



## Grupo Inworx adquiere Telesoft e-CRM

*El reciente acuerdo firmado contempla la integración de TELESOFT al Grupo Inworx, incluyendo las operaciones de Argentina, Perú y México.*

**01 Marzo 2009** – El Grupo Inworx líder en Soluciones Informáticas para Seguro y Banca, firmó recientemente un acuerdo con TELESOFT la compañía regional líder del Mercado CRM en Latinoamérica. La firma del acuerdo contempla la comercialización y distribución exclusiva de los productos de TELESOFT en toda la región, incluyendo las operaciones de de Argentina, Perú, y México.

**Leonardo Mato**, Presidente de Grupo Inworx comenta: *“Nuestras expectativas sobre el acuerdo son excelentes dado que la sinergia entre ambas compañías se da en varios niveles de la organización, y se traducen en beneficios concretos para nuestros clientes en toda la región.”*

Y agrega *“El primero de estos beneficios, tiene que ver con el desarrollo de la oferta conjunta de productos y servicios, donde a través de la integración de TELESOFT como compañía del Grupo incorporamos al Portfolio de productos para Seguros Insurix e Inbroker a la suite CRM líder de la región, configurando una de las ofertas más completas y competitivas del mercado”.*

*“El segundo eje de beneficios tiene que ver con la sinergia tecnológica, donde claramente las importantes inversiones de ambas cias en nuestros Centros de Desarrollo de Software en Bs As, La Plata, San Luis y Lima, se potenciarán para mantener a ambas cias al frente en innovación tecnológica en Latinoamérica. Por otra parte TELESOFT suma a sus reconocidos módulos del CRM operacional, la oferta de nuevos módulos analíticos a la suite CRM como el TELESOFT Analyzer y el BPM de Inworx manteniendo a TELESOFT en la vanguardia de las soluciones CRM”.*

*“Finalmente el tercer eje de beneficios a los clientes tiene que ver con la sinergia en el aprovechamiento en infraestructura tecnológica, recursos humanos y de administración donde TELESOFT pasará a utilizar el esquema de “Shared Servicios” que Grupo Inworx viene utilizando desde hace mas de 5 años para todas sus compañías. Estos recursos estarán destinados a fortalecer el soporte a las distintas oficinas regionales, así como ofrecer nuevos servicios de alto valor agregado. El crecimiento de nuestras oficinas de México y Perú juegan un papel clave para satisfacer estas necesidades específicas de nuestros clientes.”* concluye Leonardo Mato”

**Eudoro de Zavalía**, uno de los socios fundadores de TELESOFT e-CRM, continuara al frente del desarrollo de los negocios conjuntos de TELESOFT e-CRM y del Grupo Inworx como Director Regional, liderando este proceso desde las oficinas del Grupo en México.

Zavalía comenta sobre el acuerdo: *“Sin duda el acuerdo firmado de sumarnos al Grupo Inworx nos ofrece una fuerte sinergia de negocios y tecnológica, que permitirá a TELESOFT potenciar la oferta de productos y servicios para nuestros clientes en toda la región y nos permitirá a su vez continuar creciendo fuertemente en el mediano plazo al ritmo de estos últimos años”.*