Publicado en Madrid el 28/08/2013

# [Grupo Softland presentó los resultados del primer semestre 2013](http://www.notasdeprensa.es)

## La compañía incorporó más de 680 clientes, creció un 14% en facturación respecto a 2012 y consolidó su presencia en la región.

 Madrid, 22 de agosto de 2013 – Grupo Softland, compañía que cuenta con más de 30 años ofreciendo soluciones de software de gestión ERP a las empresas en Latinoamérica, presentó los resultados correspondientes al primer semestre 2013. Durante la primera mitad del año Grupo Softland incrementó su facturación en un 14%, también incorporó más de 680 nuevos clientes a nivel regional, y alcanzó durante este período una tasa de rentabilidad del 31%.   Los mercados que mostraron una mayor expansión corresponden a las filiales de Argentina (65%) y México con crecimiento superior al 35%; seguidos de Colombia, Chile, Perú, y Centro América y Caribe, con incrementos superiores a los dos dígitos.   “La rentabilidad de Grupo Softland para este primer semestre del año es un 40% superior a la obtenida en igual período del 2012”, comentó Oscar Sáez de Bergia, Vicepresidente Corporativo del Grupo. De cara al próximo semestre, hay proyectos de inversión para expandir la presencia del Grupo en la región que incluyen tanto la integración de empresas del sector, como también desarrollar alianzas con nuevos canales de comercialización donde el Grupo opera.   La compañía impulsa la expansión regional de su producto denominado Softland Corporate una solución multipaís dirigida a las grandes empresas y corporaciones con presencia regional y, de esta manera, completa la oferta de productos ERP ofrecida por Grupo Softland.   También se destaca el lanzamiento en el mes de julio en Costa Rica de Softland ERP 7.0 el cual contiene más de 150 nuevas características y funciones solicitadas por los clientes adaptándose a las últimas tendencias de la industria de desarrollo del software.  Se trata de una solución más fácil, sencilla, ágil e intuitiva.   “La presencia y la atención local es uno de los pilares de nuestra estrategia de crecimiento,  son nuestros elementos diferenciadores que nos permiten llegar al cliente hablando su mismo idioma y respetando su identidad cultural con la ventaja de un equipo que incorpora las mejores prácticas globales y actúa de forma local”, sostuvo Oscar Sáez de Bergia.

**Datos de contacto:**

Market Cross Company

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/grupo-softland-presento-los-resultados-del-primer-semestre-2013](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: E-Commerce



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)