



Asesores y distribuidores de
productores agrícolas

La Casa del agricultor

PERFIL:

Casagri es una empresa líder en el mercado, como distribuidor y representante de las mejores marcas del mundo para la actividad agropecuaria, brindando soluciones en Costa Rica a todos los productores que deseen elevar sus rendimientos y obtener más beneficios de sus actividades agrícolas y pecuarias.

Nacieron bajo el concepto de servicio personalizado a sus clientes y ello los catapultó al primer lugar de las preferencias en toda Costa Rica.

ANTECEDENTES Y PROBLEMÁTICA:

Antes de implementar Softland, la gestión de recepción del producto y venta se realizaba con múltiples herramientas independientes, lo que generaba desafíos en la integración de la información y la comunicación entre áreas. Utilizábamos sistemas aislados, hojas de cálculo y procesos manuales que dificultaban la eficiencia operativa y aumentaban el riesgo de errores.

La falta de una solución unificada limitaba la capacidad de obtener reportes en tiempo real y complicaba el cumplimiento de normativas legales y fiscales. Esto resultaba en procesos más lentos y una menor capacidad de respuesta ante cambios del mercado.

SOLUCIÓN:

Elegimos Softland porque nos ofreció una integración completa de las áreas y módulos en un solo sistema, lo que facilita la comunicación interdepartamental dentro de la organización. Además, su capacidad para generar reportes y análisis en tiempo real nos permite tomar decisiones basadas en información consolidada de múltiples áreas.

Otra ventaja clave es su cumplimiento con las normativas legales y fiscales de Costa Rica, asegurando que operemos dentro del marco regulatorio sin complicaciones. También nos ha ayudado a reducir el tiempo en procesos clave, permitiéndonos enfocarnos en actividades que generan mayor valor comercial.

Elegimos esta solución porque nos permitió reducir tiempos en procesos clave, optimizando la eficiencia operativa y permitiéndonos enfocar más recursos en actividades que generan valor comercial.

FICHA TÉCNICA DEL ENTREVISTADO:

Nombre Completo: Geovanny Espinoza

Cargo: Jefe de proyectos IT

Función en el proyecto:



FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO:

Actividad de la compañía: Distribuidor de productos agrícolas

Solución/es adquirida/s: Suite Industrial con Empresarial y Gestión de Nómina

Fecha de adquisición: Octubre del 2004

Fecha de implementación: Diciembre del 2005

Cantidad de empleados: 100

Cantidad de Usuarios: 25

Módulos adquiridos: Producción y costos, Administración de Productos, Contabilidad, Bancos, Cuentas por pagar, Cuentas por cobrar, Caja Chica y Activos fijos. Control de inventarios, Facturación en Ruta, Compras Facturación, Facturación con Documentos Electrónicos Gestión de Nómina

Monto de inversión a la fecha de adquisición: \$76,000

Importe anual del contrato: \$9,169