

La tecnología, receta contra la crisis

Las pymes se han convertido en el nuevo objetivo de las empresas de soluciones de gestión

"Crisis", la palabra de moda, se ha convertido en el reclamo perfecto para algunas empresas de servicios, que ofrecen soluciones a las compañías para atravesar este momento de declive económico. Es el caso de CCS Agresso, que esta semana organizó en Santiago una jornada para "vender" al sector empresarial gallego la tecnología como una apuesta segura en momentos de crisis.

El director de Marketing de la compañía, Carlos Barranco, defiende que en momentos de desaceleración es cuando los empresarios deben apostar por "diferenciarse de su competencia", ser más atractivos para el cliente, y este objetivo se puede lograr con buenas herramientas de gestión. CCS Agresso aporta este tipo de software a pequeñas y medianas empresas, que hasta el momento no accedían a estas herramientas. Se hace, explica Barranco, a través de un pago por uso, lo que hace más asequible para las pymes la tecnología.

Barranco reconoce que en momentos de crisis es más difícil vender a los empresarios que inviertan en tecnología, por eso han organizado en varias ciudades españolas jornadas informativas. Asegura que hay un gran desfase entre la posición que ocupa la economía española por su potencial, sobre el puesto undécimo según el FMI, con el puesto cuadragésimo en inversión tecnológica. Un abismo que hay que salvar si el objetivo es mejorar la eficacia y la productividad de la empresa para mejorar su competitividad.