

CONCLUSIONES

- ?Existen pocos profesionales especializados en la zona.
- ?Prestan pocos servicios a los clientes aprovechando el potencial de las TIC.
- ?Las compras y ventas realizadas fuera de España tienen escasa importancia.
- ?Apenas utilizan los portales de Internet y mercados B2B.
- ?Pocas empresas, 15%, disponen de plataformas de comercio electrónico que permitan la gestión de pedidos on-line.
- ?La mayor parte de las empresas disponen de acceso a Internet vía ADSL, si bien en algunas es con RDSI, RTB y algunas no tienen conexión (teléfonos TRAC).
- ?De las 45 empresas encuestadas, hay 22 que no tienen página Web.
- ?Sin embargo, la mayor parte de las empresas consideran que Internet es imprescindible para el desarrollo del negocio (el 60% manifiesta que es imprescindible, 27% que es necesario y 13% que es conveniente).
- ?Los servicios de Internet que consideran más útiles y que utilizan son: e-mail, banca electrónica, páginas Web y transferencia de ficheros.
- ?La calidad del producto / servicio es el aspecto más importante para el futuro y con mayor valoración que el precio de los mismos.
- ?Existe una escasa oferta formativa.
- ?Las colaboraciones entre empresas no son importantes y tienen un carácter esporádico aunque manifiestan el deseo de implicarse más en el futuro.

ORGANIZA



FINANCIAN



COLABORA



ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE SAT COMO FACTOR CLAVE DE COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES SORIANAS



Soria, 27 de octubre de 2004

Hora: 19:00

Salón de Actos de Caja Rural de Soria

OBJETIVOS

El objetivo general del proyecto es plantear los Servicios Avanzados de Telecomunicación (SAT) como factor clave de competitividad y estudiar la viabilidad para la implantación de la Sociedad de la Información (SI) en las empresas de Soria a fin de que puedan aprovechar las oportunidades que ésta ofrece.

Objetivos concretos:

Conocer todos los polígonos industriales de la provincia de Soria para hacer, en un nuevo proyecto, un catálogo *on-line* de los mismos con plano de situación, visita virtual interactiva y directorio de recursos del Polígono.

Estudiar la situación actual y detectar las necesidades reales de las empresas sorianas en lo relacionado con la Sociedad de la Información y evaluar el grado de aceptación de las soluciones que aportan las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC).



VENTAJAS

La introducción de las TIC en las empresas sorianas ofrece las siguientes ventajas competitivas:

- ?Añade valor a sus productos o servicios incrementando el nivel de información que suministran a sus clientes o distribuidores.
- ?Pueden contribuir de forma decisiva a la reducción de costes de comercialización, de producción, distribución y administración.
- ?Pueden contribuir a estrechar el vínculo con clientes y proveedores.
- ?Permiten adaptar el producto a la demanda.
- ?Pueden contribuir a la mejora en los plazos de ejecución o de entrega.
- ?Pueden contribuir a la mejora en la calidad del producto o servicio.
- ?Dan lugar a nuevas formas de negocio.
- ?Facilitan el control integrado de la empresa.
- ?Son el soporte de los procesos operativos de la empresa.
- ?Internet permite replantear no sólo el negocio sino el esquema de funcionamiento en su conjunto.
- ?Pueden facilitar el crecimiento y desarrollo de la empresa.
- ? Pueden ser un elemento de cohesión para el desarrollo humano y la organización
- ? Facilitan la gestión del conocimiento

NECESIDADES

Las necesidades más importantes obtenidas de las encuestas realizadas a 45 empresas son:

- ? **Catálogo on line** para los 32 polígonos situados en 19 municipios de la provincia.
- ? **Páginas Web** para las empresas.
- ? **Conectividad mediante banda ancha** a través de VSAT para centros con imposibilidad de hacerlo a través de líneas analógicas.
- ? **Sistemas inalámbricos (WIFI)**, para Internet en hoteles, casas rurales, etc. y DECT para telefonía en empresas.
- ? **Sistema de Etiquetado en Origen y Sistema de Gestión de Stock**. Implantar sistema inteligente en el almacén, mediante Radio Frecuencia o similar que permita una gestión ágil.
- ? **Terminales de preventa** con conexión permanente a la central (tanto para la parte comercial como para los repartidores).
- ? **Portales interactivos: comercio electrónico**, para que los clientes puedan generar pedidos, ver el estado de los cursados, etc. y promoción conjunta de actividades comerciales.
- ? **Sistema de Gestión de Flotas y localización de vehículos, (GPS/GSM)**. Disponer en el camión de una mini oficina para recepción de órdenes de pedido, envío de órdenes de aceptación y posibilidad de transmitir señales de estado y alarmas.
- ? **EDI-WEB** para facturación electrónica.
- ? Sistemas de **Telemedida, telecontrol y televigilancia**.
- ? Aplicaciones en una Intranet:
 - ? **Intranet** entre los distintos centros de trabajo.
 - ? **Voz sobre IP**, con los centros remotos o con clientes en los que las llamadas diarias son importantes.
 - ? **Videoconferencia**.
- ? **Planeación de Recursos Empresariales (ERP)**, que le permita conocer en todo momento la actividad diaria en cada uno de los centros de almacenaje.
- ? **Trazabilidad de productos y sistema inteligente de identificación de animales**, principalmente para las empresas agrícolas y agroalimentarias.
- ? **Teleformación**.
- ? Programas de Diseño **para el sector del mueble**.