

Los ingenieros, los médicos de las empresas

Ignacio Aso Otín, *Public Sector & Health Account Manager. Siemens Enterprise Communications. Ignacio.aso@siemens-enterprise.com*



Desde el ámbito de la ingeniería de telecomunicaciones es muy interesante mirarnos al ombligo y preguntarnos: ¿cómo estamos aprovechando este cambio de modelo económico en plena crisis global?

Todos ya sabemos que estamos ante una crisis donde España tiene un suplemento, unos crecimientos centrados en el

sector inmobiliario, con una mano de obra de bajo valor añadido que nos ha situado al conjunto del país en unas dificultades importantes, con una pérdida de dos puntos de competitividad tecnológica en la última publicación de Economist, sin mencionar que las redes en España, por decirlo de alguna manera, son de las más lentas.

Con esta crisis de identidad actual, los ingenieros deberíamos volver al frente, a través del esfuerzo, trabajo e innovación, y sobre todo sin asustarnos. Estamos sobradamente preparados.

Así como a la crisis hemos entrado individualmente, trabajando como libres ejercientes, o en ingenierías, operadoras, consultoras, etc., está claro que no saldremos si no salimos juntos.

El valor de la cooperación por lo tanto debe ir en crecimiento, puesto que es un valor fundamental por abordar este nuevo paradigma económico que tenemos en frente. Disponemos de una gran densidad importante de empresas TIC, y por lo tanto de creatividad. O sea tenemos muchas neuronas, y lo que nos faltan son conectores, siempre bajo una cultura de la cooperación.

Algunos ejemplos son las redes científicas, industrial, o logística, así como los colegios profesionales. Si tenemos estos elementos de cooperación sobre la mesa, los ingenieros estamos en excelentes condiciones de abordar y dar la vuelta a la situación.

Estamos entre diversas megarregiones económicas (eje atlántico, Madrid, corredor mediterráneo) de dimensiones humanas, que a una hora o hora y media de tránsito viario/ferrocarril podemos pasar del virtual al presencial. Por lo tanto la combinación de virtual y presencial, es la que da fuerza y una malla de densidad de materia gris en cada región, tal y como dicen algunos expertos en la materia, como son el geógrafo Richard Florida o el economista Ramón Tremosa.

Hoy en día la innovación es abierta, es decir los adelantos y el conocimiento se comparte en la red, y esto es imparable.

A continuación se enumeran 5 preguntas-respuestas, útiles a nivel personal para evaluar nuestro desempeño y en lo profesional para el ámbito de la ingeniería o consultoría tecnológica TIC:

¿Cómo se puede definir un ingeniero en tiempos de crisis como el actual?

Como un médico que hace un análisis, en este caso de la empresa sector público/privado, y le receta aquello que le va a curar o recuperar en gran medida.

¿Qué caracteriza a un buen ingeniero/consultor tecnológico?

Sobre todo, al principio, saber escuchar al cliente como si fuera el primer día, para poder hacer un buen análisis de la situación. Cada cliente y cada situación requieren una respuesta original y diferente.

Un buen ingeniero, debe conocer los esquemas para redefinir un negocio, identificando la estrategia comercial a largo plazo. En los últimos años han ido apareciendo modelos tales como: Modelo de la ventaja sostenible, *core competence*, Boston Consulting Group, McKinsey, o nuestro querido Porter.

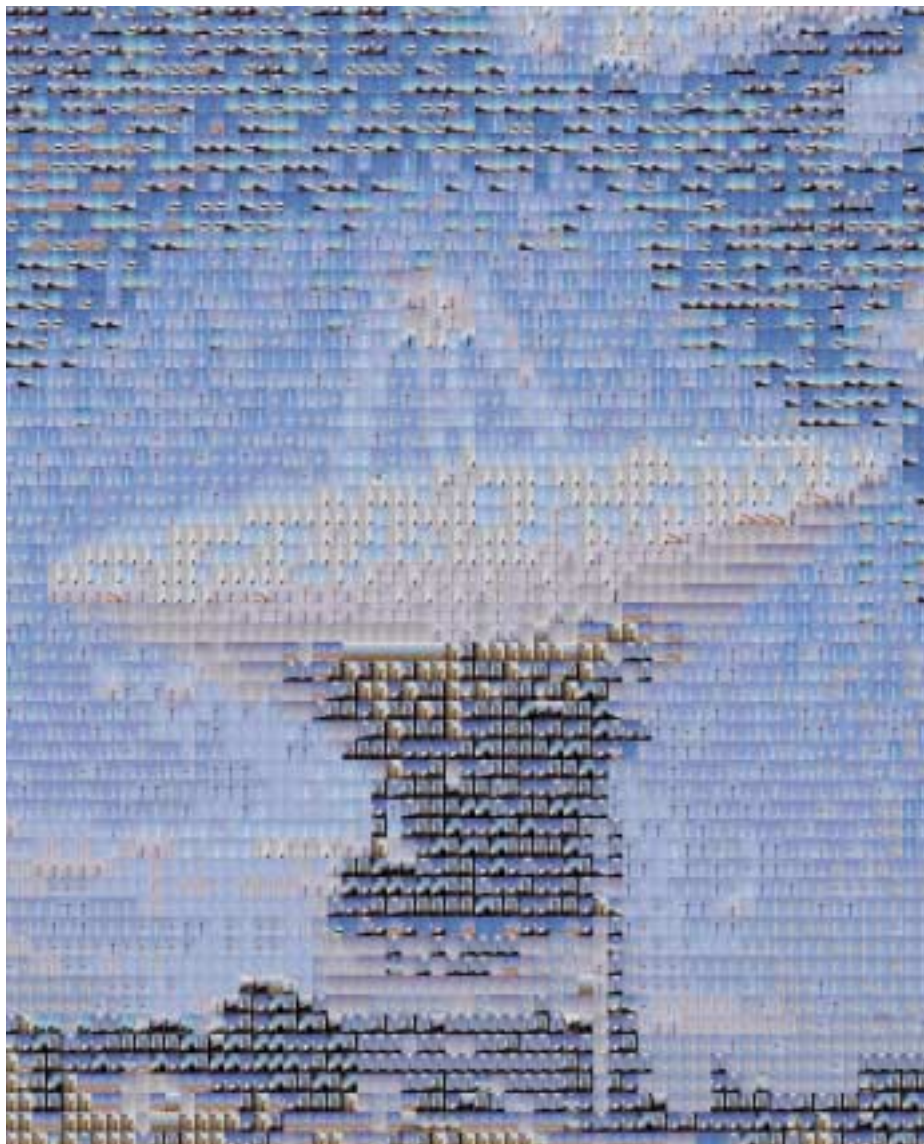
Si se conocen las reglas del negocio, se deriva y se parametriza fácilmente en un patrón tecnológico, ayudándonos del proveedor adecuado.

¿Cómo afecta la crisis al ámbito de la ingeniería/consultoría tecnológica?

Los mercados están muy revueltos y cuando se mueven, hay una mayor necesidad de establecer nuevos modelos, de adaptarlos y adecuarlos a las organizaciones del momento. Si las empresas siguen haciendo lo mismo, caerá su actividad entre un 30-40% dependiendo del sector.

Se trata de ver qué cosas diferentes hay que hacer para compensar con una mayor participación en el mercado (*marketshare*), lo que el propio sector va a caer.

Hay que ver en qué segmentos, con qué clientes, con qué propuestas de valor,



con qué procesos de venta se va a trabajar. Hay por tanto, que saber adecuar los modelos de negocio.

¿Qué aporta a la empresa la labor de un ingeniero/consultor?

Un análisis más profesional, con menos tópicos, y más certero, ya que aporta el 50% de la solución. Y también neutralidad, ya que da fe de lo que observa en el mercado.

¿La consultoría de negocio TIC es un negocio con futuro?

Cada vez más, aunque también de mayor complejidad. La consultoría exige mayores niveles de profesionalización en un mercado difícil.

Y todo ello a lomos de la globalización, donde estamos asistiendo a una disminución de la demanda, un aumento del coste financiero, y por tanto un derrumbe

de inversiones (como por ejemplo licitaciones público-privadas).

En el nuevo esquema económico mundial, por ejemplo la simple existencia de un puerto, aeropuerto o base logística en el territorio, con una sólida base industrial detrás (*hinterland*), nos garantiza un papel preeminente como territorio logístico y de comunicaciones intensas. La inmigración nos da empuje: Sube una generación de nuevos españoles muy preparados y con ganas de comerse el mundo, y a los indígenas nos tocará espabilar si queremos andarles a la zaga.

Los ingenieros hemos de dar un enfoque fresco, nada funcional, que vincule el éxito de los proyectos a la voluntad del cliente y de los sectores productivos del país. Podemos afirmar que se requiere innovación y creatividad, por lo que una postura de cuerpo presente es fatal para el ámbito de la ingeniería. Ojalá la realidad no nos desmienta. ●