

Votar «regular»

JUAN A. NICOLÁS JOCILES
Exprofesor de Secundaria

El bioquímico británico Tim Hunt, premio Nobel de medicina en 2001, mostró sus preferencias por laboratorios de investigación segregados por sexos. James D. Watson, codescubridor de la estructura molecular del ADN y premio Nobel de medicina en 1962, divulgó sus opiniones racistas sobre la inteligencia de los seres humanos en África. Vidiadhar S. Naipaul, recalcitrante machista, fue premio Nobel de literatura en 2001. El divulgador científico David Robson en su libro 'La trampa de la inteligencia' viene a afirmar que un premio Nobel, o alguien con elevado cociente intelectual, no está exento de decir tonterías, y que las emociones pueden embargar su raciocinio en el día a día y, en definitiva, que fuera de sus especialidades no son más confiables que cualquiera.

Exordio este para introducir lo de votar «bien» (y votar «mal») de Mario Vargas Llosa. Cuando dijo la frase en la reciente convención del PP resultaba imprescindible para su eventual significado todo el contexto de la expresión y las circunstancias políticas de malquerencia en que se mueve la política española. Así, personalmente, lo que menos entendí es que Vargas Llosa se refiriera a la remota lejanía de sus elecciones contra Alberto Fujimori en el Perú de 1990 que le truncaron la carrera presidencial. Estamos en un tiempo crítico para la democracia; se vislumbran demasiadas similitudes no deseables con los inquietantes años entre las dos guerras mundiales. Socavar instituciones hoy o deslegitimar procedimientos democráticos requiere de una ideología que lejos de parecer tal cosa, se muestre como «ciencia», «estrategia exquisita», «sentido común», «opinión de experto» o «democracia auténtica». La afirmación de Vargas Llosa sonó a nostalgia —o peor, anhelo— de sufragios restringidos y a propaganda invitadora para que el voto moralmente «bueno» fuera para la formación que le había invitado aquel día, y que al menos sumara «bien» junto con el de sus aliados. Tantas críticas recibidas después lo movieron al reconocimiento del error por la frase, y eso está medio bien, pero tratar de justificarse con una supuesta explicación en otro contexto y con tópico argumentario donde ahora los votos «malos» son los que promueven dictaduras, perpetúan regímenes corruptos o elevan a emboscados tiranos es ya hablar de otra cosa que en Valencia no venía al caso. ¿Es que hay algo de eso en la España actual? Como decía Oscar Wilde: «No des tantas explicaciones; tus amigos no las necesitan, tus enemigos no las creen y los ignorantes no las entienden». Además, entre un tiempo y otro el premio Nobel ha aparecido en los Pandora Papers vinculado a una sociedad 'off-shore' en las Islas Vírgenes Británicas. El asunto deslegitima un tanto la versión política del personaje y el «esmerado» liberalismo en que desea que le tengamos. Escriba, por Dios, para que sigamos deleitándonos por mucho tiempo, pero no más por su bien. Obras y prestigio resultan hoy muy frágiles, vuelan como hojas caídas en el aire del otoño. Ni ser émerito nos hace ya invulnerables.

El reto digital en la empresa extremeña

FRANCISCO JAVIER PEINADO
Secretario general de la Creex

Administraciones públicas y organizaciones empresariales tenemos que tomar la iniciativa para derribar muros. Con ayudas, con asesoramiento y con formación

Aunque se insiste, hasta machaconamente, en la necesidad de digitalizar los negocios, para la mayoría de autónomos y responsables de microempresas, esta digitalización se sigue viendo como algo ajeno, de manera que se va aplazando el momento de dar el paso.

Simplificando mucho, se puede decir que dicha actitud se debe a dos factores. De un lado, la necesidad de invertir en equipos, aplicaciones y servicios que se suponen caros y complejos, sin saber además qué tipo de herramientas informáticas escoger y donde el retorno de la inversión se ve muy lejano o incluso imposible.

El otro factor, relacionado con lo anterior, es el desconocimiento de este mundo digital, el temor a algo que se presupone complicado, solo al alcance de gente con gran formación tecnológica o de los denominados 'nativos digitales'.

Cierto es que la amplia oferta de hardware y software genera dudas, y muchas, en los que somos legos en estos temas, y también que conceptos como CRM, ERP, Cloud Computing, Big Data, Inbound y tantos otros son, para muchos, arcanos, misteriosos e insondables. No es fácil estar al día de todos estos nuevos 'palabros', que además cambian de modo vertiginoso.

Pero, hagámonos una pregunta: ¿Qué empresario no está hoy 'digitalizado', aunque sea en solo en parte? ¿Acaso no tiene móvil, no usa ordenador, no envía emails, no establece relaciones con la Administración mediante firma electrónica? Por tanto, ese paso, el más difícil, el del primer contacto, ya está dado.

¿Qué falta? Ayuda, formación e información. Ayuda para poder adquirir esos elementos, esas herramientas básicas, que deben ser, no las mejores ni las peores, sino las que se adaptan a sus demandas, sin pagar de más por algo que no se necesita. Pero para eso hace falta información, alguien que nos diga qué es lo que se ajustaría a nuestro modelo y nuestras expectativas.

Y, sobre todo, se necesita formación. Romper la barrera de conceptos impenetrables, de siglas enigmáticas. El problema que se da en esta fase es triple: o bien los cursos que se ofrecen son complejos, porque parten de un nivel que presupone un conocimiento del que aún se carece, o bien son inútiles pues solo resaltan lo obvio y no ofrecen soluciones, o bien están diseñados para una magnitud de empresa que no es la que existe



FOTOLIA

en Extremadura mayoritariamente.

Por eso, administraciones públicas y organizaciones empresariales tenemos que tomar la iniciativa para derribar muros. Con ayudas, con asesoramiento y con formación. Con proyectos ya en marcha como #TrabajamosEnDigital, fruto de la colaboración entre Creex, Coeba, CEOE y Cepyme, y que se integra en el proyecto formativo Formex.

Pero para que esas iniciativas funcionen, hay que responder primero a una cuestión, que es el 'para qué'. Es decir, en qué me va a ayudar a mí, autónomo o microempresa esto de la digitalización. La respuesta es nítida: ahorro de tiempo y ahorro de costes. Piense en un pequeño comercio, donde con un simple clic se sepa cuántas existencias quedan en stock y de qué tipos, cuándo se hizo el pedido a almacén, qué es lo más demandado, con qué margen exacto se está trabajando, cuáles están siendo los costes, que obligaciones fiscales o financieras venguen a corto plazo, cómo está la tesorería, que impacto exacto en las ventas tuvo la última campaña de publicidad, a qué ayudas puede acceder, cuál es el perfil medio del cliente (edad, gustos, gasto medio...), qué está haciendo la competencia, etcétera. En suma, todo lo que puede aportar la Inteligencia Artificial. Ave-

riguarlo sería sencillo con las herramientas adecuadas y una formación básica. Y eso es solo el principio.

Así pues, la primera fase es la de decidir si queremos sumarnos a la digitalización de nuestro negocio o nos resignamos a desaparecer. Porque, nadie se engañe, si la competencia da el paso y nosotros no, irán menguando nuestras posibilidades de competir. Pero no veamos la digitalización como una pesada carga que hay que asumir, sino como una oportunidad de mejorar nuestro negocio y nuestra vida como empresarios, ganando en eficiencia, ganando en rentabilidad.

A partir de ese paso, de la decisión, todo vendrá más rodado. Para eso estamos organizaciones como CREEX, para acompañar, informar y formar, y también para recabar de la Administración las ayudas que sean precisas.

No hay empresario, sea cual sea su sector de actividad y el tamaño de su empresa, que no pueda beneficiarse de la digitalización.

Dar el primer paso ya es cosa de cada cual, pero si un empresario se caracteriza por algo es por su arrojo y valentía a la hora de asumir nuevos retos. Este es uno de ellos, y seguro que salimos victoriosos.

¿En qué me va a ayudar a mí, autónomo o microempresa esto de la digitalización? La respuesta es nítida: ahorro de tiempo y de costes