



# La venta de conocimiento

*I Forum Mastertec de la Ofimática*

Dardo Gómez  
Director de ReproPres  
24 de enero de 2008  
Madrid



✍ **La venta del conocimiento**

✍ **Todo empezó con la Xerox 914**

- ✍ **La irrupción de las TIC y la digitalización, han hecho posible la gestión automatizada del documento.**
- ✍ **La gestión documental engloba toda la tecnología y procedimientos que han sido creados para la gestión y el acceso a grandes cantidades de información generada en la empresa.**
- ✍ **Un gestor documental permite la rápida generación y recuperación de la información almacenada en los documentos y a la disminución de los recursos humanos y técnicos necesarios.**
- ✍ **Se reducen los costes de producción, explotación y conservación de los documentos; se mejora su utilización, identificación y preservación.**

✍ **Y qué pasa en la empresa...**



## **✍️ Casi nada**

- ✍️ **En España más del 90% de las empresas desconocen a cuánto asciende su gasto documental.**
- ✍️ **Cap Ventures cifró que entre el 6 y el 15% de los ingresos totales de las empresas se dedican al manejo de sus documentos.**
- ✍️ **El parque de equipos ha ido creciendo de manera espontánea, respondiendo a necesidades personales o de un sector reducido de la empresa.**
- ✍️ **Las necesidades fueron satisfechas en distintos momentos y con diversos proveedores.**
- ✍️ **La simple racionalización de esa situación genera importantes beneficios al usuario**

✍️ **Y nosotros ¿que aportamos?**



## **✍ La solución**

- ✍ **Dispositivos periféricos o software relacionados con todo proceso documental automatizado: creación / adquisición de documentos, indexación / almacenamiento, recuperación, distribución / salida y, si corresponde, eliminación.**
- ✍ **Los distintos desarrolladores y proveedores de equipos y de sistemas ofrecen la asistencia necesaria para definir el tipo de sistema que más le conviene a cada empresa.**
- ✍ **Los fabricantes están dotando a estos equipos de los software más apropiados a cada tipo de usuario y la integración modular de las funciones permite ampliar sus capacidades a medida de las necesidades.**

✍ **Con esto, estaríamos muy bien...**



## **✍ Sin embargo**

- ✍ **El acelerado desarrollo de los nuevos sistemas y su rápida implantación ha superado la capacidad de asimilación de los usuarios corrientes**
- ✍ **Existe en las empresas un desconocimiento global de la capacidad y posibilidades reales que ofrecen estos poderosos sistemas digitales.**

## **✍ Llega el conseguidor**

**Los fabricantes han desarrollado estas soluciones**

**El profesional de la distribución ofimática es quien se ha hecho cargo de la tarea de extensión del conocimiento al usuario.**

## **✍ Pero...**

**No ha tenido tiempo para reflexionar sobre cuál es la importancia de su función en esa tarea que está cumpliendo.**

✍ **¿Y entonces...?**



✍ **Ocurre que el distribuidor...**

✍ **La ha asumido como un factor necesario para la venta del equipo.**

✍ **La ha convertido en un recurso de venta.**

✍ **No dimensiona el valor de los conocimientos que ofrece.**

✍ **No cuantifica el beneficio que le reporta al usuario.**

✍ **No reconoce la frontera entre la pura gestión de preventa de equipos y la venta del conocimiento.**

✍ **Y, el cliente**

✍ **No cree que deba pagar por esos valores.**

✍ **No sabía cuanto perdía, no valora cuanto está ahorrando/ganando ahora.**

**Hay que pensar algo ...**



**✍ Habría que tener en cuenta**

- ✍ La incorporación de conocimiento en nuestras capacidades no es una inversión cerrada que vayamos a amortizar en un tiempo determinado.**
- ✍ La inversión en la formación propia es y será constante.**
- ✍ No podemos evitar la incorporación de profesionales cualificados (altos salarios, etc.), si queremos competir.**
- ✍ La tendencia de precios a la baja de los equipos no cambiará; han de compensarse con la venta de soluciones y de conocimiento.**
- ✍ Hay que hacer verdad que el productos tiene “valor añadido”.**
- ✍ El coste por copia ya era un PVA, que nadie dudaba pagar.**
- ✍ Alégrese: esto, solo acaba de empezar...**

**Algo parecido a la verdad ...**



*Lo que no da ganancias, está muy  
cerca  
de dar pérdidas*

*Gracias*