

ALFONSO ARBAIZA

DIRECTOR GENERAL DE FUNDETEC

La tecnología como inversión para combatir la crisis

A estas alturas pocos ya deben dudar de que, en lo que se refiere a tecnología, el mundo en que vivimos ha iniciado un camino sin retorno y una tendencia de la que no es posible escapar. Ésta invade todos los rincones de nuestro hogar, de nuestras calles, de nuestras empresas... Porque todo es tecnología: el horno pirolítico, los automóviles, los aviones, los ascensores,... Pero, afinando un poco, si hablamos de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) comprobamos que se han convertido en determinantes para el desarrollo económico y empresarial de nuestra sociedad. No en vano, se dice que vivimos en la Era de la Comunicación.

Las tecnologías, la información y la comunicación son los tres factores que más han influido —estrategias políticas aparte— en la globalización. Nuestro mundo ya no tiene fronteras, ya no tiene limitaciones físicas. Podemos tener una reunión virtual en tiempo real con otra persona que se encuentra en las Antípodas, vender nuestros productos en diferentes mercados sin necesidad de abrir tiendas en cada uno de ellos, conectar todos los departamentos y delegaciones de nuestras empresas de manera que todos los datos generados en torno a su actividad se controlen desde una misma aplicación, acceder a los sistemas de la compañía mediante un pequeño dispositivo de bolsillo en cualquier momento del día y desde cualquier lugar del Globo... Gracias a las TIC tenemos ante nosotros un inmenso océano de posibilidades, muchas de las cuales están aún sin explotar. Y de su uso y aprovechamiento dependerá



en adelante, en gran medida, el buen funcionamiento de nuestras empresas, de nuestra economía, de nuestra sociedad.

Insisto, la cuenta atrás de las tecnologías ya ha comenzado, y las empresas que no se suban a tiempo al vagón de la innovación pueden poner en riesgo su continuidad. Porque si algo ha aumentado con la globalización es la competencia, y la única manera de ser competitivos en el mundo actual es servirse de las TIC para mejorar la productividad y la rentabilidad del negocio. Y esta máxima es común a todo tipo de empresa, con independencia de su tamaño.

Un país de pymes

Según datos de la Unión Europea, en el continente existen cerca de 23 millones de pymes que representan aproximadamente el 99% del total de empresas y dan trabajo a más de 100 millones de personas, lo que evidencia el importante peso específico que tiene este tipo de compañías en la actividad económica y profesional de los países europeos. Y España no es una excepción. Por ello, que este segmento empresarial tome conciencia de la importancia de las TIC es clave para el buen funcionamiento de nuestra economía.

Sin embargo, muchas de esas pymes, sobre todo las microempresas de menos de 10 empleados, mantienen aún una gestión tradicional del negocio y se preguntan por qué, si les ha ido bien con su manera de hacer las cosas, tienen ahora que “complicarse la vida” cambiando sus métodos y sus procesos. Las principales razones que alegan para no adoptar la tecnología son la falta de formación y el desconocimiento de las posibilidades que ésta ofrece, que se unen a la desconfianza que genera lo desconoci-

do (particularmente en el caso de las TIC, que ven como algo complicado y difícil de utilizar) y a unos costes que consideran demasiado elevados.

Por ello, desarrollar acciones de concienciación, divulgación, formación, asesoramiento y financiación es clave para alcanzar la alfabetización digital de la pequeña y mediana empresa española, y en su consecución debería implicarse toda la sociedad: la Administración Pública en todos sus niveles, las asociaciones sectoriales y profesionales, el sector tecnológico, entidades públicas y privadas de todo tipo y, cómo no, las propias pymes.

Soluciones verticales

Otro aspecto a tener en cuenta es la disgregación geográfica y sectorial que presenta este segmento empresarial, que afecta directamente a su situación tecnológica. Cada pyme está condicionada por las particularidades inherentes a su sector, por su tamaño, por su ubicación geográfica. Por ello, al igual que no se da la misma medicina a un adulto que a un niño, aunque les duela lo mismo, ni tampoco a un adulto cuando le duelen dos cosas diferentes, no todas las tecnologías son válidas para cualquier empresa de cualquier tamaño y actividad, sino que cada una debe implantar aquellas soluciones que mejor se adapten y respondan a sus necesidades.

Hasta ahora, la estrategia que algunos comerciales de empresas tecnológicas seguían para acercarse a las pymes era la del “ande o no ande, caballo grande”, intentando “colarles” ordenadores de gran potencia o ERP carísimos con infinidad de utilidades que luego ni saben utilizar ni pueden rentabilizar. En este sentido, el sector tecnológico debe hacer el esfuerzo de desarrollar aplicaciones verticales específicas para cada sector, pero que »

La cuenta atrás de las tecnologías ya ha comenzado, y las empresas que no se suban a tiempo al vagón de la innovación pueden poner en riesgo su continuidad



al mismo tiempo sean modulares, escalables y adaptables a las necesidades de una pequeña empresa, con unos costes asequibles y, sobre todo, sencillas de utilizar.

Por suerte, son muchas ya las empresas que han rediseñado sus estrategias de acercamiento al mercado de la pyme (no les ha quedado más remedio, por otra parte, ya que, a la vista de su potencial como clientes, la reorientación estratégica era inevitable para el buen funcionamiento de sus cuentas), pero aún queda mucho por hacer. El mensaje debería ser: “Dígame lo que hace y le ofreceré lo que necesita”, y siempre tratando de que la empresa vea claramente que esa tecnología le servirá para mejorar su negocio. Cualquier tecnología que sea capaz de demostrar su usabilidad en un sector determinado, demostrará su eficacia en el aumento de la productividad en poco tiempo y conseguirá su posicionamiento rápidamente. Estamos en un momento en el que la verticalización de las soluciones es fundamental para demostrar la usabilidad y la rentabilidad de las TIC en las pymes.

Asesoramiento y formación

El estudio previo de las propias necesidades resulta clave para conse-

guir el éxito en la implantación de la tecnología. Por ejemplo, un software de gestión de stocks es realmente útil para cualquier comercio que compra por lotes y vende por unidades. Un GPS es sin lugar a dudas la tecnología clave para un taxista. Una aplicación que automatice el check-in/check-out es imprescindible para el sector hotelero. Un programa de mezcla automatizada de pinturas puede ser de gran utilidad para un pintor profesional... Por supuesto, aparte hay otras tecnologías, como Internet, las tecnologías móviles o el correo electrónico, que son de uso general y a las que pueden darse utilidades específicas; como el mobile marketing, que puede resultar muy rentable, por ejemplo, para una peluquería que desea conseguir clientes en un día de escasa actividad.

En definitiva, para poder llegar a las pymes es necesario escucharlas, acercarse a ellas con los oídos bien abiertos y querer entender qué utilidades reales le piden a la tecnología para poder satisfacer su demanda. Y para eso necesitan asesoramiento tecnológico, del mismo modo que necesitan formación, algo de lo que carecen muchas de ellas. ¿De qué les sirve disponer de las soluciones más avanzadas si no van a saber utilizarlas

y sacarles el rendimiento?

Lógicamente, desde el momento en que una empresa decide adoptar una determinada tecnología hasta que ésta está perfectamente implantada en todos sus procesos y a pleno rendimiento es necesario que transcurra un período de adaptación, durante el cual los empleados deben habituarse a una nueva manera de hacer las cosas. Pero si la compañía ha recibido un asesoramiento adecuado, en poco tiempo podrá ver el resultado de su inversión.

Gasto vs. Inversión

La siguiente pregunta que surge al hilo de lo expuesto es: ¿Cómo convencer a una pyme de que, precisamente ahora, con la que está cayendo, se decida a invertir en tecnología?

El que piense que, precisamente por estar en crisis, no puede gastarse dinero en TIC está utilizando el planteamiento equivocado: éste es el momento más adecuado para dar un giro al negocio y buscar alternativas de rentabilidad que permitan capear el temporal. No pocas empresas desaparecen en situaciones como ésta, pero también se dice que de los momentos de crisis surgen las mejores ideas, ya que las situaciones difíciles nos obligan a reinventarnos. Veamos las nuevas tecnologías como la tabla

de salvación a la que agarrarnos para sobrevivir al temporal e incluso salir reforzados. Porque, una vez finalice la etapa de recesión y comience la de crecimiento, serán aquellas empresas que se hayan mantenido en el mercado las que podrán llevarse más trozo del pastel.

En tiempos de crisis, más que nunca es importante ver la tecnología no como un gasto, sino como una inversión que se traduce en importantes beneficios, como la reducción de tiempo en la realización de diferentes tareas, minimización de errores humanos, ahorro de costes, apertura de nuevos mercados, fidelización y captación de nuevos clientes, desarrollo de nuevos productos y servicios, mejora de la comunicación con proveedores, optimización de la organización interna y de los procesos de negocio y, en definitiva, mejora de la competitividad empresarial.

Además, muchas Administraciones Públicas conceden ayudas y subvenciones para hacer más llevaderas las inversiones en tecnología, como el Plan Avanza del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que ofrece financiación del 100% a interés 0 y con plazos de devolución de hasta cinco años, u otros de ámbito autonómico como PIATIC en Asturias o 'idea & decl+De' en Castilla y León.

Por ejemplo, una asesoría fiscal con dos empleados que decidiera informatizarse e incorporar tres ordenadores portátiles con software de ofimática, una conexión a Internet de banda ancha, una licencia de antivirus/firewall para los tres equipos, un paquete de software para gestión de clientes y facturas, contabilidad, nóminas y facturación electrónica, junto con la instalación y puesta en marcha de la red y el servicio técnico,

tendría que invertir unos 6.900 euros. Con la financiación del Plan Avanza a 0% de interés tendría que pagar una cuota mensual de 185,83 euros durante tres años; una cantidad, a priori, fácilmente asumible.

Reconocimiento al esfuerzo

Todas las iniciativas que puedan ponerse en marcha con el objetivo común de lograr que las empresas españolas adquieran el grado de tecnificación adecuado para ser más competitivas repercutirán positivamente en el buen funcionamiento de la economía española. Afortunadamente, son muchas ya las Administraciones Públicas, entidades privadas y organizaciones sin ánimo de lucro que se esfuerzan por aportar su grano de arena en la consecución de este objetivo.

La fundación Fundetec, aparte de dedicar gran parte de sus limitados efectivos y recursos a impulsar la adopción y el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación por parte de las empresas españolas, ha querido contribuir también al reconocimiento de todas esas entidades que participan activamente en la construcción de nuestra Sociedad del Conocimiento, tanto desde el punto de vista de las empresas como de los ciudadanos.

Para ello, cada año entrega los Premios Fundetec, que en su última edición han recaído en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (UIMP) como 'Mejor Proyecto de Entidad Pública o Privada destinado a Ciudadanos' por su proyecto 'UIMP 2.0'; la empresa leonesa Proconsi como 'Mejor Proyecto de Entidad Pública o Privada destinado a Pymes, Micropymes y Autónomos' por su solución 'e-receta veterinaria'; la Asociación Española para la

Para poder llegar a las pymes es necesario escucharlas, acercarse a ellas con los oídos bien abiertos y querer entender qué utilidades reales le piden a la tecnología para poder satisfacer su demanda

Prevención de Impagados y Morosos (AEPIM) como 'Mejor Proyecto de Entidad Sin Ánimo de Lucro destinado a Pymes, Micropymes y Autónomos' por su portal www.medeben.es; y la Asociación de Universidades Populares de Extremadura (AUPEX) como 'Mejor Proyecto de Entidad Sin Ánimo de Lucro destinado a Ciudadanos' por su proyecto 'Extremadura Online'.

Ojalá cada año tengamos más difícil la elección de los ganadores. Eso significará que cada vez son más y mejores los proyectos destinados a reducir la brecha digital en España.



Más información en:
www.fundetec.es