

[Volver a la página principal](#)

COMUNIDAD KRITER

Entrevista a Pep Caballero, Responsable de I+D de Kriter Software

Los más de 15 años que lleva formando parte del equipo de profesionales de Kriter Software hacen de Pep una bitácora en vida: conoce mejor que nadie como ha evolucionado la demanda de los clientes desde los inicios de la tecnología empresarial. Sabe, además, cómo Kriter Software se ha adaptado a los constantes nuevos desafíos a los que se enfrentan los usuarios de sus soluciones y puede predecir, casi con absoluta fiabilidad, cuales son las tendencias más atractivas que el mercado pondrá a disposición de todos ellos.



"Mientras más nos piden nuestros clientes, mejores soluciones podemos entregarles".

¿Cómo han cambiado las necesidades de gestión de las empresas en estos años?

Sin lugar a duda el hecho más claro es que a día de hoy una empresa no puede abstraerse del entorno que le rodea. **Quiera o no quiera se ve empujada a una constante profesionalización de su actividad que no puede ser**

obviada. Hace 15 años cualquier proceso de mejora era emprendido bajo la convicción que afectaría positivamente a la empresa, pero dependía de la buena voluntad de algún "visionario" al interior de ella. A día de hoy, es imposible no verse envuelto en esta dinámica... lo hemos visto con algunos de nuestros clientes, como proveedores de grandes corporaciones deben responder a ciertos estándares de gestión y si quieren estar en el mercado no pueden dudar o no si hay que adoptarlos. No hay opción al respecto.

¿Y cómo se ha adaptado la tecnología a esta profesionalización?

Ha sido un proceso conjunto: a más necesidades de las empresas, más responsabilidad de quienes trabajamos con soluciones de tecnología de gestión para ayudarle a responder a sus desafíos. Basta con dar una mirada al mercado y ver la cantidad de aplicaciones a disposición de las empresas. Y aunque cantidad no es sinónimo de una gestión más ajustada, las empresas son hoy capaces de decidir qué es lo que tecnológicamente les conviene más. A la vez son más exigentes, piden ajustar más los márgenes de su gestión, por ejemplo, antes simplemente necesitaban organizarse y hoy tiene que ser las mejores.

¿Cómo ha respondido Kriter Software a estos cambios?

He sido testigo en estos 15 años que mientras más nos piden nuestros clientes, mejores soluciones podemos entregarles. En nuestro equipo siempre ha existido la necesidad de adelantarnos a lo que nuestros usuarios van a necesitar, ser tecnológicamente proactivos con el objetivo de ser útiles a las demandas de las empresas que han confiado en nosotros.

En este sentido, ¿cómo es la dinámica del departamento de I+D de Kriter Software?

Para introducir mejoras y nuevas funcionalidades a nuestra solución trabajamos en tres niveles: uno del día a día con los inputs que recibimos de nuestro departamento de soporte que nos da señales sobre la marcha cotidiana de la aplicación, los problemas de usabilidad más

frecuentes, etc. Otro que va entre semanas y meses recogido principalmente de las implantaciones que se van realizando y por último a un nivel de años en el que entran todos los desarrollos a largo plazo que podrán ser de utilidad al cliente, como es el caso del Gestor de Conocimientos de Kriter ERP, GCK, que tomó un tiempo de 4 a 5 años para su planificación, desarrollo y reciente lanzamiento.

¿Hacia donde va el trabajo de Kriter Software en este momento?

Estamos fuertemente abocados al tema de la movilidad, ver como podemos ayudar a nuestros clientes a desenvolverse en un mundo de negocios global sin que por ellos dejen de ser competitivos, que se tenga siempre y en cualquier parte del mundo total visibilidad de la marcha de sus negocios... El portal de Recursos Empresariales de Kriter ERP, la conexión del ERP con PDAs y móviles son algunos de los esfuerzos en marcha en esta línea de trabajo. Además de esto, dar un paso cualitativo hacia soluciones BI que ayuden a nuestros usuarios a ser más analíticos con la gran cantidad de información que recogen de su sistema Kriter ERP.

¿Como sacar el máximo partido a la tecnología?

Pep Caballero tiene claro que la sobre oferta de soluciones tecnológicas no es la respuesta absoluta a los desafíos de gestión a los que se enfrentan la empresa. Cree que esta falta de aprovechamiento de las inversiones tiene una doble vertiente: *"Por una parte las empresas de tecnología hemos tenido la costumbre de enseñar las múltiples funcionalidades de nuestras soluciones como un gran abanico de 'a más cantidad mejor', y por otro, las empresas usuarias de estas herramientas no han hecho el necesario autoanálisis para saber qué es lo que realmente necesitan".* Por esto considera imprescindible se haga un cambio de discurso al respecto: *"Desde Kriter Software estamos insistiendo en todo momento que cada solución y cada mejora no es un desarrollo vacío, que aporta un valor y un beneficio concreto a la empresa que lo aplica y que implantándolo lo podrá comprobar in situ".* Y es que en una palabra, valor, se resume la filosofía de trabajo de Caballero: *"aportar el máximo valor posible, ayudar a ser más competitivo, ese es nuestro principal objetivo".*

[• Versión para imprimir](#)