

Gestión Hospitalaria



El segmento de administración hospitalaria ha pasado por considerables transformaciones, apuntando hacia una necesidad creciente de la implementación de modelos administrativos más profesionalizados y eficientes con enfoque en el concepto de hospital-empresa.

Analizando toda la cadena productiva del sector, se nota que, en el modelo asistencial suplementario, las operadoras de planes de salud, principales compradores de los servicios de salud, han reajustado los contratos con sus asociados, pero mantienen valores contratados con a red de hospitales autorizados. Medida también adoptada por el gobierno a través del SUS (Sistema Único de Salud).

Paralelamente a eso, hubo un crecimiento significativo del número de unidades y servicios hospitalarios, aumentando la competitividad del sector.

Esos factores contribuyeron para que el conocimiento de la información y la automatización de los procesos se tornaran componentes fundamentales para la mejora de las prácticas de gestión corporativa y, consecuentemente, aumento de las ganancias.

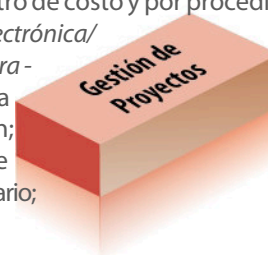
Entre los conceptos existentes en el mercado, el entorno Protheus 10 incorpora las siguientes prácticas:

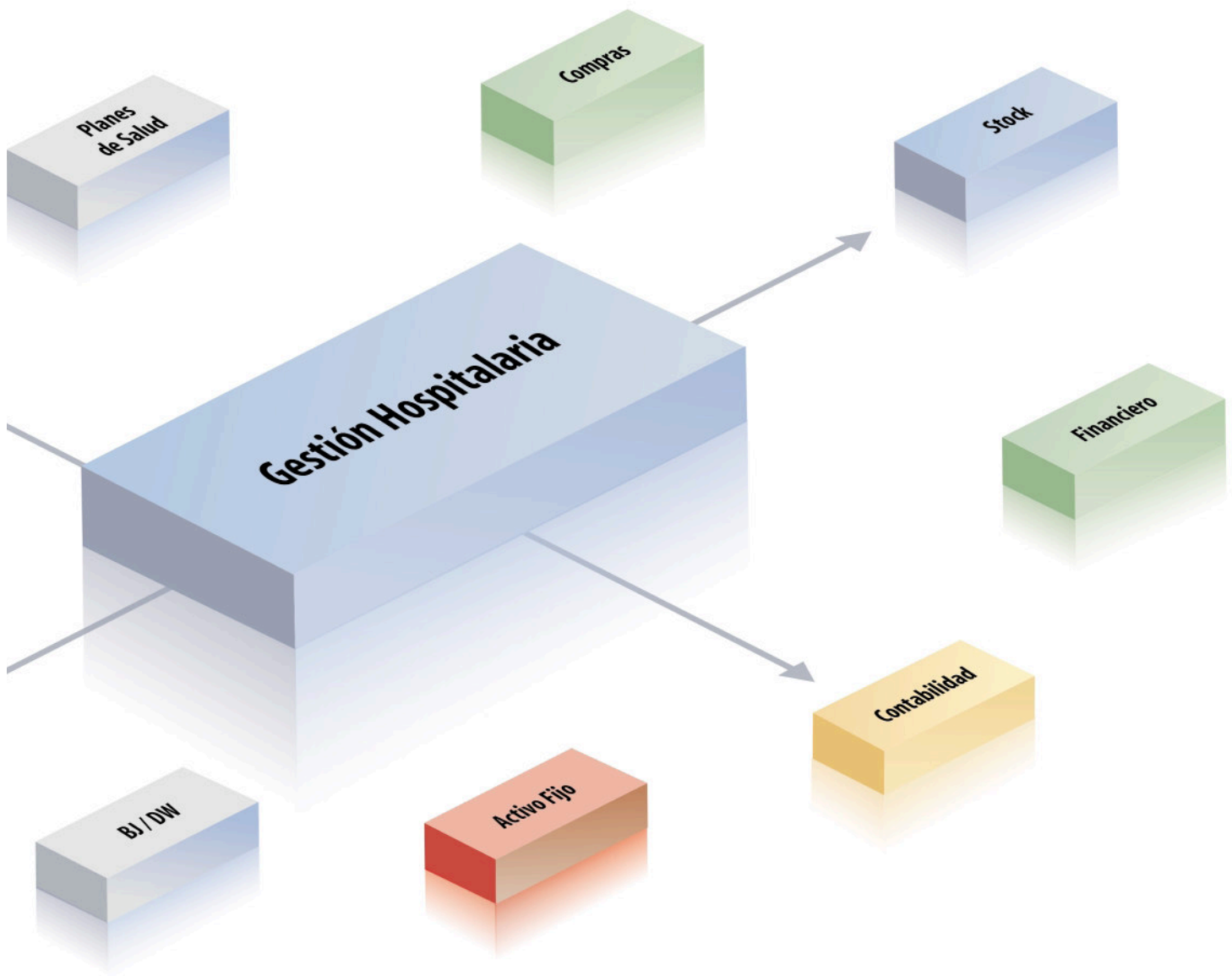
- Unicidad de ficha.
- Ficha electrónica.
- Control de servicios médicos tercerizados.
- Auditoría de cuentas médicas.
- Formateo de paquetes de procedimiento.
- Costos hospitalarios.

- Unidades de negocio.
- Rastreo del uso de medicamentos.
- Autorización de convenios y médicos.
- Central de consultas, exámenes y cirugías.

Entre las funciones de planificación y control, se destacan:

- *Unidades de atención* - programación y registros de ingreso y alta de las atenciones; emisión de documentos y comprobantes; reserva de camas; censo hospitalario; atenciones con CID, origen; clínica médica y solicitud Mat/Méd.
- *Cuentas médicas* - estatus del formulario: abierto, facturado, enviado, recibido; lista de precios: AMB, CBHPM, Brasíndice, Simpro, comprobantes.
- *Auditoría de cuentas* - cuentas parciales y facturación por lotes de cuentas; liquidación de cuentas/glosas; recepción del extracto de los convenios; registros de las glosas y representaciones; motivo de glosas; repase médico; financiero; control de caja; cobro de particulares; cuentas por cobrar de los convenios; cuentas por pagar de los médicos y generales; flujo de caja; costos por centro de costo y por procedimientos.
- *Ficha electrónica/ financiera* - pequeña atención; paciente hospitalario; cuerpo clínico; enfermería; fisioterapia; nutrición y dietética.





Gestión de Planes de Salud



El Protheus 10 Gestión de Planes de Salud se desarrolló para atender a los segmentos de cooperativas médicas y odontológicas, autogestión, medicina de grupo y aseguradoras, cumpliendo toda la reglamentación de la Ley 9.656 y todas las exigencias de la Agencia Nacional de Salud Suplementaria (ANS).

Integrada a las demás funcionalidades del Protheus 10, la solución Gestión de Planes de Salud ofrece todos los recursos necesarios para la perfecta administración de los procesos, tornando más eficiente y competitiva la administración de las empresas del sector.

Al tener como característica un alto poder de parametrización permite una gran flexibilidad para definir coberturas, carencias, tasas y precios de planes, formas de cobranza y reglas negociadas con las diversas clases de prestadores tales como médicos, clínicas, hospitales y laboratorios. Estas parametrizaciones pueden ocurrir en diversos niveles y permiten crear reglas genéricas para toda la empresa así como también reglas específicas (hasta el nivel de beneficiario).

Las funcionalidades del Protheus 10 - Gestión de Planes de Salud tienen como principales objetivos proveer a la empresa con herramientas que aumenten la productividad en actividades operativas tales como autorización de la red de prestadores, gestión de ventas y contratos, procesos de atención y autorizaciones, control de cuentas médicas, cobranza y pago, además de ofrecer medios para un proceso efectivo de auditoría de autorizaciones con informaciones on-line de todo el historial del beneficiario, prestador y procedimientos.

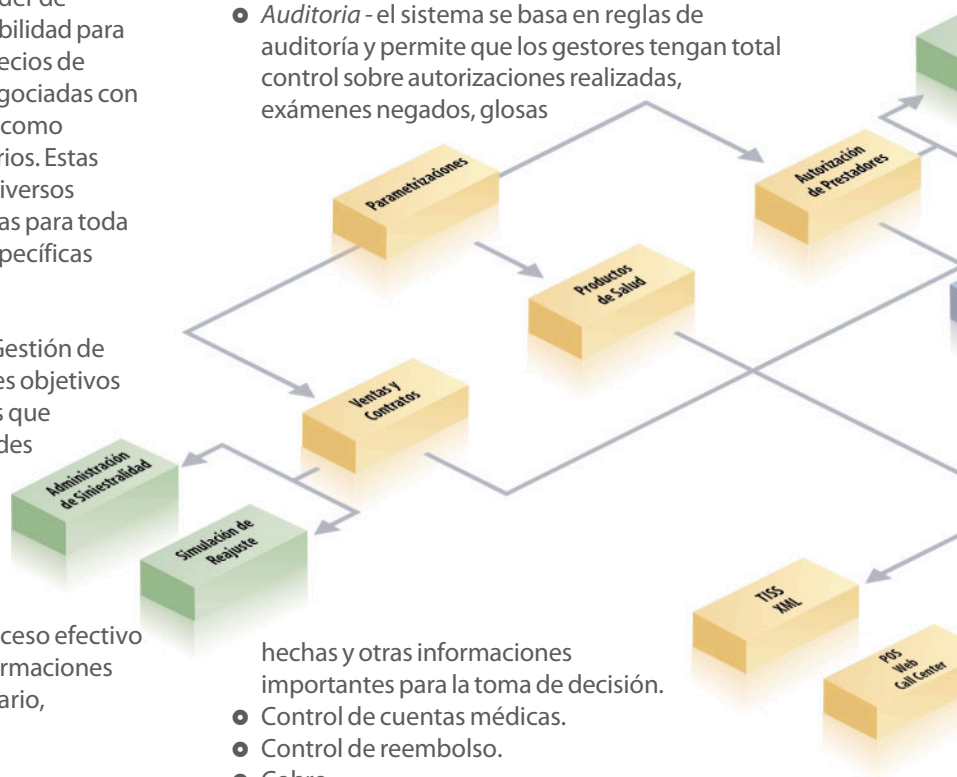
Funciones operativas:

- Autorización de prestadores.
- *Gestión de ventas* - el sistema tiene recursos para realizar simulaciones de ventas y comparativos entre empresas (competidores) que indican factores críticos de éxito/fracaso durante el proceso de negociación de contratos, generando informaciones en planillas y gráficos.

También es posible establecer reglas de comisiones

considerando variables tales como metas de venta, reglas de comisión por producto, cantidades, períodos (tiempo) y equipos de venta, entre otros.

- *Gestión de contratos* - una característica del sistema es atender de forma automatizada y configurada toda la negociación comercial generando, a partir de la venta del plan, los contratos en modelos configurados e integrados en el sistema (a través de la integración del sistema con el MS-Word) emitiendo boletas al final de la negociación, tarjeta y demás funcionalidades aún en el proceso de negociación. El objetivo principal es lograr que el cliente pueda salir de la empresa con todo listo.
- Atención/Autorización.
- *Auditoria* - el sistema se basa en reglas de auditoría y permite que los gestores tengan total control sobre autorizaciones realizadas, exámenes negados, glosas



hechas y otras informaciones importantes para la toma de decisión.

- Control de cuentas médicas.
- Control de reembolso.
- Cobro.
- Pago.

Funciones de Control:

- Reglas de cobertura.
- Reglas de carencias.
- Reglas de atención de los prestadores.
- Reglas de valorización de servicios y procedimientos.
- Auditoría.

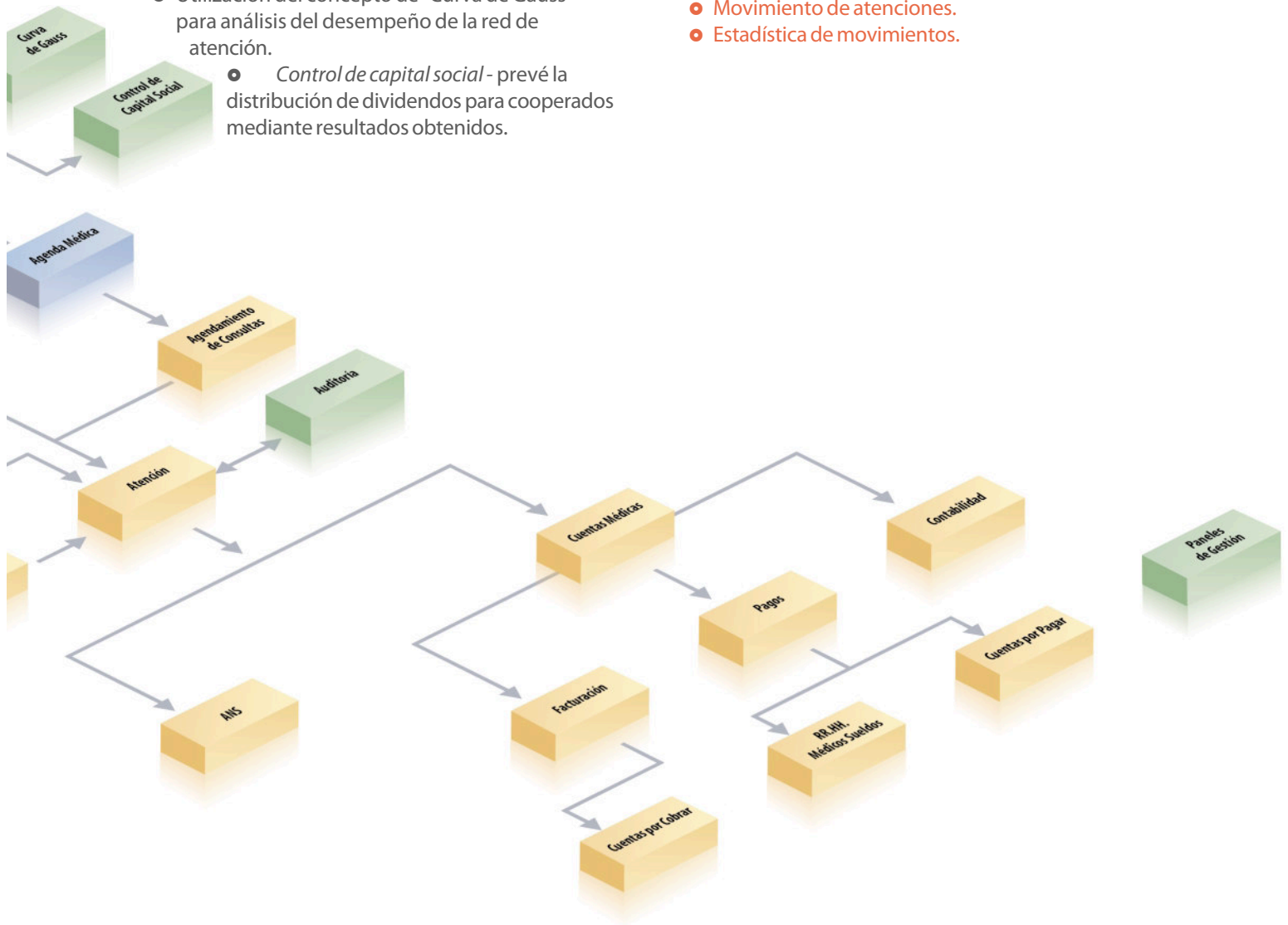
- *Libros ANS* - permiten cumplir las exigencias de la Agencia Nacional de Salud Suplementaria.
- SIB (Sistema de Informaciones de Beneficiarios).
- SIP (Sistema de Informaciones de Producto).
- *Agenda médica* - permite el control de la agenda de los médicos que prestan servicios en los centros de atención.
- *Reglas de contabilización de ANS* - totalmente integradas al ERP, abarcando varios niveles de jerarquía del plan de cuentas.
- *Integración on-line con el financiero* - permite una total automatización de la cobranza y de los pagos que se realizarán.
- Control de gestión por modalidades financieras.
- Utilización del concepto de "Curva de Gauss" para análisis del desempeño de la red de atención.
 - *Control de capital social* - prevé la distribución de dividendos para cooperados mediante resultados obtenidos.

Además de estas funcionalidades, el sistema tiene un Portal exclusivo para acreditados y usuarios que permite efectuar autorizaciones de exámenes a través de la Internet, consultar/imprimir los extractos de utilización, extractos de la red de atención, consultar la guía médica, solicitar emisión de tarjetas y copia de boletas.

Paneles de Gestión

Puesta a disposición de informaciones importantes que agilizarán la toma de decisiones y las acciones estratégicas de la empresa. Los principales son:

- Movimiento de usuarios.
- Movimiento de atenciones.
- Estadística de movimientos.



Autopartes



El entorno Autopartes atiende las necesidades operativas y de gestión de ventas de piezas en un concesionario de vehículos o tienda de autopartes.

La herramienta ofrece, a través de procesos automatizados, condiciones favorables al usuario que reducen el tiempo de ejecución de sus acciones diarias.

La solución Protheus Autopartes ofrece operaciones prácticas y objetivas a los usuarios, pues a través de ella es posible realizar registros electrónicos para consulta y utilización cuando sea necesario.

El entorno Autopartes tiene el registro de productos por código de barras, facilitando la búsqueda por cualquier producto dentro del sistema. Por realizar este tipo de control, es posible también registrar las ventas perdidas solamente digitando el código de barras.

La usabilidad de este producto es más que registros; en este entorno es posible consultar/confeccionar presupuestos y emitir facturas en un único punto del sistema, evitando que el usuario pierda tiempo en navegaciones y búsquedas.

Este entorno permite integración de procesos I/O con proveedores, por EDI configurable, es decir, permite la configuración de layouts de diversos archivos, tanto de entrada como de salida, permitiendo el intercambio de informaciones electrónicas (EDI) con diversos clientes.

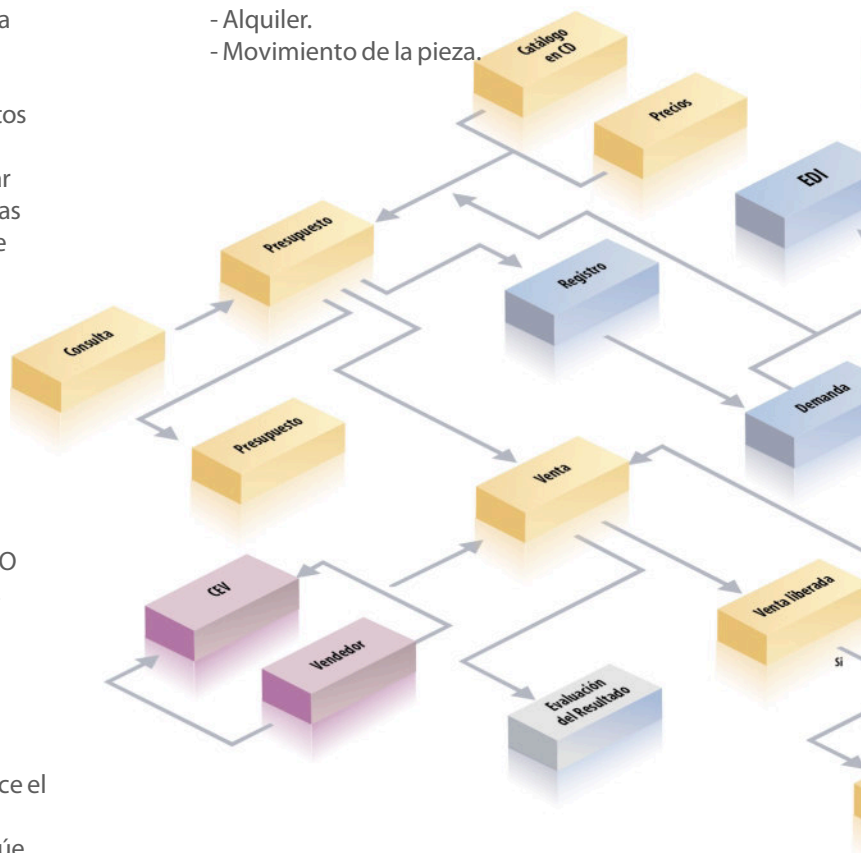
La solución permite también que el gestor realice el control de metas por período, el control de resultados a través de informes/consultas y evalúe negociaciones por medio de mapas de resultados configurables.

El entorno Autopartes puede integrarse a los demás módulos Microsiga.

Entre las funcionalidades de la solución se destacan:

- Multimarca en una misma instalación.
- Monitorea y administra descuentos concedidos bajo varios criterios.

- Bloquea, automáticamente, la venta siempre que sobrepase el descuento máximo permitido, exigiendo liberación por parte de la gerencia.
- Considera en un única interfaz con el usuario:
 - Presupuesto.
 - Venta.
 - Evaluación.
 - Stock.
 - Precios.
 - Demanda y frecuencia.
 - Clasificación ABC/XYZ.
 - Alquiler.
 - Movimiento de la pieza.

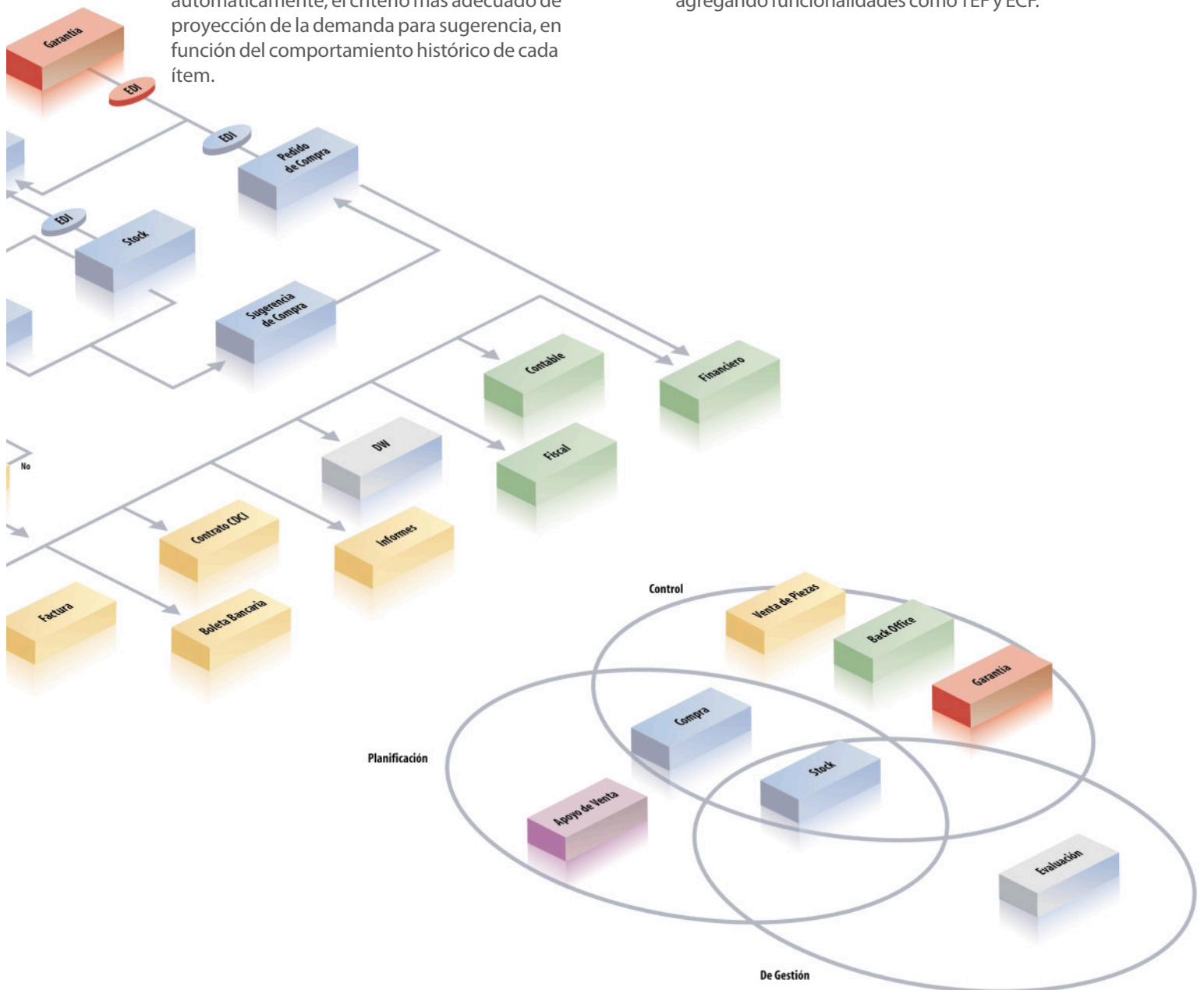


- Bloqueo y reserva de la pieza.
- Registro de ocurrencia:
 - Venta perdida.
 - Solicitud de compra.
- Consulta automática a piezas sustituidas.
- Ítems correlatos y obligatorios de un conjunto:
 - Ítems similares (relacionados).
 - Kits que contengan la pieza

- Interactúa con catálogo en CD de la ensambladora.

- Evalúa resultado tanto en etapa de presupuesto como después de la venta, con mapa configurable por el usuario.
- Utiliza fórmulas en varios puntos del segmento, flexibilizando procedimientos en tiempo de ejecución.
- Registra venta perdida, generando sugerencia de compra, cuando sea necesario.
- Permite gestión eficiente del stock a partir de la sugerencia de compra multicriterio. Atribuye, automáticamente, el criterio más adecuado de proyección de la demanda para sugerencia, en función del comportamiento histórico de cada ítem.

- Integra procesos de I/O con proveedores, a través de EDI configurable.
- Actualiza precio de venta, automáticamente, cuando hay entrada por compra en función de markup en el nivel del grupo de la pieza.
- Bloquea pieza con falla.
- Reserva pieza para atención a un cliente determinado.
- Acompaña metas de venta.
- Se integra al entorno Control de Tiendas, agregando funcionalidades como TEF y ECF.



Vehículos



El entorno Vehículos está totalmente dirigido al departamento de ventas, tanto de vehículos nuevos, como usados, además de realizar el control de comisiones relativas a las ventas directas de la ensambladora. Este entorno también permite la integración completa, por EDI, con los procesos de intercambio electrónico de datos con la ensambladora.

Esta solución facilita la atención a clientes, pues es posible registrar el interés de un cliente por determinado vehículo, registrar motivos de desistimiento de compras, simular negociaciones, emitir propuestas y facturas.

Además de facilitar la atención al cliente, esta solución ofrece mejores condiciones de trabajo a los usuarios pues, a través de su interfaz, es posible visualizar imágenes de vehículos y registrar medias de motivación de contacto.

El entorno Vehículos permite también al usuario controlar el ROI y demás agregados, además de permitir el control de accesorios con posibilidad de apertura de orden de servicio de instalación.

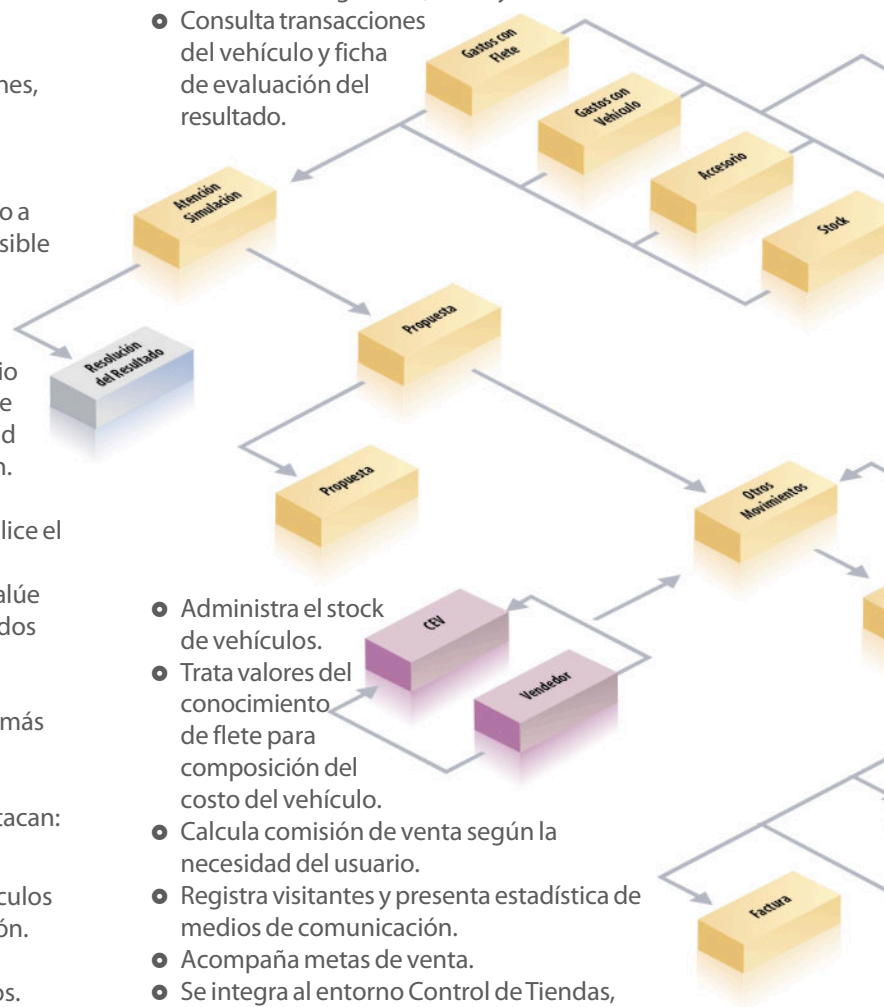
La solución permite también que el gestor realice el control de metas por período, el control de resultados a través de informes/consultas y evalúe negociaciones por medio de mapas de resultados configurables.

El entorno Vehículos puede integrarse a los demás módulos Microsiga.

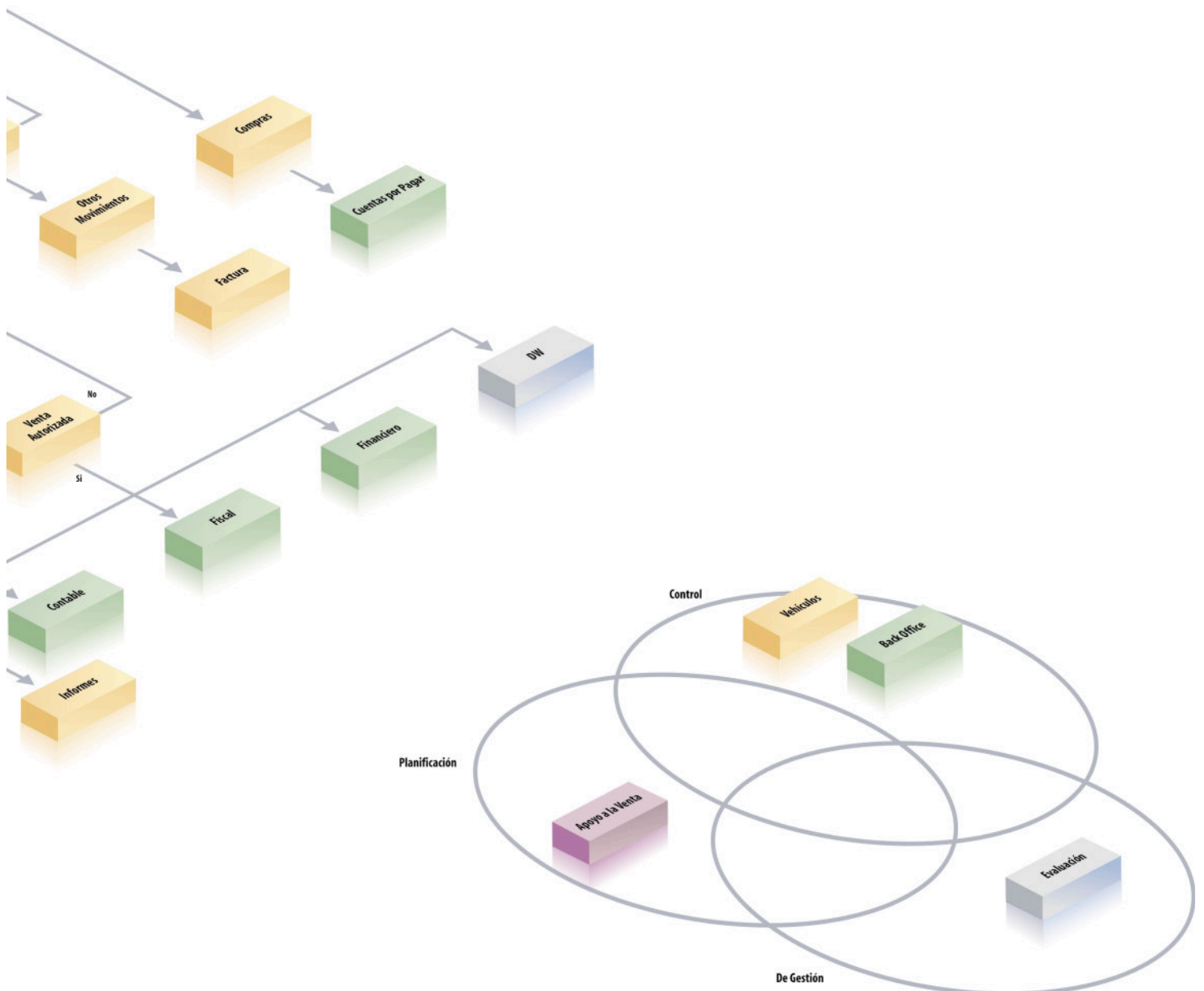
Entre las funcionalidades de la solución se destacan:

- Multimarcas en una misma instalación.
- Gestión plena de las negociaciones de vehículos nuevos, usados y comisión de intermediación.
- Control de campañas de venta.
- Control de gastos e ingresos de los vehículos.
- Registro de la instalación de equipos en factura.

- Realiza cambio con devolución de dinero.
- Simula financiación de venta.
- Emite propuesta de venta para aceptación del comprador.
- Evalúa resultado tanto en etapa de propuesta como después de la venta, con mapa configurable por el usuario.
- Permite propuesta con reserva del vehículo por tiempo determinado.
- Controla consignación, envío y transferencia.
- Consulta transacciones del vehículo y ficha de evaluación del resultado.



- Administra el stock de vehículos.
- Trata valores del conocimiento de flete para composición del costo del vehículo.
- Calcula comisión de venta según la necesidad del usuario.
- Registra visitantes y presenta estadística de medios de comunicación.
- Acompaña metas de venta.
- Se integra al entorno Control de Tiendas, agregando funcionalidades como TEF y ECF.



Talleres



El entorno Talleres atiende a todas las rutinas del departamento de postventa de un concesionario de vehículos o de un taller mecánico independiente.

Esta solución facilita la generación de presupuestos de piezas y servicios, permite apunte de servicios (manual y electrónicamente), contabiliza aplicación de piezas, permite cierre previo y cierre de OS, además de realizar toda la operación de garantía y auxiliar al gestor en el control de flotas.

En este entorno es posible consultar/confeccionar presupuestos y emitir facturas en un único punto del sistema, evitando que el usuario pierda tiempo en navegaciones y búsquedas.

Este entorno permite integración de procesos I/O con proveedores, por EDI configurable, es decir, permite la configuración de layouts de diversos archivos, tanto de entrada como de salida, permitiendo el intercambio de informaciones electrónicas (EDI) con diversos clientes.

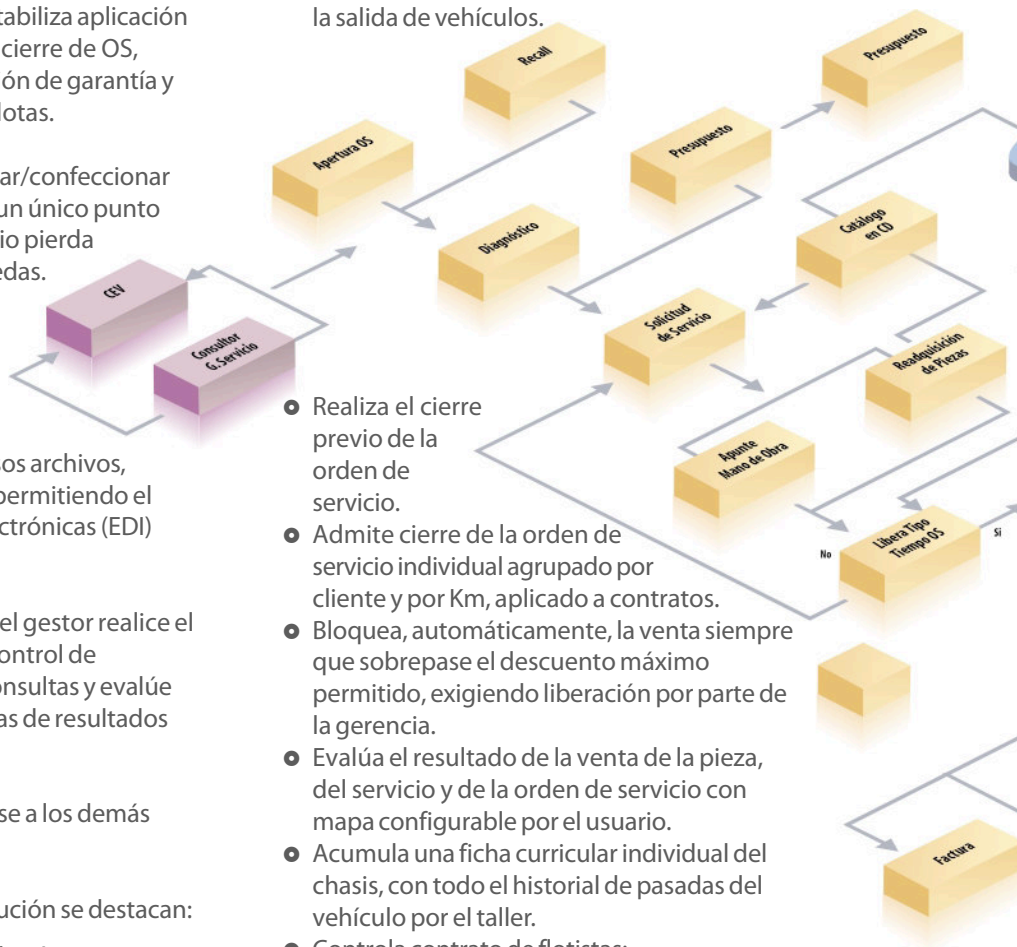
La solución permite también que el gestor realice el control de metas por período, el control de resultados a través de informes/consultas y evalúe negociaciones por medio de mapas de resultados configurables.

El entorno Talleres puede integrarse a los demás módulos Microsiga.

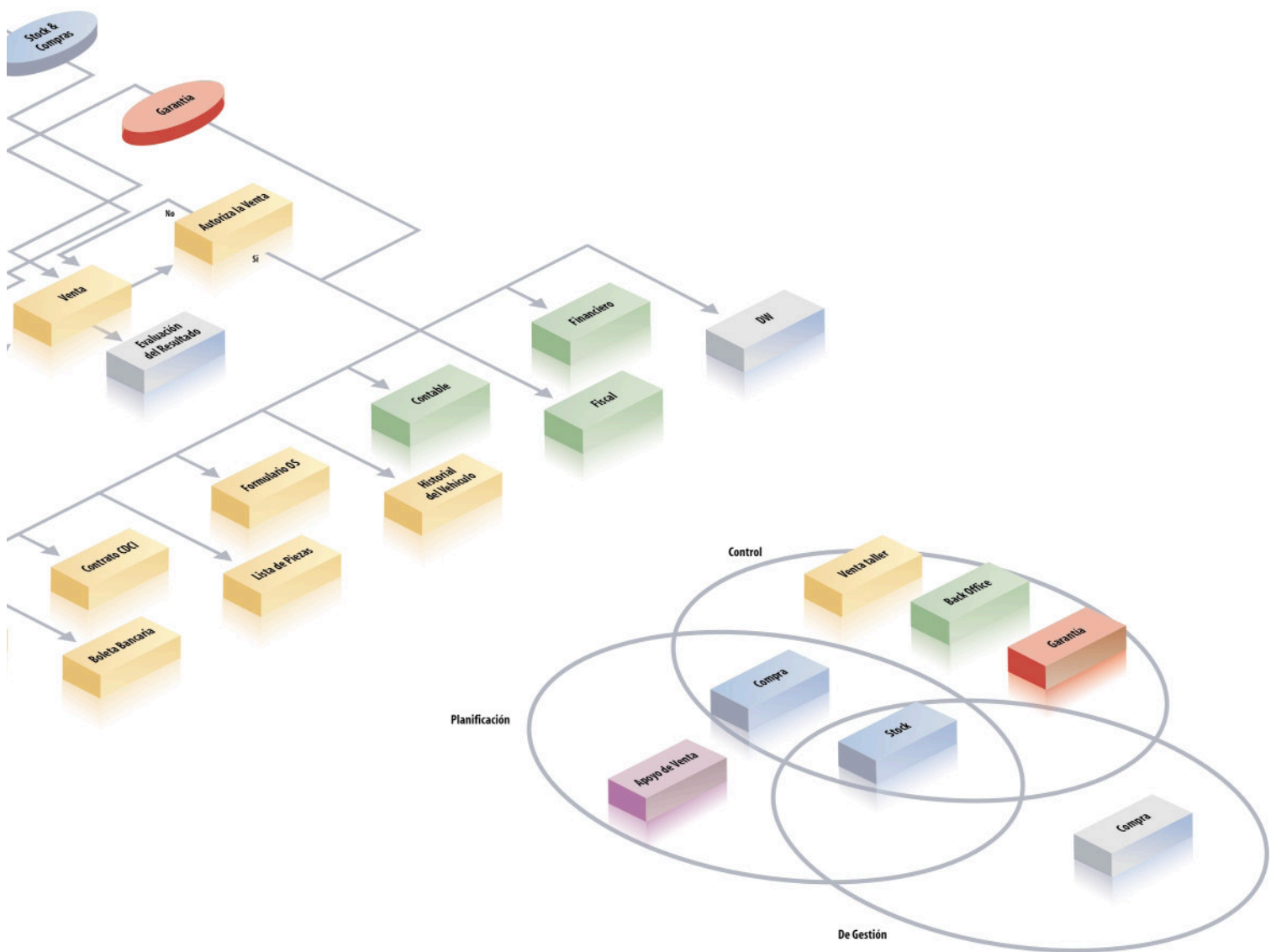
Entre las funcionalidades de la solución se destacan:

- Multimarca en una misma instalación.
- Importa piezas y servicios a partir de presupuestos existentes, con apertura de nueva orden de servicio.
- Considera planes de revisión con piezas y servicios.
- Controla campañas, pendencies y asuntos técnicos (Recall).
- Admite cobranza a diversos públicos en una única atención, abriendo solamente una orden de servicio.
- Permite escalas de trabajo y ausencia de mecánicos 24 horas por día.

- Posibilita apunte manual y electrónico por parte del propio mecánico.
- Realiza control del mecánico vs. aplicación de la pieza.
- Controla habilidades del mecánico.
- Permite liberación de orden de servicio y registra la salida de vehículos.



- Realiza el cierre previo de la orden de servicio.
- Admite cierre de la orden de servicio individual agrupado por cliente y por Km, aplicado a contratos.
- Bloquea, automáticamente, la venta siempre que sobrepase el descuento máximo permitido, exigiendo liberación por parte de la gerencia.
- Evalúa el resultado de la venta de la pieza, del servicio y de la orden de servicio con mapa configurable por el usuario.
- Acumula una ficha curricular individual del chasis, con todo el historial de pasadas del vehículo por el taller.
- Controla contrato de flotistas:
 - presenta el costo preventivo y correctivo.
 - calcula el costo por kilómetro.
 - ejecuta la facturación automática por rango de kilometraje.
- Acompaña la situación del taller (Mecánico / Box / Prisma).
- Integra procesos de garantía con la ensambladora a través de EDI configurable.
- Interactúa con catálogo en CD de la ensambladora.
- Acompaña metas de venta.
- Se integra al entorno Control de Tiendas, agregando funcionalidades como TEF y ECF.



Gestión Ambiental



La solución Protheus 10 de Gestión Ambiental permite a las empresas una completa administración de los posibles impactos de sus actividades, productos y servicios al medio ambiente en total conformidad con las normas ISO-14000 y CONAMA.

La solución permite la identificación, evaluación, monitoreo y medición de los aspectos e impactos ambientales, además de un efectivo control de residuos. Garantiza eficacia a las empresas en la planificación e implementación de programas de gestión ambiental, generando mejora continua de sus procesos y acciones en este sector.

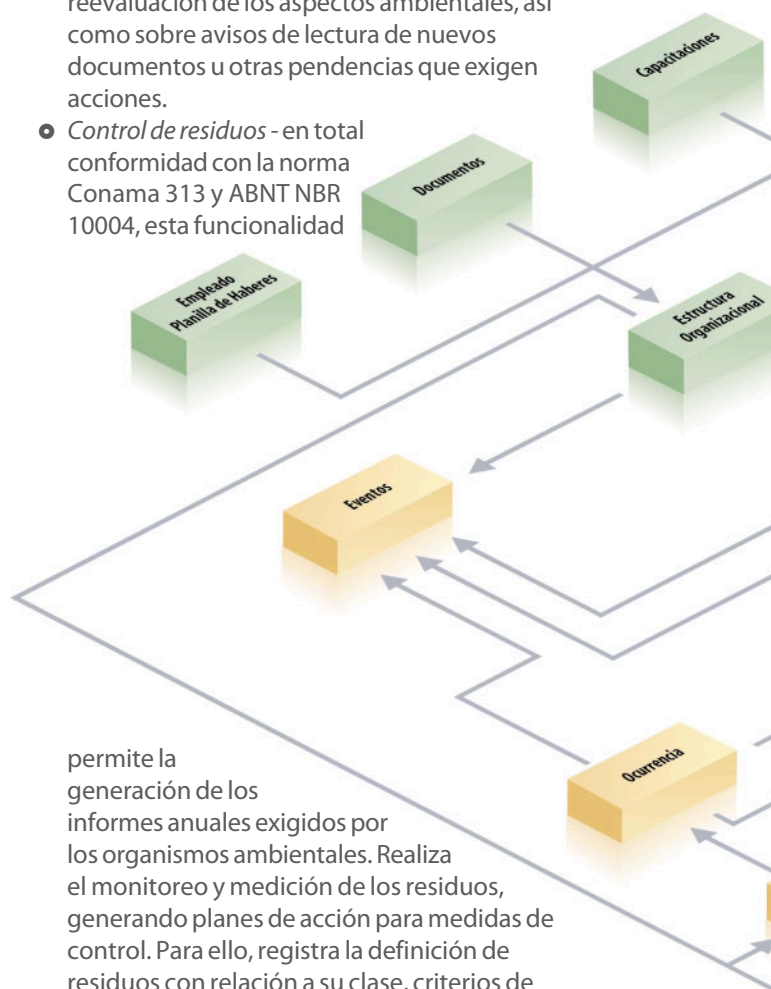
Toda la documentación relativa a la gestión se almacena y controla, así como capacitaciones, auditorías, no conformidades y acciones preventivas y correctivas.

La solución Gestión Ambiental ofrece los siguientes beneficios a las empresas:

- Mejor aprovechamiento de los recursos naturales y reducción de los desperdicios.
- Control efectivo de destino de residuos.
- Garantía de éxito en la implementación de programas ambientales.
- Reducción de agresiones al medio ambiente.
- Eficacia en el cumplimiento de ISO 14001 o en la búsqueda por esta certificación.
- Facilidad en la búsqueda de inversiones y financiamientos.
- Mayor competitividad en el mercado.
- Identificación detallada de los aspectos e impactos ambientales y la definición de planes de acción más adecuados para minimizarlos.
- *Evaluación de demandas* - todos los tipos de demandas se registran (presiones o impedimentos resultantes de las legislación federal, estatal y municipal, proveedores, inversionistas y empleados y opinión pública). La prioridad para atención a las demandas se determina con la definición de los criterios de evaluación con puntaje.
- *Evaluación de aspectos e impactos* - utiliza la estructura organizacional de la empresa, que puede ser por proceso o localización, para identificación y evaluación de los aspectos e impactos ambientales, permitiendo simulaciones

de significación y generación del plan de acción utilizando el modelo 5W2H. Permite que el usuario defina su método de cálculo de la significación (cuantitativo y cualitativo) y los criterios para evaluación de los impactos ambientales.

- *Programas de gestión* - auxilia la elaboración de programas de gestión con la definición de metas y objetivos que deben alcanzarse y controlarse por el sistema. Genera los planes de acción para las metas y administra las no conformidades.
- *Control de pendencias* - de forma práctica y ágil, los responsables por la administración del sistema de Gestión Ambiental son notificados, automáticamente, sobre la necesidad de reevaluación de los aspectos ambientales, así como sobre avisos de lectura de nuevos documentos u otras pendencias que exigen acciones.
- *Control de residuos* - en total conformidad con la norma Conama 313 y ABNT NBR 10004, esta funcionalidad



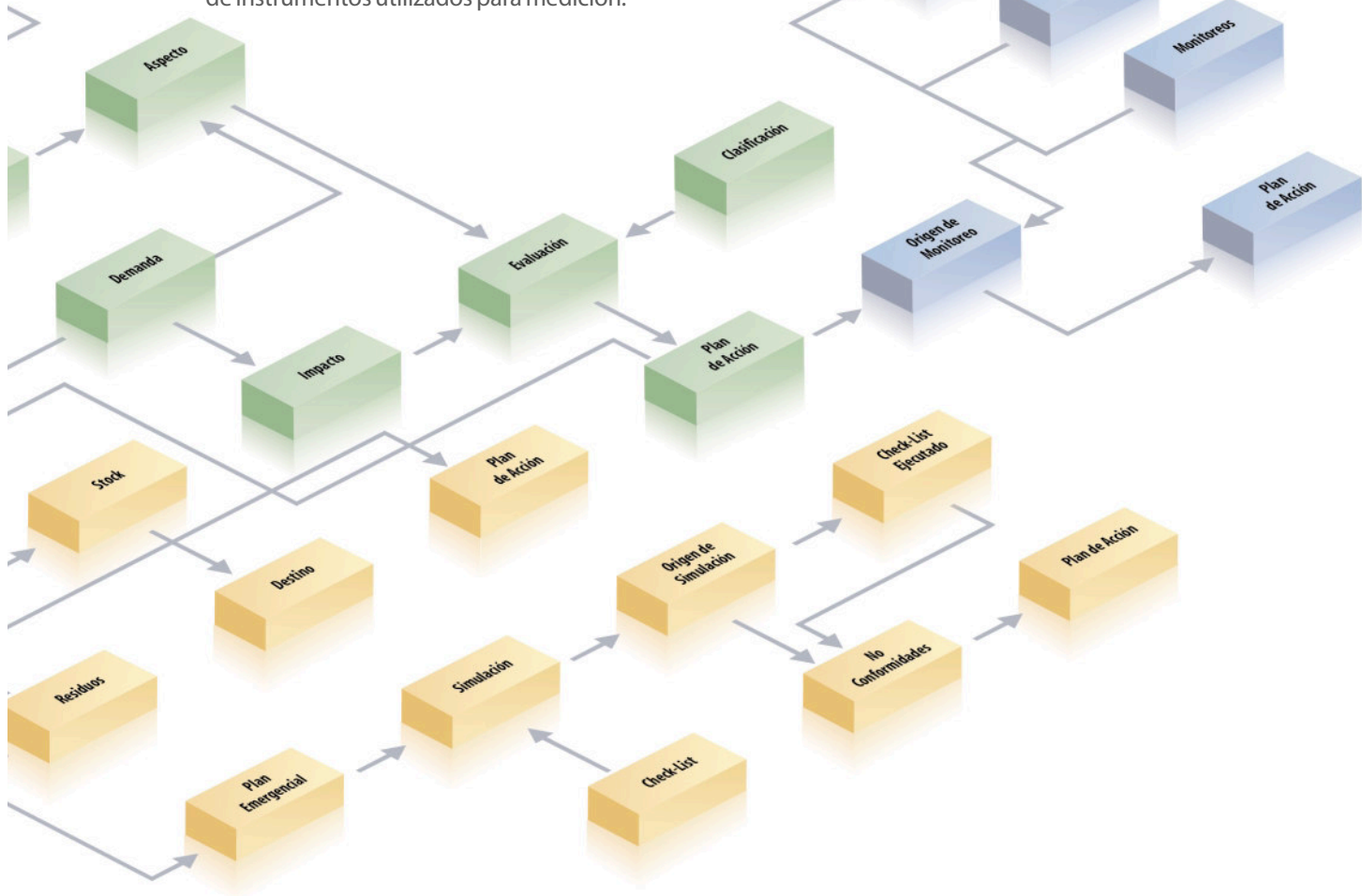
permite la generación de los informes anuales exigidos por los organismos ambientales. Realiza el monitoreo y medición de los residuos, generando planes de acción para medidas de control. Para ello, registra la definición de residuos con relación a su clase, criterios de control, fuente generadora, estado físico, saldo almacenado y su destino. Permite la importación de informaciones del módulo PCP.

- *Plan de emergencia* - integrado al entorno Control de Documentos, permite un seguimiento más efectivo de los cumplimientos de las reglas de emergencia, proporcionando también el control de cuándo se realizan las simulaciones, acciones correctivas y preventivas y avisa al responsable por el proceso la fecha de la realización de la simulación.
- *Monitoreo y medición* - define la periodicidad del monitoreo y de las mediciones de acuerdo con los programas de gestión ambiental. Registra las características técnicas de las fuentes generadoras de posibles impactos y sus niveles aceptables; emite órdenes de servicio correctivas cuando es necesario; determina qué acciones deben tomarse en no conformidades; genera varios informes, tales como de monitoreo por acciones, de respuestas de las mediciones, de generación de órdenes de servicio correctivas y de instrumentos utilizados para medición.

Paneles de Gestión

Puesta a disposición de informaciones importantes que agilizarán la toma de decisiones y las acciones estratégicas de la empresa. Los principales son:

- Ocurrencias por plan de emergencia.
- Metas alcanzadas por objetivo.
- Porcentaje de metas alcanzadas.
- Situación demandas.
- Cantidad de documentos por leer.
- Días sin ocurrencias del plan de emergencia.
- Planes de acciones pendientes.



Gestión de Abogados



Los estudios de abogados se están transformando en grandes empresas prestadoras de servicios.

La remuneración de los profesionales ya no es más el punto principal, transformando la facturación, las formas de negociación con los clientes y la cobranza los puntos cruciales en la administración de ese segmento.

Como consecuencia, surgieron necesidades típicas de grandes empresas, tales como, la agilidad en la emisión de facturas, el comando de la situación financiera y contable, el desempeño de sus colaboradores, además del análisis de la productividad.

Los apuntes de horas y gastos utilizados con los asuntos consultivos y contenciosos son cada vez mejor administrados, para que se obtenga el máximo de rentabilidad.

En este escenario, un sistema de informaciones integrado es la solución responsable por mantener un entorno de colaboración, proporcionar acceso seguro y rápido a los datos y mejorar las relaciones con los clientes, ofreciendo mayor rapidez y precisión a las informaciones.

Para suplir y atender dichas necesidades, Microsiga desarrolló la Solución Protheus 10 - Gestión de Abogados, que ofrece más confiabilidad y agilidad a los procesos de gestión.

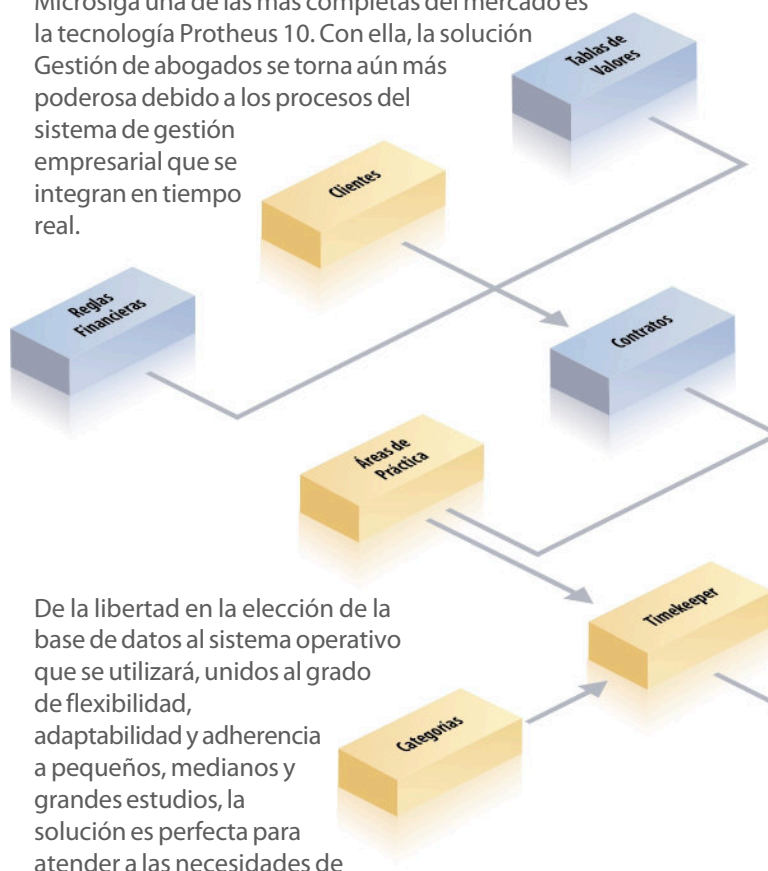
Características de la solución

La solución ofrece diversas herramientas de captación de apuntes de horas y gastos, distinguiendo los valores de honorarios en clases, categorías y áreas de práctica por colaborador, a través de simples tablas de honorarios, que permiten la utilización de varias monedas y facilitan actualizaciones futuras.

Los archivos de contratos, sus diversas condiciones financieras y de pago, así como los medios de aplicación de valores diferenciados para cada asunto aumentan la velocidad de emisión de facturas previas.

Incorporado a esos archivos está el proceso de control de etapas, que administra revisiones de las facturas previas y las actividades imprescindibles para la correcta emisión de las facturas.

Otra característica importante que torna la solución Microsiga una de las más completas del mercado es la tecnología Protheus 10. Con ella, la solución Gestión de abogados se torna aún más poderosa debido a los procesos del sistema de gestión empresarial que se integran en tiempo real.



De la libertad en la elección de la base de datos al sistema operativo que se utilizará, unidos al grado de flexibilidad, adaptabilidad y adherencia a pequeños, medianos y grandes estudios, la solución es perfecta para atender a las necesidades de administración.

Funciones operativas:

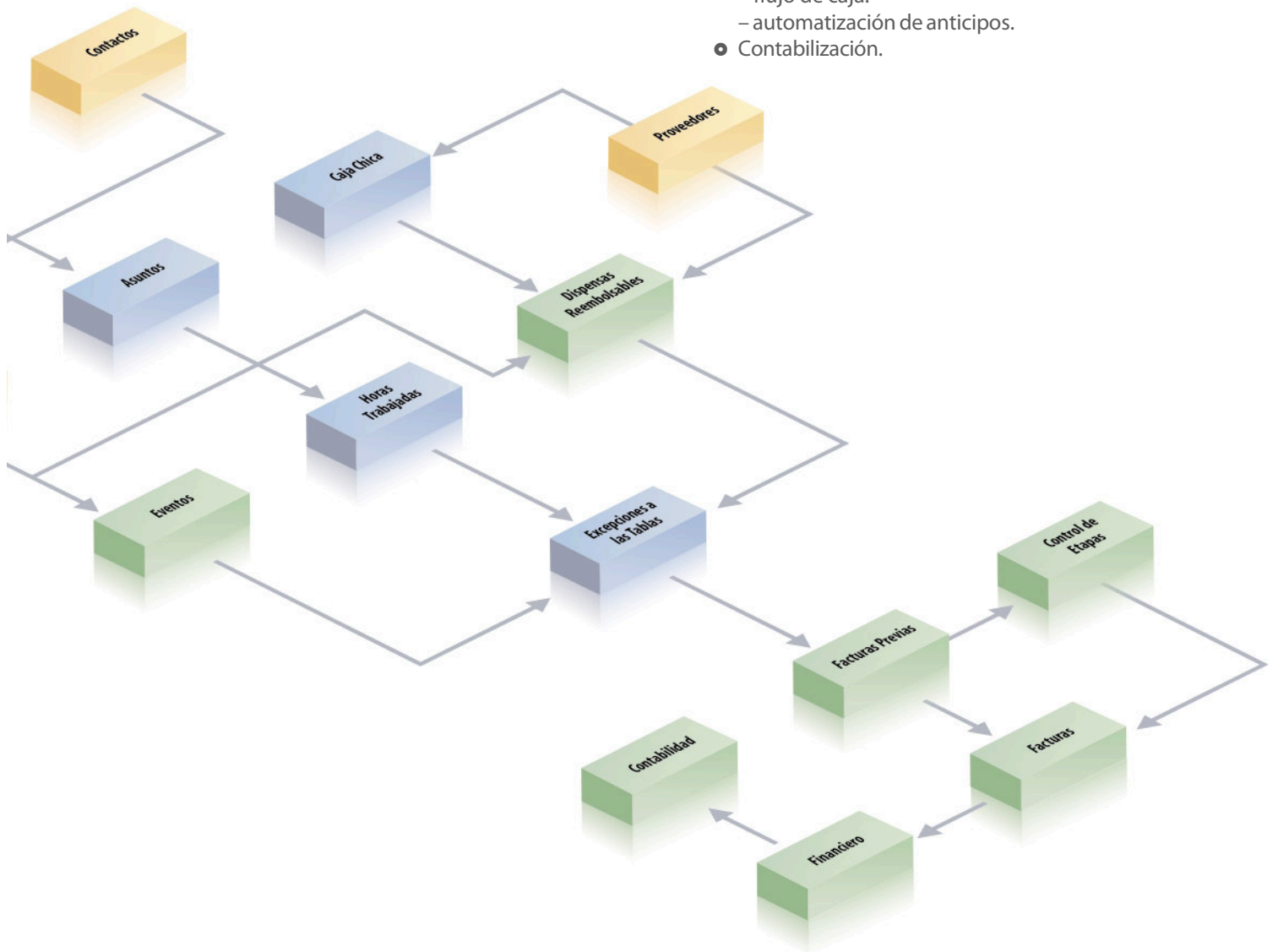
- Idiomas configurables.
- Contratos.
- Asuntos de abogados.
- Timekeepers (abogados).
- Áreas de práctica.
- Categorías.
- Condiciones de pago.
- Clasificación de servicios.
- Configuración de modelos de facturas y facturas previas.

Funciones de planificación y control:

- Tabla de valores:
 - honorarios.
 - gastos.
 - eventos.
- Excepciones a las tablas:
 - honorarios.
 - gastos.
 - eventos.

Rectificación de apuntes:

- Aumentos y reducciones.
- Anticipos.
- Distribución de pagos.
- Período de apuntes.
- Transferencia de apuntes.
- Financiero:
 - caja chica.
 - cuentas por cobrar de facturas.
 - cuentas por pagar de gastos reembolsables.
 - flujo de caja.
 - automatización de anticipos.
- Contabilización.



Ecosistema de Negocios / Portales

Ecosistema de Negocios

El Ecosistema de Negocios es un nuevo concepto del entorno empresarial que permite mayor interacción entre empresas y personas. Se desarrolló para poner a disposición servicios y soluciones de alto valor agregado, capaces de proporcionar ventajas competitivas reales a los clientes.

De la misma forma que en un ecosistema biológico, donde las especies se tornan más seguras y protegidas cuando están agrupadas y viviendo en un mismo ambiente, en un "Ecosistema de Negocios", las empresas, clientes, proveedores y asociados pueden compartir sistemas y procesos de forma electrónica, formando redes de negocios que fortalecen sus miembros individualmente.

Las empresas usuarias del Protheus 10 pueden utilizar todas las ventajas y beneficios de ese nuevo concepto, encontrando nuevos asociados de negocios y servicios que pueden colocarla en la Era de la Alta Disponibilidad de la Información.

Concepto

Mucho más que una actualización tecnológica, con nuevos recursos sistémicos, el Protheus 10 ofrece un conjunto de herramientas capaces de proporcionar un aumento real de productividad a los usuarios. El sistema actúa como una plataforma para el ecosistema, incorporando el concepto de interacción de negocios y personas y ofrece todo el soporte

tecnológico necesario para que clientes, asociados y proveedores puedan conectarse e interactuar.

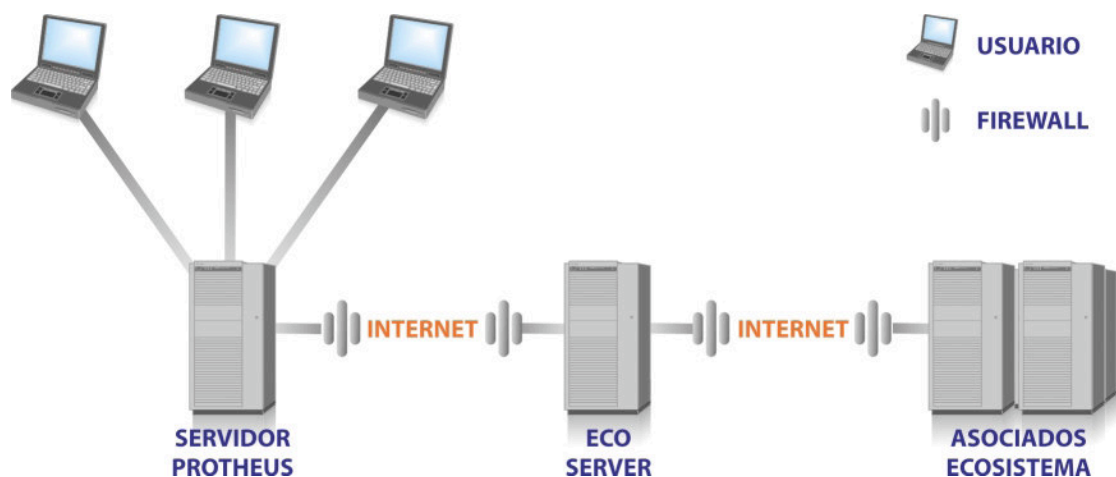
El Ecosistema de Negocios incluye un portafolio de asociaciones seleccionadas con ofertas que agregan valor a los negocios de sus integrantes. Esas ofertas consideran la integración de productos y servicios complementarios a las funcionalidades de los entornos del Protheus 10 con acceso bajo demanda a partir de la pantalla del sistema.

Entre las facilidades que ofrece la solución están: consultas a servicios de protección al crédito, conciliación de informaciones bancarias en tiempo real, consultas a bases de datos geoprocesadas y herramientas de enrutamiento, gateway para medios de pago y cobranza bancaria.

Diversos otros servicios y soluciones estarán disponibles periódicamente, de acuerdo con la demanda y oportunidades de mercado.

El Ecosistema ofrece diversas ventajas, tales como:

- Acceso privilegiado a una comunidad de negocios altamente calificada y con herramientas innovadoras de relación.
- Acceso a soluciones de alto valor agregado, dentro de un modelo de servicios flexible, escalonado según el volumen de utilización.
- Integración directa con los entornos del Protheus 10, sin necesidad de redigitación, interfaces diferentes y otros procesos que generan retrabajo y comprometen la productividad en los negocios.



Tecnología

Por medio del Ecosistema de Negocios, la empresa usuaria del Protheus 10 podrá acceder a diversos servicios inteligentes suministrados por asociados y clientes, sin dejar el entorno del sistema, generando una gran base de conocimiento y facilidades.

Partiendo de esta premisa, la tecnología y recursos utilizados se desarrollaron de forma que la empresa obtenga resultados y simplifique los procesos de interacción con otras empresas, permitiendo la concentración de esfuerzos en actividades relacionadas al negocio principal.

El funcionamiento del Ecosistema se basa en los más recientes avances de la tecnología de la información y conectividad, tales como Internet, Portales, XML y Web Services, fundamentado en dos pilares principales:

La evolución de la dinámica de la comunidad de usuarios Microsiga a través de la puesta a disposición de una plataforma de negocios on-line totalmente integrada al Protheus 10, a los clientes, a los proveedores y a los asociados.

El valor agregado de la plataforma de negocios, a través de herramientas bajo demanda (“on-demand”) de asociados seleccionados, cuyos productos y servicios ofrezcan mayor interactividad, agilidad y productividad a la relación entre los participantes.

Es posible obtener más informaciones sobre el Ecosistema de Negocios en el sitio:
<http://ecosistema.microsiga.com.br>.

Portales

Solución ideal para que las empresas suministren informaciones y servicios en la web.

Microsiga, con base en las más recientes tecnologías de desarrollo de portales, creó una herramienta capaz de ofrecer rápidamente un Portal Corporativo con bajo costo de propiedad, un gran número de servicios y acceso al ERP/ CRM on-line y en tiempo real.

Las empresas descubrieron que la Internet puede generar negocios y reducir costos operativos. En ese sentido, un Portal puede ser el gran diferencial, pues permite la puesta a disposición de contenido y servicios a través de rutinas (business objects) e informaciones de negocios (business information).

El Portal Protheus presenta la tecnología necesaria para distribuir, en tiempo real, las informaciones del ERP/CRM a través de un Portal de Negocios con reducido costo de implementación y mantenimiento.

Esta interacción es totalmente transparente para el usuario final y segura para el proveedor de las informaciones, pues puede utilizarse toda la infra estructura de seguridad disponible en el Protheus 10.

Las páginas mostradas por el Portal Protheus utilizan solamente HTML y Java Script, permitiendo el acceso de cualquier lugar y en cualquier momento.

El Portal Protheus suministra las informaciones y rutinas de negocio del Protheus 10 ERP/CRM por Internet, por ello, al utilizarlo hay una enorme reducción del costo operativo, pues clientes, proveedores, representantes comerciales y técnicos de campo pueden acceder e interactuar con el sistema en cualquier momento.

Eso permite que un cliente, en vez de entrar en contacto con la “Central de Atención”, obtenga informaciones sobre el estatus de un pedido, de una cotización o reclamación, en el propio portal de la empresa, garantizando el incremento de productividad y la satisfacción del cliente.

El Portal Protheus 10 contiene:

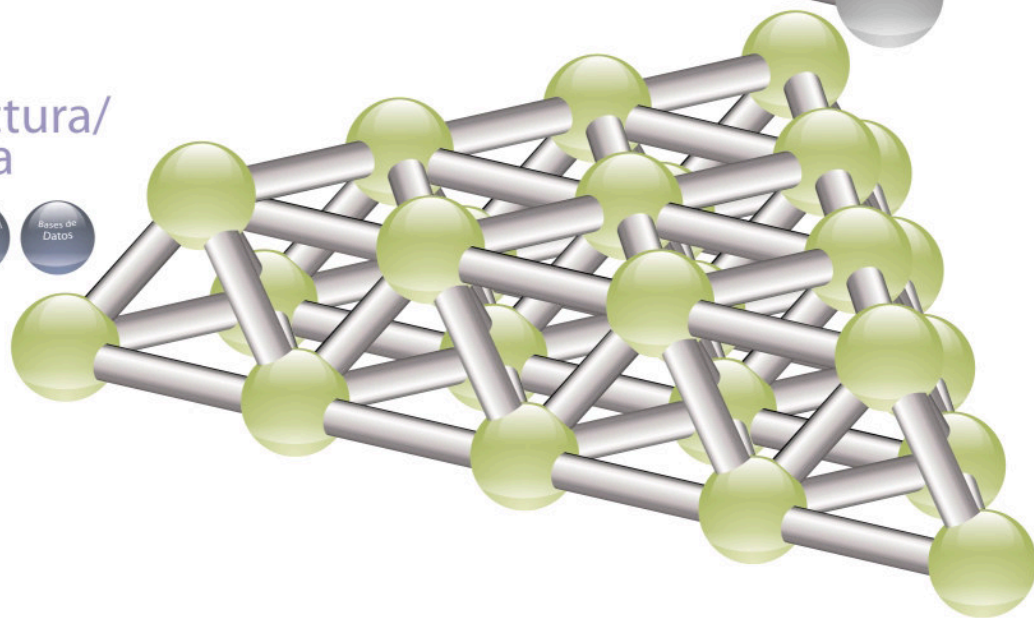
- Portal del Cliente.
- Portal del Proveedor.
- Portal del Vendedor.
- Portal del Técnico.
- Portal de RR.HH.
- Portal del Ejecutivo.
- Portal del Candidato.
- Portal del Alumno.
- Portal del Profesor.
- Project Management System.





Infraestructura/ Tecnología

- Desarrollo
- Personalización
- Parametrización
- Bases de Datos



Infraestructura / Tecnología

TOTVS Tec

El Protheus 10 se desarrolló utilizando la plataforma TOTVS Tec, creada en el transcurso de siete años de investigación y desarrollo de tecnología propietaria con recursos innovadores, considerando las principales tendencias y necesidades del mercado de TI.

El TOTVS Tec traduce y se comunica a través de lenguaje ADVPL, con una gran variedad de sistemas operativos, funcionando en cualquier hardware y permitiendo a los clientes Microsiga una gran movilidad, libertad de elección, flexibilidad y escalabilidad.

El middleware TOTVS Tec nació preparado para la arquitectura SOA (Service Oriented Architecture) y para el concepto SaaS (Software As A Service), actuando como un intérprete y facilitador, "traduciendo" y conectando los comandos del lenguaje con el framework.

El lenguaje es el responsable por comunicar los comandos de las aplicaciones, como el ERP, a la próxima capa tecnológica, el middleware.

Además, todo el entorno de desarrollo TOTVS Tec se pone a disposición de los clientes Microsiga que eligen el producto Protheus como su software de gestión y con esta herramienta pueden personalizar la solución de acuerdo con sus necesidades y características de sus negocios.

Por lo tanto, además de tener el mejor sistema de gestión, construido en el transcurso de décadas, basado en las mejores prácticas de mercado, nuestros clientes obtienen independencia para realizar sus propios ajustes en la aplicación.

TOTVS busca atender a la demanda del mercado en software y servicios, que se refleja en el continuo

esfuerzo de su departamento de investigación y desarrollo.

El grupo participa de intenso "intercambio tecnológico" con los más grandes proveedores mundiales de tecnología por medio de intercambio profesional o de acceso a centros de investigación y tecnología de empresas como Intel, Microsoft, IBM, entre otras.

Este trabajo resulta en una solución segura, perfecta y creada en "capas" (Multi-Thear) para acompañar el crecimiento de nuestros clientes.

Características

Infraestructura y tecnología son la base de una solución de gestión empresarial robusta que atiende a todas las necesidades de desarrollo, personalización, parametrización e integración con bases de datos.

La solución Protheus 10 cumple esos requisitos y más, teniendo como premisas:

- Libre elección de base de datos.
- Independencia de lenguaje de programación.
- Multiplataformas de sistemas operativos, bases de datos, servidores y estaciones (client).
- Procesamiento distribuido, remoto y local.
- Entorno integrado de desarrollo.
- Integración total.
- Web services.
- Portales de colaboración.
- Documentación electrónica on-line
- Alta disponibilidad.
- Seguridad.
- Conectividad.
- Escalabilidad.
- Flexibilidad.
- Bajo costo de propiedad y administración.
- Total respeto al legado.
- Pensamiento simple.

PLATAFORMA CLIENTE

- Desktop
 - Windows (32 bits)
 - Linux (KDE 3.0 o superior)
- Hand Held
 - Palm OS
 - Pocket PC
 - Pocket PC Phone Edition
 - Windows Mobile
- Recolectores de datos
 - VT100
 - Microterminal

BASE DE DATOS

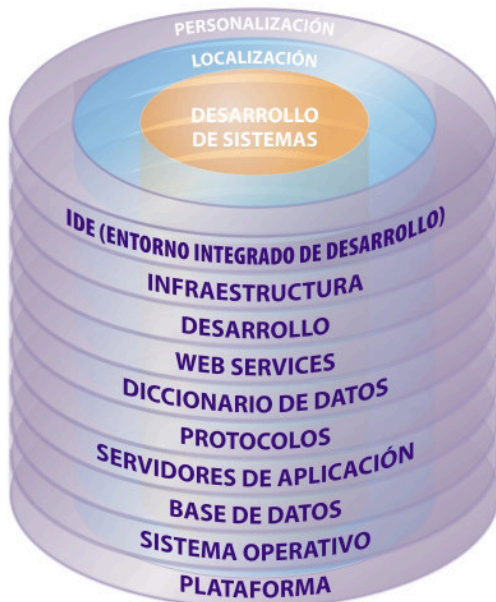
- DB2
- Informix
- MS-SQL Server
- Oracle
- Sybase
- MySQL
- Postgre SQL

PLATAFORMA SERVIDORES DE DATOS

- AS400
- Windows Server
- Unix
- Linux

PLATAFORMA SERVIDORES DE APLICACIÓN

- Windows Server
- Unix
- Linux



CAPA DE DESARROLLO DE SISTEMAS

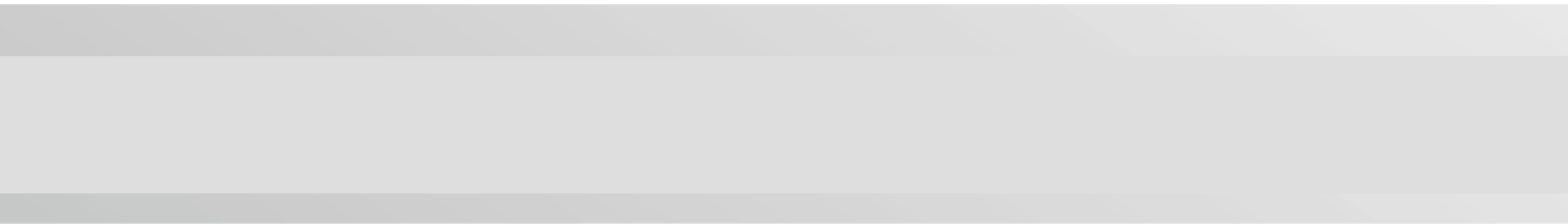
- Portales
- Ecosistema
- Módulos - Repositorio de la Aplicación Estándar

CAPA DE LOCALIZACIÓN

- Menús
- Desktop
- Puntos de Entrada
- Bloques de Código
- Diccionario de Datos
- Idiomas
- Leyes, Reglas y Prácticas Locales de Negocio

CAPA DE PERSONALIZACIÓN

- Soporte
- Consultoría
- Capacitación
- Configuración
- Parametrización
- Desarrollo Específico



BRASIL Alagoas Maceió Amazonas Manaus Bahia Salvador Ceará Fortaleza Distrito Federal Brasília Espírito Santo Vitória Goiás Goiânia Maranhão São Luís Mato Grosso Cuiabá Mato Grosso do Sul Campo Grande Minas Gerais Belo Horizonte Juiz de Fora Sul de Minas Triângulo Mineiro Pará Belém Paraíba João Pessoa Paraná Cascavel Curitiba Londrina Pernambuco Recife Rio de Janeiro Rio de Janeiro Sul Fluminense Rio Grande do Norte Natal Rio Grande do Sul Pelotas Porto Alegre Serra Gaúcha Roraima Boa Vista Santa Catarina Blumenau Chapecó Criciúma Florianópolis Joinville São Paulo Campinas Centro-Oeste Paulista Planalto Paulista Presidente Prudente Ribeirão Preto São José do Rio Preto São Paulo Vale do Paraíba Sergipe Aracaju ARGENTINA Buenos Aires CHILE Santiago MÉXICO Distrito Federal Guadalajara Monterrey Santiago de Querétaro Hermosillo Jalisco Baja California PARAGUAY Asunción PUERTO RICO San Juan



Matriz – Av. Braz Leme, 1.717 – 02511-000 – São Paulo – SP – Brasil – Tel.: 55 (11) 3981-7001
www.microsiga.com.br – contato@microsiga.com.br