

Grupo Sasso



Perfil

La compañía costarricense Grupo Sasso, luego de un proceso previo, implementó en abril de 2013 todo el ERP de Softland más los módulos de punto de venta, servicio, alertas y análisis, nóminas, entre otros.

Grupo Sasso tiene una trayectoria de 99 años en el mercado nacional. Esta empresa comercial está repartida en dos: Alfredo Sasso R e Hijo S.A. e Intelicelsa S.A. con 8 años.

Alfredo Sasso R e Hijo S.A. comercializa al por mayor electrodomésticos y línea blanca marca Supermatic; además, posee la representación de telefonía Alcatel. Recientemente, adquirió la representación de Whirlpool. Por su parte, Intelicelsa S.A. es la representante de Sony Mobileen en el país.

Antecedentes y problemática

Antes de optar por las soluciones de Softland, la compañía contaba con un sistema informático desarrollado para una pequeña y mediana empresa. Además, sus procesos operativos no tenían un direccionamiento definido, por lo que la información no era viable o fidedigna para la toma de decisiones.

Estaban, asimismo, ante grandes desafíos como el cambio generacional y de mentalidad con el fin de lograr un negocio más expedito y de disponer de herramientas ágiles.

Específicamente, tenían que resolver tres puntos concretos para estandarizar procesos y poner el negocio de nuevo ante el mercado: negocio (posicionamiento en el mercado), cambio (mentalidad bajo el mentoring, coaching y empowerment) y corporizar las empresas (administración de recursos y riesgos).

Solución

Con las soluciones de Softland, las cuales califican como dinámicas, rápidas y seguras, Grupo Sasso ha podido experimentar toda una serie de beneficios.

“Nos permitieron estandarizar procesos, elevar el perfil de los colaboradores y conocer cómo se tienen que hacer las cosas, así como alcanzar una información fehaciente para la toma de decisiones. Al haber estandarización, se logró un ordenamiento en los procesos”, comenta el Licenciado Eduardo Cisneros, gerente contralor corporativo.

Cisneros agrega que el impacto fue inmediato, y le dio un cambio al curso del negocio. “Ahora somos más expeditos, mejoramos el servicio al cliente, bajamos costos, reducimos el personal; por lo que el pedido que antes hacían tres personas ahora solo lo hace una. Hoy, todo se maneja en línea”.

Con respecto a tiempos, gracias a las soluciones de Softland, se logró un ahorro del 45%.

“El control de los procesos ha crecido de tal manera, que de forma detallada hemos podido detectar áreas de mejora. Por primera vez el inventario fiscal concordó correctamente con el físico, debido a los controles continuos”.

La empresa eligió a Softland porque considera que tiene experiencia, que representa un producto de calidad que está en muchas otras compañías y que ha evolucionado grandemente. También, por su respaldo, costos y por su equipo de trabajo comprometido con el tipo de reto que debía emprender.

“Rompimos el récord obteniendo la implementación del sistema completo en cinco meses. Se formó un equipo base integrado por miembros de las dos empresas, para la ejecución, e inclusive hubo administrador de proyectos en ambas compañías (Grupo Sasso y Grupo Softland). El equipo que Softland nos envió fue tan calificado que el proceso fluyó ágilmente”, concluye Cisneros.