

Con toda la información en línea



González Giménez y Cía. S.A., empresa líder en el rubro de venta de electrodomésticos, a fin de lograr una mayor eficiencia y conectar todas sus sucursales en una sola red, culminó el proceso de migración a la última versión del software para empresas Platino.



La inversión constante en bienes de capital y en tecnología es, sin dudas, la llave que conduce al éxito de cualquier iniciativa empresarial y al mantenimiento de la salud financiera de toda organización. Conscientes de la veracidad de tal premisa, los directivos de González Giménez y Cía. S.A., firma líder en el rubro de venta de productos electrodomésticos, decidieron dar un paso hacia la expansión de la comunicación en línea de todos los locales de venta que el grupo posee y conectar todas sus sucursales en una sola red.

empresa y, de ese modo, brindar un mejor servicio a sus clientes, “los directivos de la empresa tomaron la decisión de invertir y mejorar nuestra tecnología de hardware y dar un paso más en cuanto a software. Fue el momento oportuno de avanzar con Platino”, explica Toshiki Akita, gerente General de González Giménez y Cía. S.A.

“Trabajamos con Consulmática desde 1990, y hoy pasamos a la última versión de Platino, un software que funciona excelentemente”, agrega.

Ahora, “tenemos información al instante de cuál es el saldo en todos los locales de venta. En todos los puntos conocen el stock que hay en el depósito central de Fernando de la Mora, por lo que pueden facturar con total tranquilidad, porque todo está totalmente en línea”, indica el ejecutivo.

“Para mediados de 2004 terminaremos la

Pero para llegar a cumplir ese objetivo, cuyo último paso es la creación de una Tienda Virtual en Internet, fue necesario que previamente culminara un proceso de migración hacia la última versión de Platino.

Ante la necesidad concreta de mejorar las operaciones administrativas de la



“Tenemos información al instante de cuál es el saldo en todos los locales de venta. En todos los puntos conocen el stock que hay en el depósito central de Fernando de la Mora, por lo que pueden facturar con total tranquilidad, porque todo está totalmente en línea”



Toshiki Akita
Gerente General de González Giménez y Cía. S.A.



▾ PRODUCCIÓN	▾ COMERCIAL	▾ FINANCIERA	▾ RECURSOS HUMANOS
<ul style="list-style-type: none"> ▢ Requerimientos de Materiales ▢ Planificación de Producción ▢ Costos de Producción ▢ Mantenimiento de Planta 	<ul style="list-style-type: none"> ▢ Stock ▢ Compras e Importaciones ▢ Ventas y Exportaciones ▢ Pedido de Clientes 	<ul style="list-style-type: none"> ▢ Contabilidad ▢ General ▢ Presupuestos ▢ Proveedores ▢ Clientes 	<ul style="list-style-type: none"> ▢ Cheques ▢ Activo Fijo
			<ul style="list-style-type: none"> ▢ Sueldos y Jornales ▢ Asistencia y Costos de Personal ▢ Recursos Humanos



construcción del local de venta número trece del grupo, que también estará en línea gracias a la actualización en software y hardware que nuestra empresa encaró”, explica Akita.

Opciones

Pero antes de tomar la decisión definitiva de optar por la migración a la última versión de **Platino**, el propio Akita se tomó el trabajo de observar qué ofrecía el mercado en cuanto a opciones. “Personalmente me dediqué a buscar empresas sólidas que ofrezcan buen software y bases de datos de gestión empresarial. Me reuní con varios proveedores en un lapso de tiempo prolongado, pero haciendo una comparación entre costo y beneficio me di cuenta de que Platino, nuevamente, era la mejor opción”, señala.

Tras lo que Akita califica como una “provechosa negociación”, **González Giménez y Cía. S.A.** obtuvo “todo el apoyo que necesitábamos y la decisión de dar el paso a la nueva versión de **Platino**

fue muy rápida”.

“Creemos que como empresa hemos llegado a muy buen puerto con el apoyo de **Consulmática**”, concluye.

Mejoras, Tecnología e Internet

El objetivo primordial del Proyecto Tiendas Virtuales es lograr la conexión total de todas las sucursales de **González Giménez y Cía. S.A.**, para que la empresa pueda tener disponible toda la información de sus depósitos y sucursales, con la misma funcionalidad de ventas y cobranzas de casa central.

La solución propuesta fue la de conectar las sucursales y aprovechar al máximo los recursos de hardware disponibles, así como también minimizar los gastos en las comunicaciones.

Otro detalle que atañe a los comercios dedicados a la venta de electrodomésticos es la necesidad de contar con amplios espacios físicos para la exhibición de sus productos. Pero la gran

cantidad de líneas que maneja **González Giménez** hace imposible que todos sean incluidos en un mismo sitio.

Fue entonces que surgió la idea de crear una Tienda Virtual, visible desde Internet, que sirva de herramienta de apoyo a las sucursales en su proceso de comercialización de líneas de productos. De esta manera, el portal creado contendrá el catálogo en que serán incluidos todos los productos que comercializa el grupo. Asimismo, el sitio estará categorizado por cada línea, con sus respectivas imágenes y descripciones técnicas. Por supuesto, el internauta podrá solicitar mayor información sobre el producto de su interés o, también, generar una acción de venta.

González Giménez S.A.

Fundada el 31 de octubre de 1952, con sede en Asunción, Paraguay, **González Giménez y Compañía** es una sociedad anónima dedicada a la venta de artículos electrodomésticos. Hoy cuenta con aproximadamente 120 funcionarios y es

parte de un grupo empresarial que es completado por **Gongi S.R.L.**, **Comercial Alcides González S.A.** y **González Elizeche y Cía. S.R.L.**

Como **González Giménez y Cía.** posee siete sucursales, aunque el grupo, en total, tiene trece puntos de venta instalados en forma estratégica específicamente en el área de Asunción, Gran Asunción, Itauguá y Carapeguá.

Consulmática

Desde 1985, **Consulmática**, empresa especializada en tecnología y soluciones informáticas, con sede en Asunción, Paraguay, se dedica al desarrollo, comercialización e implementación de software para empresas y aplica como filosofía fundamental, desde su nacimiento, la reinversión de un gran porcentaje de sus ingresos para brindar a sus clientes la seguridad de que siempre contarán con productos de primera calidad, constante asesoramiento, capacitación, soporte y servicio técnico.