

[Volver a la página principal](#)

COMUNIDAD KRITER

Entrevista a Carlos Taracena

Director general de **Instasoft**. Partner de KRITER SOFTWARE

KRITER SOFTWARE se posiciona en el mercado como un proveedor de Software de Gestión de empresas próximo a sus clientes. Es por ello que cuenta con una cuidadosa red de distribuidores con una importante experiencia en el sector, con conocimiento amplio de los mercados locales y presencia en el territorio además de un saber hacer. Uno de estos partners es **Instasoft**, una empresa constituida en el año 1987, que desde su fundación se ha dedicado a realizar software a medida, y consultoría en el área informática.



¿Cómo ve usted el mercado del software en este tiempo de crisis?

En la actual situación de crisis, las empresas restringen todas las inversiones y el software no es una excepción. Sin embargo, la necesidad de mejorar la productividad de las empresas, que en estos momentos se refleja entre otras cosas en los ajustes de plantillas, requiere mejoras en los procesos de negocio, que a buen seguro propiciará la inversión en sistemas de información, principalmente software. La realidad a día de hoy es que las empresas han reducido las inversiones en software y las que hay se están realizando en actuaciones a más corto plazo y con periodos de toma de decisión más largos.

¿Qué es en lo que más se fijan las empresas a la hora de decidirse por la adquisición de un software?

Una cosa es en que se fijan y otra en que debería fijarse. En mi opinión se tiene muy en cuenta al fabricante. Cuanto más importante es este, menos se miran los detalles de funcionalidad, escalabilidad, etc... derivándose de esta forma de actuar elecciones erróneas o por lo menos no óptimas. Se tiene muy en cuenta también la confianza que transmite o demuestra el implantador de la solución y su conocimiento de las herramientas de cara a sacarles el máximo partido. Se miran también mucho las referencias, sobre todo las correspondientes a empresas del mismo sector que hacen que el cliente se muestre cómodo por comparación a la hora de tomar una decisión. Por último como siempre, aparece el precio como un factor, adquiriendo este más importancia cuanto más maduro es el área que trata de cubrir el software que se adquiere.

¿Cuál es la persona dentro de una empresa que decide finalmente qué software adquirir?

En este sentido, la toma de decisiones varía mucho con la tipología y tamaño de la empresa. Me parece más importante, quién participa en la toma de decisión, ya que la última palabra suele ser consecuencia de las participaciones de diferentes personas. En este grupo entran los jefes de departamento, los responsables de informática y los gerentes como figuras principales.

¿En qué sectores empresariales cree usted que hay una mayor implantación de ERP en los últimos meses?

No sabría decirlo con certeza pero no hay grandes diferencias en la penetración por sector de los ERP. No creo por otra parte que la crisis haya afectado a los sectores de distribución, industrial y de servicios de forma muy diferente, por lo que en mi opinión mantendremos números parecidos a los anteriores a la crisis: Distribución (65%), Industria (59%) y servicios (49%).

¿Cuáles son los valores que más destacaría usted del software de KRITER SOFTWARE?

Lo que más destacaría del software de Kriter es su visión de 360º de la gestión empresarial. Es un software en el que se conjuga un íntimo conocimiento de la problemática diaria de las empresas con una aproximación muy práctica al usuario que debe utilizarlo. A estas dos características, sumaría un precio muy ajustado.

¿Qué perfil de empresa encaja más para el producto de KRITER SOFTWARE?

Yo diría que encaja en empresas de todos los sectores, siempre que el tamaño sea mediano o pequeño. Encaja en empresas de los sectores industrial, distribución y servicios, ofreciendo una amplia funcionalidad y modularizada de forma inteligente.

¿Cómo ve usted el futuro del software de gestión empresarial?

Este mercado está acercándose mucho al nivel de madurez como se ve claramente en la carrera de adquisiciones de empresas del sector por parte de los grandes fabricantes de software. En mi opinión, esta tendencia irá aumentando en los próximos años, lo que segmentará el mercado en las soluciones de grandes fabricantes que ofrecerán soluciones altamente parametrizables (o más bien "programables") por un lado y las soluciones de fabricantes más pequeños con un alto grado de sectorización. En cualquiera de los casos, la dependencia de la solución elegida crecerá con el tiempo, haciendo más difícil la decisión de implantar soluciones diferentes de las que se tengan. Esto va a crear una interdependencia muy grande entre el cliente y el implantador que será el que mejor conozca la solución implantada.

• Versión para imprimir