

◆ CASO DE ÉXITO PLATINO

## Migrando hacia la máxima competitividad

CONSULMÁTICA

Dando un nuevo paso hacia la consolidación como empresa líder en el rubro de provisión de vías flexibles para la conducción de fluidos, La casa de las mangueras S.A. ha iniciado la migración hacia la última versión del software para empresas Platino.



Uno de los secretos para que una empresa comercial pueda obtener utilidades con sus operaciones es conocer cabalmente tanto los costos operativos como, fundamentalmente, las variables relacionadas con los precios de las mercaderías del rubro que se maneja. Para los directivos de **La Casa de las Mangueras S.A.**, empresa comercial especializada en la venta de vías flexibles para la conducción de fluidos de todos los materiales y para todos los usos, este criterio es fundamental. Por ello, esta firma usuaria de **Platino** ha decidido migrar a la última versión del software para empresas, a los efectos de "lograr la

máxima competitividad", afirma **Marcelo Gracci**, gerente general de la empresa.

"El nuestro es un comercio con muchísimas mercaderías en stock. Estamos hablando de cerca de cuatro mil quinientos ítems, por lo que es crucial para nosotros hacer buenas compras", explica el ejecutivo. Gracci aclara que, al ser muy competitivo el mercado local de provisión de mangueras, "debemos tener los precios permanentemente actualizados. Estamos obligados a tener al día los costos y los stocks. Cuando se manejan tantos ítems con un consumo totalmente variable y con una gama de decenas de proveedores con diferentes



"Los precios al público deben ser calculados con la mayor exactitud posible y la única manera de manejar esto es con un sistema multimonedas, una herramienta que Platino posee".

Marcelo Gracci

Gerente General de La casa de las mangueras S.A.

 **La Casa de las Mangueras S.A.**



Uno de los secretos para que una empresa comercial pueda obtener utilidades con sus operaciones es conocer cabalmente tanto los costos operativos como, fundamentalmente, las variables relacionadas con los precios de las mercaderías del rubro que se maneja. Para los directivos de **La Casa de las Mangueras S.A.**, empresa comercial especializada en la venta de vías flexibles para la conducción de fluidos de todos los materiales y para todos los usos, este criterio es fundamental. Por ello, esta firma usuaria de **Platino** ha decidido migrar a la última versión del software para empresas, a los efectos de "lograr la máxima competitividad", afirma **Marcelo Gracci**, gerente general de la empresa.

"El nuestro es un comercio con muchísimas mercaderías en stock. Estamos hablando de cerca de cuatro mil quinientos ítems, por lo que es crucial para nosotros hacer buenas compras", explica el ejecutivo. Gracci aclara que, al ser muy competitivo el mercado local de

provisión de mangueras, "debemos tener los precios permanentemente actualizados. Estamos obligados a tener al día los costos y los stocks. Cuando se manejan tantos ítems con un consumo totalmente variable y con una gama de decenas de proveedores con diferentes precios, se torna necesario utilizar un excelente sistema informático para poder hacer una buena compra", agrega.

Gracci puntualiza que la nueva versión de **Platino** maneja la herramienta de multimonedas, lo que calificó como "muy importante". Como tenemos algunas mercaderías que están en stock entre seis meses y dos años, resulta importante para nosotros tener actualizados los costos a precio dólar, una moneda totalmente variable. Nuestros proveedores internacionales pueden cambiar los precios muy rápido, hasta 3 veces para un mismo producto en el año", justifica.

El ejecutivo prosigue indicando que la competencia en el rubro es muy grande,

factor que les hace manejar costos y márgenes de ganancia muy bajos. "Los precios al público deben ser calculados con la mayor exactitud posible y la única manera de manejar esto es con un sistema multimonedas, una herramienta que **Platino** posee", destaca.

#### Razones de una adquisición

Según la opinión de Gracci, hoy día es casi obligatorio que una empresa comercial tenga informatizado sus sistemas administrativos, especialmente en todo lo que concierne a stock y facturación. "Nosotros en su momento queríamos un sistema que, para empezar, no se vea afectado por un virus. Requeríamos un sistema superior y por eso, en su momento, elegimos un sistema Unix", relata. Pero además en la empresa se quería un sistema que haya sido probado exitosamente en el mercado. "Había muchas empresas que ofrecían productos tecnológicos, de los cuales no teníamos ninguna referencia, cosa que nos parecía arriesgada", prosigue.

Otro elemento analizado por la administración fue la inconveniencia de contar con un programador que prepare un producto a medida. "Esto puede resultar práctico en un principio, pero luego se crea una gran dependencia hacia esa persona. Por ello, estimamos que lo más indicado era contratar los servicios de una empresa para que solución nuestra necesidad, ya que en una empresa pueden cambiar los programadores, pero el servicio puede proseguir inalterable".

Finalmente, Gracci indica que en la empresa se quería una base de datos relacional, "por las facilidades tecnológicas que posee cuando se incorporan cambios, migran datos, o las nuevas versiones de programas, y así fue que llegamos a decidimos por **Platino**", subraya.

#### La Casa de las Mangueras S.A.

Esta organización, con sede en Asunción, Paraguay, posee aproximadamente 40 años de vida. Comenzó su vida