

## El riesgo de crear una brecha digital. "Empujar" es distinto a "Estirar"

*"Hay tres clases de personas: las que saben contar y las que no saben."*

*(Homer Simpson)*

**El panorama del automovilismo de competición, en especial en lo referente a la Fórmula 1, durante los últimos años ha cambiado notablemente gracias a la aparición de determinados pilotos y al circo mediático de Bernie Ecclestone. Pilotos que a través de sus éxitos han conseguido captar la atención de gran parte de la población y de los medios de comunicación sobre este deporte. La difusión de la F1 ha permitido aprender cómo funcionan algunas de las cosas en ese complicado deporte... cómo son los asientos de los pilotos, qué es el efecto suelo, cómo son las fases de clasificación... y qué tipos de neumáticos se utilizan y como funcionan.**

Los neumáticos soportan grandes desafíos a lo largo de los grandes premios. Además del gran desgaste que experimentan las bandas de rodadura, y en contra de lo que pudiera parecer, también sufren grandes tensiones transversales. Cada vez que un bólido traza una curva, el neumático se torsiona, se dobla hasta tal punto que adquiere formas insospechables y difícilmente imaginables, si no fuera por la visualización a través de la simulación vía ordenador. Los neumáticos pueden llegar al límite de su propia elasticidad, estirándose y estirándose hasta que rompen.

El tejido empresarial, más que a una rueda, se asemeja a un inmenso balón de rugby. En un extremo están aquellas empresas que se encuentran familiarizadas con las TIC y disfrutan de una alta sensibilización sobre la importancia del uso de las mismas y lo crítico de su contribución a palabras como competitividad, rentabilidad... En el otro extremo, el más numeroso, se agolpan un gran número de compañías con un escaso o inexistente conocimiento de las TIC. Empresas que no conocen nada sobre la tecnología, ni para qué sirven, ni cómo se utilizan...

Ante este panorama se suelen articular proyectos que tienen como último fin el de promocionar el uso de las TIC entre las empresas. Existen dos filosofías o planteamientos diferentes en lo referente a cómo enfocar dichas iniciativas:

- "tirar": Proyectos dirigidos a la promoción de tecnologías punteras como comercio electrónico, aplicaciones para la gestión de clientes (CRM), aplicaciones de gestión integrada (ERP)... dirigidas a colectivos que pueden propiciar el efecto tractor frente al resto de la comunidad empresarial.
- "empujar": Proyectos dirigidos al furgón de cola, al extremo del balón en el que se agolpan aquellas empresas que nada o poco tienen que ver con la tecnología.

Cada planteamiento tiene sus ventajas e inconvenientes:



- Ventaja: “tirar” tiene como principal ventaja el contar con un público objetivo mucho más sensibilizado, y por ello, mucho más fácil de captar. También se trata con un público acostumbrado al mismo idioma de las TIC que además suele concurrir regularmente a este tipo de convocatorias. Todo ello lleva a que, los “números” o resultados de los proyectos tipo “tirar” suelen ser altamente satisfactorios. “empujar” tiene la ventaja de dirigirse a aquellas empresas más alejadas y necesitadas de las TIC, por ello el grado de mejora que experimentan al ser beneficiarias de los proyectos es sensiblemente mayor.
- Inconvenientes: “tirar” tiene como única desventaja de que se tracciona sobre un extremo del balón sin lograr efecto alguno sobre el otro, por lo que se generan tensiones en el mismo... y al igual que en el caso de los neumáticos... se torsionan hasta tal punto que se genera una fractura entre los colectivos de ambos extremos del balón... y crear una nueva brecha digital, no existente hasta la fecha. Brecha digital que separa a las empresas que usan las TIC de las que no las usan... En el caso de “empujar”, la desventaja principal radica en sus bajos rendimientos. Los resultados suelen ser muy modestos ya que el esfuerzo en involucrar a las empresas es una lucha desigual en la que hay que ganarlas de una en una.

Parece claro que realizar únicamente proyectos “tirar” resulta altamente atractivo al lograrse un nivel de éxito considerable y una alta visibilidad. Por otro lado, también puede parecer un tanto frustrante el invertir recursos en proyectos tipo “empujar” por lo bajo del volumen de empresas favorecidas y lo alto de los esfuerzos y recursos a emplear...

Pero no todo es blanco ni negro... como para casi todo... existe una gran gama de grises... por lo que una buena opción para obtener resultados “atractivos” que permitan el mantenimiento de los servicios y no caer en el riesgo de provocar más brechas de las que ya hay... pasa por la realización de proyectos o servicios “mixtos” “tirar-empujar”.

Homer da en el clavo, aunque involuntariamente... no hay dos tipos de proyectos... hay tres... aunque no se sepa muy bien cuáles son...

**Gorka Otxandiano- Coordinador de BBK**

