INCORPORA UNA PLATAFORMA "BUSINESS TO BUSINESS" CON EL APOYO DEL IGAPE Y PASARÁ DE 6 A 500 NUEVOS CLIENTES EN 2008

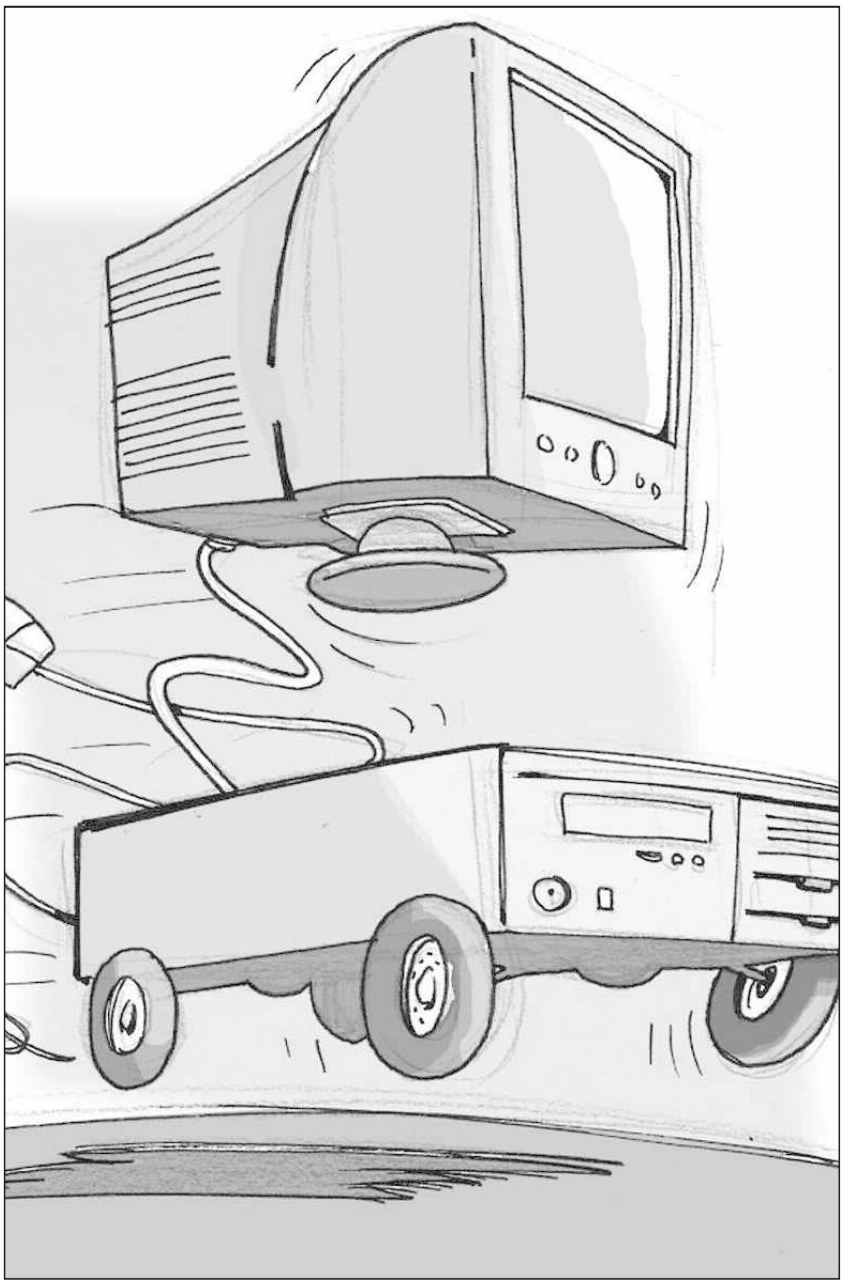
Rodavigo, multiplica sus clientes en la red

TEXTO: X.C.R
ILUSTRACIÓN: Santy

La empresa de suministros industriales, Rodavigo, avanza en el comercio electrónico con la incorporación del sistema "business to business" que le ha reportado grandes beneficios: un aumento de su volumen de negocio, de su cartera de clientes y el consiguiente aumento de plantilla.

Mejorar los procesos de gestión para hacer posible una relación más ágil y eficiente tanto con proveedores como con clientes fue lo que consiguió la empresa de suministros industriales Rodamientos Vigo que vende desde correas de transmisión, adhesivos o todo tipo de embalajes, mediante la realización de un proyecto apoyado por el Igape que le permite avanzar en el uso del comercio electrónico con clientes y proveedores mediante novedosos sistemas de conectividad.

Los responsables de la empresa consideran que la nueva plataforma telemática "business to business" implantada con ayuda del Igape abre a Rodavigo las puertas de la internacionalización a nivel europeo con nuevos clientes y mercados por explorar



La firma espera alcanzar los 500 clientes con la plataforma telemática B2B.

La implantación de este sistema de gestión, basado en las tecnologías de la información y la comunicación, logró que Rodavigo, con una facturación superior a los 4 millones de euros, pudiera incorporar en cuatro meses 140 clientes nuevos. Antes de contar con el nuevo portal (www.rodavigo.net), la empresa incorporaba media docena de clientes nuevos por año con lo que con este nuevo sistema de gestión de pedidos, el responsable de calidad de la empresa, Nazario Correa, confía en incorporar 500 nuevos clientes durante este año porque, como explica, reciben una media de 25 solicitudes de claves diarias para acceder a la aplicación informática. Rodamientos Vigo es una empresa familiar fundada en 1985 con gran experiencia en el sector de los suministros industriales. Con el apoyo del Instituto Galego de Promoción Económica, Rodavigo incorpora esta plataforma telemática B2B (business to business) para mejorar la gestión de su negocio. El responsable de la empresa se muestra convencido de que la nueva plataforma marca un hito en su sector de actividad a nivel europeo, al incluir más de 325.000 referencias de artículos y 6.500 productos disponibles. Además Correa destaca la importancia de que la página esté disponible en cinco idiomas, español, gallego, portugués, italiano y checo, para facilitar la compra directa sin necesidad de mediadores.

Faurecia, Rodman, Citroën o Pescanova son algunos de los clientes a los que sirve habitualmente Rodamientos Vigo, que afronta ahora el desafío de ganar clientes que formalicen sus pedidos a través de la red. Correa se muestra convencido de que con la incorporación de esta aplicación no hace falta ser una multinacional para poder llegar a los clientes a nivel internacional, aunque reconoce que al mismo tiempo "nos obliga a ser competitivos porque nuestros precios están expuestos y deben ser atractivos".

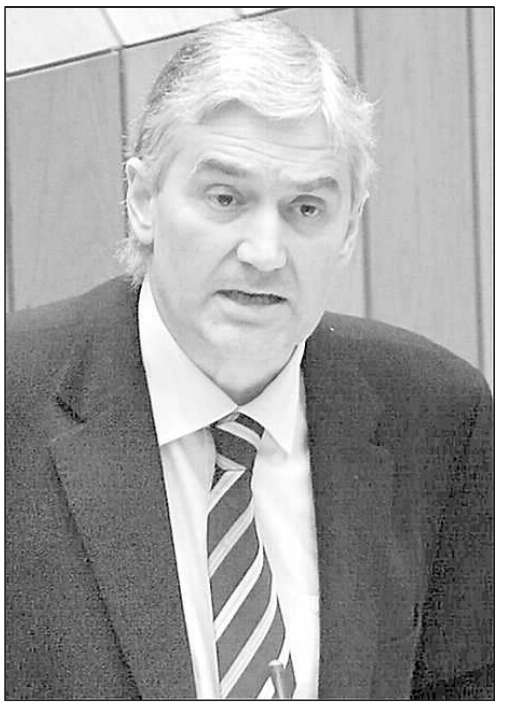
Optimizar los sistemas de gestión no significa ahorrar en personal. Por el contrario, estos avances han llevado a la empresa a aumentar su cuadro, que pasó de 16 a 21 trabajadores. Y aumentar también su campo de actuación, "decidimos participar en este proyecto porque consideramos que las nuevas tecnologías de la información son una herramienta muy útil para acercarnos a nuevos clientes e iniciar un proceso de internacionalización a nivel europeo".

Más de 100 empresas se asocian al clúster de las TIC

Innovación e Industria aportará un total de dos millones de euros para desarrollar los clústers

El Clúster dedicado a las TIC, Tecnologías de la Comunicación y de la Información, ya está en marcha. Nacido al abrigo de 117 socios fundadores, este es el séptimo clúster gallego, después de los de la automoción, la madera, el naval, el audiovisual, el de acuicultura y el de producto gráfico. La consellería cumple, de este modo, una de sus líneas de actuación preferentes en el marco del Plano Estratégico Gallego de la Sociedad de la Información (PEGSI), con un aportación económica conjunta de 2 millones de euros para todos los clústers gallegos este año. En el acto de presentación del clúster de la tecnología de la información y de la comunicación, el titular de Innovación e Industria, Fernando Blanco, afirmó que este organismo contribuirá a potenciar la innovación y el desarrollo tecnológico en el sector empresarial de la Sociedad de la Información y recordó que para articular el sistema de Investigación, Desarrollo e innovación en las TIC, su departamento ya puso en marcha el Centro Tecnológico Gradiant y la Plataforma Tecnológica Próxima, dos instrumentos que, con una aportación por parte de la Consellería de 950.000 euros, ya están funcionando como nexo de unión entre los agentes representativos en las TIC gallegas, con el objetivo de desarrollar el potencial investigador, generar conocimiento y formar capital humano cualificado en el sector.

El titular de Industria, Fernando Blanco, destaca la importancia de un sector que representa el 2,15% del valor añadido de la economía gallega



El conselleiro de Innovación e Industria.