

[Volver a la página principal](#)

COMUNIDAD KRITER

Entrevista a Martí Carles, Responsable de producto de KRITER SOFTWARE.

Si hay alguien que podría navegar con los ojos cerrados por la totalidad de funcionalidades de KRITER ERP sin equivocarse es Martí Carles. Al frente desde hace diez años del equipo responsable de desarrollar el software, ajustarlo a las necesidades de los clientes y proyectar sus características de futuro Martí Carles nos desvela las claves básicas para comprender porqué la tecnología de KRITER SOFTWARE responde a un número tan amplio de empresas de prácticamente todos los sectores de nuestra economía.



"KRITER ERP es un producto vivo, siempre receptivo a incorporar las sugerencias que puedan hacernos nuestros usuarios".

¿En qué punto se encuentra Kriter ERP a día de hoy?

Tal y como el resto de la *evolución tecnológica*, KRITER ERP ha pasado de ser una herramienta que automatizaba la gestión administrativa habitual en una empresa a una solución que aporta todo su valor en el análisis de la información que maneja.

Hoy KRITER ERP ayuda a nuestros quinientos clientes a **consolidar sus procesos cotidianos de gestión** y administración... no sólo a automatizarlos, sino a cruzarlos, compararlos, etc. Es capaz, además, de aportar gran valor al **analizar los datos** que descansan en sus repositorios y junto con ello, proporcionar **estandarización para nuevos procesos** que se abran en la empresa por causa de una nueva coyuntura económica, la apertura de un nuevo mercado o cualquier otro tipo de cambio de escenario que se produzca. Un ejemplo claro de esta última característica de nuestra solución es el PREK, una estandarización de servicios vía internet entre empresas.

¿Como consigue KRITER ERP responder al ritmo en que avanza la tecnología y las demandas de las empresas?

El desarrollo de nuestra solución siempre se ha sustentado en seguir de cerca las evoluciones del mercado, recibir el feedback de nuestros clientes para confirmar el correcto funcionamiento de nuestra tecnología en la práctica, y para mejorarlo, claro, y en apoyarnos en alianzas estratégicas para entregar el máximo de funcionalidades en aquellos campos donde nuestro *expertise* no toca. Nuestros clientes pueden tener la confianza que siempre contarán con la última y más completa solución porque recogemos las innovaciones tecnológicas más significativas del mercado a través de una vocación de alianzas estratégicas con los líderes de cada sector: almacenes, EDI....

Y en esta mejora ¿Quién lleva a quien? ¿KRITER SOFTWARE a sus clientes o más bien a la inversa?

Es un trabajo en equipo, sin lugar a dudas. Es cierto que existen un sector de nuestros usuarios que actúan como provocadores de nuevos desarrollos, pero esa oportunidad la tienen todas las empresas que trabajan con KRITER ERP. El feedback que recibimos de cada uno de nuestros usuarios, de cada persona que accede a diario a la herramienta es una de nuestras fuentes más valiosas: son ellos quienes viven la verdadera problemática del mercado, los cambios en los procesos, las nuevas exigencias, por tanto son una pieza clave para ajustar la tecnología a

los desafíos de la empresa. KRITER ERP es un producto vivo, siempre receptivo a incorporar las sugerencias que puedan hacernos nuestros usuarios.

Comentaba que KRITER ERP está entregando a día de hoy todo su valor en el análisis de la información ¿Cuál es el siguiente paso?

Es verdad. Ya hemos conseguido responder al reto de la operatividad que tenían las empresas, hoy les ayudamos a analizar la información que manejan y lo próximo seguramente será ahondar en esta línea. Esperamos aportar nuevas funcionalidades al Portal de Recursos Empresariales de KRITER ERP (PREK) para continuar dando servicio de valor vía internet, buscaremos alianzas estratégicas para integrar herramientas de business intelligence y supply chain management que ayuden a los usuarios de KRITER ERP a mejorar y estandarizar sus análisis, y por último, esperemos seguir creciendo de la mano de nuestros clientes, al mismo ritmo que sus negocios avanzan.

Desarrollar en base a una empresa real

Martí Carles es enfático al afirmar que la realidad de la pyme española dista mucho del avance que hace la tecnología a nivel mundial. *"El sector de las nuevas tecnologías para la gestión acostumbra a inundarse de una lluvia de siglas y nuevos conceptos y se olvida lo que es verdaderamente importante: en qué va a beneficiar este nuevo desarrollo a las empresas que utilizarán la tecnología"* Pone en el centro del fracaso de muchas inversiones *"la complejidad de muchas soluciones, que no responden a lo que el mercado local está pidiendo, sino al pulso que mantienen con sus competidores"*. *"En KRITER SOFTWARE el cliente es el centro de los desarrollos. Cada nueva funcionalidad, cada cambio que sufre la plataforma, sólo se incorpora si realmente aporta valor al usuario, ya sea por facilidad de uso, rapidez o estandarización de algún proceso que hasta ese momento no se había contemplado."*

[• Versión para imprimir](#)