



## FOROS DE LA TECNOLOGÍA DE EXPANSIÓN

EMPRESAS Y TECNÓLOGOS DEBEN ACERCAR POSTURAS

# La colaboración, el atajo más seguro ante la nueva realidad

La implantación de las nuevas tecnologías en las pymes es un esfuerzo que requiere que todos los agentes implicados sumen sus fuerzas y compartan criterios.



Ana Garcillán.

“Poder ofrecer asesoramiento y formación requiere mucha proximidad al cliente final”



Antonio Marco.

“Los jóvenes son los mayores usuarios de la red y su entrada en el mercado obligará a adaptarse”



Tomás Juárez.

“Las pymes ahora podrán ver la rentabilidad de tener una tienda abierta las 24 horas”

## EXPANSIÓN. Valencia

Los actores implicados en el desarrollo de las nuevas tecnologías son conscientes de la necesidad de arrimar el hombro para demostrar a las empresas que introducir estas aplicaciones supone una mejora sustantiva de su competitividad. “La responsabilidad es compartida por todos. La Administración tiene que tutelar y es necesaria la participación de las asociaciones sectoriales –que hasta ahora no han conseguido que funcione ninguno de los paquetes sectoriales que han puesto en marcha– y de las cámaras de comercio”, señala **José Luis Colvée**, gerente de Anetcom, asociación que impulsa el comercio electrónico en la región.

Estos organismos pueden ejercer una labor más cercana a las pymes. “Las asesorías y consultorías no están adaptadas a las pymes y si no se establece una relación de confianza es casi imposible entrar en estas empresas”, recalca **Antonio Rico**, secretario general de la Cámara de Comercio de Valencia.

La directora general de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros, **Isabel Giménez**, también recoge las críticas de las empresas de tamaño medio. “Se aplican soluciones de gestión de grandes empresas que suponen más burocracia, la presencia de un consultor permanentemente en la empresa y que después exigen cada poco tiempo actualizaciones costosas”.

**Santiago Bonet**, director del Instituto Tecnológico del Metal (Aimme), considera que la “prioridad para los tecnólogos no debe ser vender su tecnología más cara,



Josep María García i Barrio.

“Las ayudas para la compra de equipos no necesariamente conllevan aumentar los usuarios”

sino conseguir que las pymes ganen dinero con esa tecnología porque entonces será cuando se convencerán de que esas inversiones son necesarias. Además, para las firmas de tecnología supondrá, a largo plazo, aumentar su negocio de forma continuada”.

Por parte de las empresas tecnológicas también se reconoce que muchas veces los canales no responden a las demandas empresariales. **Ana Garcillán**, directora de Pymes de Microsoft, indica que “ofrecer formación y asesoramiento requiere mucha proximidad al cliente final. Nosotros contamos con diez mil distribuidores en España y todo el soporte que demos a este canal es necesario. Su papel de integrador de soluciones, traductor de lenguaje y responsable de tangibilizar las soluciones en beneficios concretos y personalizados es muy complejo y requiere de más ayuda”.

Desde el bando de quie-



José Luis Colvée.

“Administración, patronales y Cámaras tienen que compartir la responsabilidad en esta materia”

nes ofrecen soluciones también se percibe que los pequeños y medianos empresarios no ven el retorno de la inversión en tecnología. “Es necesario que las pymes definan cuál es el modelo de negocio que quieren tener en los próximos años y a qué público quieren llegar. En virtud de eso, nosotros podremos demostrarles cómo con la tecnología pueden ser más competitivos, lo que les reportará mayores beneficios”, apunta **Tomás Juárez**, director regional de HP. “Al igual que en su día introdujeron soluciones para la gestión administrativa, con las que consiguieron ahorro de tiempo y costes, ahora podrán ver la rentabilidad de tener una tienda abierta las 24 horas gracias a Internet”.

“Orientar las TICs a incrementar el valor de los procesos productivos de las empresas es el reto que desde Telefónica nos hemos planteado con el lanzamiento de servicios que, además,

resulten de fácil implantación, al eliminar las barreras tecnológicas y sin necesidad de establecer dependencias que arriesgan el crecimiento de la empresa. Servicios de valor añadido para pymes, autónomos y profesionales adaptables a las necesidades de cada empresa para producir y vender más y mejor”, asegura **Amor González**, jefe territorial de Marketing de Telefónica.

¿Y cuál debe ser el papel a jugar por la Administración? Desde la Generalitat Valenciana se ha optado por impulsar la creación de agentes intermedios que articulen el tejido empresarial y se han descartado otras vías como las ayudas directas para ordenadores. “Las subvenciones para la compra de ordenadores pueden suponer que se cambie de equipo, pero no necesariamente que se incorporen nuevos usuarios a esas tecnologías”, explica **Josep María García i Barrio**, asesor de la Secretaría Autonómica de Telecomunicaciones.

## Nueva generación

En el fondo subyace la idea de que la reconversión tecnológica es una realidad inevitable ante las nuevas realidades sociales y del propio mercado. “El colectivo con mayor aceptación de las nuevas tecnologías e Internet son jóvenes que actualmente no tienen capacidad de gasto, pero que cuando se incorporen al mercado obligarán a las empresas a actuar y adaptarse”, asevera **Antonio Marco**, responsable de análisis de Negocios de la Dirección Territorial de Valencia y Castellón de BBVA.



Amor González.

“Planteamos servicios que no establezcan dependencias que pongan en peligro el crecimiento”



Antonio Rico.

“Si no se consigue establecer una relación de confianza es imposible llegar a las pymes”



Santiago Bonet.

“La prioridad para los tecnólogos debe ser que sus clientes ganen dinero con sus aplicaciones”

## Oficina de Apoyo para la Sociedad de la Información

Multiplicar su Productividad tiene hasta un 65% de Subvención.

En la Oficina de Apoyo para la Sociedad de la Información le ayudamos a mejorar su negocio mediante el uso de las Nuevas Tecnologías.

■ Gestión de subvenciones

■ Proyectos tecnológicos a medida

■ Soluciones de Banda Ancha

■ Financiación preferente

Aproveche esta oportunidad e infórmese:

902 23 44 69

www.oficinadeapoyo.org

BBVA



Microsoft

Telefónica