

NUEVAS FORMAS DE HACER NEGOCIO MEDIANTE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

El uso de las Tecnologías de la Información hace a la empresa más competitiva, dinámica y exitosa

RAQUEL MARTÍN LÓPEZ-SOLDADO

Rmartin@santelmo.org

El pasado 8 de abril, el Centro de Sistemas de Información para los Negocios (CSIN) del Instituto impartió en Málaga el seminario "Nuevas formas de hacer negocios: Cómo aprovechar las Tecnologías de la información para ser más competitivos en sectores tradicionales", bajo el patrocinio de Sadiel y la colaboración del Parque Tecnológico de Andalucía.

Muchas empresas de sectores tradicionales están ya aprovechando las Tecnologías de la Información (TI) para desarrollar nuevas formas de hacer negocios, que les permiten disponer de información para tomar mejores decisiones, abordar nuevos mercados y clientes, vender más, ser más rentables, para, en definitiva, diferenciarse de sus competidores.

Otras empresas se limitan a informatizar sus procesos internos (contabilidad, administración...), buscando una reducción de costes que, en el mejor de los casos, sólo mejora su capacidad de sobrevivir, pero que no proporciona ventajas frente a los competidores. (Según un estudio realizado por el Centro de Sistemas e información para los Negocios del Instituto Internacional San Telmo, el 99% de las empresas tienen ya informatizados sus procesos de contabilidad y administración).

Esta jornada contó con la participación, entre otros, del que fuera presidente de Hewlett-Packard para España y Portugal y actual Presidente del Comité de Seguimiento del Programa España.es, Juan Soto Serrano.

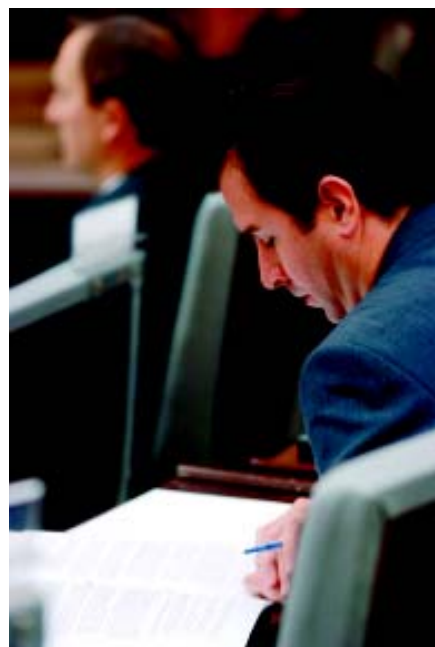
En su intervención, Soto sostuvo que los empresarios tienen la «obligación moral» de conocer las posibilidades que brindan las

Tecnologías de la Información. Afirmó que se debe competir en todos los eslabones de la cadena de valor de una empresa, promoviendo la implantación y el uso de las nuevas tecnologías, así como evitando en gran medida las ineficacias en las empresas.

Para el ex presidente de Hewlett-Packard para España y Portugal, cada vez en mayor medida, las empresas están descentralizando sus centros de negocio y logísticos en países donde los costes, tanto laborales como fiscales, son más baratos, pero, en cambio, tienden a concentrar su departamentos de I+D en sus lugares de origen. Por este motivo, Juan Soto opina que existen más oportunidades para generar una cultura de I+D en las empresas locales. "Andalucía debe apostar por la generación de empresas locales y regionales que desarrollen I+D, que es lo que más valor añadido genera. Hay que promover a las empresas que dedican sus esfuerzos a explorar nuevos mercados", concluyó.

Durante el seminario, además, se analizaron dos casos de actualidad en los que se ponía de manifiesto las oportunidades de negocio que brinda el uso de Tecnologías de la Información. Para la discusión de estos Casos (Cooperativa Agraria San Isidro e Ikea Sevilla-Transportes J.L. Pantoja), se contó con la presencia de los protagonistas: Francisco Bretones, Gerente de la Cooperativa Agraria San Isidro y Juan Luis Pantoja, Consejero Delegado de Transportes Pantoja.

El Instituto Internacional San Telmo ha tratado con este Seminario coordinado por



el Director del Centro José Antonio Bocerini, analizar experiencias reales de empresas en sectores tradicionales (transporte y mobiliario, agrícola, alimentación, ...) y debatir con expertos, para ayudar a analizar qué ventajas de negocio aportan las Tecnologías de la Información, entendiendo cómo garantizar el éxito y la rentabilidad en la implantación de las TI en la empresa y, de forma particular en las Pymes, así como identificando cuánto y qué debe saber el directivo no tecnólogo sobre TI, y cuál debe ser su papel en la gestión de las tecnologías de la información. Para ello, se analizaron los elementos clave a considerar en el desarrollo de la estrategia TI en una Pyme y su posterior implantación, contando con la experiencia Emilio Loriente y Nuria Loriente, ambos de la empresa Incarlopsa. 🏆

