



Tres barreras a superar antes de una transformación digital

Enero 2019 | Content Marketing, Firmas Invitadas, Recursos y Herramientas

Sixto Arias, cofundador de Capaball y CEO de Made in Möbile, agencia de innovación, es presidente emérito del consejo directivo de la Mobile Marketing Association de España desde 2015. Sixto es una de las figuras pioneras en el campo de la tecnología móvil y sus aplicaciones en marketing y networking. Profesor en diversas universidades y escuelas de negocio, es el autor esta ocasión reflexiona sobre los retos a los que se enfrentan las compañías para afrontar una transformación digital.

Imagina que la viabilidad a corto plazo de tu empresa depende de un talismán que sabes que está situado en el Polo Norte. Lo sabes sin exactitud, pero te va a tocar ir a buscarlo. No has ido antes y resulta desconocido para ti. Cuentas con la tripulación necesaria, pero quizás no la ideal. Cuentas con los recursos para la aventura, con la motivación (porque de no hacerlo, supondría la desaparición), con mapas, cartas de viaje y consejos de otros que emprendieron la travesía antes que tú y la culminaron con éxito. Sabes que es posible.

Te impresiona, te inquieta, supone una profunda alteración de tu rutina y temes el impacto en el día a día de tu empresa que sigue funcionando con buena salud. Sin síntomas que hagan pensar que necesitas ese talismán, pero en el fondo sabes que, sin él, no hay futuro.

Has notado que tus clientes cambian la forma de comunicarse contigo, que otros negocios parecidos al tuyo se extinguen, aunque otros cambian rápido y se adaptan, que te pagan distinto, te valoran en público y te buscan en Google. Tampoco de forma arrolladora, no como para jugártela. Pero sabes que no hay opción.

Aquí te cuento los **tres retos claves para acometer esa transformación digital** a la que me he referido como un talismán.

Reto 1. Falta de preparación:

La transformación es una cuestión básicamente humana y de la actitud frente al cambio. La mayoría de las personas rechazan lo desconocido y, descubrir nuevos territorios, lo es. Prepararse tiene que ver con capacitarse. **Un equipo capacitado, posibilita el logro de la transformación.** Acepta el reto, y mejora los resultados con sus conocimientos.

Incluso, aquellas empresas que capaciten a sus clientes, también se verán beneficiadas de sus aportaciones si se les escucha y se les deja participar. Imagina un banco o una aseguradora que pide a sus clientes que identifiquen sus áreas de mejora y que voten aquellas que más les importan. Conozco varias organizaciones que obtendrían el pase a la gloria así.

Capacitar es formar, y preferiblemente, en un entorno digital que les familiarice con el destino y les ayude a desarrollar habilidades sinérgicas.

Pero en una travesía se aprende de forma continuada, no puntual. Sobre todo, si las condiciones cambian por el camino, y en el camino de la digitalización, te garantizo que cambian continuamente.

Hay múltiples herramientas para esta capacitación. El programa gratuito Actívate de Google, Coursera, Udemy, Udacity, Degreed, Platzi o la desarrollada por nosotros, Capaball.

El aprendizaje digital continuado desarrolla el reflejo de la alerta. Bien sea desarrollando nuevos modelos de negocio o explorando el Polo Norte, esa "alerta" va a resultar muy útil.

El reciente [estudio de la consultora Universum](#) sobre el atractivo de las empresas a las que optar como candidatos en el que entrevistaron a 192.000 universitarios de doce países europeos, el resultado más valorado a la hora de elegir la empresa soñada fue el entrenamiento o las oportunidades de desarrollo profesional mediante planes

de formación. Si quieras que tu tripulación actual y futura sea la más indicada para acompañarte al afrontar los retos que se te presentan, apuesta por su preparación como prioridad indiscutible.

Reto 2. Necesidad de exploración:

La segunda barrera tiene que ver con **familiarizarse con la situación antes de afrontarla**. Ensayo y error como la mejor vía para obtener los recursos necesarios y conseguir la consecución exitosa del objetivo. Probar todos los caminos, intentarlo de diferentes maneras, es la mejor de las estrategias.

Lo desconocido, lo nuevo, la innovación, requieren la experimentación. Aprender haciendo mediante métodos Lean, Agile u otros. Reducir la incertidumbre recreando los escenarios que nos vamos a encontrar y poner en marcha recreaciones de éstos.

Empieza a **fomentar cuanto antes el uso de herramientas digitales**, de productividad, de comunicación, de marketing, de finanzas, compras, relación con inversores, con proveedores, logísticas, etc... Digitaliza procesos para comprobar cómo hacen más liviana la carga al reducir las inversiones requeridas y aumentar la productividad.

Familiariza a tu equipo con las redes sociales, con los medios de comunicación digitales, con los comparadores, con la banca digital, con todas aquellas herramientas que al fin y al cabo están contribuyendo a que se suelten en una manera distinta de hacer las cosas.

Ya usan **internet en el mundo 4.000 millones de personas**, más de la mitad del total de la humanidad. Otros 2.000 millones de personas se esperan antes de terminar 2.020. [El teléfono móvil como primera tecnología personal](#), acumula 5.000 millones de usuarios y las redes sociales superan los 3.000 millones. Lo más importante es que se están bancarizando y accediendo a sus primeras tarjetas a una increíble velocidad. No puedes permitirte no dar el paso.

Reto 3. Fijación de la determinación:

La última barrera para superar tiene que ver con **la motivación de todos, con la mentalidad ganadora e invencible**. Varios factores condicionan el nivel de determinación, la necesidad imperiosa del logro, el miedo a la extinción, la motivación positiva mediante el juego, la diversión o el orgullo de la labor realizada. La determinación es flexible y pasa por altibajos continuos que hay que combatir en sus horas bajas.

Operar fuera de la zona de confort requiere un grado de compromiso elevado, ya que la incertidumbre es interpretada por la mayoría de las personas como un sufrimiento.

Escuchar a otros exploradores que lo han conseguido antes, sus consejos, su visión, va a ayudar a reducir al mínimo las barreras psicológicas. Pero además de terceras partes, **cada uno de la tripulación, debe comprometerse consigo mismo para afrontar un profundo cambio**. Reconocer con humildad que puede que lo realizado y aprendido hasta el momento, haya caducado.

Transformarse es casi como volver a empezar, para algunos una oportunidad, para otros la desesperación. Los primeros se mostrarán proclives e ilusionados, los segundos se resistirán con todas sus fuerzas y procurarán contagiar esta resistencia. No hay alternativa, la resistencia en esta ocasión significa extinción. Pero con tu equipo en contra, o desmotivado, la transformación no se va a producir.

¿Te ha gustado el artículo?
Puedes compartirlo en Twitter.