

## OBSERVATORIO DESDE CATALUÑA



Imagen de los ponentes que participaron la semana pasada en el Observatorio desde Cataluña, organizado por KPMG. / Elena Ramón

# La tecnología como motor económico

**ESTRATEGIAS ANTE LA NUEVA SITUACIÓN ECONÓMICA/** Jordi Botifoll, vicepresidente de Cisco Mediterránea, apuesta por la utilización de la tecnología para crear renovados modelos de negocio que incorporen a las nuevas generaciones.

Expansión. Barcelona

“Tenemos un reto como país: cambiar y evolucionar los modelos de crecimiento económico por los que nos hemos regido hasta ahora y desarrollar nuevos servicios y motores de crecimiento económico que nos hagan más competitivos”. Así de contundente se muestra Jordi Botifoll, vicepresidente de la división mediterránea de la multinacional estadounidense Cisco Systems. En su opinión, los países que no se incorporen a la nueva economía de la mano del uso inteligente de la tecnología “perderán competitividad y poder adquisitivo”.

Botifoll, que participó la semana pasada en el Observatorio desde Cataluña organizado por EXPANSIÓN, con la colaboración de KPMG, explica que “una parte importante del crecimiento económico de España y otros países europeos ha venido por negocios como la construcción, el turismo y el incremento del consumo interno”. La excesiva demanda interna ha hecho que las pymes se hayan centrado más en el mercado doméstico y menos en exportar



Jordi Botifoll, vicepresidente de Cisco Mediterránea. / Elena Ramón

y eso ha derivado en una pérdida de competitividad, tal como refleja la UE en el informe oficial de Lisboa en su actualización de 2008. “El consumo interno —sostiene el responsable de Cisco— ha crecido basado en una sensación creciente de riqueza y un crecimiento de población positivo, pero ambas cosas están ahora en riesgo”.

El directivo llama la atención sobre el hecho de que se

están haciendo muchos esfuerzos positivos por parte del Gobierno, pero que el ratio de innovación española sigue estando por debajo del europeo, que, a su vez, es inferior al de Estados Unidos. “Se debe seguir haciendo mucho esfuerzo en fomentar la innovación empresarial e inclusión social, así como la flexibilidad para crear empresas”, dice.

“España tiene empresas

**“Hasta ahora, hemos vivido bien y eso nos ha hecho consumir más, pero ese círculo se ha roto”**

**“La infraestructura es una condición necesaria, pero no suficiente para el desarrollo”**

globales exitosas, pero gran parte del PIB depende del sector pyme que debe dar un gran paso adelante y competir fuera con otros mercados muy competitivos”, afirma Botifoll. Por eso, en su opinión, es necesario que las pymes se formen y colaboren para crear nuevos modelos de negocios, “porque lo que ha funcionado hasta ahora no lo va a hacer igual”.

Kim Faura, director gene-

ral en Cataluña de Telefónica, y Carlos Grau, máximo responsable de Microsoft en el territorio catalán, se preguntan cómo hacer ver a las pymes la importancia de la tecnología. “España tiene una gran penetración de banda ancha, pero se utiliza para ver el correo”, se lamenta Faura. Por eso, Botifoll afirma que “la infraestructura es una condición necesaria, pero no suficiente”, para el desarrollo económico del mercado español.

A juicio de Ana Izquierdo, vicepresidenta mundial de ventas de Hewlett-Packard Española, “el problema, más que la infraestructura, es que las pymes no tienen acceso a servicios”. “Las empresas tecnológicas muchas veces vendemos tecnología, en lugar de vender servicios —dice Izquierdo—; tenemos que pensar en qué servicios se pueden ofrecer para acelerar la adopción de la tecnología”.

#### Nuevo modelo

El vicepresidente europeo de Cisco apuesta por las tecnologías como motor de este cambio. Y pone ejemplos. “¿Cuán-

to negocio tendríamos si el turismo que llega a España en verano también lo hiciese en invierno?”, se pregunta Botifoll. Explica que cada año llega a España un millón de turistas británicos, que en el futuro podrían cambiar de destino. El directivo cree que es posible retener a estos turistas gracias a la innovación de nuevos servicios basados en tecnología. “Si personas de la tercera edad quieren estar tres meses en España, necesitan estar en contacto con el centro de salud de su país. Esto se puede conseguir con una plataforma tecnológica que permita a los médicos hacer seguimiento de sus pacientes a distancia estando coordinados con profesionales de la salud locales”, afirma.

En su opinión, se trata de un modelo de negocio que “generará valor en el futuro”, por lo que Cisco ya ha puesto en marcha el Centro de Salud Escocés, que permite a los pacientes estar en contacto con sus médicos. Botifoll pone más ejemplos de la utilización de la tecnología. “En el desarrollo del Boeing 787, ha participado más de un centenar de

## OBSERVATORIO DESDE CATALUÑA

### “Una tecnología puede ser muy bonita pero, además, su aplicación debe ser exitosa”

empresas, que han trabajado a través de una plataforma de coordinación virtual que ha permitido el aceleramiento de los procesos”.

Este modelo es extrapolable, en su opinión, al de una ciudad inteligente. “Se trata de crear plataformas para que las ciudades compartan experiencias en urbanización inteligente, como es el caso del distrito tecnológico 22@, en Barcelona”, afirma. Según Andreu Puig, gerente del Ayuntamiento de Barcelona, “la Administración debe hacer que toda la ciudad experimenten el salto tecnológico; es difícil introducir la tecnología en los hogares y las escuelas, pero lo primero que hace falta es voluntad política”.

“Una tecnología puede ser muy bonita, pero, además, su aplicación al usuario debe ser exitosa”, explica el directivo. A juicio de Botifoll, “parte del empleo del futuro vendrá de la capacidad de generar trabajo fruto de nuevos conceptos de innovación urbana”. Además, “si las ciudades desarrollan servicios avanzados, se podrá atraer talento”.

“Las nuevas tecnologías deben ayudar a las empresas a vender más, a reducir sus costes y facilitar la aplicación de procedimientos más ágiles con el fin de mejorar la productividad”, sostiene Frédéric Borrás, socio responsable de Cataluña de la auditora KPMG. “Para nuestro país, es fundamental que a medio y largo plazo se potencie el uso de las nuevas tecnologías, así como la búsqueda de innovación, productividad y competitividad estructural de nuestras empresas”, dice.

#### Tercera dimensión

La aplicación de la tecnología al futuro de las ciudades está relacionada, según Botifoll, con la tercera dimensión de la globalización. Si la primera se refería a la competitividad de los costes laborales y la segunda a la captura de los mercados emergentes, la tercera es la globalización de la innovación y el talento. “Se trata de pensar globalmente, pero actuar localmente mediante la utilización de las redes sociales y entendiendo cómo personalizar las necesidades de todos los consumidores o lo que llamamos *long-tail*”, explica.

En su opinión, este fenómeno cambiará hasta la forma de trabajar: “La generación del futuro, la Y, en cuanto a horario fijo se refiere, tendrá jornada laboral flexible y el rendimiento se basará en ob-



**A. GONZÁLEZ BARROS**  
PRESIDENTE GRUPO INTERCOM

“Si pudiera pedir algo, indudablemente sería que se conozcan qué herramientas tecnológicas utilizan las pequeñas y medianas empresas (pymes) más frecuentemente. Las pymes, a menudo, necesitan elementos que no saben qué son exactamente”.



**DIDAC LEE**  
PRESIDENTE SPAMINA

“Es imprescindible dignificar el papel del emprendedor, por eso los que lo somos tenemos un perfil tan bajo. La falta de uso de la tecnología se debe a un problema mental. El éxito de China no es la banda ancha, sino salir de la cultura del confort e introducirse en la del esfuerzo”.



**CARLOS GRAU**  
DIRECTOR GENERAL MICROSOFT EN CATALUÑA

“El problema no es la banda ancha, porque ya la tenemos. El problema es que la banda ancha se utiliza para bajar películas y no para otras cosas. Por ejemplo, ¿por qué no se utiliza la tecnología para teletrabajar con el elevado nivel de paro que hay?”.



**PILAR DE TORRES**  
PRESIDENTA IFERCAT

“En España, no somos competitivos y ése es nuestro gran problema. El sector de la tecnología de la información será importante si consigue impactar en la economía. A menos que nos planteemos un cambio radical en nuestra actividad, por más que se use la banda ancha no conseguiremos crecer”.



**LLUÍS TORNER**  
DIRECTOR INSTITUTO CIENCIAS FOTÓNICAS

“¿Qué nos diferencia de Estados Unidos o Asia? La clave está en quiénes son nuestros ídolos y nuestros héroes. Mucho tienen que cambiar las cosas para que la gente quiera parecerse a un gran empresario o a un joven que crea su negocio desde cero”.



**ALBERT DOMINGO**  
CONSEJERO DELEGADO NEXTRET

“La crisis nos hará reaccionar. Hoy, en España, tenemos todos los componentes necesarios. Pero la tecnología no se ha utilizado hasta ahora porque durante los últimos años no ha sido necesario tomar decisiones, ya que el crecimiento llegaba prácticamente solo”.



**ANDREU PUIG**  
GERENTE AYUNTAMIENTO DE BARCELONA

“La Administración pública debe conseguir que todas las ciudades experimenten el salto tecnológico. Pero, ¿cómo introducimos la tecnología en hogares y escuelas? No resulta fácil, pero antes de nada hace falta voluntad política para lograrlo”.



**JOSEP FÍGOLS**  
DIRECTOR SUN MICROSYSTEMS EN BARCELONA

“Estamos ante una situación económica que no sabemos a dónde llegará. Internet es un sector anticíclico y sus empresas tenemos la responsabilidad de darle la vuelta a la situación. Las TIC debemos y podemos ayudar al resto de empresas”.



**KIM FAURA**  
DIRECTOR GENERAL EN CATALUÑA TELEFÓNICA

“Siempre se habla de la importancia de la tecnología, pero no se dice cómo conseguir que ésta penetre. En España, por ejemplo, se usa muchísimo la banda ancha, pero para mirar el correo electrónico. Hay que llegar a las empresas”.



**JOSÉ LUIS ANGOSO**  
DIRECTOR INNOVACIÓN INDRA

“Entre las pymes españolas, falta convicción sobre el retorno que genera el uso de tecnología, frente a lo que les sucede a empresas de otros países europeos. Actualmente, estamos muy atrás, y es responsabilidad de todos”.



**JOSEP LLUÍS CHECA**  
DIRECTOR CTTI

“La Administración está introduciendo medidas concretas más allá de la visión global de la tecnología. En Cataluña, por ejemplo, la Generalitat ha creado el plan *Cataluña conecta*, para llevar la tecnología a todo el territorio, y el plan *Pymestic*, para llegar a las pymes”.



**ANA IZQUIERDO**  
VICEPRESIDENTA DE VENTAS DE HP

“El problema, más que no tiene acceso a servicios. Las empresas tecnológicas muchas veces vendemos tecnología, en lugar de servicios. Tenemos que ver qué herramientas acelerarán la adopción de la tecnología”.

### “Hay que conseguir que la inmigración contribuya al nuevo modelo de negocio de España”

jetivos; la movilidad será básica y no se requerirá su presencia en la oficina”. Esto ya es una realidad en Cisco.

La inmigración, uno de los colectivos que más se ha refugiado durante los últimos años en la construcción y el turismo, ya comienza a engordar las listas del paro. Por eso, Botifoll cree que es necesario solucionar “el reto de la integración social, un hecho relacionado directamente con la globalización del talento a escala mundial”.

“Hay que conseguir que la inmigración, que ha sido un fenómeno positivo, contribuya al desarrollo de nuevos modelos de negocio”, sostiene. En su opinión, resultaría positivo observar el ejemplo de Israel, una potencia mundial en alta tecnología. “Un catalizador de su desarrollo tecnológico tuvo lugar gracias a la inmigración procedente del Este de hace una década, que implicó un conocimiento profundo en desarrollos de *software*”, explica.

#### Ayuda

Para Josep Fígols, director en Barcelona de Sun Microsystems, “nos encontramos en una situación económica muy difícil que no sabemos a dónde nos llevará”. En su opinión, las compañías del sector tecnológico tienen la responsabilidad de ayudar al resto de empresas a adaptarse, ya que por naturaleza se trata de un sector “anticíclico”.

Botifoll sostiene que la tecnología puede ayudar al tejido empresarial a “modificar su orientación”, dirigida hasta ahora al mercado doméstico, el que ha resultado más dañado. “La demanda ha disminuido, pero sólo la tradicional -asegura el responsable de Cisco-; el ser humano siempre tendrá nuevas necesidades; sólo hay que crear modelos de negocio alrededor”.

“En España, hemos vivido muy bien durante los últimos años. Los españoles, si no necesitamos cambiar, no lo hacemos, pero una cosa buena del carácter español es que ante la necesidad reacciona”, dice Fígols. Botifoll sostiene que “la nueva generación, los jóvenes que ahora están entre 25 y 30 años, es diferente y actuará bajo patrones diferentes”. El directivo explica que “los nuevos jóvenes son competitivos, pero en equipo; ellos van a crear un nuevo modelo de pymes, porque esta generación quiere trabajar menos para otros y montar su propia iniciativa empresarial”.