó cambios en la forma de trabajar con el objetivo de optimizar su gestión interna. Principalmente, lograron que el sistema reflejara los procesos tal como los habían pensado en papel. Asimismo destacan que la implementación de la web fue un cambio muy positivo ya que permite a los concesionarios efectuar en línea los pedidos de los autos y consultar el estado de sus cuentas corrientes.

La mayor productividad vino dada por el hecho de haber repensado todos los procesos antes de la implementación para hacerlos más simples, prácticos y a la medida de las necesidades del negocio, sin descuidar los controles internos. Todo esto fue posible gracias a la flexibilidad que ofrece Softland en la parametrización, lo que nos permitió definir circuitos clave, disponer de información confiable en línea a todo momento, y medir los resultados por unidad de negocio.

Si bien todavía no han medido el retorno de la inversión en términos económicos y financieros, en la compañía aseguran que ganaron mayor calidad de vida en el trabajo diario para los usuarios del sistema y para los destinatarios de los reportes de gestión, todo esto hace a la productividad del negocio.



Logistics & Distributions Group LLC

Rubro/ Industria: Supply Chain & Logística

Logistics & Distributions Group LLC (LDG) es una empresa perteneciente al Grupo London Supply dedicada a la gestión y distribución de productos de la más variada naturaleza. Los segmentos que abarca incluyen: aeropuertos, puertos, y Duty Free Shops, entre otros. Ubicada en la ciudad de Montevideo, Uruguay, opera la logística, y concentra y distribuye los productos, de todo el grupo.

Al momento de comenzar con la implementación, LDG no tenía procesos ni departamentos formalizados y organizados, por lo que era necesaria la adopción de una solución tecnológica que colaborara con la empresa en este sentido.

“Lo que necesitábamos era una solución que nos ayudara en la unificación de las tareas”, consideró Alejandro Cabrera, Director de Logistics & Distributions Group LLC. De esta manera, siguiendo la línea de IT del grupo, la compañía implementó Softland Logic, herramienta de ERP que utiliza Grupo London Supply hace más de 18 años. Logistics & Distributions Group LLC adquirió la suite completa de los módulos de Back Office. En la primera etapa del proyecto, el objetivo fue que diez usuarios pudieran administrar las compras, cuentas de proveedores y clientes, y finanzas de la compañía; lo que contribuyó a mejorar la calidad de los procesos y la optimización del tiempo. En la implementación, se replicaron los circuitos (procesos) ya realizados en el grupo, convalidados por auditoría interna, y aprobados por el estudio contable local de Uruguay.

“Las facilidades de adaptación de Softland Logic a la legislación uruguaya y a los procesos específicos fueron clave. Asimismo fue de gran utilidad la sencillez en la réplica de los procesos del grupo debido a la facilidad de desarrollo que provee, completamente definida por el Administrador del sistema. Softland Logic cuenta con una suite de herramientas embebidas en la misma solución que nos permiten parametrizarla conforme a nuestros objetivos, sin necesidad de recurrir a programación de parte del proveedor y dentro de un entorno controlado por el mismo ERP”, consideró Cabrera.

Actualmente, la empresa cuenta con una solución ERP que le permite tener una visión integral de todo el negocio con la funcionalidad multimonedada para operar de una forma ágil en diferentes mercados, “Es un sistema que no te ata de pies y manos, sobre todo en comercio exterior donde el cambio es constante, cuando hablamos de requerimientos para los ingresos de mercaderías en territorio argentino, posiciones arancelarias, cambios en las definiciones de los artículos, la necesidad de ingresar de cada producto, volumen y peso, etc.”, consideró Marcela Ebert, líder de la implementación en Argentina, y destacó: “Con Softland Logic pudimos personalizar todo el ABM de datos y reportes, y de esa forma tener la información de todo el Grupo en un mismo lugar, consolidada e integrada”.

Por otro lado, dentro de los beneficios inmediatos que la compañía experimentó se pueden considerar: la utilización de colectores de datos para la operativa de picking, y el agrupamiento y el control de las mercaderías.

Además, en caso de afrontar algún tipo de cambio de operativa, Softland Logic ofrece la posibilidad de solicitar a la casa central, ubicada en Argentina, las modificaciones en las plantillas del ABM de productos, así como las modificaciones también en todo tipo de reportes.

Además se lograron automatizar los procesos en sectores tales como: Administración, Contaduría, y Almacén, bandejas de entradas, datos, reportes automáticos, y recopilación de datos para así poder nutrir otras aplicaciones. También destacaron la ayuda que el ERP brindó a los operarios de depósito, “Ellos mismos usan el producto como una herramienta indispensable, y dichas registraciones impactan en tablas User creadas para tal fin”, sostuvo Cabrera.

A modo de cierre Ebert sostuvo, “Continuaremos depositando nuestra confianza en Softland. La diversidad de nuestros negocios nos exige contar con un ERP flexible en su implementación, y con la capacidad para contener todas las empresas del grupo, así como el potencial para seguir acompañando nuestro crecimiento”.

En relación a esta implementación, Federico López Figueredo, Director de Servicios al Cliente de Softland Argentina, consideró que, “La utilidad que nuestra solución ERP aportó a LDG nos da la pauta de que proveemos servicios que permiten mejorar el rendimiento de las empresas y, al mismo tiempo, su devolución nos da la oportunidad de mantenernos actualizados en base a lo que el mercado necesita”.

Ficha técnica del entrevistado

Nombre completo: Alejandro Cabrera / Marcela Ebert

Función en el proyecto: Líderes de proyecto

Actividad de la compañía: Supply Chain & Logística

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: Marzo de 2011

Cantidad de usuarios: 70 corporativos



Motorarg Bombas y Motores S.A.

Rubro/ Industria: Motores y autobombas sumergibles

Website: www.motorarg.com.ar

Motorarg es la empresa más importante en producción de motores y autobombas sumergibles. Tiene más de 50 años de trayectoria en el mercado nacional e internacional. Además, cuenta con una sólida red de distribuidores y ofrece servicio técnico altamente capacitado.

Fundada en 1957, la compañía nace con el objetivo de producir motores para el mercado argentino desde Valentín Alsina, Lanús (provincia de Buenos Aires). Con el pasar de los años inauguró su segunda planta fabril en Villa Mercedes, provincia de San Luis. A partir de 1991 se convirtió en representante exclusivo para el país de la línea de electrobombas Pedrollo Italia, razón por la cual incrementó su línea de productos de electrobombas centrífugas y sumergibles de múltiples aplicaciones y propósitos.

En la actualidad Motorarg tiene 2000 clientes en todo el país, ya sea por venta directa o por distribuidores con una facturación prevista para 2012 de 85 millones de pesos. Además, exporta sus productos a Bolivia, Brasil, Chile, Italia Estados Unidos, Paraguay y Venezuela.

En este contexto, la compañía manejaba muchos datos entre sus diferentes áreas del negocio: Servicio Técnico, Recursos Humanos (RRHH), Administración, Comercio Exterior y Producción. Esto les generaba un gran volumen de información que era complejo para organizar. Por esta razón, la compañía necesitaba un sistema que les permitiera unificar y categorizar los datos según el sector al que correspondían. Otro aspecto que pretendían mejorar era la organización interna de carga de órdenes que se realizaba en papel, lo que le demandaba mucho tiempo al personal.

Por esta razón, Diego Vannoni, Director Comercial de la compañía y líder del proyecto, señala, "Necesitábamos una solución que simplificara nuestros procesos y optimizara el tiempo de las diferentes áreas, por lo que en 2010 comenzamos a evaluar lo que nos ofrecían los diferentes proveedores del mercado buscando una herramienta que se ajustara a las necesidades de una PyME, hasta que nos decidimos por Softland Logic ya que respondía a las necesidades de todos los sectores de nuestro negocio. En este sentido, la clave de la elección fue por los módulos de Producción, Reparaciones (servicio técnico), y RR.HH".

Así, la compañía adquirió la solución completa de Softland Logic incluyendo el módulo específico de Gestión de la Producción. Uno de los principales beneficios que la solución de Softland aportó a Motorarg fue la flexibilidad, porque la misma se adaptó a sus necesidades sin complicaciones. También se optimizaron los procesos internos reduciendo los tiempos de carga y organizando las órdenes de compra, reparación y venta, ya que estos procesos se informatizaron, con lo cual además se ganó agilidad y control de los insumos, pedidos y mercaderías que comercializan.

"Otro aspecto a destacar de Softland Logic es que es un producto amigable al usuario lo que agiliza el tiempo de capacitación de los empleados. Esto se vio reflejado en que los usuarios se adaptaron rápidamente y se habituaron al uso de su lógica", agrega Vannoni.

De esta forma, Softland Logic se encarga de la gestión del negocio de Motorarg, que en la actualidad corresponde al 50% del mercado de electrobombas sumergibles, y el 30% de los mercados de bombas de superficie y electrobombas para desagote lluvia y cloacal, respectivamente.

Ficha técnica del entrevistado

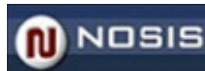
Nombre completo: Diego Vannoni

Función en el proyecto: líder de proyecto

Actividad de la compañía: Producción de motores y bombas de agua

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: Febrero 2011



Nosis

Rubro / Industria: Entidades bancarias y Financieras

WebSite: www.nosis.com.ar

1. ¿Qué motivos impulsaron la búsqueda de una nueva solución?

Desde el año 1988 veníamos usando un sistema desarrollado a medida. La empresa estaba en crecimiento, lo cual implicaba una evolución de nuestros procesos, con incorporación de nuevas unidades de negocios que hacían necesario contar con una solución que pudiera escalar junto con nuestra evolución como compañía. De allí la necesidad de contar con una solución que supiera dar respuesta a nuestras nuevas necesidades.

2. ¿Entre qué compañías buscaron la respuesta?

La búsqueda estaba orientada a una solución lo suficientemente flexible y escalable en cuanto a sus prestaciones funcionales. Buscábamos una empresa que tuviera una trayectoria y un respaldo suficiente para garantizarnos su permanencia en el mercado. Nuestro análisis de soluciones ERP comenzó y concluyó con Softland Argentina. Encontramos en ella una compañía sólida como proveedor y con buena calidad de sus productos y servicios.

3. ¿Por qué eligieron a Softland Argentina?

Se eligió a Softland Argentina porque reunía las condiciones que nuestra empresa exigía y porque la capacidad de adaptación de las funcionalidades de Softland Logic a nuestros requerimientos daba respuesta en su totalidad.

4. ¿Cómo se llevó a cabo el proceso de implantación de la solución? ¿Cuánto tiempo duró?

El caso tiene sus particularidades. La implementación demandó 6 meses a partir de los cuales tomamos la decisión de transitar en paralelo con nuestros sistemas existentes por un plazo similar. Esto se debió a la complejidad de nuestra operatoria considerando que mensualmente realizamos 4000 altas y bajas, dado el alto nivel de rotación de nuestros clientes; y emitimos un promedio de 7000 facturas mensuales.

Concluido ese plazo comenzamos a trabajar directamente con los módulos implementados, a saber: Facturación, Cuentas a Cobrar, Gestión Cobranzas, Tesorería, Compras, Contabilidad y Facturación de Contratos. De allí a la fecha, seguimos avanzando con implementación de nuevos módulos (Activos Fijos, RR.HH., y los módulos correspondientes a la gestión comercial) más usuarios, su consecuente capacitación y la incorporación de nuevos procesos.

6. ¿Cuáles son las ventajas que aportó la solución?

Softland Logic nos ha permitido acceder a información vital para la gestión de nuestro negocio, fundamentalmente aportando datos relacionados con la alta rotación de nuestros clientes lo cual tiene una relación directa con nuestra gestión de ventas y RR.HH. Cabe destacar el aporte que ha sabido dar el módulo Reportes Gerenciales que permiten a la alta dirección contar con información vital para la toma de decisiones. La solución en sí misma ha sabido dar respuesta a todas las necesidades planteadas por la evolución de nuestro negocio. Ha demostrado claramente su condición de flexibilidad a la vez que solidez. Pero cabe destacar que también nos ha agregado valor el perfil del consultor de Softland Argentina que ha ido siempre más allá de la implementación agregando valor a nuestra gestión.



Osmotica Pharmaceutical

Rubro / Industria: Industria Química, Laboratorio, Farmacia.
WebSite: www.osmoticoausa.com

Osmótica Pharmaceutical Argentina S.A. fue constituida en Argentina en agosto de 2000, con el objeto de dedicarse a la prestación de servicios de Investigación y Desarrollo para la industria farmacéutica.

A partir del crecimiento experimentado durante el último trimestre de 2010, la compañía decidió incorporar una solución que le permitiera acompañar su expansión; al tiempo que facilitara sus operaciones internas y agilizar la emisión de reportes en dirección a su casa matriz.

Luego de un período de evaluación y análisis entre diversas soluciones de gestión para el rubro, los responsables de la implementación, Adrián Pérez y María Victoria Corral - en concordancia con la estrategia integral de la compañía – se decidieron por Softland Logic, al encontrar en el producto de Softland, una articulación equilibrada entre servicio personalizado, atento a los requerimientos de la empresa y de los usuarios, y productos empíricamente escalables.

Asimismo, Softland Logic demostró un alto nivel de comodidad y adaptación por parte de los usuarios internos, quienes llevaban más de cinco años operando mediante el sistema anterior. La flexibilidad inherente al sistema tuvo como consecuencia directa la optimización tangible de procesos como la emisión de reportes, la posibilidad de acceder fácilmente al registro de operaciones realizadas y la gestión integral de los procesos de negocio efectuados diariamente.

“Los principales desafíos fueron el corto tiempo definido para la puesta en marcha de la nueva herramienta; así como lograr una buena y rápida adaptación de los usuarios internos que llevaban más de cinco años utilizando el sistema anterior”, comentó Adrián Pérez, miembro del equipo responsable de la implementación. El nuevo sistema le permitió a la empresa optimizar, la generación de reportes -de la información de gestión- utilizada a nivel gerencial, tanto en forma local como en dirección a la casa matriz. Por otro lado, debido que la aplicación graba las operaciones on line, los tiempos operativos de trabajo también han sido optimizados ostensiblemente.

“La implementación exitosa de nuestras soluciones en Osmótica Pharmaceutical, renueva nuestra iniciativa de continuar brindando servicios de excelencia. Poder adaptarnos a una estructura corporativa y a un rubro de negocios tan expansivo como es hoy en día el sector farmacéutico, es un desafío que aceptamos con compromiso y entusiasmo”, destacó Guillermo Vivot, Director General de Softland Argentina.

Ficha técnica del entrevistado:

Nombre completo: Adrián Pérez, miembro del equipo responsable de la implementación.

Nombre completo: María Victoria Corral, miembro del equipo responsable de la implementación.

Función en el proyecto en cuestión: Líderes de proyecto

Actividad de la compañía: Ind. Química, Laboratorio, Farmacia

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: Julio 2010

Cantidad de usuarios: 14 puestos concurrentes



Pringles San Luis

Rubro / Industria: Plástica

WebSite: www.pringlessanluis.com.ar

Pringles San Luis es una empresa con más de 3.000 clientes focalizada en dos sectores de industria divergentes. La firma cuenta con dos divisiones de negocio independientes, una de ellas aplicada a la industria química y la otra orientada al rubro sanitario.

Al contar con variadas empresas instaladas en diferentes bases, y debido al crecimiento sostenido que había experimentado en los últimos años, los directivos de Pringles San Luis decidieron reemplazar su antiguo sistema por una solución tecnológica que pudiera centralizar sus operaciones de negocio y que fuera funcional a su continua expansión.

Luego de realizar una exhaustiva investigación y considerar otras alternativas, la compañía escogió Softland Logic, el ERP de Softland Argentina, una solución óptima para la gestión de sus operaciones.

La firma implementó los módulos de Contabilidad, Tesorería, Clientes, Facturación, Compras, Proveedores, Stocks, Transferencias y Producción, entre otros.

“Encontramos en Softland Logic un sistema cuya característica primordial es la solidez y la estabilidad. Nuestro desafío consistía en consolidar las tres empresas administradas en una sola base de datos y logramos alcanzarlo de la mano de una solución que nos permitió optimizar todos nuestros procesos de negocio desde el primer hasta el último paso. Hoy en día estamos absolutamente convencidos de que nuestra decisión fue acertada”, dijo Leonardo Grau, Director de Pringles San Luis.

Gracias a Softland Logic, Pringles San Luis logró mejorar su productividad considerablemente, ya que los usuarios pueden aplicar su tiempo en tareas más productivas y en la capacitación continua que se le brinda para la adecuada utilización del sistema. Actualmente, las mejoras continúan y el personal se encuentra cada vez más motivado en un entorno de trabajo favorable.

En consecuencia, el software de gestión permitió beneficios tales como: disminución de tiempos improductivos en la administración, automatización de controles, información confiable a clientes y a las diversas áreas de dirección, conocimiento en tiempo y forma de la rentabilidad de todas las operaciones efectuadas, medición de márgenes de productos, elaboración de reportes específicos a pedido de los usuarios; incremento de la capacidad de generación de ventas, control adecuado de stocks y reducción considerable del costo de la logística integral, entre otros.

“Tenemos nucleada toda nuestra información de negocio en Softland Logic. Mientras que antes contábamos con información dispersa en las tres bases administrativas, hoy tenemos acceso a datos confiables y precisos”, añadió Grau. “Esta solución de gestión de negocios nos posibilita trabajar todo en una misma base, con la integración de los módulos tenemos la posibilidad de obtener muchos beneficios relacionados con la información, la estadística, el tiempo y el espacio aplicado”.

En el último tiempo, la empresa adquirió otra compañía que agregó un enorme volumen de facturación y novedosos y complejos sistemas de ventas, pero estos procesos pudieron incorporarse fácilmente al ERP que entonces ya se encontraba en funcionamiento. “Softland Logic nos brindó la posibilidad de crecer de forma ilimitada, gracias a su flexibilidad para adaptar nuestro sistema al ritmo de la expansión que experimentamos. Su adaptabilidad quedó demostrada también en el cumplimiento de nuestros requerimientos especiales, ya que impositivamente contamos con un régimen de promoción industrial que excede con creces el formato estándar de las aplicaciones enlatadas”, concluyó el ejecutivo.

“Estamos muy contentos de que una empresa de la trayectoria de Pringles San Luis trabaje con nuestra solución para unificar sus áreas administrativas. Nuestro objetivo es que nuestros clientes puedan crecer sin trabas, ofreciéndoles una solución que sepa acompañar cada paso de su expansión, brindando facilidades para su adaptación y confiando en que podremos hacer de su negocio un gran negocio”, señaló Federico López Figueredo, Director de Servicios al Cliente de Softland Argentina.



Química True

Rubro: Industria Química/Laboratorio/Farmacia

Website: www.qtrue.com.ar

Química True es una empresa familiar con 40 años de vida que desarrolla productos químicos usando tecnología propia y bajo licencias internacionales para su comercialización en la industria automotriz, autopartista, metalúrgica, siderúrgica y petrolera.

La empresa requería actualizar su sistema de gestión con el fin de cumplir con los requerimientos del mercado, modernizar la tecnología y obtener mayores funcionalidades, ya que, desde 1990, los sistemas de la compañía estaban basados en una plataforma DOS usando una aplicación desarrollada a medida.

Frente a este desafío, que implicaba una modernización absoluta de sus estructuras de gestión, Softland fue la responsable de actualizar todo el sistema a través de la implementación del software de gestión ERP Softland Logic.

En este aspecto, el proceso de modernización implicó que la firma implementara los módulos de Contabilidad, Impuestos, Tesorería, Clientes, Facturación, Compras, Proveedores, Inventarios, Repartos y Producción. Dicha implementación se realizó en dos etapas: primero la implementación de los módulos para llevar adelante la gestión de Administración y posteriormente, el sector orientado a la Producción.

Mariela Perkins, Responsable de Sistemas de Química True, y líder de proyecto, al describir los beneficios de Softland Logic, explica que “Encontramos en esta aplicación una solución sólida que nos permitió consolidar las empresas que pertenecen al grupo, centralizar la operación de la compañía al poder conectar en forma remota a las plantas y sucursales y por ende optimizar nuestros procesos de negocio y producción.”

Para la ejecutiva, la parte humana del proyecto implementado por Softland resultó un componente para remarcar y que influyó en los resultados finales del mismo. “Es importante destacar que el éxito de la implementación no solo se debió a la solidez y estabilidad de la aplicación sino también a la calidad y calidez de los consultores que participaron de ella”.

A modo de evaluación, Perkins destaca los beneficios que derivaron del proceso de modernización. “Hemos encontrado la posibilidad de crecer en nuestra plataforma gracias a la flexibilidad del sistema que nos permite realizar modificaciones, generar reportes e incorporar funcionalidades de una manera sencilla y de esta manera poder dar solución a nuestras necesidades. Estamos muy contentos con nuestra elección. Sentirse respaldado por quien te brinda la solución durante el cambio y sentir que ese respaldo se mantiene a través del tiempo le da a nuestra elección un plus invaluable.”

Ficha técnica del entrevistado:

Nombre completo: Mariela Perkins, Responsable de Sistemas.

Función en el proyecto: líder de proyecto

Actividad de la compañía: Industria Química/Laboratorio/Farmacia

Solución adquirida: Softland Logic

Fecha de adquisición: Enero 2004

Cantidad de usuarios: 30