

► Pablo Gualdi, CEO de ATIO® Group / CEO of ATIO® Group

El empresariado, clave para la recuperación nacional

Entrepreneurs, key for national recovery

Pagos móviles, webinars y eficientar operaciones a distancia son algunas de las áreas de oportunidad que Pablo Gualdi, CEO de ATIO® Group, identifica en el contexto actual.

Mobile payments, webinars, and efficient remote operations are some of the opportunity areas that Pablo Gualdi, CEO of ATIO® Group, identifies within the current context.

Por / By: Efraín Mariano

Desde la perspectiva de Pablo Gualdi, CEO de ATIO® Group, el empuje de los empresarios mexicanos jugará un papel determinante para ayudar al país a salir adelante de la actual crisis económica. "El empresariado mexicano es muy diverso en personalidad y tamaño de las empresas que maneja. Pero, sobre todo, es solidario. Siempre representando al sector más pujante de la economía", señaló.

Pablo Gualdi resaltó que, independientemente de los gobiernos o los altibajos, el empresariado siempre ha logrado salir adelante. Lo anterior se debe al esfuerzo y enfoque de capacidades hacia la eficiencia y la solidaridad.

ATIO® Group es pionero en el desarrollo de software volumétrico para estaciones de servicio, herramienta que permite llevar control del suministro de combustibles. Por brindar servicios a industrias esenciales, la empresa ha trabajado de manera ininterrumpida desde el inicio de la pandemia. "Nos consideramos afortunados por seguir operando con cierta normalidad para poder atender sectores considerados como esenciales, como los aeropuertos del país y a más de cinco mil gasolineras en México", señaló Pablo Gualdi al respecto.

La empresa ha identificado dos nichos principales para continuar desarrollándose, señala Pablo Gualdi. El primero de ellos, con el 90% de sus empleados trabajando desde casa, ha sido optimizar su operación interna. El segundo, está relacionado con los webinars; los cuales, señala, les han permitido un mayor margen de crecimiento.

"Por otro lado, con la interacción de nuestros clientes y las demandas de esta nueva normalidad, hemos acelerado la funcionalidad de nuevos pagos. Estamos a punto de lanzar los pagos móviles con un par de instituciones muy reconocidas en el país para tenerlos disponibles en las estaciones". De esta forma, señala Pablo Gualdi, será posible minimizar la interacción entre consumidores y despachadores para evitar más contagios.

El CEO de ATIO® Group enfatizó que, cuando estén más acoplados con la nueva normalidad, no sólo ofrecerán un mejor servicio, también aumentarán la oferta de valor a sus clientes y distribuidores. ☐



El empresario siempre ha tenido que buscar las soluciones por cuenta propia para salir adelante, a través de su reinención y restructuración".

"**Entrepreneurs** have always had to seek solutions on their own to get ahead, through reinvention and restructuring."



From the perspective of Pablo Gualdi, CEO of ATIO® Group, the drive of Mexican entrepreneurs will play a key role in helping the country overcome the current economic crisis. "Mexican entrepreneurs are diverse in personality and size of the companies they manage. But, above all, they are solidary. They always represent the most powerful sector of the economy," he said.

Pablo Gualdi highlighted that, regardless of the governments or the ups and downs, the business community has always managed to move forward. This is due to the effort and capacity orientation towards efficiency and solidarity.

ATIO® Group is a pioneer in the development of volumetric software for refueling stations, a tool that enables controlling fuel supply. Because it provides services to essential industries, the company has worked uninterruptedly since the beginning of the pandemic. "We consider ourselves fortunate to continue operating with considerable normality to serve sectors considered essential, such as national airports and more than five thousand gas stations in Mexico," said Pablo Gualdi.

The company has identified two main niches to continue developing, says Pablo Gualdi. As 90% of its employees are working from home, the first has been to optimize its internal operations. The second relates webinars, which, he says, have given them greater scope for growth.

"On the other hand, regarding interaction with customers and the demands of this new normality, we have accelerated the functionality of new payments. We are about to launch mobile payments with a couple of well-known institutions in the country to have them available at the stations". In this way, says Pablo Gualdi, it will be possible to minimize the interaction between consumers and dispatchers to avoid further contagion.

The CEO of ATIO® Group emphasized that, when they get more adapted to the new normality, not only they will offer a better service, but also they will increase the value offer to their customers and distributors. ☐

