[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Madrid el 09/05/2013

# [Chrysler Argentina eligió las soluciones de Softland para llevar la gestión integral de su negocio](http://www.notasdeprensa.es)

## La exitosa implementación permitió repensar todos los procesos y hacerlos más simples y prácticos a medida de las necesidades de la compañía. Se ganó flexibilidad lo cual permitió incrementar la productividad

Madrid, 06 de mayo de 2013 – Grupo Softland, compañía que cuenta con más de 30 años ofreciendo soluciones de software de gestión ERP a las empresas en Latinoamérica, anunció que Chrysler Argentina mejoró su productividad a partir de la implementación de la solución de negocios ERP desarrollada por la filial del Grupo en Argentina. Chrysler Argentina comercializa vehículos de las marcas: Chrysler, Jeep®, Dodge y Ram y autopartes y accesorios Mopar. Se trata de ejemplares de alta gama que disputan una participación de mercado en segmentos premium o en nichos específicos del rubro. En la actualidad, la compañía cuenta con una red de 23 concesionarios distribuidos estratégicamente en todo el país. Además, posee una participación, con todas sus marcas, del 0.6 % del mercado total. Comercializó en 2012 4.545 unidades, y facturó aproximadamente 715 millones de pesos. Luego de la separación del Grupo Chrysler de Mercedes Benz a nivel mundial, se constituyó una nueva Chrysler independiente a la cual Mercedes Benz le proveía  servicios administrativo -contables hasta tanto la nueva empresa implementara sus propios procesos. El principal desafío que debió enfrentar Chrysler en ese momento fue el de encontrar un sistema integral que le permitiera soportar todas las particularidades específicas del negocio con un nivel de servicio que respondiera a los estándares internacionales; y con costos acordes a la dimensión de un negocio local pero del estándar de las multinacionales. Fue así como, luego de evaluar diferentes opciones, se decidieron por las soluciones de Softland. “Elegimos a Softland por la flexibilidad que ofrecía en la parametrización, por su concepto de sistema integral, porque soportaba contabilidad bimonetaria, así como también permitía elaborar reportes de gestión por sector de costos y por unidades de negocios. Adicionalmente, ofrecía una web para uso de nuestros concesionarios. Además, los tiempos del proyecto estaban claramente definidos, el presupuesto era adecuado y fue respetado, logrando la calidad esperada en la implementación”, sostuvo Gabriela Rovere, CFO de Chrysler. De esta manera, la compañía adquirió los módulos: Ventas, Facturación, Stock, Compras, Pago a Proveedores, Tesorería, Contabilidad y Activo Fijo. El proyecto duró  seis meses, la implementación se realizó en tiempo récord. Participaron aproximadamente diez personas incluyendo a los usuarios clave de cada área. Fue trascendental para el éxito llevar a cabo una evaluación de los procesos con el apoyo de un experto en metodología y diseño de métodos administrativos. Luego de la puesta en marcha del nuevo sistema de gestión, en Chrysler tuvieron cambios en la forma de trabajar, principalmente lograron  que el sistema reflejara los procesos tal como los habían pensado en papel. Asimismo destacan que la implementación de la web fue un cambio muy positivo ya que permite a los concesionarios efectuar en línea los pedidos de los autos y consultar el estado de sus cuentas corrientes. La mayor productividad vino dada por el hecho de haber repensado todos los procesos antes de la implementación para hacerlos más simples, prácticos y a la medida de las necesidades sin descuidar los controles internos. Todo esto fue posible gracias a la flexibilidad que ofrece Softland en la parametrización, lo que les permitió definir circuitos clave, disponer de información confiable en línea a todo momento y medir los resultados por unidad de negocio. “Experiencias como las compartidas por Chrysler son las que nos permiten certificar que el producto está a la altura de las necesidades de empresas con el perfil y la exigencia propias de un sector complejo en la gestión del negocio; así como responder a una organización del prestigio mundial de Chrysler. Es para nosotros no solo un orgullo, sino una responsabilidad poder estar siempre a la altura de sus necesidades”, aseguró Guillermo Vivot, Director General de Softland Argentina. Si bien todavía no han medido el retorno de la inversión en términos económicos y financieros, en la compañía aseguran que ganaron mayor calidad de vida en el trabajo diario para los usuarios del sistema y para los destinatarios de los reportes de gestión, todo esto hace a la productividad del negocio.

**Datos de contacto:**

Grupo Softland

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/chrysler-argentina-eligio-las-soluciones-de-softland-para-llevar-la-gestion-integral-de-su-negocio](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: E-Commerce

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

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