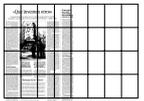


<p><b>Diario de Navarra</b></p> <p>Navarra General</p> <p>Diaria</p>		Tirada: <b>87.908</b>	Sección: -	
		Difusión: <b>76.248</b> (O.J.D.)	Espacio (Cm_2): <b>924</b>	
		Audiencia: <b>266.868</b>	Ocupación (%): <b>100%</b>	
		15/05/2005	Valor (Ptas.): <b>465.881</b>	
			Valor (Euros): <b>2.800,00</b>	
			Página: <b>12</b>	Imagen: <b>Si</b>

# «Que inventen otros»

El experto Nicholas Carr afirma que con lo fácil que resulta copiar los avances tecnológicos, a las empresas no les son rentables estas inversiones. TEXTO: FAX PRESS. FOTO: REUTERS.

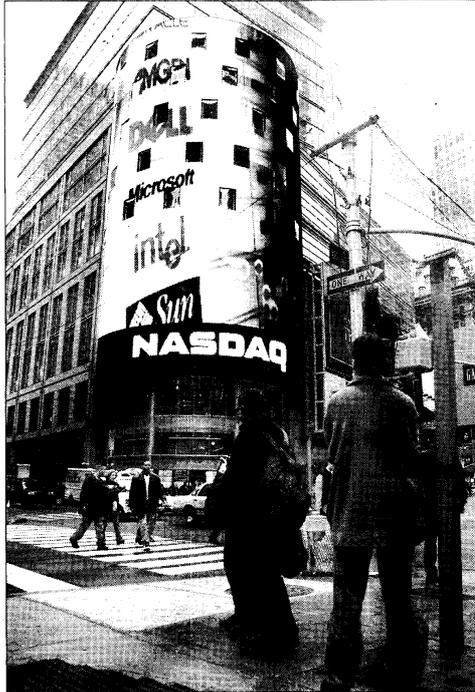
**N**ICHOLAS G. Carr puede ser uno de los hombres más odiados del mundo empresarial. Al menos, por los directivos de compañías tecnológicas que tratan de enderezar su camino que cinco años atrás se desvió hasta llegar al abismo. Se acaba de cumplir un lustro del estallido de la burbuja tecnológica y todavía el sector anda renqueante. El 10 de marzo del año 2000, el índice tecnológico estadounidense Nasdaq alcanzó su máximo histórico con 5.048 puntos, pero también comenzó una caída incesante de la que todavía no se ha recuperado. Hoy este mercado bursátil cotiza en torno a los 2.000 puntos, mientras que el sucedáneo español, el Nuevo Mercado, subsiste entre los abandonos: los próximos en salir de la bolsa serán Amadeus y Terra, es decir, los valores que suponen la mitad de la negociación de este índice.

En este ambiente tan poco halagüeño, las teorías de Carr le han dado la puntilla al sector tecnológico. En 2003, Carr convulsionó al sector con un artículo en la prestigiosa revista *The Harvard Business Review* donde aseguraba que las tecnologías ya no suponían una ventaja competitiva empresarial debido a su ubicuidad. Ahora este especialista estadounidense en temas empresariales, de 45 años, ha publicado el libro *Las tecnologías de la información, ¿son realmente una ventaja competitiva?* (Empresa Activa, Ed. Urano), donde amplía esta teoría.

## Tecnología infrautilizada

«Hace unos años, me di cuenta de que casi todo lo que se había escrito sobre las tecnologías de la información (TI) se había hecho desde una perspectiva demasiado elevada. Sin embargo, había poca literatura sobre las TI como ventaja competitiva de las empresas. Tenía claro, tras estudiar otras revoluciones tecnológicas como los ferrocarriles y la electricidad, que una nueva tecnología puede tener un impacto importante sobre la industria o en una economía sin llegar a proporcionar la base para construir una sólida ventaja competitiva en las empresas, y las TI habían caído en esta categoría. Cuando algo se convierte en estándar, homogéneo y barato pierde su poder para destacar a las empresas. En otras palabras, estratégicamente las TI ya no son importantes», explica.

Carr asegura que las propias características de las TI diluyen las posibilidades de que se conviertan en un impulso para una empresa, ya que «para ganar una ventaja competitiva hay que hacer algo que los competidores no pueden copiar fácilmente. Por su naturaleza, las innovaciones en TI tienden a ser calçadas veloz-



La pantalla gigante del Nasdaq, en Times Square (Nueva York).

**IBM asegura que las empresas sólo utilizan el 5% de las posibilidades de sus sistemas informáticos**

mente, de manera que se difunden con mucha rapidez en la industria. La cuestión no es si se puede hacer algo nuevo con las TI, sino si podemos hacer algo nuevo que los competidores no sean capaces de copiar en poco tiempo».

**«Para lograr una ventaja competitiva hay que hacer algo que los competidores no puedan copiar fácilmente», afirma Carr**

Este experto en negocios comenta, incluso, que las nuevas tecnologías superan las propias necesidades de los consumidores y empresas. Carr se basa en el libro *The Innovator's Dilemma*, de Clayton Christensen, donde «se muestra que cuando una tec-

nología avanza, en última instancia, llega más allá de las necesidades de la mayor parte de los usuarios. IBM ha apuntado que no se llega a utilizar el 95% de las posibilidades de los computadores en los ámbitos empresariales. Este fenómeno también puede ser observado en servidores, procesadores y redes e, incluso, en muchas de las aplicaciones que forman el corazón del negocio de la empresa».

Por estos motivos, Carr insiste en que las ventajas competitivas están en la capacidad de gestión de los directivos, porque empresas con los mismos adelantos tecnológicos tienen un comportamiento diferente en el mercado, de manera que «algunas empresas son claramente mejores en la gestión de las TI que otras. Pero es importante recordar que su ventaja no reside en una tecnología distintiva, sino en las habilidades de los cargos directivos superiores. Las empresas ya no necesitan estar a la última en tecnología».

Pero este especialista va mucho más allá y propone algo que ha caracterizado a los españoles y que recogió Miguel en un artículo en su célebre frase «que inventen ellos», pero traducido a la mentalidad empresarial propia de esta época: «Seguir, no liderar». Es decir, las innovaciones en TI son demasiado caras y no tienen repercusiones importantes en la empresa, ya que «suponen un alto coste y la asunción de más riesgos que las compañías que se limitan a seguir las TI. Hay que ser capaz de sostener la ventaja competitiva mucho tiempo para compensar los gastos. Se puede conseguir una ventaja tecnológica durante un tiempo, pero no se traduce en que se consigue ganar más dinero».

## El futuro

Esto no quiere decir que haya que dormirse en los laureles ni denostar las tecnologías, ya que «podría ser peligroso si los empresarios se hacen acomodaticios. Que no se pueda ganar una ventaja por ser un emprendedor en las TI, no significa que haya que quedarse atrás. Las nuevas tecnologías no son estratégicas, pero sí son esenciales para los negocios», comenta el experto.

Innovaciones tecnológicas las habrá en el futuro, pero serán compartidas por todos, según Carr, que hace su propio augurio: «La agitación que supuso la llegada de los ordenadores ya ha pasado, los cambios estructurales ya se han hecho. Esto no significa que no vaya a haber más adelantos tecnológicos importantes, pero irán encaminados a mejorar las infraestructuras de las TI. Esta transformación del modo en que las TI son proporcionadas planteará enormes desafíos a las empresas tecnológicas, pero no puedo predecir quién ganará o perderá».

## Un juez estima que la doble escala salarial sólo se justifica en empresas en crisis

E. GARCÍA, COLPIISA, MADRID.

La doble escala salarial, es decir, establecer en convenio colectivo diferentes retribuciones en función de la fecha de entrada de los trabajadores en la compañía, tiene que ir acompañada de fuertes compensaciones para los contratados. No debe limitarse a la conversión de colocaciones temporales en indefinidas, según el magistrado de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia, Miguel Ángel Luelmo, quien advirtió también de que las desigualdades recogidas sólo han de pactarse en situación crítica de la empresa, no para aumentar su competitividad.

Las opiniones de Luelmo quedaron recogidas en una ponencia, publicada y encargada por la multinacional Randstad. El juez, en virtud de la jurisprudencia existente, insistió en que la Constitución recoge el principio de igualdad, si bien éste puede verse afectado por la autonomía de las partes. Recordó que la doble escala es fruto de la globalización y de la nueva economía y resaltó que la reforma laboral de 1994 favoreció su aplicación.

## El plus de antigüedad

Asu juicio, si se quiere otorgar un tratamiento diferenciado a determinados colectivos laborales también se pueden rebajar otros costes y respetar el salario, porque con esta remuneración se paga exclusivamente el trabajo desarrollado, no el producto fabricado y «esto no debería permitir retribuciones distintas». Igualmente se mostró proclive a que la doble escala salarial se aplique únicamente para resolver situaciones de riesgo y no para realizar un impulso de la competitividad.

Luelmo considera que esa crisis todavía no ha llegado a la empresa pero se vislumbra en un futuro inmediato. Puso de ejemplo el sector textil y recomendó que se negocien medidas, que pueden ser perfectamente no discriminatorias. No obstante, indicó que «una vez constatada la inmediatez del peligro» se podría adoptar la doble escala.

El juez insistió en que la doble escala siempre debe ir apoyada en justificaciones y recriminó a los sindicatos que sean proclives a pactarla, «dado que se muestran representantes de unos trabajadores que todavía no conocen porque no han entrado en la empresa».

El magistrado resaltó que cuando un trabajador se merece una distinción económica en virtud de su experiencia profesional existe el plus de antigüedad que sirve para este tipo de compensaciones.

## Malestar de las 'telecos'

Las teorías de Nicholas G. Carr provocaron reacciones airadas desde las principales compañías tecnológicas de EE UU. Scott McNealy, presidente de Sun Microsystems, comentó: «Espero que todos mis competidores sigan su estrategia». El consejero delegado de Microsoft, Steven Ballmer, lo calificó de «absurdo». Caletón s. Fiorina, entonces presidente de Hewlett-Packard, sostuvo que su planteamiento estaba «completamente equivocado» y Peter Godfrey, consejero delegado de 3M, lo definió como «auténtica tontería que sólo produce risa».

Pero lo cierto es que estas compañías no cotizan como aquellos maravillosos años de finales de los noventa y algunos directivos no han aguantado en sus puestos, como en el caso de Fiorina. El último estudio de la consultora A.T. Kearney revela que la inversión empresarial en tecnología ha caído un 30%.