



# Valores no externalizables

a group of innovative minds providing e-business solutions

“Lo que está ocurriendo es una especie de **“selección natural”**, es decir, que sólo los que sepan adaptarse a los cambios sobrevivirán a la nueva venida del ahora repudiado ídolo Nasdaq, lo cual no es malo desde un punto de vista competitivo.”

Hay personas que cada vez que cae una empresa de la e-conomía parece que se alegran y salen a proclamarlo a los cuatro vientos como un aviso a navegantes. "Esto no era tan fácil", "Ya se sabía que acabarían quebrando", haciendo las consabidas alusiones a la cultura del pelotazo. Parece que algunos están deseando que empresas como Yahoo o Amazon caigan y nos arrastren con ellas al infierno.

En estos últimos meses he oído posturas muy diferentes sobre lo conveniente o no de esta situación para las empresas que continuamos en el mercado y lo cierto es que creo que ninguna está en lo cierto. Ni estas malas noticias nos benefician, ni nos perjudican del todo. Lo que esta

ocurriendo es una especie de "selección natural", es decir, que sólo los que sepan adaptarse a los cambios sobrevivirán a la nueva venida del ahora repudiado ídolo Nasdaq, lo cual no es malo desde un punto de vista competitivo. La parte negativa es que esta crisis se ha llevado por delante grandes iniciativas, que en un ambiente más calmado habrían podido crecer y triunfar.

Una de las razones de esta crisis dicen que se ha debido a la enorme expectativa que todos hemos contribuido a generar y cuyos frutos no hemos querido esperar a recoger. Los que hemos sido profetas de Internet hemos contado maravillas, como si su primer paso en la red y perdieron grandes cantidades de dinero en proyectos inviables.

Por lo tanto parte de la culpa se puede echar encima a las “puntocom”, a las “incubadoras” y a algunas consultoras de negocio que nos cegaron a todos con sus previsiones y nuevos conceptos, aunque ¿si ahora todos vemos tan claramente que su modelo no podía funcionar, porqué nos lo quisimos creer?. Quizá no todo el problema residía en la inmadurez del mercado ni en las previsiones infladas, al menos no en todos los casos.

Hay factores más determinantes en el fracaso de una compañía: Estamos ante un proyecto tan complejo como lanzar una compañía a la nueva economía; prácticamente ningún directivo tiene experiencia suficiente para asumirlo. Por lo tanto no sólo se ha recurrido a la adquisición de esa

experiencia mediante contratación de personal capacitado y consultores externos, sino que se ha volcado sobre mandos intermedios de la compañía y sobre esos consultores externos la responsabilidad de llevarlo a cabo. ¿Cuándo ha intervenido la dirección de la compañía? Cuando ya era demasiado tarde.

Aplicándolo a la situación actual, ya todos hablamos del B&M (Brick and Mortar) y por lo tanto proclamamos que hay que actuar como en la vieja economía, o sea, tener una base sólida y hacer las cosas esperando un beneficio. Eso quiere decir que para triunfar en la nueva economía necesitaremos primero tener una base real aparte del mundo virtual. A partir de ahí es cuando

“Para triunfar en la nueva economía necesitaremos primero tener una base real aparte del mundo virtual.”

podemos lanzar la idea, el negocio basado en números reales, llamando clientes a los clientes y visitas a los visitantes. Llamando inversión a la inversión y beneficio al beneficio.

Por lo tanto, cualquier compañía puede comenzar a disfrutar de la nueva economía puesto que puede obtener todos los elementos le que falten de forma sencilla. Una vez existe la idea, la estrategia la pueden desarrollar internamente o mejor, contando con los servicios y la experiencia de una consultora que puede aportar además la planificación y la documentación que apoye el proyecto.

Pero es probable que se vuelvan a olvidar de un valor importante, aquello que no ha variado en ninguna de las “nuevas ideas revolucionarias” que nos han traído los visionarios de la red, algo de lo que no habla ninguna nueva teoría porque es común a todas ellas: Detrás de toda idea ha de existir una estrategia, un plan para llevarla a cabo y algo más; liderazgo y determinación.

¿Y porqué son tan importantes el liderazgo y la determinación?. Pues porque sin estos valores, los máximos responsables de la compañía (puesto que ellos deben promover cualquier iniciativa e-business), no serán capaces de sacrificar su

# Nuevas ideas revolucionarias: Liderazgo y determinación.

forma de trabajar y de operar y promover internamente los cambios que su idea y su estrategia les están indicando.

Ningún consultor externo puede aportar estos valores precisamente por su condición de externo. Cuando el liderazgo lo aporta un agente externo o alejado de la dirección general, la determinación o sea la capacidad de asumir riesgos disminuye. Por eso comenzarán a recortar las planificaciones, minimizar los impactos internos, hasta que obtengan una estrategia descafeinada, puro reflejo de una idea descafeinada. Y después la dirección se asombrará de que la compañía no alcance las previsiones que les presentó una afamada consultora estratégica. Ahí quedó el plan de negocio a cinco años y más de trescientos folios de documentación y análisis.

En definitiva, antes de enfrascar a su compañía en un proyecto e-business, rebusque en sus bolsillos por si lleva encima algo de determinación, que no es solamente fe y si no la tiene, haga lo posible por conseguirla y prepárese para liderar el proyecto más importante que su compañía va a realizar u olvídense de la nueva economía por un tiempo. Mediante recursos internos o externos podrá adquirir todo lo necesario, desde la idea hasta el desarrollo, pero el liderazgo y la determinación son valores que tendrá que aportar usted al proyecto. Nadie mejor que usted puede marcar esa diferencia.

Juan Carlos Serrano  
Client Partner



más información 

Persona de contacto  
Director de  
Servicios al Cliente  
Joaquín Cobos Macías

C/ Orellana, 5  
28004 Madrid  
t: +34 91 319 71 44  
f: +34 91 319 62 75  
h: [www.evolucionaria.com](http://www.evolucionaria.com)  
e: [info@evolucionaria.com](mailto:info@evolucionaria.com)