



**Pringles San Luis**

Rubro / Industria: Plástica

WebSite: [www.pringlessanluis.com.ar](http://www.pringlessanluis.com.ar)

Pringles San Luis es una empresa con más de 3.000 clientes focalizada en dos sectores de industria divergentes. La firma cuenta con dos divisiones de negocio independientes, una de ellas aplicada a la industria química y la otra orientada al rubro sanitario.

Al contar con variadas empresas instaladas en diferentes bases, y debido al crecimiento sostenido que había experimentado en los últimos años, los directivos de Pringles San Luis decidieron reemplazar su antiguo sistema por una solución tecnológica que pudiera centralizar sus operaciones de negocio y que fuera funcional a su continua expansión.

Luego de realizar una exhaustiva investigación y considerar otras alternativas, la compañía escogió Softland Logic, el ERP de Softland Argentina, una solución óptima para la gestión de sus operaciones. La firma implementó los módulos de Contabilidad, Tesorería, Clientes, Facturación, Compras, Proveedores, Stocks, Transferencias y Producción, entre otros.

“Encontramos en Softland Logic un sistema cuya característica primordial es la solidez y la estabilidad. Nuestro desafío consistía en consolidar las tres empresas administradas en una sola base de datos y logramos alcanzarlo de la mano de una solución que nos permitió optimizar todos nuestros procesos de negocio desde el primer hasta el último paso. Hoy en día estamos absolutamente convencidos de que nuestra decisión fue acertada”, dijo Leonardo Grau, Director de Pringles San Luis.

Gracias a Softland Logic, Pringles San Luis logró mejorar su productividad considerablemente, ya que los usuarios pueden aplicar su tiempo en tareas más productivas y en la capacitación continua que se le brinda para la adecuada utilización del sistema. Actualmente, las mejoras continúan y el personal se encuentra cada vez más motivado en un entorno de trabajo favorable.

En consecuencia, el software de gestión permitió beneficios tales como: disminución de tiempos improductivos en la administración, automatización de controles, información confiable a clientes y a las diversas áreas de dirección, conocimiento en tiempo y forma de la rentabilidad de todas las operaciones efectuadas, medición de márgenes de productos, elaboración de reportes específicos a pedido de los usuarios; incremento de la capacidad de generación de ventas, control adecuado de stocks y reducción considerable del costo de la logística integral, entre otros.

“Tenemos nucleada toda nuestra información de negocio en Softland Logic. Mientras que antes contábamos con información dispersa en las tres bases administrativas, hoy tenemos acceso a datos confiables y precisos”, añadió Grau. “Esta solución de gestión de negocios nos posibilita trabajar todo en una misma base, con la integración de los módulos tenemos la posibilidad de obtener muchos beneficios relacionados con la información, la estadística, el tiempo y el espacio aplicado”.

En el último tiempo, la empresa adquirió otra compañía que agregó un enorme volumen de facturación y novedosos y complejos sistemas de ventas, pero estos procesos pudieron incorporarse fácilmente al ERP que entonces ya se encontraba en funcionamiento.

“Softland Logic nos brindó la posibilidad de crecer de forma ilimitada, gracias a su flexibilidad para adaptar nuestro sistema al ritmo de la expansión que experimentamos. Su adaptabilidad quedó demostrada también en el cumplimiento de nuestros requerimientos especiales, ya que impositivamente contamos con un régimen de promoción industrial que excede con creces el formato estándar de las aplicaciones enlatadas”, concluyó el ejecutivo.

“Estamos muy contentos de que una empresa de la trayectoria de Pringles San Luis trabaje con nuestra solución para unificar sus áreas administrativas. Nuestro objetivo es que nuestros clientes puedan crecer sin trabas, ofreciéndoles una solución que sepa acompañar cada paso de su expansión, brindando facilidades para su adaptación y confiando en que podremos hacer de su negocio un gran negocio”, señaló Ariel Wainberg, Director Comercial de Softland Argentina.