

SKUALO:

Software integral para la gestión efectiva de diversas áreas de la empresa

Esta plataforma está orientada a los emprendedores, pequeños y medianos empresarios, con una forma de operar sencilla y que se adapta a las necesidades específicas de cada organización. Compras, ventas, recursos humanos, tesorería y reportes de gestión son algunas de las áreas que se pueden manejar a través de este software “todo en uno”.

Con el propósito de disponibilizar la información de las empresas desde cualquier parte que lo necesiten, y de una forma amigable para el usuario, es que en 2006 nace oficialmente Skualo, y así transformarse en un socio estratégico para las organizaciones, resolviendo sus necesidades.

De esta forma, esta compañía 100% chilena se desarrolla con la filosofía de poder entregar un sistema de gestión integral y fácil para los emprendedores, pequeños y medianos empresarios, a un bajo costo y con una experiencia que posibilite simplificar el trabajo.

Skualo ofrece una solución vía web que no requiere de servidores o infraestructura costosa por parte del cliente. Abarca todas las áreas del negocio, como ventas, compras, inventarios, recursos humanos, tesorería y activo fijo.

“Lo principal es la facilidad de uso, el poder acceder desde cualquier parte a la información y, lo más importante, es que está todo en una sola plataforma, y a un costo que pueda ser absorbido por la empresa. Por otro lado, no se requiere disponer de otros sistemas satélites para poder controlar la gestión”, comenta Jaime Sepúlveda, socio fundador de Skualo.

RAPIDEZ Y EFECTIVIDAD

El ejecutivo agrega que tienen clientes de todos los sectores, pero se enfocan, principalmente, en los emprendimientos,



Skualo es un sistema de gestión integral y fácil para emprendedores, pequeños y medianos empresarios, a un bajo costo y con una experiencia que posibilite simplificar el trabajo.

pequeños y medianos empresarios; aquellos que llevan sus números en planillas Excel o que cuentan con pocas personas en su área administrativa.

“Nuestro foco central es el usuario, que pueda hacer su trabajo con rapidez y

efectividad y así pueda dedicarse a lo que realmente lo mueve. Por eso buscamos integrar la mayor cantidad de funcionalidades en el sistema, para que no tenga que estar digitando una y otra vez la misma información en diferentes

PLATAFORMA DE FÁCIL USO

Con el objetivo de ofrecer una solución sencilla para el usuario, Skualo mantiene una plataforma con toda la información necesaria para el manejo de cada módulo de las áreas del negocio, con los instructivos específicos para cada categoría, como contabilidad, tesorería, gestión comercial, recursos humanos, punto de ventas, portal trabajadores, activo fijo y administración general.

● ● ●

partes. Adicionalmente, nuestro servicio de soporte es atendido por un equipo capacitado”, detalla.

Otro factor relevante, indica Sepúlveda, es su política de precios que pretende evitar ser una carga financiera en lo que respecta a licencias o derechos de usos de los sistemas, a través de un pago mensual. “Esto no solo beneficia el flujo de caja de la empresa, sino que se elimina la disyuntiva de si se debe pagar una actualización o no, por el alto costo que eso significa. Con Skualo el cliente siempre tiene el sistema actualizado a los últimos cambios normativos y del mercado, sin costo adicional”, indica.

Por ello, cuentan con distintos planes según los requerimientos de cada empresa.

El plan base incorpora contabilidad, compra y ventas, tesorería, recursos humanos y activo fijo, que lo hace ideal para contadores. El plan PRO integra lo detallado en el

plan base, además de facturación electrónica, control de proyectos, rendiciones e integraciones básicas.

Y el plan PRO+ ofrece todo lo del plan PRO, junto a existencias, portal trabajadores e integración de bancos.

Sin duda, el mercado y las necesidades han ido evolucionando, y, por lo mismo, la compañía ha desarrollado una solución integral, en la cual bajo una misma plataforma se pueden gestionar distintos sistemas, con una operación sencilla para el usuario.

“En este camino, nuestro desafío es incorporar más sistemas satélites a nuestra solución, como por ejemplo lo que se refiere al CRM, que permite a las empresas gestionar la relación con sus clientes. El reto es ir mejorando en forma continua para ofrecer una plataforma completa y cercana al usuario. Hoy tenemos casi dos mil empresas y más de 1.800 usuarios que operan con nosotros día a día, simplificando la vida diaria”, finaliza.