

Líderes temáticos

Softland Logic – Líder en verticalización

División consultoría de EvaluandoERP

02/08/2010

Durante el mes de Julio de 2010, Evaluando ERP recabó información de la empresa SOFTLAND ARGENTINA y su producto Softland Logic con el objeto de verificar su liderazgo en verticalización.

Contenido

Resumen introductorio	3
Evolución histórica de Softland Logic.....	4
Planes de evolución.....	5
Valor agregado de la solución	5
Valor agregado de la empresa Softland Argentina en el proyecto del cliente	6
Casos de clientes con Softland Logic.....	7
Volúmenes transaccionales por mes.	9
Requerimientos de infraestructura.....	9
Tiempo de implementación	10
Dificultades en la implementación.....	11
Las implementaciones extremas.....	12
Performance.....	13
Calificaciones del producto	13
Escalamiento	14
Fidelidad	15
Principales competidores.....	16
Calificación institucional.....	16
Acerca de Softland Argentina S.A.....	18
¿Qué es Softland Argentina?.....	18
Un poco de historia	18
¿Qué soluciones ofrece Softland Argentina S.A.?	18
Acerca de Evaluandoerp.com.....	19
Avisos de responsabilidad y marcas.....	19

Ilustraciones

Ilustración 1- Evolución del producto	4
Ilustración 2 - Estudio de mercado realizado por Softland	5
Ilustración 3 - Mercados funcionales/ verticales que utilizan Softland Logic.....	7
Ilustración 4- Metodología de implementación.....	11
Ilustración 5 - Calificación del producto.....	14
Ilustración 6 - Fidelidad de clientes de acuerdo a años de relación con Softland	15
Ilustración 7 - Calificación institucional.....	17

Resumen introductorio

Durante el mes de Julio de 2010, Evaluando ERP recabó información de la empresa Softland Argentina y su producto Softland Logic con el objeto de verificar su liderazgo en verticalización, definiendo como tal a la capacidad de un producto para adaptarse a diferentes especialidades o verticales de mercado con mínimo a escaso desarrollo de código de software para su implementación.

Como resultado del relevamiento realizado se elaboró el siguiente reporte en base a la información suministrada por la empresa, y a las entrevistas realizadas a sus clientes.

La compañía posee tres soluciones empresariales: Softland Logic; Softland Advance y Softland Business. Softland Logic es el producto ERP (Enterprise Resources Planning) orientado a empresas con procesos de negocios complejos o que buscan obtener un mayor grado de maduración acompañadas de un sistema de gestión. El producto se encuentra implementado en **más de 500 empresas-clientes que pertenecen a 12 sectores diferentes**, resolviendo problemáticas tan disímiles como servicios financieros, explotaciones agropecuarias, sector petrolero y automotriz, por nombrar algunos.

Hemos incluido en este informe la síntesis de 5 casos que pertenecen a diferentes industrias: Fabricación de aires acondicionados; Minería; Metalúrgica, Retail, Producción textil. Pueden verse en la **Tabla 1- Casos testigos de clientes Softland** de la página 8. El lector podrá advertir que son muy pocos los puntos en común que unen a estas ramas industriales. Sin embargo, en estos casos como en otros, los usuarios califican a Softland Logic con puntuaciones cercanas al máximo posible, tal como queda reflejado en la **Ilustración 5 - Calificación del producto** de la página 14.

Así como el producto forma parte de la solución que una empresa necesita para acompañar su evolución, el apoyo del proveedor de software es fundamental para que el proyecto llegue a buen puerto. En la página 16, con el título “**Calificación institucional**” podrá verse la opinión de los clientes respecto del soporte institucional, cumplimiento de tiempos y soporte post venta.

De acuerdo a la información que contiene este reporte, Evaluando ERP está en condiciones de afirmar que Softland Logic es un producto flexible que permite ser implementado en diferentes tipos de industria con mínima o nula personalización, verificándose su verticalización.

Informe especial de la División consultoría
Evaluando ERP.com
Chile 1441- 2do. Cuerpo - Piso 1
Buenos Aires
Argentina

Evolución histórica de Softland Logic

Después de tres años de investigación y desarrollo, en el año 1998, se liberó la primera versión de Softland Logic para Windows usando base de datos de SQL Server. De allí en más, la compañía llevó adelante una política de actualización tecnológica permanente del producto.

Los directivos de la empresa manifiestan que la estrategia que lleva adelante el departamento de Tecnología se basa en responder siempre tanto a las necesidades del cliente como a estar a la vanguardia de la innovación tecnológica. El siguiente gráfico, ilustra algunos de los hitos más destacados de la evolución del producto.

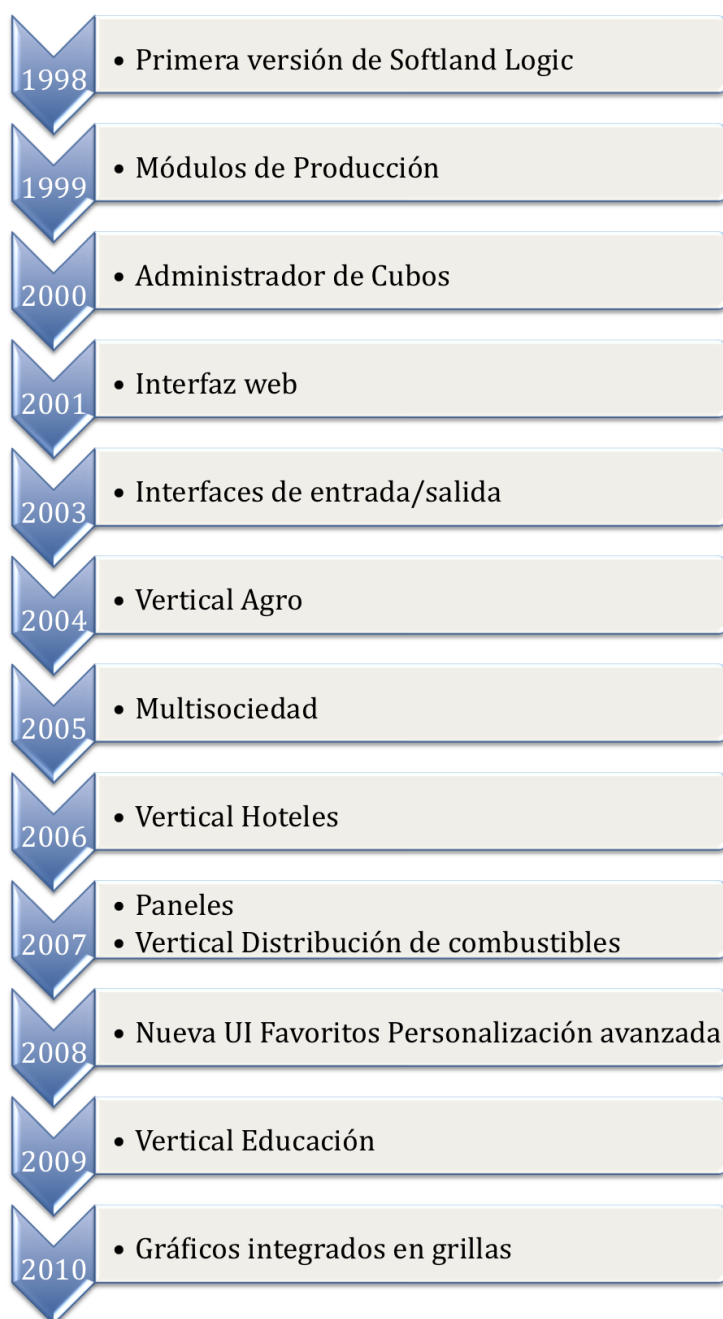


Ilustración 1- Evolución del producto

Planes de evolución

La visión cliente-céntrica es la característica distintiva de todos los proyectos del departamento de I&D de Softland Argentina. Basados en esta línea directriz, sustentada en el análisis de las encuestas de satisfacción realizadas a sus clientes, y en sus estudios de mercado (como refleja el gráfico siguiente) el proyecto en el cual está trabajando, para su liberación en etapas 2011-2012, está centrado en potenciar la experiencia de uso de Softland Logic (user friendly), para todos los perfiles de usuarios, sean estos finales, administradores o consultores.

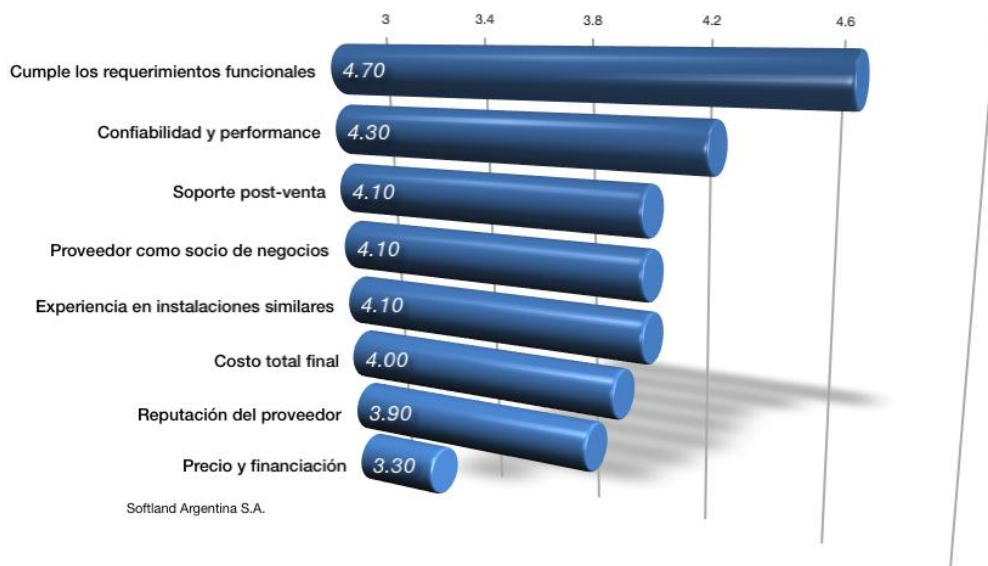


Ilustración 2 - Estudio de mercado realizado por Softland

Habiendo desarrollado hasta el momento, sobre la base de lograr que el producto pueda responder a todos los requerimientos funcionales planteados por sus clientes; ahora el nuevo desafío está en mantener ese criterio pero siendo fiel a su espíritu, "Haciéndolo Fácil".

Valor agregado de la solución

La implementación de Softland Logic permite a las organizaciones estandarizar sus procedimientos, a la vez que provee potentes herramientas para analizar la información de gestión, vital para un proceso efectivo en la toma de decisiones rápidas y precisas.

La compañía manifiesta que las principales claves de valor agregado son:

- Brindar una solución estandarizada, potente, fácil de usar y flexible en cuanto a sus prestaciones funcionales para que sea posible soportar todos sus procesos de negocios, y brindar información rápida y certera para la toma de decisiones, atendiendo los cambiantes requerimientos que la dinámica y evolución del negocio exigen en la actualidad, y exigirán en el futuro.
- Proveer administración, en una única base de datos y en forma absolutamente nativa, de las operaciones de todas las empresas que conforman el grupo económico, permitiendo administrar el negocio con una visión globalizada que facilite la gestión y la consecuente toma de decisiones.

- Generar una plataforma tecnológica homogénea, con una solución estándar de mercado, desarrollada por un proveedor líder en el segmento de empresas medianas y grandes que asegura la evolución tecnológica permanente de sus soluciones.
- Establecer una plataforma de trabajo y de transferencia de conocimientos que les permita administrar la solución implementada con un alto nivel de independencia del proveedor.
- Proveer servicios de consultoría de valor agregado que permiten incorporar la vasta experiencia de consultores en proyectos similares asegurando el éxito de la implementación de la solución en tiempo y forma, y proveyendo de valiosa información relativa a las mejores prácticas de cada industria.

Desde el punto de vista de los clientes, el valor agregado de Softland Logic puede leerse a continuación:

- Integridad y seguridad de la información.
- Máxima cobertura de procesos por parte del sistema.
- Rapidez en la toma de decisiones.
- Concurrencia de información del grupo empresario.
- Flexibilidad para comunicarse mediante interfases de entrada/ salida nativas con otros subsistemas.
- Posibilidad de utilizar el Development Kit para incorporar desarrollos propios al funcionamiento estándar del producto.
- Modularidad.
- Administración de reportes.
- Flexibilidad en la generación de circuitos administrativos.

Algunos de estos conceptos fueron mencionados más de una vez por los clientes que participaron en la evaluación de Softland Logic.

Valor agregado de la empresa Softland Argentina en el proyecto del cliente

Es sabido que un proyecto que conlleva la implementación de software de gestión ERP supera al ámbito de tecnología de la información. De hecho, no se trata de un proyecto de TI sino de un esfuerzo empresarial que involucra a diferentes áreas de la compañía y que transforma la cultura organizacional. Por eso, así como se consultó sobre el valor agregado del producto, Evaluando ERP preguntó cómo contribuyó la firma Softland Argentina en el proyecto de la empresa Cliente.

Entre los atributos de valor agregado aportado por Softland Argentina, sus clientes mencionaron:

- Solidez profesional.
- Experiencia.
- Seriedad.
- Soporte.

A entender de sus clientes, el conocimiento y calificación de los consultores de Softland Argentina contribuyó al entendimiento del producto por parte de quienes recibían el proyecto.

La experiencia que brinda la base instalada fue vista como un elemento diferencial frente a otras compañías. Se destaca también el grado de satisfacción con el cumplimiento de objetivos y plazos planteados en los planes previos.

Sin embargo, algunas dificultades en los procesos de implementación, deberían llamar la atención de los directivos de Softland Argentina. Ver título “Dificultades en las implementaciones”.

Casos de clientes con Softland Logic.

Como se mencionó, los clientes valoraron la cantidad de implementaciones realizadas por Softland Argentina, y la amplitud de la base de datos en cuanto la variedad de mercados atendidos. De hecho, Softland Logic se encuentra implementado en más de 500 empresas medianas y grandes que pertenecen a diferentes mercados. Si bien los mercados de mayor experiencia son el industrial y el de servicios, no quitan mérito al hecho que Softland Logic pudo ser implementado para situaciones de negocios con escasos o nulos puntos de contacto. El siguiente gráfico ilustra los mercados a los que el producto satisfizo:

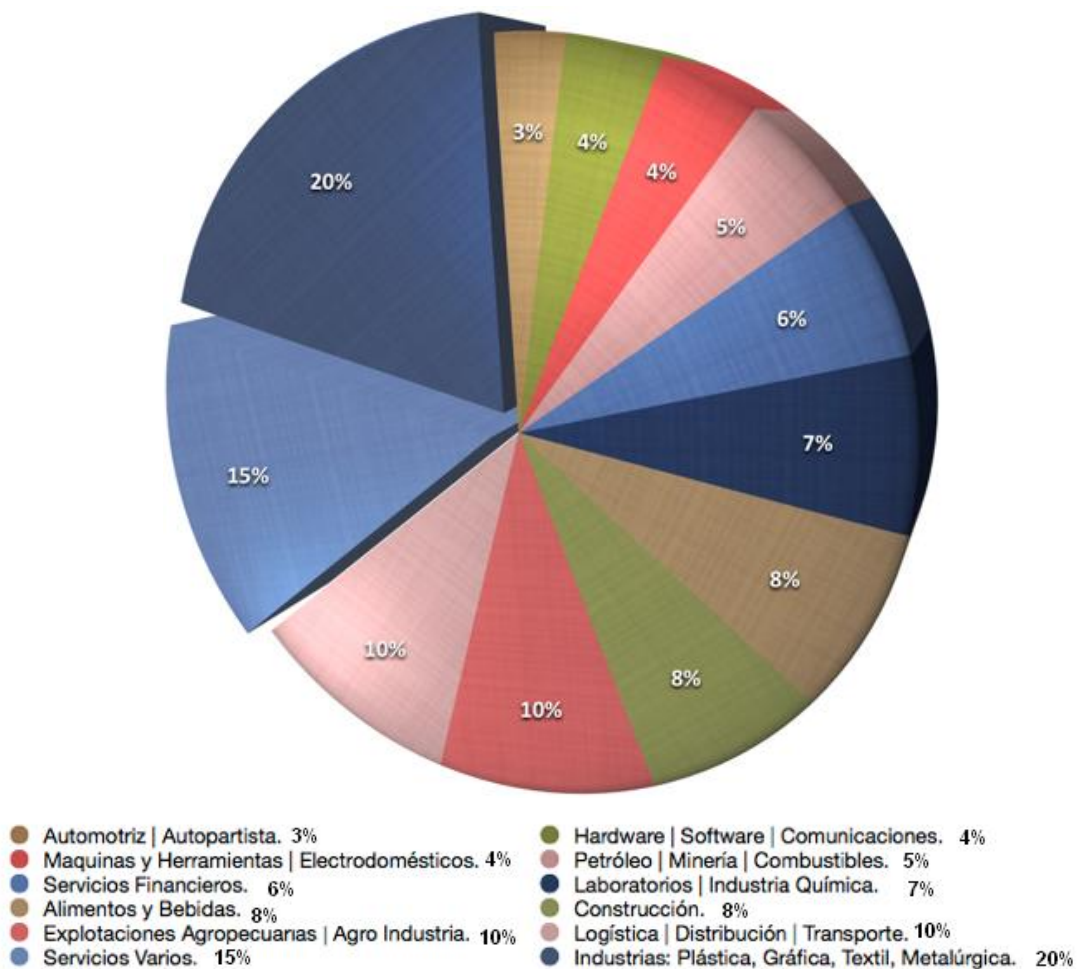


Ilustración 3 - Mercados funcionales/ verticales que utilizan Softland Logic

Entre los clientes consultados se distinguen los siguientes:

	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5
Nombre de la empresa	Electra Argentina	Minera del Altiplano	En reserva	London Supply	En reserva
A qué se dedica	Fabricación y comercialización de equipos de aire acondicionado	Minería	Industria metalúrgica	Retail en Duty Free Shops, administración de terminales (Aeropuertos y puertos)	Producción y comercialización de hilados
Cantidad de empleados	100	220	355	500	600
Facturación anual	En reserva	En reserva	En reserva	En reserva	USD 3.800.000
Módulos implementados	Gestión de compras Gestión de proveedores Gestión de Ventas Gestión Financiera Gestión contable Gestión de dirección Producción Gestión de RRHH Control presupuestario Gestión de cobranzas	Gestión financiera Gestión de RRHH Facturación Gestión de proveedores Activos fijo Stock	Activo Fijo Gestión Financiera Cash Flow Gestión de ventas Gestión de compras Conciliación bancaria Gestión contable Gestión de dirección Logística y distribución Gestión de RRHH	Gestión de ventas Gestión contable Proveedores Tesorería Stocks	Gestión de compras Cuentas a pagar Gestión Financiera Gestión contable Gestión de dirección Gestión impositiva Gestión de RRHH Gestión de ventas Cuentas a cobrar Gestión de inventarios
Recursos humanos afectados al proyecto	2 (de sistemas)	5	15	3	10 (entre sistemas, usuarios claves y consultores)
Cantidad de usuarios	25	10	50	80	80
Tiempo de implementación	7 meses	3 meses	9 meses	5 meses	7 meses
Fecha de 1ra. implementación	Abr. 2008	Dic. 2000	May. 1988	Set. 1999	Abr. 2005

Tabla 1- Casos testigos de clientes Softland Argentina

Volúmenes transaccionales por mes.

	Facturas	Pedidos	Remitos	O/C	Tesorería	Asientos	Mov. Inventarios	Órdenes de producción
Minera del Altiplano	900	S/D	S/D	600	S/D	S/D	S/D	S/D
Electra	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Caso 3	850	670	870	200	360	60	180	440
London Supply	6000	1400	6000	100	5000	350	8500	0
Caso 5	2500	1000	2500	500	18000	100	65000	4000

S/D: Sin datos | N/D: Datos no disponibles

Tabla 2 - Volúmenes transaccionales de los casos testigo

Requerimientos de infraestructura.

Requerimientos	Servidores de Instalaciones de empresas PyME (orientativo hasta 20 usuarios)
Hardware	Servidores Windows Server 2003 R2 o superior y SQL Server Express o Standard Edition, basados en procesadores Xeon de doble núcleo, con al menos 2 GB de RAM
Disco	Arreglos tipo RAID 1 para Sistema operativo y Logs de Transacciones, RAID 1 para la Base de Datos.
Etc.	Sistemas de backup basados en discos o cintas
Comunicaciones	Placas de red tipo Ethernet de Gigabit
Puestos de trabajo	Desktops Windows XP sp 3 o superior con procesadores tipo Intel Core y al menos 512 MB RAM

Requerimientos	Servidores de Instalaciones de empresas Medianas (orientativo entre 20 y 50 usuarios)
Hardware	Servidores Windows Server 2003 R2 o superior y SQL Server Standard Edition (recomendado 64 bits), basados en procesadores Xeon de cuatro núcleos, con al menos 4 GB de RAM
Disco	Arreglos tipo RAID 1 para Sistema operativo y Logs de Transacciones, RAID 1+0 para la Base de Datos.
Etc.	Sistemas de backup basados en discos o cintas
Comunicaciones	Placas de red tipo Ethernet de Gigabit
Puestos de trabajo	Desktops Windows XP sp 3 o superior con procesadores tipo Intel Core y al menos 512 MB RAM

Requerimientos	Servidores de Instalaciones de empresas Grandes (orientativo más de 50 usuarios)
Hardware	Servidores Windows Server 2003 R2 o superior y SQL Server Standard Edition 64 bits, basados en doble procesador Xeon de cuatro núcleos, con al menos 8 GB de RAM
Disco	Arreglos tipo RAID 1 para Sistema operativo y Logs de Transacciones, RAID 1+0 de 6 discos para la Base de Datos.
Etc.	Sistemas de backup basados en discos o cintas
Comunicaciones	Placas de red tipo Ethernet de Gigabit con redundancia
Puestos de trabajo	Desktops Windows XP sp 3 o superior con procesadores tipo Intel Core y al menos 512 MB RAM

Tiempo de implementación

Si bien las condiciones y coyuntura de cada empresa influyen en el plazo de implementación de un software ERP, Softland Argentina manifiesta que los proyectos van desde los 4 a los 8 meses de duración. En efecto, la mayoría de los clientes consultados se encuentra dentro de ese rango de tiempo, con algunas excepciones.

Softland Argentina basa su estrategia de implementación en una metodología propia sustentada en los estándares del Project Management Institute (PMI).

La compañía divide el proceso de implementación en fases que, generalmente, se corresponden con los diferentes procesos de negocio de los clientes (por ejemplo: comprar, vender, abastecerse, distribuir, producir, etc.) Cada una de esas fases tiene un ciclo de vida dividido a su vez en las etapas que se aprecian en el gráfico de más abajo. A grandes rasgos, ese ciclo de vida consiste en:

- Iniciar una fase del proyecto y darle entidad formal.
- Definir los objetivos de dicha fase, su alcance, plazos y costos, como así también planificar cómo será realizado el trabajo y las responsabilidades consecuentes.
- Ejecutar el trabajo planificado.
- Controlar el avance de acuerdo a lo planificado.
- Tomar acciones preventivas o correctivas cuando sea necesario.
- Entregar y validar lo producido con el cliente.
- Formalizar la conclusión de cada una de las fases.

Asimismo, estas fases se aplican al proyecto como un todo integrado.

A su vez, esta metodología fue concebida con el propósito de ser adecuada a los preceptos de las normas de calidad indicadas por ISO 9001. Softland Argentina, al ser una empresa certificada en esta norma desde 2007, desarrolla todos sus procesos según los principios por ella establecidos, principalmente aquellos estrechamente vinculados con la satisfacción de los clientes.



Ilustración 4- Metodología de implementación

Dificultades en la implementación

Las mayores dificultades en las implementaciones se produjeron por inconvenientes no atribuibles a Softland Argentina. Por ejemplo: definición incompleta de procesos, o fuentes de datos no confiables.

Sin embargo, hay un llamado de atención sobre dos aspectos que fueron mencionados que no responden a dificultades de implementación sino a otras cuestiones a considerar tales como :

- **Capacitación:** las empresas consultadas manifestaron que, por la extensión del software, les ha llevado tiempo lograr en el corto plazo un grado de autonomía tal que les permitiera independencia del equipo de consultores de Softland Argentina.

- Desarrollos a medida:** El producto Softland Logic fue elogiado en cuanto a su flexibilidad. En efecto, para la creación de tablas, campos, reportes y múltiples variantes de parametrización Softland Logic no presenta objeciones. A la hora de requerirse desarrollos especiales, a medida, Softland Argentina evalúa el valor que tal modificación agrega al producto, en cuyo caso la realiza y pasa a formar parte del estándar. En caso contrario, el cliente puede utilizar una serie de herramientas de desarrollo, que están incluidas en el producto, denominadas Development Kit, que permiten, en la mayoría de los casos, la resolución de personalizaciones. Si el usuario no cuenta con un departamento de sistemas propio, o un recurso interno con los conocimientos técnicos necesarios para hacer uso de las herramientas que ofrece el producto, deberá recurrir a un tercero para que materialice las personalizaciones.

Las implementaciones extremas

A los efectos de ilustrar el amplio rango de empresas en el que se encuentra implementado Softland Logic, en el cuadro de más abajo se detallan las características de cada una de lo que hemos llamado “Implementaciones extremas” (la más pequeña /la más grande) y el perfil de las empresas usuarias.

Empresa	Implementación más pequeña	Implementación más grande
A qué se dedica	Diseño, fabricación y comercialización de muebles de Jardín, playa y camping.	Industria Automotriz / Autopartistas / Distribuidores
Cantidad de empleados	11	1200
Facturación anual	Entre \$ 5.000.000 y \$ 10.000.000	Facturación Anual 280 millones de reales
Módulos implementados	Contabilidad General, Cuentas a Cobrar, Cuentas a Pagar, Facturación, Compras y Tesorería	Contabilidad, Ventas, Compras e Importaciones, Cuentas por Pagar, Cuentas por Pagar, Finanzas, Producción, MRP, Presupuesto, Activos Fijos, Cash Flow, Informes Gerenciales, Conciliación Bancaria, Inventarios.
Recursos humanos afectados al proyecto	Responsable de administración	Gerente de Sistemas más colaboradores Controller más colaboradores Gerente de Compras y compradores locales e internacionales Gerente de Ventas y Asistente Gerente de Planta. Responsables de Inventarios. Directores A&F y Producción
Recursos aportados por Softland Argentina	Consultor Funcional	Gerente de Proyecto 3 Consultores Funcionales 1 Consultor Técnico
Cantidad de usuarios	3	90
Tiempo de implementación	2 Meses	12 Meses

Tabla 3- Implementaciones extremas

Performance

De acuerdo a lo manifestado por los clientes, Softland Logic es considerado un producto estable que se desenvuelve satisfactoriamente en todo tipo de ambientes.

Si bien es muy difícil establecer el nivel de performance de un producto tan grande y complejo como Softland Logic, se verificó con los responsables de instalaciones de variada cantidad de usuarios, obteniéndose la percepción que el nivel de desempeño de Softland Logic se encuentra de Bueno a Óptimo. Se pudo establecer que en gran medida, el desempeño del producto se encuentra íntimamente relacionado con la configuración de la base de datos. La misma es Microsoft SQL Server que, si bien tiene como característica la capacidad de configuración automática, el seleccionar la correcta configuración de hardware y software es crucial. En instalaciones pequeñas encontramos servidores de gama baja con discos SATA y configuraciones RAID 1, con procesadores DualCore, y alrededor de 3 GB de RAM, mientras que en las instalaciones más grandes podemos encontrar sistemas en cluster con dispositivos de almacenamiento del tipo NAS con una docena de discos SAS de alta performance, múltiples procesadores QuadCore y varias docenas de GB de RAM que atienden sin problemas doscientos o más usuarios concurrentes con un muy buen rendimiento.

Calificaciones del producto

Las empresas- clientes participantes del estudio tuvieron la oportunidad de puntuar diferentes conceptos del producto en una escala de 1 a 4, siendo:

1-Malo | 2-Regular | 3-Bueno | 4-Muy bueno

Los conceptos propuestos para evaluar fueron:

- **Flexibilidad**: Satisfacción del usuario con la capacidad del producto para aceptar diferentes modelos de procesos de negocios sin necesidad de programación.
- **Tecnología**: Satisfacción con el entorno tecnológico en el cual está implementado el producto considerando sistema operativo, bases de datos.
- **Adecuación a las normativas**: Grado de cumplimiento de las normas y leyes locales del producto tal cual como viene de fábrica (“Out of the Box”).
- **Seguridad**: Resguardo y protección de datos, acceso de usuarios, integración con el sistema de seguridad del sistema operativo.
- **Performance**: Comportamiento del software para situaciones extraordinarias de volúmenes mayores a lo habitual.
- **Cobertura funcional**: Cobertura de los requerimientos estándares del negocio y de las prácticas particulares de la industria en la que se desenvuelve la empresa.
- **Comunicación con otras aplicaciones**: Facilidades de integración mediante API’s o similares con otras aplicaciones provistas por terceros.
- **Integración con Desktop**: Facilidades de integración con las herramientas de OFFICE incluyendo el sistema de correo electrónico.
- **Usabilidad**: Grado de aplicación de los módulos del producto a diferentes situaciones de mercado.
- **Integración con internet**: Grado de uso del producto a través de un explorador (Browser) en forma directa sin software intermediario.

Es de destacar que no hubo ninguna calificación 1; y que conceptos tan sensibles y significativos para un ERP como “Seguridad” y “Adecuación a las normativas” recibieron las

calificaciones superiores. Sin embargo, la integración con Internet fue el concepto que menor calificación obtuvo.

El siguiente gráfico muestra las calificaciones obtenidas por Softland Logic

Calificación del producto

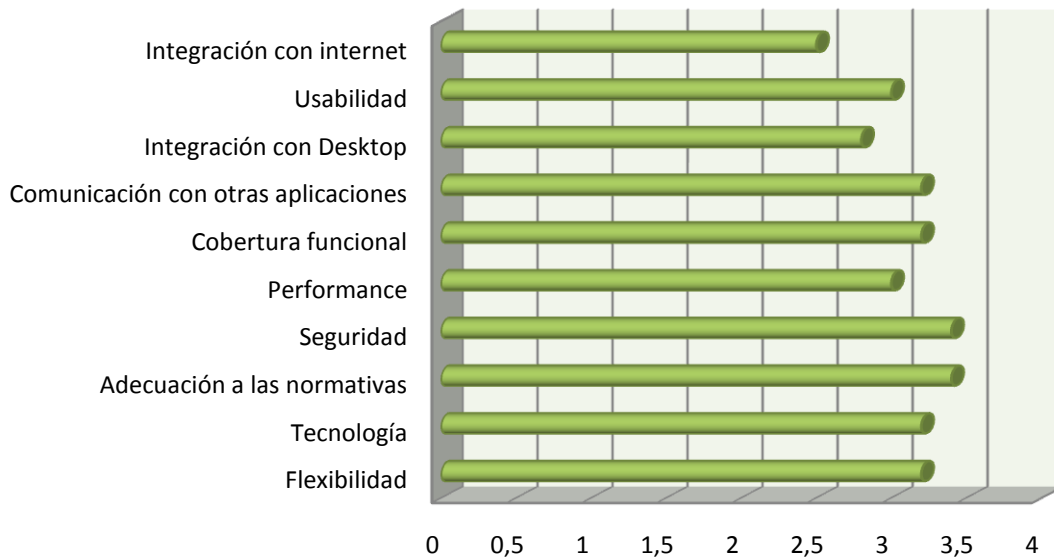


Ilustración 5 - Calificación del producto

Escalamiento

Tal como sucede con otras aplicaciones que apuntan al mercado de empresas con proyección competitiva, Softland Argentina concibe tres líneas de productos basadas en una única Solución tecnológica:

- Softland Business
- Softland Advance y
- Softland Logic

Softland Logic es la plataforma completa de la solución presente en más de 500 compañías locales y del exterior. Brinda una serie de herramientas que le otorgan un nivel de flexibilidad y facilidad de configuración tal como fue manifestado por los clientes.

Algunas empresas usuarias de Softland Logic son grandes compañías multinacionales en muchos casos con implementaciones distribuidas por todo el continente.

El éxito alcanzado en los años precedentes llevó a la compañía a desarrollar un verdadero punto de entrada, que permitiese a pequeñas compañías contar con toda la potencia de una solución escalable, con una implementación inicial sencilla y económicamente viable para ese tipo de emprendimientos.

Softland Business y Softland Advance son, desde el punto de vista tecnológico, modelos contenidos en Softland Logic.

La tríada de productos soportada por la misma tecnología, brinda un modelo escalable, sin necesidades de re implementación. Como ejemplo de esta escalabilidad pueden mencionarse los casos de las siguientes empresas:

Cliente	Migración
LABSUDAMERICA	Migración de Softland Pyme a Softland ERP
GEO CONTRUCCIONES S.A	Migración de producto original en D.O.S. a Softland ERP
NT CONSULTING S.A.	Migración de Softland Pyme a Softland ERP
CAMPOS DEL SEÑOR	Migración de Softland Pyme a Softland ERP
ITALO MASSA	Migración de Softland Pyme a Softland ERP
CARPINTERÍA CASE	Migración de Softland Pyme a Softland ERP
POSTA S.R.L.	Migración de Softland Pyme a Softland ERP
HELICÓPTEROS MARINOS	Migración de producto original en D.O.S. a Softland Logic
KEMKOL S.A.	Migración de Softland Pyme a Softland ERP
CONECTAR SRL	Migración de Softland Pyme a Softland ERP

Fidelidad

Softland Argentina posee un alto grado de fidelidad de parte de sus clientes. Los más antiguos datan del año 1980.

El siguiente gráfico ilustra la distribución de clientes de acuerdo a la antigüedad de la relación con Softland Argentina. Como puede observarse el 59% de las empresas usuarias tienen una relación continuada de más de 10 años con la compañía.

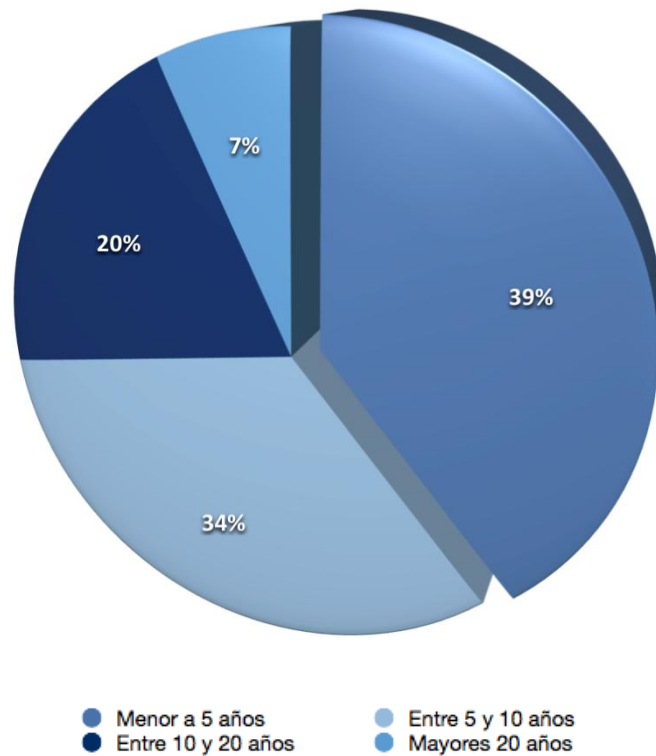


Ilustración 6 - Fidelidad de clientes de acuerdo a años de relación con Softland

Principales competidores

La evolución de las soluciones de negocios disponibles actualmente, ha dado lugar a la gestación de diferentes estrategias para facilitar su llegada y competencia en las compañías.

Por un lado es posible encontrar soluciones de negocios fuertemente especializadas, con foco en nichos de mercado precisos y definidos, normalmente con funcionalidades muy específicas y difícilmente extensibles a otros rubros de mercado.

Por otro lado, existen aquellas soluciones de negocios que debido a su naturaleza flexible, permiten construir modelos rápidamente asimilables a rubros particulares (agro, manufactura, educación, etc.), contando con toda la potencia de la especialización, sin perder la ventaja de la universalidad de una solución de negocios presente en cientos de compañías.

Softland Logic es un claro exponente de este segundo grupo, contando en la actualidad con empresas líderes de los más variados rubros (industriales, de servicios, retail, educativo, gas y petróleo, etc.) entre sus clientes como puede apreciarse en el gráfico “Casos”.

En este escenario, es común participar de procesos comerciales en nichos y mercados muy diversos, donde se encuentran jugadores claramente definidos, normalmente por estar basados en la primera de las estrategias mencionadas.

Si tenemos en cuenta la universalidad de la solución desarrollada por Softland Argentina, en relación a la capacidad de adaptación a los diferentes mercados verticales, sumado esto a la disponibilidad de tres versiones capaces de satisfacer las necesidades de las compañías en cualquiera de sus estadios de madurez, Softland Logic se constituye claramente en una opción diferente al resto de las opciones de mercado, basada en flexibilidad y acompañamiento de las etapas de la compañía con una única solución robusta y ágil para potenciar el desarrollo de los negocios.

A nuestro entender la gama de soluciones de la empresa, basadas en la tecnología de Softland Logic y orientadas a diferentes tamaños de clientes, colocan a la compañía en una situación competitiva comparable a otras compañías regionales y con mejor posicionamiento que la mayor parte de los llamados “World Class”, muchos de los cuáles no son opciones comerciales disponibles en América Latina.

Calificación institucional

Las empresas- clientes participantes del estudio tuvieron la oportunidad de puntuar diferentes conceptos institucionales de Softland Argentina, en una escala de 1 a 4, siendo:

1-Malo | 2-Regular | 3-Bueno | 4-Muy bueno

Los conceptos propuestos para evaluar fueron:

- **Soporte post venta:** Servicio de asistencia del proveedor al cliente, considerando resolución de problemas, atención telefónica, conocimiento funcional del centro de soporte.
- **Cumplimiento de tiempos en proyectos:** Ejecución del proyecto de implementación en los plazos acordados con desvíos razonables (no más del 20% del tiempo proyectado inicialmente).

- **Soporte institucional:** Apoyo empresarial al producto, incluyendo difusión, inversiones en mejoras de productos y servicios
- **Opinión general de los usuarios del sistema:** Opinión generalizada del usuario final sobre el producto, proyecto y soporte.

Calificación institucional

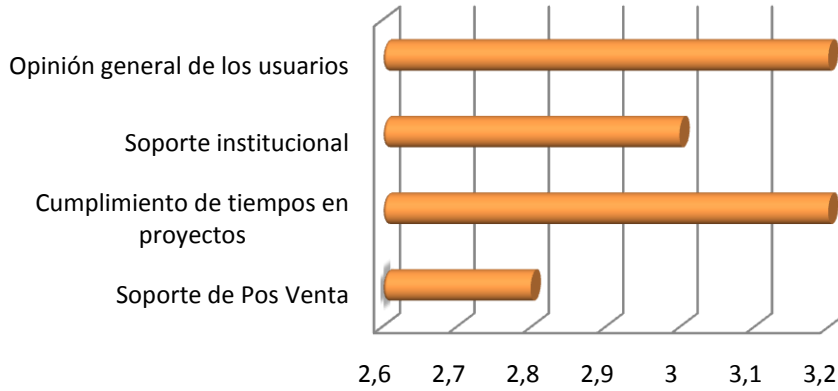


Ilustración 7 - Calificación institucional

Acerca de Softland Argentina S.A.

¿Qué es Softland Argentina?

Softland Argentina es una compañía que surge de la integración de CWA S.A. a Grupo Softland, una compañía multinacional con sede corporativa en España. Ambas organizaciones cuentan con más de **25 años** de experiencia en el desarrollo de soluciones de gestión ERP para empresas de distintos segmentos del mercado.

Un poco de historia

CWA S.A. se consolidó como una compañía especializada en el desarrollo de software de gestión (ERP) para empresas medianas y grandes. Grupo Softland, por su parte, cuenta con una larga trayectoria en el mercado PYME.

En 2006, con la incorporación de CWA, el Grupo amplió su portfolio de soluciones para empresas de mayor tamaño y complejidad en sus procesos de negocio, a través del producto Softland Logic.

Grupo Softland cuenta en la actualidad con 25.000 clientes activos en el continente latinoamericano, más de 4000 contratos Pyme y 3500 contratos de medianas y grandes empresas. Tiene un equipo de más de 500 profesionales especializados, presencia en más de 17 países de la región, y filiales en **Argentina, Chile, Colombia, México, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador y Panamá.**

En la Argentina posee más de 5.000 clientes, provenientes de distintos sectores, de los cuales 500 pertenecen a la línea Softland Logic para grandes empresas. Algunos de ellos son: Cabrales, Club Atlético River Plate, Don Satur, Dycasa, Electrolux Argentina, Electra Argentina, El Tejar, Grupo Pettersen, Häffele Argentina, Hoteles Alvear Palace y Llao Llao Resort, Minera del Altiplano, OMINT, Pampa Holding, Escuela y Universidad San Andrés, Sparkling, Sthil, Transportes Furlong y Vittal, entre otros.

¿Qué soluciones ofrece Softland Argentina S.A.?

Softland Argentina trabaja con tres líneas de productos para cumplir con las necesidades de empresas de todos los tamaños, y con diferentes niveles de complejidad en sus procesos de negocio. Las tres soluciones de negocios ERP de Softland Argentina S.A., flexibles y escalables, acompañan el crecimiento de las empresas.

Línea Softland LOGIC

Está orientada al segmento de compañías con procesos de negocios complejos o que buscan obtener un mayor grado de maduración acompañados de un sistema de gestión.

Con más de 500 clientes, ofrece soluciones en el segmento de compañías medianas y grandes, permitiendo 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.

Línea Softland ADVANCE

Solución de negocios orientada a la mediana empresa que permite centralizar todos los procesos de la compañía, brindando la información necesaria en el momento preciso.

Línea Softland BUSINESS

Solución ERP para pymes, con capacidad funcional para administrar todos los procesos de negocio y brindar información de gestión para la toma de decisiones estratégicas.

Acerca de Evaluandoerp.com

Evaluando ERP es el primer centro de evaluación y selección de software de América Latina. Se trata de un sitio con información imparcial y objetiva que, en lenguaje claro y comprensible, divulga las prácticas más aceptadas en materia de evaluación de software. Evaluando ERP no vende software, suministra elementos de apoyo para tomar decisiones menos riesgosas y más acertadas en materia de contratación de software empresarial.

Avisos de responsabilidad y marcas

Con excepción de Evaluando ERP, marca registrada por Synaptic Links S.A., el resto de las marcas mencionadas en el informe pertenecen a sus respectivos propietarios.

Si bien los resultados deben interpretarse como orientativos y no necesariamente representan el 100% de los clientes de Softland, Evaluando ERP realizó sus mejores esfuerzos para verificar la información. Evaluando ERP suministra esta información para la lectura y formación de opinión. Esta publicación puede reproducirse en forma parcial o total, con las únicas condiciones de:

- Informar previamente a Evaluando ERP y
- Citar la fuente

Si bien se han tomado precauciones en la preparación de este informe, Synaptic Links S.A. no es responsable por errores u omisiones. Tampoco es responsables por el uso que el lector haga de a esta publicación ni por las consecuencias del uso de esta información. Esta publicación puede ser modificada sin previo aviso.