

Medio: Fortuna

Circulación: 4.539 ejemplares

Fecha de publicación: 16 de octubre de 2010

Libro: Éxito – Empresa Activa

MANAGEMENT

EMPRENDER EL CAMBIO

¡Éxito!, Jordi Vila Porta, Empresa Activa, 2010.

Cómo los pequeños ajustes en la forma de hacer negocios pueden llevar una compañía al éxito comercial. El valor de las personas para las empresas.

A sí pues, no piense más en el pasado, ya se fue y no volverá, se lo prometo, es más el mundo nunca volverá a ser como lo conoció. De usted depende el ser uno de los millones de personas que se quedan lamentándose de su situación o uno de los pocos que van a hacer de este mundo un lugar mejor. Está ante una enorme oportunidad, aunque ahora no lo vea así.

El flujo de energía que mueve toda la maquinaria empresarial no va a arriba abajo como se ha pensado todos estos años en que el fabricante se ocupaba de producir y le compraban sus productos aunque fueran malos. En los años cincuenta había que esperar un año y a veces sobornar a alguien para que te hicieran el favor de venderte un Seat 600, que tenías que pagar casi por adelantado, pero al cabo de unos pocos años fabricar ya no era suficiente, las industrias producían cualquier cosa y o único que conseguían era acumular stock. (...) Después algunas empresas se dieron cuenta que antes de fabricar para almacenar sería conveniente preguntarle al cliente de qué color y cómo

» El que trabaja solo no trabaja.
Para tener éxito hay que hacerse
ayudar por un equipo de personas.

lo quería.

Hace ya muchos años que los productos son de una altísima calidad y hay miles iguales o parecidos. Desde entonces las ventas comenzaron a apoyarse en el servicio que da la empresa, éste era el elemento diferencial que provocaba la venta, pero de nuevo esta situación se acaba.

LA CLAVE. Las personas son la clave de todo, su negocio no es de productos o servicios, no importa a qué se dedique, su negocio es de personas y el que no lo tenga claro tendrá los días contados. Muchas veces decimos “tal o cual persona es un gran profesional”, y lo decimos porque sabe mucho de su profesión, pero si se le olvida que los que le dan sentido como profesional son los usuarios de sus conocimientos y servicios, podrá ser muy ilustre, pero acabará siendo el más ilustre de los fracasados porque se quedará solo, y no me estoy refiriendo solamente a los clientes, me estoy refiriendo a la necesidad de integrar a todas la partes implicadas, desde el director general hasta el persona de la limpieza y por supuesto también desde los proveedores hasta los clientes finales, que al fin y al cabo son los que nos dan sentido como profesionales.

Cualquier compañía saca un nuevo producto al mercado y al poco tiempo los seguidores se lo han copiado porque saben que si no evolucionan se quedarán fuera del juego y acabarán desapareciendo, así pues los dos hacen lo mismo, el segundo para no desaparecer y el número uno para hacerse rico. Póngase en marcha, pase a la acción en lugar de lamentarse. Ese es el tercer ingrediente: “acción”, pero no diga lo voy a intentar, diga “lo voy a hacer”.

El que trabaja solo no trabaja. Aquel que trabaja solo y de manera inteligente el resultado de su trabajo como mucho es mediocre. Si se quiere tener éxito importante, por supuesto que hay que trabajar de manera inteligente, pero también se necesita hacerse ayudar por un equipo de personas.

