

Por
Nodier Sabogal
 Consejero
 Coordinador Comité
 Nacional de Desarrollo
 Empresarial

Propuesta tecnológica para el asociado del siglo XXI

Estar conectado a la red de redes es una necesidad imprescindible para los profesionales colombianos

Hoy no se discute sobre la necesidad y las ventajas competitivas de las telecomunicaciones ni de su creciente importancia en el diario trasegar de las personas en cualquier clase de actividad.

Si un computador personal (PC) es una herramienta de trabajo esencial para el común de la gente, con mayor razón lo es para el profesional, el técnico, o el tecnólogo y sus familias, que requieren manejar información, procesarla, archivarla, tomar decisiones rápidas en el hogar, la calle, o la oficina y transmitirlas al instante a cualquier parte del planeta, o realizar desde la casa la operación comercial o financiera más elemental, para no mencionar funciones complejas y sofisticadas.

Por estas razones consideramos que los asociados a Coomeva se pueden desempeñar con más éxito si tienen acceso a un buen computador personal, que lo operen bien, y estén conectados a Internet

de manera adecuada.

Infortunadamente tenemos un gran rezago en el uso de computadores en Colombia, en donde menos del 2.0% de la población posee estos equipos y el acceso a Internet se ha convertido en un poderoso atractivo para tener computador.

Pero para el asociado típico de Coomeva es muy difícil comprarlo con los créditos existentes pues tendría que dedicar entre el 9.0% y el 24.0% de sus ingresos mensuales, lo cual amenaza la estabilidad económica de su familia.

Por otra parte es indispensable tener una buena capacitación en el manejo de computadores personales, estar conectado a Internet, y poder disfrutar de las bondades que nos ofrece el maravilloso mundo del ciberespacio. Internet se ha constituido en el fenómeno de las telecomunicaciones más importantes en la historia de la humanidad. En Colombia es uno de

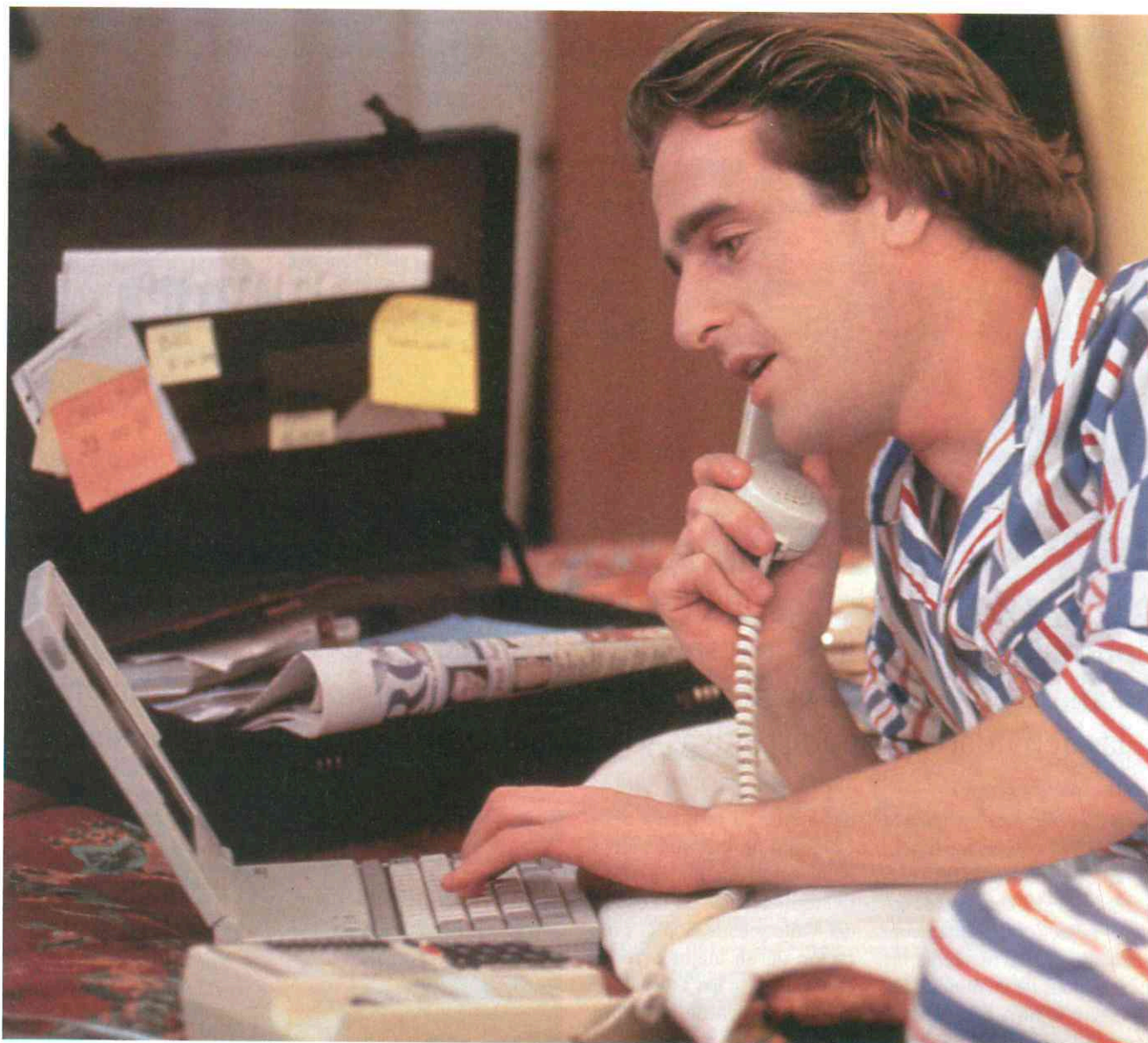


Lo que más interesa a los usuarios de computadores al momento de comprar sus equipos es contar con facilidades de pago, sin que el precio sea el factor determinante

los sectores que más rápido crecerá en los próximos 10 años y el subsector de Internet es después de la televisión el de mayor incremento. Los asociados de Coomeva y sus familias no pueden estar

ausentes de este extraordinario medio de acceso al conocimiento, y a innumerables oportunidades de investigación, estudios, empleos, trabajos, información, compras, aventuras y diversión. No estar conectado a esta red es quedar rezagado en el país, ante el mundo y ante la historia.

Para atenuar esto y aprovechar la excelente situación de ampliar las fronteras del conocimiento y de oportunidades para nuestra base social en procura del desarrollo integral que es fundamento de la misión, Coomeva está desarrollando un proyecto para facilitar a sus asociados la compra de un equipo básico (computador, impresora, fax módem, CD, software, etc.) cuyo valor es de unos \$2.500.000 con créditos que cubran el 80%. Para promover la masificación del uso de internet entre los asociados. las cuotas de amortización por cada millón de pesos no superarían el 5% de sus in-



gresos mensuales. Este nivel de ingresos es de seis salarios mínimos para el 55% de los asociados y define una cuota de amortización aproximada a \$25.000 por millón y por mes.

Tasas de interés cercanas al DTF nominal, plazo hasta 84 meses y características de crédito automático, permitirán a los asociados y a sus familias tener acceso a una herramienta de trabajo esencial, a una fuente inagotable de

conocimiento, de oportunidades, y estar tecnológicamente mejor preparados para un trabajo productivo y exitoso en un mundo globalizado, competitivo y cambiante.

Estudios recientes de Yankelovich Acevedo y Asociados indican que, económicamente lo que más le interesa a un usuario al momento de comprar un computador es la facilidad de pago y no su precio. La consecuencia de

un precio mejor que los ofrecidos en el mercado es una segunda fase de la propuesta, el cual podrá alcanzarse de varias maneras:

1. Comercialización directa por Coomeva
2. Alianza con comercializadores
3. Alianza con fabricantes y/o ensambladores
4. Ser ensambladores o fabricantes, y también comercializadores.

Cada una de estas alter-

nativas también nos indica el inmenso potencial que tenemos no solo como preparación tecnológica para el futuro inmediato sino como oportunidad de desarrollo empresarial. Las posibilidades que se generan para crear empresas en el área de la capacitación, la comercialización, el suministro de servicios, accesorios, mantenimiento, e inclusive plantas de ensamble y de manufacturas son concretas y realizables. 🏔️