



“Nuestra decisión se debió al tipo de productos que manejamos. Para nosotros era importante que los locales tuvieran acceso a los depósitos y stocks, que pudieran hacer los pedidos de los productos directamente y que los mismos pudieran ser entregados en tiempo y forma. Y esto no lo podíamos hacer a través de un sistema más simple”.

Alejandro Cosentino
Vicepresidente y Director Financiero

Una empresa con Historia

Con más de 60 años en la actividad Óptica Cosentino se ganó el lugar de especialista y líder indiscutido en el mercado fotográfico.

La empresa actualmente utiliza BAS CS el software erp en su casa matriz y Quick Pos punto de venta en las sucursales. Esta implementación le reportó importantes beneficios.

Su catálogo está compuesto por más de 5000 productos, siendo el 90% de los mismos importados de 15 países diferentes. Su mayor facturación proviene de la venta de equipos a amateurs avanzados, fotógrafos, grandes estudios, editoriales y agencias de noticias. En tanto, el cliente minorista es atendido a través de sus locales.

En 1989, Alejandro Cosentino, Vicepresidente y Director Financiero de la firma, desarrolló un sistema a medida para la empresa, “fue de gran utilidad en su momento, pero al tiempo comenzaron a sentirse sus limitaciones, las importaciones de productos iban en aumento, y una de las mayores dificultades fue que el sistema no permitía la correcta coordinación de demanda y stock de productos”, continuó el directivo.

Otro de los problemas eran los reportes. “Eran engorrosos y poco confiables. Generalmente debía procesar dos veces la información y en muchos casos había duplicidad de datos, todas estas cuestiones demandaban mucho tiempo operativo, no teníamos información en línea por lo cual le debía restar tiempo a actividades más estratégicas de análisis y planificación”.

“Finalmente determiné que el producto más adecuado tanto para la casa central como para los puntos de ventas era BAS CS”

“Mi mayor temor era la implementación, porque con anterioridad habíamos tenido experiencias verdaderamente traumáticas”, explicó Cosentino. “Pero cuando el consultor de BAS, realizó el relevamiento de la empresa y luego nos sentamos a planificar, realmente demostró conocer el circuito administrativo de Óptica Cosentino a la perfección. Entonces me tranquilicé, ya que si el software era bueno y el implementador también, el proyecto iba a salir adelante”.

“Gracias a BAS CS software erp cumplimos una de nuestras prioridades: implementar un sistema que nos facilitara y mejorara la gestión integral de la empresa y de los puntos de ventas.

Ahora estamos listos para seguir creciendo y expandiéndonos”, concluyó Alejandro Cosentino