

V A L O R



MAGNANI SRI

M a t e r i a l e s E l é c t r i c o s I n d u s t r i a l e s





Visión + Alcance + Liderazgo + Organización + Recursos.

En la sumatoria se concentra el **Valor** que desde **Casa Magnani** agregamos a nuestra gestión comercial y constituye el máximo diferencial como distribuidor de excelencia en el mercado de los **materiales eléctricos industriales de Argentina.**

visión



Creamos valor para construir un futuro sustentable.

El sólido prestigio de **Casa Magnani** no reside exclusivamente en la infraestructura y la confiabilidad comercial o en la bondad de los productos que distribuimos.

Existe un factor clave que guía a la organización en la realización de sus proyectos: la conducta empresaria que, impulsada por la gerencia, orienta sus acciones.

Una conducta que apunta a crecer creando valor sin resignar principios tales como ética, calidad y responsabilidad.

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



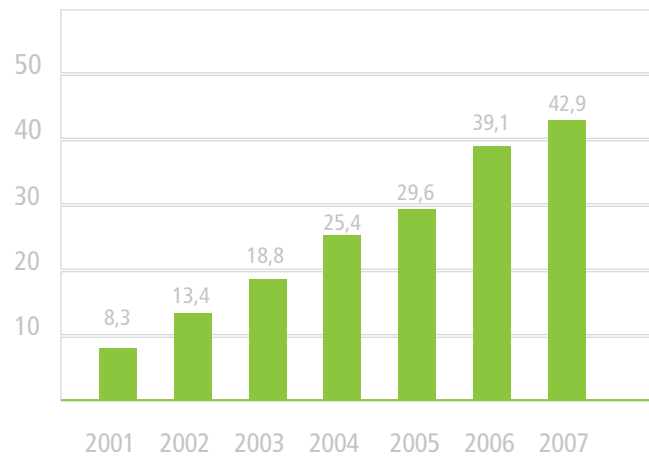
N° 202937

En noviembre de 2006 certificamos Normas ISO 9001:2000 para el sistema de compra, venta, logística de distribución y gestión de recursos humanos.

alcance

Evolución anual de ventas

(en millones de pesos)



Evolución de personal



Desarrollamos una **organización ágil** adaptada a las necesidades de los clientes.

Operando desde uno de los polos agroindustriales más dinámicos del país, la evolución de la facturación revela el crecimiento constante de **Casa Magnani** en el mercado de la distribución de materiales eléctricos industriales. Comparando esta variable de incremento de ventas con la de crecimiento del personal se advierte el alto nivel de productividad alcanzado como consecuencia del eficiente funcionamiento de la organización. Esta lógica de gestión se plasma en los enunciados de la Política de Calidad de **Casa Magnani** expresando nuestra manera de ser y hacer.



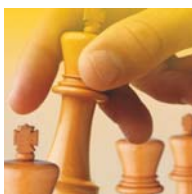
Optimización de costos y disponibilidad de productos.

Nuestra visión de negocios es auditada y certificada por muchos de nuestros principales clientes -empresas multinacionales líderes-, quienes nos califican entre los primeros puestos de su cartera de proveedores, en cuanto a eficiencia, cumplimiento y calidad de servicio.

liderazgo

Dentro de nuestra estrategia de crecimiento y plan de cobertura a nivel nacional invertimos en infraestructura a la vez que participamos accionariamente en nuevas empresas del sector:

1999
UNELEC A.C.E.



Somos socios fundadores de UNELEC A.C.E., un proyecto asociativo entre empresas argentinas distribuidoras de materiales eléctricos de reconocida trayectoria y conducta comercial, alcance regional, solidez financiera y potencial de crecimiento.

Actualmente UNELEC representa a 20 puntos de venta en 7 provincias, 14 depósitos con logística integrada, 270 empleados y más de 225 millones de pesos de facturación anual.

2001
GESA
Campana
Pcia. de Buenos Aires



Con el objeto de lograr una mayor cobertura regional participamos en la creación de GESA SRL., eligiendo la ciudad de Campana para la instalación de su primer local comercial.

2002
UNELEC S.A.
Neuquén
Pcia. de Neuquén



UNELEC es la única red de compras del país que evolucionó hacia una forma comercial de ventas. UNELEC S.A. permite expandir las fronteras del negocio bajo la estrategia de alcanzar una cobertura de carácter nacional.

Así en 2002 se inaugura el primer local comercial en la ciudad de Neuquén dirigido a un mercado prioritariamente industrial.

2003
UNELEC S.A.
Posadas
Pcia. de Misiones



Como continuidad del proyecto UNELEC S.A. en el año 2003 se concreta la apertura del segundo punto de ventas en la ciudad de Posadas, Misiones.

2004
ELECTRO UNO
Rosario
Pcia. de Santa Fé



Con el objetivo de estar presentes en el canal de venta mayorista somos parte de la creación de ELECTROUNO S.A. Con sede en la ciudad de Rosario su área de negocios comprende la atención de pequeños y medianos negocios y ferreterías.

2005
Nuevo Edificio



En el año 2005 inauguramos el nuevo centro integral de comercialización y distribución de materiales eléctricos industriales y sede administrativa de la empresa. Un complejo de más 3000 m² eficaz a las necesidades del negocio, tanto por su atractivo diseño, como por lo operativo de su emplazamiento.

Este moderno centro de servicios concentra el soporte de los sistemas de control de gestión on line, la logística y atención a clientes y proveedores. También dispone de una confortable y amplia sala de capacitación para la formación de estudiantes y profesionales del sector en el que se desarrolla anualmente un nutrido calendario de cursos y jornadas.

Modelo de gestión que permite asegurar continuidad de resultados en el tiempo.

Así, en cada una de las líneas de negocios y con propuestas específicas para diferentes mercados, en **Casa Magnani** hemos consolidado un amplio portfolio de clientes.

Diversificar las operaciones comerciales y extender la geografía de ventas: aplicando la política de calidad como oferta diferenciadora, estos objetivos se erigieron como los nuevos paradigmas resultantes del protagonismo que año tras año **Casa Magnani** fue asumiendo en el mercado.

2006
GESA
San Nicolás
Pcia. de Buenos Aires



En el mes de agosto se inaugura el segundo punto de venta de GESA en la ciudad de San Nicolás.

2006
Certificación
Normas ISO 9001:2000



El compromiso con la Calidad. Acorde a los principios que guían a la dirección de la empresa esta certificación comprende a todas y cada una de las etapas de la gestión comercial de Casa Magnani, desde la recepción, administración de stocks, clasificación de materiales y demás tareas administrativas, contables, de gestión, venta y entrega a nuestros clientes.

2007
GESA
Rosario
Pcia. de Santa Fé

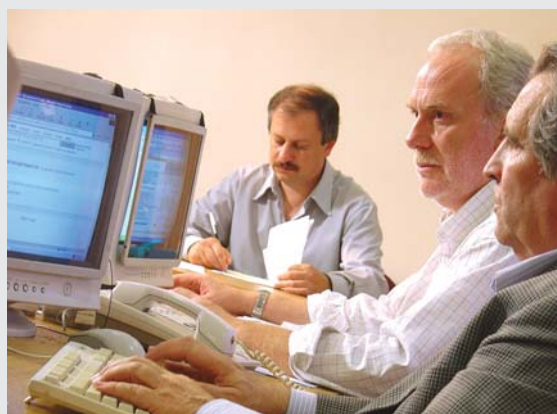
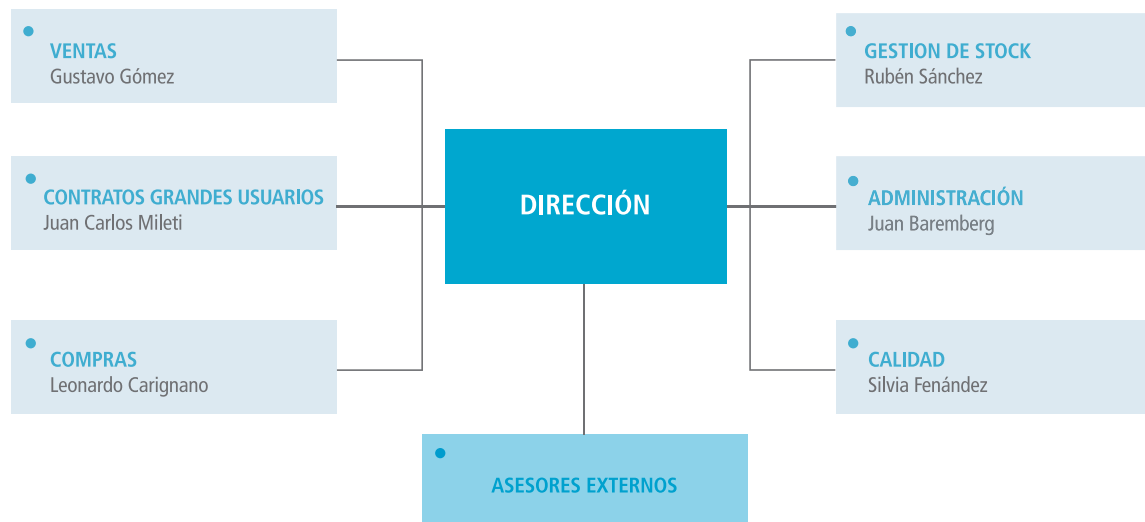


En abril de 2007 se concreta la apertura del tercer punto de venta de GESA, esta vez en la ciudad de Rosario. Desde allí se centraliza la administración general de los tres puntos de venta.

Para viabilizar esta estrategia se organizaron frentes asociativos y acciones específicas en múltiples direcciones:

- Ampliar la atención a sectores comerciales, industriales y de servicio, desarrollando emprendimientos comerciales superadores.
- Impulsar la capacitación y la difusión de nuevas tecnologías junto a los principales proveedores.
- Desarrollar contratos marco de provisión.

organización



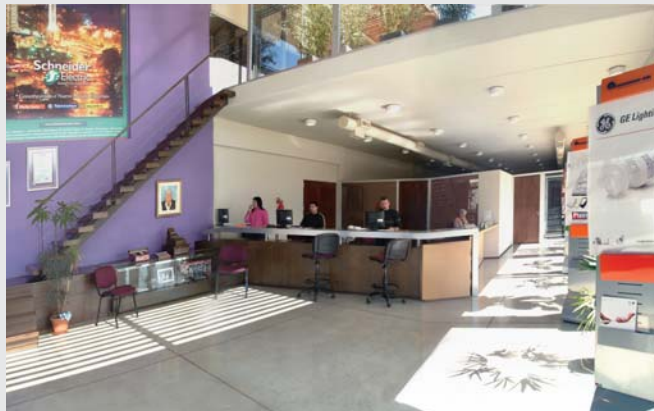
Flexibilidad y disposición al cambio

Establecimos la noción de organización profesionalizada como instancia superadora y pilar de nuestro objetivo de creación de valor.

Dotada de flexibilidad y disposición al cambio, se trata de una estructura preparada para dar respuesta, sin interrupción, a todas las variables que intervienen en el desenvolvimiento comercial y en el movimiento de materiales, asegurándonos la continuidad del ciclo de prestación de soluciones integrales, sin pérdida de eficiencia operativa.



recursos



Nuestra **cadena de valor**

El primer eslabón lo constituyen nuestros proveedores. A ellos les ofrecemos el desarrollo de mercados manteniendo un trato respetuoso, previsible, comprometido y transparente.

El eslabón central son nuestros colaboradores internos y externos. Creamos una cultura propia, estimulando un ámbito participativo, de libertad de trabajo y creatividad, entendiendo a la capacitación como una contribución sistemática para la generación de capital humano.

El eslabón final, motivo y objeto de nuestro accionar empresarial, lo constituyen nuestros clientes. Por más lejanos que se encuentren les ofrecemos un exitoso modelo de distribución de materiales eléctricos industriales, manteniendo con ellos una relación responsable y duradera.



Schneider
Electric

I.M.S.A.

PRYSMIAN
CABLES & SYSTEMS

Marlew S.A.



LCT
LA CABLES, LOS TERMINALES S.R.L.

3M

GE Lighting

PHILIPS
Iluminación

ELT
ARGENTINA S.A.

GEWISS
electricidad amiga

FLUKE.

Raytek
A Fluke Company

GEVELUX®



Evolucionar con **sensatez**



Somos la segunda generación al frente de la dirección de la Empresa. En estos años hemos armonizado nuestras capacidades combinándolas en un trabajo de equipo.

La historia de esta gestión empresaria está signada por la capacidad, la vocación, el esfuerzo y la intachable conducta comercial de su fundador. Es así que hoy ponemos el foco en la consolidación de esta cultura del negocio de la cual somos responsables.

Julio H. Magnani

Roberto G. Magnani





Juan José Paso 7025
S2007ALI Rosario (SF) Argentina
Tel. (54-341) 458-5100 (rotativas)
Fax (54-341) 456-8000
E-mail: ventas@magnani.com.ar
www.magnani.com.ar

