

“Durante muchos años trabajé en el área de ventas de soluciones especializadas de tecnologías de información, y recuerdo haber visitado empresas que se fundaron durante el segundo o tercer cuarto del siglo XX, empresas en su mayoría relacionadas a la industria del calzado, desde las dedicadas a la venta de insumos hasta comercializadoras de zapatos. Todas esas empresas tenían dos características en común:

1. Eran empresas familiares y
2. Surgieron y crecieron sin el apoyo de las tecnologías de información.

Cuando llegaba a ofrecerles soluciones de negocio por medio de un software era muy difícil que aceptaran pues no se trataba de algo tangible. Una máquina de cortar pieles podía ser más rentable para ellos porque al usarla veían los resultados directamente en el número de piezas cortadas por hora, pero al hablar de un sistema de correo electrónico interno o empresarial no tenía ningún sentido para ellos ‘¿para qué?’ me decían, ‘si necesito decirle algo a alguien marco a su extensión hasta encontrarlo’”.

Noel Hernández