



Tecnología

Los otros 'socios' del suministro



¿Un suministro sin dependientes? ¿Un negocio en el que un arco de seguridad escanea los productos del carro de la compra? ¿Un espejo táctil con el que interactúa el consumidor para seleccionar la forma, tamaño y color preferido de una carretilla?

Aún no es una realidad, pero lo será en un futuro muy cercano. Esto es al menos lo que aseguran consultoras y empresa tecnológicas como i68-Tisa. Junto a esta firma de San Sebastián, otras como Reinicia, G26 Group, Telematel o TLR Soft han tomado nuevos impulsos en el sector de la distribución organizada para comercializar programas y servicios relacionados con la informática, gestión, consultoría, información, comunicación o mercadotecnia. Todas aspiran a ser el "otro socio" que necesitan las empresas de suministro para ganar la batalla de la modernidad.

La idea central es dar respuesta a la imperiosa necesidad que tiene la gran distribución de aliarse con las nuevas tecnologías para poder competir con otras empresas en un

mercado globalizado. Para ello, debe contar con los últimos avances informáticos y con los mejores contenidos de comunicación e información. Éste es el hueco que aspiran a llenar los "socios" a los que nos referimos.

Cambios radicales

Hay un hecho indiscutible: los hábitos de consumo han cambiado de forma radical en los últimos años. Y, necesariamente, las empresas tienen que dar respuestas y satisfacer al consumidor. ¿Cómo?

"Los recursos para hacerlo proceden de la tecnología, la informática y el lenguaje común," asegura Fernando Lorente, Presidente del Grupo vasco **i68-Tisa**, firma especializada en soluciones informáticas para la innovación de la gestión de empresas industriales, comerciales y de servicio. Lorente advierte

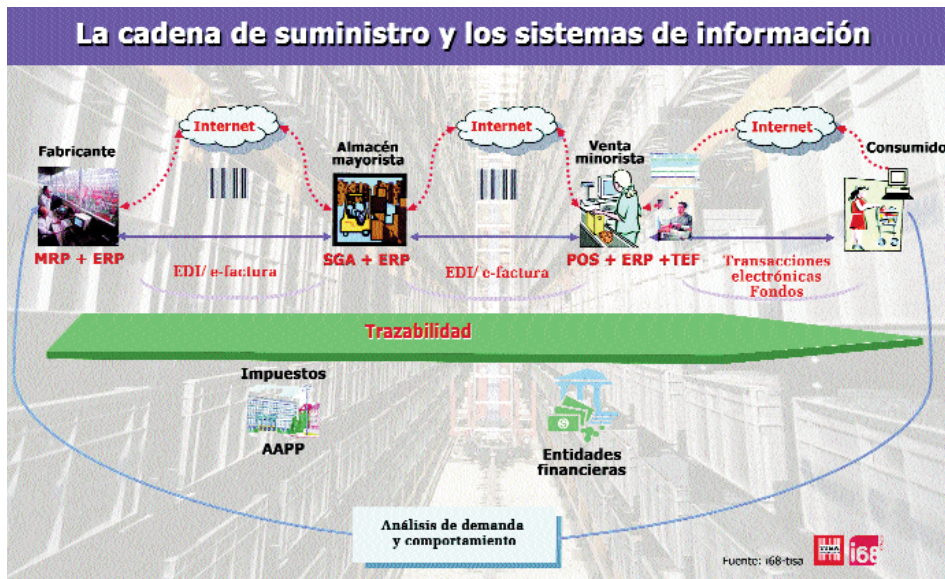
de que el comercio actual necesita "un proceso de cambio tecnológico que adecúe los procesos de la distribución, desde la fábrica al consumidor, en función de los nuevos hábitos y necesidades, con nuevos elementos legales, económicos y multiculturales".

Izaro, su producto "estrella", un avanzado módulo de Terminal Punto de Venta (TPV), permite realizar, en conexión directa e inmediata con la gestión comercial, cualquier tipo de operación relativa a ventas de artículos en mostrador (albaranes, devoluciones, pedidos...).

Suministros industriales, fabricantes de herramientas de mano, moldes, químicas, maquinaria, hidráulica y neumática o ferreterías podrán beneficiarse de las ventajas específicas de este programa.

A su vez, la firma **Reinicia**, consultora e implantadora de soluciones tecnológicas para pymes, justifica la irrupción de las nuevas tecnologías en la





distribución con el siguiente argumento: “Cada vez resulta más compleja la elección de una solución apropiada. La variedad de combinaciones resulta muchas veces frustrante para los gestores de un suministro industrial, que no son expertos en tecnología. Nosotros les brindamos esos servicios”, explica Juan Sánchez, Director de Marketing estratégico de la firma madrileña.

Reinicia cubre todos los campos de las Nuevas Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (NTCI) y dispone de distintas soluciones verticales, o sectoriales, para la empresa.

En este campo, **TLR-Soft** es, posiblemente, la firma más conocida entre los operadores ferreteros. La empresa gallega es especialista en conectividad inteligente de datos, “un concepto único y nuevo en el mercado, en el que figuramos como el único proveedor de esta solución por delante de otras empresas tecnológicas”, tal y como subrayan en su portal de internet. “La conectividad de datos permite automatizar todos los procesos (ofertas, pedidos, albaranes, facturas, etc.), que hoy suponen una carga muy pesada para las empresas, lo que se traduce en una mejora de la productividad y competitividad”, explican en la citada web.

Por su parte, **Telematel**, firma de

referencia en el campo del software de gestión empresarial, presta servicios a empresas distribuidoras, fabricantes e instaladoras de distintos sectores como Herramientas, Suministros industriales o Material de Protección, entre otros. “Nuestro objetivo es aumentar la rentabilidad de la empresa y facilitar la gestión del negocio”, explican sus responsables.

Telematel instala programas, forma al usuario, estudia la configuración adecuada de software y hardware, y ofrece un servicio rápido y económico. Junto a la aplicación de mantenimiento de tarifas propio (Banco de Datos), Telematel ofrece una amplia gama de sistemas informáticos de gestión que

aumentan la rentabilidad del negocio.

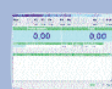
Consultoría y comunicación

En línea con la temática de este reportaje, cabe citar también al **Grupo 26** (G26), una firma de gestión y mercadotecnia ubicada en Barcelona, que, como otras, se ha puesto en marcha con el objetivo de crear, fomentar, definir, concretar...



¿Adónde vamos?

- De la fabricación intuitiva a la fabricación planificada.
- Del almacenamiento ‘incontrolado’ a la ubicación ‘inteligente’.
- Del comercio de proximidad al autoservicio.
- Del cliente ‘nominal’ al cliente consumidor.



- Tecnología de identificación automática.
- Protocolo (GEN2) de alta fiabilidad de lectura.
- Reducción continuada del coste de TAGS (economías de escala. Coste actual de TAG equivalente al 10% del coste en 2005).
- Liberación de frecuencias UHF.
- Crecimiento del número de experiencias de éxito dentro y fuera de España.

Fuente: i68-Tisa