GIN

www.gin.cl

EL PODER DE LA VISUALIZACIÓN

www.gin.cl

¿QUIÉNES SOMOS?

Nuestra historia comenzó con soluciones informáticas y paneles de control inteligentes para campañas publicitarias, sin embargo, como las empresas exigieron más y más fuimos desarrollando diferentes soluciones para diferentes organismos, controlando inventarios, generando puntos de venta, otorgando soluciones para modelos de diferentes negocios. Nuestro software de negocios sigue creciendo y atrayendo nuevos clientes.
Ubicados en Talca, Región del Maule. Chile.

MISIÓN

Contribuir en la transformación de la forma de trabajar de nuestros clientes, proporcionándoles herramientas y soluciones que permitan consolidar el crecimiento y desarrollo de su empresa, así como innovadores servicios y productos al cliente.

VISIÓN

Se basa en 3 pilares fundamentales: profesionalismo, trayectoria y consultoría. Ser reconocidos como la empresa líder en aplicaciones de gestión avanzada ERP eficientes y que aumenten la productividad, transformando los procesos de control en procesos generadores de utilidad para nuestros clientes.

BUSINESS INTELLIGENCE

ALTA ESPECIALIZACIÓN EN BUSINESS INTELLIGENCE

¿POR QUÉ UN ERP?

ERP, SISTEMA DE PLANIFICACIÓN DE RECURSOS PARA SU EMPRESA.

Muchos de nuestros paquetes de software vienen con complementos, compromisos y soluciones a medidas.

GIN cree que necesitas la tranquilidad de un software de negocios que otorgue soluciones y permita crecer con tu modelo de negocio.

Nuestras soluciones operan de manera simple y flexible, poseen una cantidad de módulos que pueden activarse bajo la necesidad de tu negocio.

Erradica las tareas largas y complicadas entregando información al instante ayudando a aumentar el potencial comercial de tu negocio.

Cualquiera que sea tu necesidad GIN ERP la cubre, pudiendo adaptar módulos a tus necesidades específicas. Son varias empresas del sector público y privado que ya cuentan con nuestra herramienta.

GIN tiene solo un enfoque: producir software que ayude a las empresas a pensar de manera más inteligente, funcionar mejor y mantenerse a la vanguardia de la competencia.

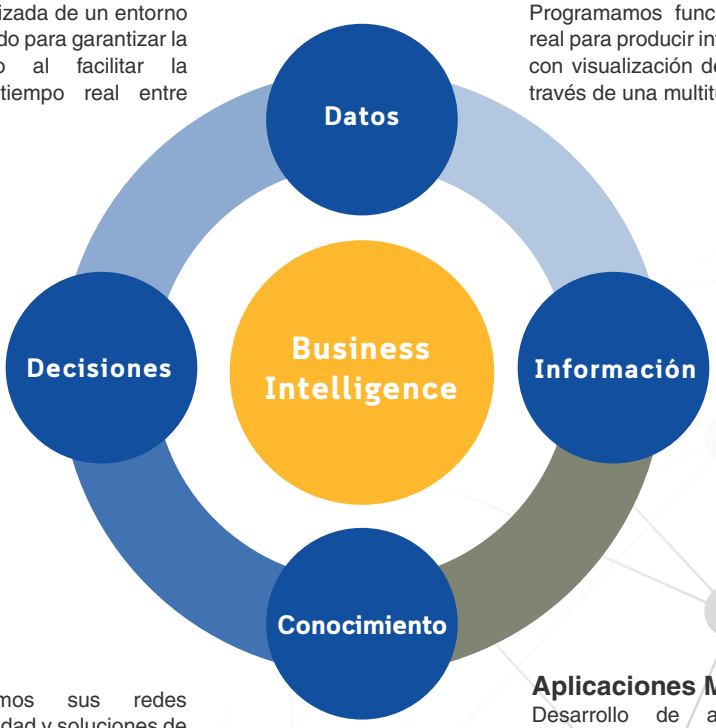
PRODUCTOS & SERVICIOS

NUESTROS SERVICIOS SOLUCIONES ERP, APLICACIONES PARA LA PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES

Soluciones ERP Personalizadas
Sistema de punto de venta, control de inventarios (Gestión de Almacén).
Sistemas especializados para gestionar farmacias y veterinarias con expedientes médicos y caducidades.
Sistema especializado para gestión y control automotriz.

Integración de Sistemas ERP
Diseñamos la arquitectura centralizada de un entorno de TI comercial totalmente integrado para garantizar la escalabilidad de su negocio al facilitar la automatización de datos en tiempo real entre sistemas.

Informes Potentes
Programamos funciones para consultas en tiempo real para producir informes con gran cantidad de datos con visualización de datos de objetos comerciales a través de una multitud de estilos de gráficos.



Paneles de ERP Personalizados
Nuestros desarrolladores de ERP diseñan arquitecturas orientadas a servicios (SOA) y programan plataformas robustas para análisis predictivos, soporte de decisiones, cuadros de mando ejecutivos, seguimiento de KPI, cuadros de mando de rendimiento y más.

Migración de ERP
Nuestros desarrolladores actualizan los sistemas heredados para garantizar la integridad de sus datos mediante la migración de datos heredados, la integración de silos de datos brutos, la modernización de la infraestructura de datos y la integración perfecta de sistemas.

Implementación de ERP
Implementamos y configuramos sus redes personalizadas, servidores, seguridad y soluciones de administración de datos en toda su organización con la integridad de la información mantenida más poco o ningún tiempo de inactividad incurrido.

Aplicaciones Móviles
Desarrollo de aplicaciones a medidas para smartphones o tablets.

Consultoría ERP
Analizamos su entorno comercial actual para identificar incompatibilidades de sistemas dispares y formular estrategias para integrar y migrar software de misión crítica a una infraesctructura convergente.

Encuentro Exportador Prochile, 2021, Industrias Tech.

Mexicanos y colombianos son los principales compradores del Encuentro Exportador de ProChile para los Servicios Tech

01 de Febrero de 2021

La cita, llevada a cabo entre el 19 y 22 de enero, concretó 421 reuniones y proyecta negocios por más de US$ 13 millones. Casi US$ 8 millones corresponden a empresas mexicanas y US$ 3 millones a empresas colombianas.
ProChile dio a conocer los resultados del Encuentro Exportador dedicado a las empresas de servicios tecnológicos, iniciativa público-privada en la que participaron gremios como ACTI (Asociación Chilena de Empresas de Tecnologías de Información AG), CCS (Cámara de Comercio de Santiago), Fintech Chile, Kodea, ALES (Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios), Chiletec y Fundación País Digital.

El balance arrojó la realización de 421 reuniones de negocios, todas en formato online. A partir de la información que los mismos importadores entregan al término de cada cita, se proyectan contratos por más de US$ 13,39 millones para el año 2021, una cifra ampliamente superior a los US$ 8 millones que se fijaron como meta.

El análisis de los resultados deja a las empresas mexicanas como las principales compradoras del encuentro con proyecciones de negocios por más de US$ 7,79 millones y más atrás a las empresas colombianas con estimaciones superiores a los US$ 3 millones. Los datos coinciden con el peso de ambos mercados en la lista de inscritos. De los 165 importadores participantes, 52 (31%) eran de Colombia y 26 (15%) de México.

"México es y será un mercado de destino para las empresas de servicios chilenas. Sin embargo, no es un mercado para probar sino para mejorar, desarrollar la oferta, agregarle valor y reexportar. Nuestra recomendación es contar con un socio local, analizar la competencia y apostar por la diferenciación y la especialización", comentó Héctor Echeverría, Director Comercial de ProChile en México.

Marcela Aravena, Directora Comercial de ProChile en Colombia, agregó que "Chile cuenta con una muy buena imagen y prestigio dentro del mercado local. El hecho de ser proveedores de una empresa en Chile les da un gran apoyo para extender esa relación con esa misma empresa en el mercado colombiano. Además, la invitación es a no pensar sólo en Bogotá sino en otras ciudades como Medellín y Cali que se han desarrollado como polos para este tipo de empresas".

Testimonios de los participantes

La mexicana Laura Delgado, gerente de la unidad de negocios de Pensemos.-com, empresa dedicada al software de gestión, destacó que pese a ser online "el ambiente de las reuniones fue muy amigable con todas las empresas chilenas; siempre dispuestos a escuchar y revisar opciones de sinergias. Se nota el interés real de ampliar su portafolio en otros países de la región". La ejecutiva mexicana agrega que "ve posibilidades con varias empresas. Obviamente hay

que sentarse varias horas más a delimitar alcances, precios, margen etc, pero sí tengo la esperanza de poder concretar negocios con algunas de ellas".

El colombiano Mauricio Muñoz, de la cooperativa Coomeva, señala que "hay frentes donde las empresas chilenas han venido teniendo una evolución, especialmente en el sector salud donde estuvo mi interés". Sobre las posibilidades de negocio, agrega que "en algunos temas coincidimos y vemos como una oportunidad tener estas opciones hasta ahora no exploradas. Compartimos datos y en su momento estaremos revisando algunos temas con mayor nivel de detalle".

Para Lorena Sepúlveda, coordinadora general de la dirección de innovación e inteligencia de negocios en www.gin.cl, empresa dedicada a la automatización de procesos comentó que "el mercado latinoamericano encuentra en el know how empresarial chileno un modelo de interés. Dentro de las áreas que más nos han solicitado están los informes predefinidos; alertas y análisis de procesos claves; pronósticos (forecasting); minería de datos en general y de procesos y campañas de marketing digitales inteligentes".

Alejandra Konitzki, gerente de Aureolab, empresa chilena de soluciones digitales a medida, valoró la realización de este encuentro: "Enexpro fue una muy buena instancia de reuniones online. A diferencia de las presenciales, no toma todo un día o mañana, ya que puedes optimizar el tiempo en lo que tienes que hacer en la empresa en el día a día y tener estas reuniones de 30 minutos súper efectivas. Nuestro objetivo para este año es crecer con productos digitales propios e internacionalizar nuestros servicios".

Fuente: https://www.prochile.gob.cl/noticia/mexicanos-y-colombianos-son-los-principales-compradores-del-encuentro-exportador-de-prochile-para-los-servicios-tech/

VIII versión de LAB4+:
Encuentro de emprendimiento e innovación de la Alianza del Pacífico proyecta negocios por US$ 22 millones

04 de Enero de 2021

Desafíos que la pandemia ha instalado en la región motivan a startups de Chile, Colombia, México y Perú para ofrecer soluciones más innovadoras y creativas.
Las dificultades que ha impuesto la pandemia al comercio global han sido tomadas como un desafío para cientos de startups latinoamericanas, para desarrollar innovaciones y proyectos con mayor creatividad, que permitan a las empresas sortear la crisis del COVID-19.

Esta fue una de las conclusiones que dejó la octava versión del Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico, LAB4+, organizado por las entidades de promoción del bloque (ProChile, ProColombia, la Secretaría de Economía de México y Promperú), que se desarrolló en un formato 100% digital, con participación de empresas de tecnología de los sectores AgroTech, EduTech, FinTech y HealthTech de los cuatros países que forman este bloque.

"Sin lugar a dudas el 2020 ha sido un año tremendamente desafiante. Tanto para nuestras empresas y startups, como para nosotros como entidades de promoción nos hemos visto en la necesidad de innovar para seguir conectándolos con el mundo. En este sentido, que se proyecten negocios por US$ 22 millones en LAB4+ habla positivamente del trabajo realizado, así como del dinamismo e interés que genera la innovación de las empresas de servicios y startups de la región" explicó el Director General de ProChile, Jorge O´Ryan.

En esta edición participaron 37 empresas exportadoras de servicios y 42 startups de los 4 países. Estas últimas además participaron en jornadas de mentoría durante dos semanas para participar de sesiones de pitch con inversionistas de Chile, Colombia, México, Perú, Estados Unidos y Canadá.

Una de ellas fue GIN.CL dedicada a la automatización y control de procesos

Gin presente en el Lab4+

con tecnología, con base en la región del Maule en Chile, que presta servicios a empresas de los sectores de educación, agroindustria, logística y retail a varios países de Norteamérica y Sudamérica.

Lorena Sepúlveda Gutiérrez, la empresaria detrás de GIN.CL, explicó que en LAB4+ pudo contactar en reuniones bilaterales a empresas de Canadá, México y Perú que demandan sus servicios. "Ha sido impresionante ver el altísimo nivel y los logros que han obtenido las empresas tecnológicas de la región. Para nosotros ha sido una experiencia muy estimulante y que nos abre oportunidades para continuar expandiendo nuestro negocio".

Los temas de emprendimiento e innovación se han convertido en un aspecto clave a la hora de promover internacionalmente a la oferta exportable de cada país y como Grupo Técnico, desde los orígenes del bloque, se promueve el desarrollo de un ecosistema de emprendimiento e innovación al interior de la AP. El foco está en potenciar la internacionalización de una oferta de alto valor agregado, disruptiva, y con potencial de escalamiento.

Esta actividad es clave para la internacionalización de los startups y empresas de servicios de los países miembros, y el objetivo de este encuentro es fortalecer y generar lazos comerciales entre exportadores y compradores de la cadena productiva de industrias y servicios 4.0 y potenciar el levantamiento de capital entre emprendedores y fondos de inversión privados.

Fuente: https://www.prochile.gob.cl/noticia/viii-version-de-lab4-encuentro-de-emprendimiento-e-innovacion-de-la-alianza-del-pacifico-proyecta-negocios-por-us-22-millones/

ALGUNOS
CLIENTES Y COLABORADORES

BIENVENIDO AL
FUTURO

Puedes seguir confiando en nosotros, estas en buenas manos, ya que contamos con 15 años de experiencia creando gestión y tecnología.

LORENA ANDREA SEPÚLVEDA
Ingeniero Industrial, Control de Gestión y Tecnología, LATAM.
Business Intelligence.

+56 9 5884 2102
lorena.sepulveda@gin.cl
www.gin.cl
Pertenece Mesa Regional de Exportación
Ex Jefe Nacional de ASECH Chile.