

Seleccionando los aliados tecnológicos para su empresa

Cuando las personas tienen opciones para seleccionar, es usual que busquen las mejores empresas y las personas mejor calificadas. Por ejemplo, cuando se tiene la opción de tener un buen plan de salud, lo ideal es buscar los mejores profesionales. En este caso para definir los mejores se puede pensar en factores como la educación, la experiencia, recomendaciones de familiares y amigos, y por qué no, su ubicación. Si se habla de una enfermedad seria es innegable que se quiere tener como aliado al mejor médico en su ramo, pues esto nos lleva a pensar que las posibilidades de mejorar y vencer la enfermedad o condición será mucho mayor.

En las empresas y cuando se aborda el tema de tecnología, debería suceder algo similar. Las empresas si quieren sobrevivir no pueden ser ajenas a la tecnología y para esto requieren de aliados que les ayuden a aplicarla de la mejor manera. Note como desde el título he estado refiriéndome a aliados tecnológicos y no

ANDRÉS JULIÁN GÓMEZ MONTES
CONSULTOR EN
INNOVACIÓN Y
ESTRATEGIAS
EMPRESARIALES Y DE
INTERNET



a empresas o proveedores de tecnología. Esto lo hice a propósito, pues proveedores de tecnología va a encontrar de todo estilo: pequeños, medianos y grandes, con mucho o poca experiencia, costosos y económicos. En otras palabras en el mercado va a encontrar todo tipo de ofrecimientos y la cuestión no es necesariamente de comprar un producto, sino como ya lo dije, de seleccionar el mejor aliado.

Por muchos años he sostenido que el "problema de la tecnología" para las empresas (y en extensión para las personas) no es un problema de tecnología, sino humano. Las tecnologías de una u otra manera ya existen, sea a través de la compra de un aparato, de una licencia de soft-

ware o incluso bajando un programa de internet. Y si lo que requiere es tan específico que el mercado no lo provee, existen alternativas para que alguien cree esa tecnología que usted requiere. Es cierto que esto puede ser costoso y demorar algunos meses o incluso años, pero el tema tecnológico es loable. La parte difícil está es por el lado humano, pues no existe algo como una tecnología universal que se adapte inmediatamente a todos los gustos y necesidades de las personas.

Al comprar tecnologías muchas veces nos vamos por el nombre de la empresa, que usualmente es el resultado de mucho dinero invertido en promoción y publicidad. En ocasiones seleccionamos el proveedor porque existen pocas opciones, ya que hacen parte de un monopolio. Lo ideal es que se analice no solo la marca, sino la calidad del ofrecimiento, lo cual incluye la calidad del soporte técnico, el acompañamiento y la disponibilidad para trabajar en pos

de sus clientes. Es decir, el objetivo es buscar empresas donde no solo el factor económico sea la razón por la cual nos venden, sino que sean unos socios y aliados verdaderos.

"EL OBJETIVO ES BUSCAR EMPRESAS DONDE NO SOLO EL FACTOR ECONÓMICO SEA LA RAZÓN POR LA CUAL NOS VENDEN, SINO QUE SEAN VERDADEROS ALIADOS".

La anterior visión puede ser algo idealista y difícil de lograr. De entrada si esto fuera cierto siempre, muy pocas personas contaríamos con telefonía celular y conexiones de internet, pues sabemos que los niveles de atención de estas empresas tradicionalmente no han sido los mejores. Como muchas personas yo tengo contratados servicios de telefonía celular e internet, porque son servicios que requiero para mis actividades profesionales y

personales, pero estas empresas están lejos de ser consideradas mis aliados. De hecho, las defino como males necesarios y como consumidor llevo todas las de perder, pues la posición dominante de estas empresas hacen que yo las necesite más, que lo que ellas me necesitan a mi (o al menos eso es lo que me hacen creer).

En otros mercados, como el de desarrollo de software, existen muchas ofertas y seguro encontrará ese aliado que necesita. La empresa que desarrolla su estrategia tecnológica o de internet, debe trascender la relación de un contrato firmado y un pago estipulado. Debe ser una empresa que está dispuesta a "ponerse la camiseta" de su empresa y acompañarlo en todas sus metas. Es una empresa que además, debe vivir lo mismo que usted y a la vez respirar lo mismo que usted. Si la empresa no hace esto, no es su aliado y le aseguro que si busca, encontrará la persona o empresa que haría lo que fuera por ser parte de su equipo de aliados.