

ASIT s.a. de c.v. Asesoría y Soluciones en Informática y Tecnología

Entrevista hecha por: Haydee Cartagena



asesoría y
soluciones en
informática y
tecnología

La empresa Asesoría y Soluciones en Informática y Tecnología más conocida como ASIT s.a. de c.v. nace en diciembre de 2007: «como un dibujo de un cuadrante que decía lo que queremos hacer y lo que no queremos hacer en el mundo del negocio de tecnología», manifiesta uno de sus propietarios.

Actualmente, la empresa ha definido como objetivo asesorar a los diferentes sectores del mercado salvadoreño, en la mejor forma de invertir en el área de informática y tecnología. Es ejemplo de que cuando se establecen buenas relaciones con los fabricantes y los clientes, todo es posible y que once años después de su nacimiento se ha ampliado el portafolio de soluciones con la misma calidad que les caracteriza.

ASIT es una empresa que ha fortalecidos su cadena de valor, tiene respaldo de los fabricantes más importantes en el área de tecnología informática, lo que les permite trasladar mejores beneficios a los clientes. Así, también, ofrecer garantías que les brinden confianza en las tareas cotidianas en las que son utilizadas.

La empresa, se ha posicionado con el propósito de brindar a las empresas e instituciones todas las herramientas que el mundo tecnológico ofrece y acompañar en el proceso de la adquisición, desarrollo, implementación y retroalimentación, buscando soluciones integrales con hardware, software y servicios relacionados.

Los principales objetivos:

- Ofrecer soluciones de alta calidad y garantías en todos nuestros productos y servicios.
- Brindar una excelente atención al cliente,

actuando como asesor y velando por los intereses de nuestros clientes.

- Proporcionar soporte post venta y actualizaciones a las soluciones adquiridas por nuestros clientes.
- Capacitar a nuestros clientes para el mejor funcionamiento de los productos y hacer los estudios previos para calificar su adecuada inversión en tecnología.
- Brindar opciones de pagos y financiamiento.

El nacimiento de ASIT s.a. de c.v.

Dos jóvenes entusiastas, Víctor y Guillermo, hermanos creativos y con aspiraciones decidieron emprender una idea de negocio, basados en el potencial que ofrecía el mercado tecnológico. Además, de las experiencias de sus padres en el mundo de los negocios en rubros diferentes. Es así como surge la iniciativa de crear la compañía e iniciar en el mundo empresarial. Una de sus respuestas favoritas cuándo se les pregunta qué ofrecen, responden que «todo lo relacionado a IT empresarial»; es decir, brindan soluciones integrando hardware, software y servicios tecnológicos.

Víctor y Guillermo, fundadores de ASIT S.A. de C.V. explican que el desarrollo de la empresa se basó en un primer paso que llaman: «definir en el cuadrante» partiendo de una forma personal para determinar el rumbo que querían darle a la idea del negocio; el segundo paso, identificaron los nichos de mercado y verticales de negocio a los que queríamos atender. En un principio todo fue business to business (B2B), corporativo, banca, universidades, call centers y cooperativas.

Después de definir el segmento de clientes a atender, se procedió con el tercer paso: diseñar la estrategia, para ello, se realizó un evento de lanzamiento de la empresa, financiado por las marcas más importantes del mercado. Este último paso requirió de buscar espacios para presentar el negocio, uno a uno se fue «presentando» el proyecto, uno de los incentivos brindados fue el de ofrecer un stand para que ellos pudieran difundir sus marcas dentro del evento de lanzamiento.

Ambos jóvenes reconocen que su formación académica fue importante en la definición del negocio, aunque consideran que lo más relevante fue escuchar consejo de profesionales en el rubro y de proveedores amigos.



Los principales retos y desafíos

Algunos de los principales retos y desafíos encontrados consideran le ocurrió al inicio, pues solo disponían de una oficina de un par de metros cuadrados que sería ASIT, S.A. de C.V. Una idea plasmada en esa realidad que más que un sueño se convirtió en una motivación hecha realidad.

La palabra «disrupción» ha sido y es lo más común en la empresa, todos los días se innova, se modifican

ideas preconcebidas y reinventa la forma tradicional de hacer negocios, tanto con proveedores como con los clientes.

De tal manera que se trascendió a la humanización del proveedor en un mundo donde está atascado de correos electrónicos y cotizaciones, en este caso, para la empresa, lo más importante es llegar a tener empatía con ellos, conocer sus gustos, sus preferencias, fechas de cumpleaños, afinidad deportiva y pasamientos. En muchas ocasiones los negocios se cerraron en una cancha de tenis o en un café, más que atrás de un escritorio o de una computadora, menos hacer negocios de menos del teléfono.

Una respuesta en tiempos de COVID-19

Afortunadamente el rubro de tecnología fue de los que más oportunidades ha tenido luego de la llegada de la pandemia, fue curioso que, a pesar de plantear un escenario de trabajo remoto, video conferencias y plataformas, fue hasta el confinamiento total ocurrido en el país, donde muchas empresas, organizaciones e instituciones educativas reaccionaron para implementar estas estrategias como dinamizadoras de sus áreas de trabajo.

En resumen, el COVID fue un acelerador tecnológico para todas las personas y organizaciones, esto llevo a que la empresa tuviera que transformarse también, se abrió un departamento nuevo, el Business to consumer (B2C) fue implementado para poder acercarse al consumidor final, nos preguntamos ¿Por qué, así como puedes recibir una pizza en 30 minutos, por qué no recibir un impresor y tintas al mismo tiempo? ¿Por qué no un audífono o un producto inteligente para tu hogar?, fue a partir de ese momento que se comenzó a incursionar en las plataformas delivery de las cuales se ha aprendido mucho.

«Nuestro lema siempre ha sido que el éxito es convertir a los clientes en amigos y la proyección a futuro es poder mantener estas amistades por mucho tiempo».