

## Tenemos un sistema en la nube, integrado y ágil con SAP Business One HANA

Desde 1978, la empresa se ha especializado en la comercialización de productos contra incendio y rescate. Sus colaboradores se dedican a las ventas que incluyen asesoría técnica, capacitación y mantenimiento de los equipos. En un proceso de crecimiento regional y de fortalecer los negocios tanto de ventas de productos como de servicios, decidieron buscar un sistema robusto que consolide la información para la toma de decisiones.



### Objetivos logrados

- Implementación fluida.
- Facturar sin problemas.
- Sistema en la nube, integrado y ágil.

### Por qué SAP y el Partner

- El tema de costo y servicio de SAP Business One también fue una variable importante a la toma de decisión contra otros proveedores.
- SAP Business One es amistoso, fácil de procesar y con módulo gráfico, además nos permite monitorear temas como ventas, rentabilidad, ventas por negocio, cuentas por cobrar, antigüedades, proveedores, etc.

### Beneficios

- Les permite segregar funciones entre los diferentes colaboradores y funciones, implementando sistemas de control interno.
- Les da mayor visibilidad de negocio al momento (on time), igualmente les permitió tener un catálogo de cuentas abierto por los diferentes tipos de negocio que tenemos para monitorear temas de rentabilidad para cada uno.

La implementación fue súper fluida y sin estresar la continuidad del negocio, como suelen ser estos procesos.

Gerardo Solano, Gerente Financiero, Prevención y Seguridad Industrial.

**PREVENCIÓN Y SEGURIDAD  
INDUSTRIAL S.A.**  
San José, Costa Rica  
[www.psindustrial.com](http://www.psindustrial.com)

**Industria**  
Comercio y Servicios

**Empleados**  
119

**Productos y Servicios**  
Especializados en la comercialización y mantenimiento de equipos de productos contra incendio y rescate, asesoría técnica y capacitación.

**H&CO.**