

DAVID DOMENECH
Mobile Business Developer



“Gartner prevé que en 2013 el 80% de las empresas den soporte a la fuerza de ventas a través de tablets”

En el actual momento económico, ¿no es un cierto contrasentido hablar de invertir en aplicaciones de movilidad?

En absoluto, precisamente la empresa española es consciente de que el aumento de la productividad no es una opción a considerar sino que es imperativo para sobrevivir en el momento actual. Por otro lado la crisis ha motivado que muchas empresas se hayan visto empujadas a buscar ventajas competitivas en forma de nuevos servicios para sus clientes.

El abaratamiento, la disponibilidad y la generalización del uso de dispositivos móviles ha hecho que éste sea por tanto un mercado emergente...y adecuado a nuestro momento económico.

¿Puede aportar algún ejemplo?

En Sanidad por ejemplo el primer paso fue pasar del papel al EHCR, (Historia Clínica Informatizada), vertebrando los datos alrededor del paciente. Ahora el siguiente paso es que ese mismo paciente pueda acceder a parte de esos datos en remoto, pedir hora o que comunique su llegada al Hospital mediante el uso del dispositivo móvil que ya dispone en la actualidad.

En otro escenario más común Gartner prevé por ejemplo que en 2013 el 80% de las empresas den soporte a la fuerza de ventas a través de tablets.

¿Con que dificultades se encuentran los early-adopters en aplicaciones de movilidad para uso empresarial?

La elección de la empresa de desarrollo es un factor clave a tener en cuenta. No estamos hablando de una simple interfaz con una buena cosmética, sino de procesos de negocio y aplicaciones de gestión y por tanto del Sistema de



Información de la empresa. Hay que tener los conocimientos y experiencia para poder acceder a las tripas del Sistema de Información. Nosotros los tenemos.

Otro aspecto a considerar es la heterogeneidad de plataforma que suele ser un requerimiento recurrente cuando el usuario de nuestra aplicación no son nuestros empleados sino nuestros clientes. El nivel de conocimientos y variedad de tecnologías por parte del desarrollador de la solución es

una vez más el elemento a considerar.

¿Qué le piden las empresas a este tipo de proyectos?

En algunos casos el CIO ha atendido peticiones de ciertos usuarios esponsorizando proyectos “estrella” atractivos por la repercusión interna que tenían pero de dudoso retorno, ahora se atiende a la premisa del alineamiento con el negocio y por tanto de un claro Retorno de la Inversión como la automatización de la fuerza de ventas, aplicaciones móviles “customer-facing”, o aplicaciones “field-service”. Productividad en primer lugar y ofrecer nuevos servicios para destacar de la competencia son las premisas actuales.