

Fecha 11.11.2010	Sección Dinero	Página 15
---------------------	-------------------	--------------

La tecnología llevaría al país al primer mundo

POR OCTAVIO CÁRDENAS

ENVIADO

octavio.cardenas@nuevoexcelsior.com.mx

ORLANDO. — Para Marcelo Lemus, presidente de Dassault Systèmes para América Latina, la región debe tomar un atajo para alcanzar a los países desarrollados. Esa vía corta, dice, es la tecnología.

“La tecnología potencia la capacidad creativa de las personas, las empresas y las sociedades. Si Latinoamérica repite el camino que siguieron los dominantes (Estados Unidos, Europa y Japón) no los va alcanzar nunca. Para la región el mensaje es: podemos cerrar la brecha tecnológica con los países dominantes, pero la realidad es que esa brecha es de visión y de decisión. Ya no se requieren fuertes inversiones de capital”, asegura.

Para México es un punto clave, agrega, “porque se están liberando las diferentes industrias y están entrando productos chinos en un país que tradicionalmente tiene costos bajos de producción pero que no puede competir con los chinos. Tiene que competir con tecnología”.

Sin embargo, reconoce que los empresarios y gobernantes latinoamericanos son reacios a los proyectos a largo plazo.

“Uno encuentra un amplio espectro de respuestas, pero la verdad es que, en general, en Latinoamérica cuesta planificar. Existe un riesgo asociado a la inversión y eso provoca que los empresarios de diversos países latinoamericanos tengan una mentalidad de corto plazo, lo que conspira contra la inversión en tecnología”, afirma.

A esta realidad se contraponen el hecho de que en los últimos cuatro años —en 2006 Dassault Systèmes asumió el control de su negocio regional, hasta entonces en manos de IBM—, la firma la logrado duplicar los ingresos que obtiene en América Latina, aunque esta parte del mundo representa menos de dos por ciento de su facturación global.

“No es fácil convencerlos de que tienen que invertir en tecnología, pero la realidad es que quienes lo hacen están compitiendo a escala internacional. Teníamos **software** para crear productos complejos

—como aviones y automóviles—, que no funcionaban para empresa regionales, porque eran proveedores de piezas. Ahora, cuando hablamos de zapatos, por ejemplo, hay una gran cantidad de empresas que tienen y quieren com-

petir a escala internacional y sufren por las importaciones chinas de bajo costo.”

Explica que en Latinoamérica es posible encontrar pequeños polos interesados en la tecnología, en buena medida porque están involucrados en procesos productivos globales.

“México tiene una posición única en varios aspectos, la geográfica con Estados Unidos y la aproximación cultural con el sur de ese país, donde de a poco, y a la fuerza, está reconociendo la presencia del país, pero además tiene una vinculación muy fuerte, cultural y política con Europa.”

Pone de ejemplos los polos aeronáuticos de Querétaro y Chihuahua donde empresas europeas han realizado inversión directa.

Labor
Para el ejecutivo, no es fácil convencer a las autoridades de que ésta es la salida a la crisis.

