siesa.com

TODA LA INFORMACIÓN ESTRATÉGICA DE SU COMPAÑÍA SIEMPRE DISPONIBLE EN LA NUBE

Aumente el valor de su empresa integrando todos sus procesos con la solución de software ERP líder del mercado.

Siesa Enterprise

@Siesa_Oficial Siesa Siesa Siesa

ACERCA DE SIESA

Siesa es la casa desarrolladora de software para empresas líder en el mercado colombiano; hacemos parte del Holding Aspel, conformado por las empresas Aspel e Intelisis en México y Siesa en Colombia, con más de 600.000 clientes en América Latina.

Nuestro modelo de negocio está basado en la calidad de nuestros productos, altos estándares de servicio y flexibilidad hacia los requerimientos de los clientes. Ofrecemos al mercado en el cual competimos la mejor relación costo beneficio, nuestras soluciones tecnológicas sustentan los procesos productivos, la gestión financiera, comercial y administrativa de empresas de todos los sectores y de igual forma, procesos específicos de negocio en diversos mercados. Contamos con una trayectoria de más de 36 años en el mercado nacional y regional.

¿POR QUÉ SIESA?

- 36 años de experiencia
- Más de 10.000 clientes
- Más de 380 colaboradores
- 7% de ingresos invertidos cada año en I&D
- 1.000 clientes con nuestra solución de software ERP Siesa Enterprise.
- Presencia en 8 países de américa latina

SIESA TIENE SEDES PROPIAS EN:

- Barranquilla
- Bogotá
- Cali
- Medellín
- Pereira
- Caracas
- Lima
- México D.F.

¿POR QUÉ SIESA ES SU MEJOR OPCIÓN?

- **Solidéz**
  Siesa con más de 36 años en el mercado, más de 10.000 empresas clientes en 8 países de América Latina, es el líder en el mercado Colombiano de soluciones de gestión empresarial.

- **Actualización Permanente**
  Las soluciones Siesa se adaptan continuamente a las nuevas tendencias de negocio así como a las normas, legales, fiscales y laborales, gracias a la gestión permanente del equipo de investigación y desarrollo.

- **Adaptabilidad**
  El alto nivel de versatilidad en la configuración y parametrización de las soluciones Siesa, les permiten adaptarse a todo tipo de esquemas organizacionales en diversos sectores económicos y responder a todo tipo de exigencias de tipo fiscal y laboral.

- **Diseño**
  Un área de Investigación y Desarrollo con más de 36 años de experiencia, es garantía de que las soluciones de software de Siesa, incluyen en su diseño, un modelo de macro procesos aplicables a cualquier tipo de compañía y mercado. La concepción modular de estos sistemas garantizan la seguridad, integración, oportunidad y visibilidad de la información a todos los niveles de la compañía.

- **Integrabilidad**
  Siesa ofrece soluciones que responden a necesidades específicas de diferentes mercados. Estas soluciones son fácilmente integrables con las soluciones de software ERP ofrecidas a nuestros clientes, lo cual garantiza la integrabilidad y seguridad de la información.

LA SOLUCIÓN DE SOFTWARE ERP LÍDER EN COLOMBIA

DESARROLLADA BAJO ESTÁNDARES DE CLASE MUNDIAL, FLEXIBLE PARA ADAPTARSE A LAS NECESIDADES DE CADA NEGOCIO.

Siesa Enterprise es nuestra solución de software ERP, diseñada para ajustarse a las plataformas de grandes empresas. Integra de manera efectiva todas las áreas de su negocio, asegurando resultados altamente exitosos.

¿ POR QUÉ SIESA ENTERPRISE ES LA SOLUCIÓN INTEGRAL QUE SU EMPRESA NECESITA?

Relación costo/beneficio

Cero costos ocultos. Presupueste su inversión, prepárese para medirla a corto plazo y para obtener beneficios reales en los procesos más sensibles de su negocio.

Productividad

Genere un alto valor agregado a la productividad, eliminando la redundancia de actividades a través de la integración sistematizada de todas las áreas del negocio.

Movilidad

Tenga la información estratégica de su negocio disponible en todo momento a través de internet.

Control del negocio

Tome decisiones usando datos ciertos, lineales y completamente unificados de la información de su negocio.

Aumento en el rendimiento de ventas

Gestione los procesos de sus áreas comerciales a través de herramientas de parametrización de precios, descuentos y promociones. Utilice herramientas de automatización de fuerzas de ventas para maximizar la eficiencia y efectividad de su personal comercial en campo.

Reducción de costos de compras

Elimine gestiones operativas y otorgue a los compradores más tiempo y mejores herramientas de negociación en la búsqueda de mayores aprovechamientos de descuentos comerciales y financieros, mejores estándares de calidad con sus proveedores y mejores precios.

Racionalización del inventario

Cuente con mecanismos que permitan sostener una alta exactitud de los inventarios asegurando que todos los compromisos de materiales hacia la planta y de producto terminado al mercado se den en tiempo real.

Servicio al cliente

Gestione adecuadamente las relaciones con sus clientes, integre la información transaccional de su ERP con la información no transaccional proveniente de los procesos donde su empresa tiene contacto con cada uno de sus clientes.

ESQUEMA FUNCIONAL SIESA ENTERPRISE

DETALLE ESQUEMA FUNCIONAL SIESA ENTERPRISE

SUITE FINANCIERA

- Maestros contables y financieros.
- Contabilidad.
- Venta de servicios.
- Cuentas por cobrar.
- Compra de servicios.
- Cuentas por pagar.
- Activos fijos.
- Impuestos.
- Presupuesto.
- Presupuesto oficial.
- Presupuesto de obra.
- Flujo de efectivo.
- NCIF (NIIF).

SUITE MANUFACTURA

- Maestros de manufactura.
- Ingeniería de producto.
- Ingeniería de proceso.
- Costos.
- Órdenes de producción.
- Listas de materiales.
- Control de piso.
- Planeación / Planeación gruesa.
- Pronósticos.
- MPS / MRP.
- Capacidad aproximada.
- Capacidad detallada.

SUITE POS

- Tienda especializada.
- Restaurante atención a mesa.
- Restaurante atención Quick service.
- Autoservicio.

GESTIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Gestión de clientes.
- Gestión comercial.
- Gestión posventa.
- Administración de campañas de mercadeo.
- Automatización de fuerza de ventas (SFA)
- Administración PQRS.

SUITE COMERCIAL

- Maestros comerciales.
- Compras.
- Ventas.
- Presupuesto de ingresos.
- Gestión de puntos de venta.
- Inventarios.

SUITE DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL

GESTIÓN NÓMINA

- Liquidación de nómina.
- Compensación flexible.
- Facturación de temporales.
- Destajo.
- Autoliquidación.
- Consolidación.
- Pre nómina.
- Programación de personal.
- Control de acceso y marcaciones.

GESTIÓN DE PERSONAL

- Estructuración empresarial.
- Estructuración de cargos.
- Reclutamiento.
- Selección y contratación.
- Formación y desarrollo.
- Evaluación de desempeño.
- Salud Ocupacional.
- Autogestión (Self Service).

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS (BI)

- Reportes financieros.
- Cubos multidimensionales.
  - Flujo de caja.
  - Balance general.
  - Anexos de balances.
  - Estado resultados.
  - Anexo estado resultados.
  - Estados de fuentes y usos.
  - Indicadores financieros.
  - P y G por centro de costos.
  - Formularios de impuestos (IVA, Retención en la Fuente, Declaración de Renta).
  - Costo promedio y cantidad por centro de operación
  - Multiplicador de patrimonio
  - Nivel de endeudamiento
  - Evolución balance
  - Utilidad operacional
  - Gastos YTD
  - Ebitda
  - P y G evolución YTD
  - Ventas bruta por categoría.

LA RUTA SEGURA PARA APLICAR EFICIENTEMENTE LAS MEJORES PRÁCTICAS DE EJECUCIÓN DE SU NEGOCIO.

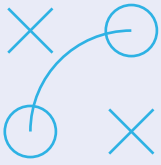
DESCRIPCIÓN DE LAS FASES DE LA METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN

FASE 1 INICIO

Recepción formal, clara y completa por parte del gerente de cuenta hacia consultoría (dirección de consultoría y gerente de proyectos)

FASE 4 EJECUCIÓN

Verificar y asegurar que los diseños de los circuitos cumplan con las necesidades de la operación y los objetivos trazados en el IRP.

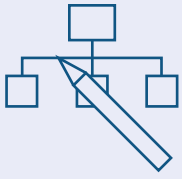


FASE 2 PLANEACIÓN

Asegurar que se tendrán en cuenta todos los elementos de contexto y entorno vinculados al proyecto.

FASE 5 OPERACIÓN

Colocar en marcha la nueva solución en coherencia con los circuitos aprobados. Generar tranquilidad en los usuarios, buscando una transición con el menor trauma posible (acompañamiento de consultores)



FASE 3 ANÁLISIS Y DISEÑO

Conocer y comprender a profundidad el negocio, con el propósito de estructurar modelos de proceso que garanticen el cumplir los objetivos y el alcance del IRP.

FASE 6 CIERRE

Verificar el logro del alcance y los objetivos planteados en la planeación del proyecto (IRP), Entrega del cliente al área de soporte.

COLOMBIA

CALI
Av. 3AN # 26N-83
PBX: (+57) (2) 486 5888
Contact Center: (+57) (2) 486 5595

PEREIRA
Av. Circunvalar, Cll.7 # 15-37
PBX: (+57) (6) 340 0540
Contact Center: (+57) (6) 340 0999

MEDELLÍN
Cll. 15 Sur # 48-74 Sector La Aguacatala
PBX: (+57) (4) 604 0575
Contact Center: (4) 605 0070

BARRANQUILLA
Cr. 42H # 80-48
PBX: (+57) (5) 385 3111
Contact Center: (+57) (5) 385 2929

BOGOTÁ
Cll. 98a # 51-83 La Castellana
PBX: (+57) (1) 745 5111
Contact Center: (+57) (1) 745 5222

PERÚ

LIMA
Av. Camino Real 348 - San Isidro
Torre El Pilar, Of. 605 - 606
PBX: (+51) (1) 277 8200

VENEZUELA

CARACAS
Av. Araure entre calles Roraima y Las Lomas,
Quinta Trebolca, Urbanización Chuao, ZP 1060
PBX: (+58) (212) 415 0282

MÉXICO

MÉXICO D.F.
Bosques de Duraznos 127
Colonia Bosques de las Lomas
PBX: (+52) (55) 5093 0000

siesa
La decisión inteligente