



Para Roberto las Pymes deben tecnologizar los procesos de sus empresas si esperan crecer.

Roberto Berríos, dueño de GSATI

“Hay que disminuir la brecha digital entre las empresas”

Experto en desarrollar softwares para Pymes, Roberto Berríos formó su empresa hace tres años, después de haber trabajado más de 8 en un negocio del mismo rubro. “Cuando esta empresa dejó de funcionar yo compré los códigos fuente, lo que me permitiría crear softwares. Así decidí instalar mi empresa, en mi propia casa”, cuenta el empresario, dueño de GSTI, una empresa que ha crecido más del 40% anual y que, para este año, pretende duplicar las ventas del año anterior.

¿Por qué decidió continuar en el rubro de softwares para Pymes?

A los 50 años terminé mi carrera de ingeniería y esto me permitió desarrollar las fortalezas necesarias para realizar un emprendimiento y poder conocer cómo se desarrollaba en el mundo la industria del software. Ahí me di cuenta que es un área en franco crecimiento por la necesidad de softwares de gestión, en empre-

Control de remuneraciones, inventarios, ventas, son algunas de las áreas que controlan los softwares que fabrica esta empresa, pensados especialmente para los empresarios Pymes.

sas de menor tamaño.

¿Qué significa esta necesidad que tienen las Pymes?

Muchas pequeñas y medianas empresas no tienen automatizados sus procesos, por ejemplo, el inventario lo llevan con un cuaderno o con una hoja electrónica. GSATI propone tecnologizar las funciones administrativas que están al interior de la empresa. Esto permitirá mejorar notablemente la productividad, optimizar el tiempo y los recursos. Por ejemplo, un proceso de pago de imposiciones en una empresa que puede demorar cuatro días, una vez que se digitaliza el proceso, tarda no más de 1 hora.

¿Cuáles son los softwares más requeridos por las Pymes?

Las empresas de menor tamaño tienen actualmente una

fuerte necesidad por adquirir conocimientos y herramientas que permitan mejorar la gestión, administrar los sueldos, la contabilidad y mantención, ya que, por ejemplo, ofrecemos aplicaciones CRM que permiten controlar las áreas comerciales de la empresa, mejorar las ventas y controlar los potenciales clientes.

¿Qué pasa si un cliente no sabe mucho de computación, cómo puede instalar un software en su empresa?

La mayoría de nuestros clientes son Pymes. Nosotros comercializamos nuestros productos a través de la web, luego hacemos visitas a terreno donde mostramos el funcionamiento del software y sus beneficios. Una vez

que nos compran la licencia capacitamos al personal designado para aprender a utilizar la herramienta y cualquier duda que tengan en el futuro, nosotros estamos siempre listos para dar soporte y responder las dudas que nuestros clientes tengan. Lo importante y necesario hoy en día es la necesidad de disminuir la brecha digital entre las grandes y pequeñas empresas.

www.gsatipyme.cl



Los softwares permiten una mayor optimización del tiempo, los recursos y, por tanto, una mayor rentabilidad.