

¿Qué ofrece Autentia Real Business Solutions S.L?

Somos su empresa de **Soporte a Desarrollo Informático**.
Ese apoyo que siempre quiso tener...

1. Desarrollo de componentes y proyectos a medida



2. Auditoría de código y recomendaciones de mejora

3. Arranque de proyectos basados en nuevas tecnologías

1. Definición de frameworks corporativos.
2. Transferencia de conocimiento de nuevas arquitecturas.
3. Soporte al arranque de proyectos.
4. Auditoría preventiva periódica de calidad.
5. Revisión previa a la certificación de proyectos.
6. Extensión de capacidad de equipos de calidad.
7. Identificación de problemas en producción.



4. Cursos de formación (impartidos por desarrolladores en activo)

Spring MVC, JSF-PrimeFaces /RichFaces,
HTML5, CSS3, JavaScript-jQuery

Gestor portales (Liferay)
Gestor de contenidos (Alfresco)
Aplicaciones híbridas

Tareas programadas (Quartz)
Gestor documental (Alfresco)
Inversión de control (Spring)

Control de autenticación y
acceso (Spring Security)
UDDI
Web Services
Rest Services
Social SSO
SSO (Cas)

JPA-Hibernate, MyBatis
Motor de búsqueda empresarial (Solr)
ETL (Talend)

Dirección de Proyectos Informáticos.
Metodologías ágiles
Patrones de diseño
TDD

BPM (jBPM o Bonita)
Generación de informes (JasperReport)
ESB (Open ESB)

» Estás en: [Inicio](#) [Tutoriales](#) [Modela tu mercado en base a la demanda y no a la oferta.](#)

Roberto Canales Mora

Creador y propietario de AdictosAITrabajo.com, Director General de Autentia S.L., Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones y Executive MBA por el Instituto de Empresa 2007.

Twitter: [Seguir a @rocanalesmora](#) 1,078 seguidores

Autor del Libro: [Informática profesional, las reglas no escritas para triunfar en la empresa](#)

Puedes consultar mi CV y alguna de mis primeras aplicaciones (de los 90) [aquí](#)

[Ver todos los tutoriales del autor](#)


Fecha de publicación del tutorial: 2009-02-26

Tutorial visitado 3 veces [Descargar en PDF](#)

Modela tu mercado en base a la demanda y no a la oferta.

Cuando me preguntan de qué va el próximo libro, que está ya en manos de la editorial, digo que no tiene nada que ver con la informática aunque va a ser tremendamente útil para los informáticos, o eso espero. Si queréis más pistas podéis mirar este tutorial de hace un par de años.

Los seres humanos (creo que todos) hacemos modelos mentales para interpretar la realidad. Usamos esos modelos mientras creemos que son válidos, lo que no significa que sean ni correctos ni válidos para todo el mundo o que no haya mejores modelos.

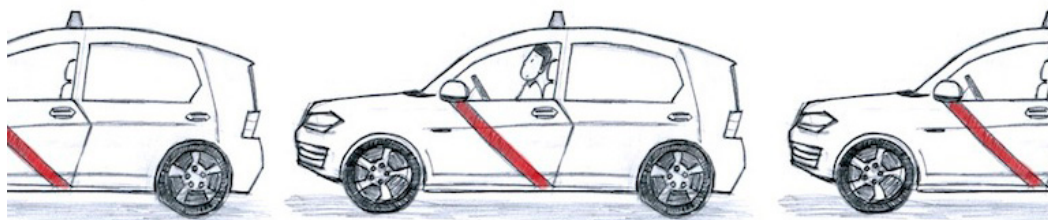
Es muy habitual encontrarnos a gente extremadamente inteligente que no se desenvuelve bien en el mundo empresarial (son poco listos o hábiles) y creo que es o bien porque trabajan en entornos donde no se les puede sacar mucho partido a sus talentos o bien hacen modelos incorrectos para salir bien parados.

Como director de una pequeña empresa, en estos tiempos de crisis, una de mis principales preocupaciones es buscar y adaptar ágilmente mi percepción de la realidad para construir nuevos modelos.

Os voy a poner un ejemplo inspirado en una conversación con un taxista en las Vegas, hace un par de años, con posibles planteamientos para mejorar nuestra situación vital.

Pongamos que tenemos una taxi en Madrid.

Podríamos percibir que nuestro trabajo es estar en una parada y llevar diligentemente a nuestros clientes al destino que nos indiquen. Eso sería cumplir estrictamente con las "obligaciones del puesto". La pregunta es: ¿es suficiente para mantener el nivel de vida de un taxista en la época que vivimos? a poco que preguntes a un taxista conocido te dirá que está esperando o dando vueltas el doble de tiempo para facturar la mitad.



Catálogo de servicios Autentia



Síguenos a través de:



Últimas Noticias

» [Como arrancar un nuevo proyecto e integrar el agilismo en una organización](#)

» [Hoy es el primer día para cambiar tu sector](#)

» [AdictosAITrabajo os desea ¡¡¡FELICES FIESTAS!!!](#)

» [ESTRENO de Terrakas 1x05: "Un lugar en el mundo"](#)

» [Mi retrospectiva sobre la CAS 2012](#)

[Histórico de noticias](#)

Últimos Tutoriales

» [Mirar el todo: llevar el agilismo a las grandes organizaciones.](#)

» [Creación de un gif animado con Adobe Photoshop](#)

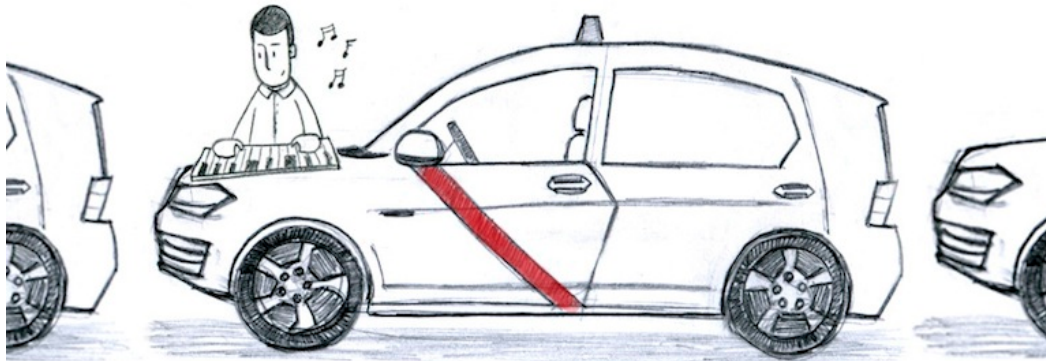
» [Lanzando nuestros tests de jasmine-node con IntelliJ IDEA](#)

» [Maquetación de un libro con Adobe InDesign](#)

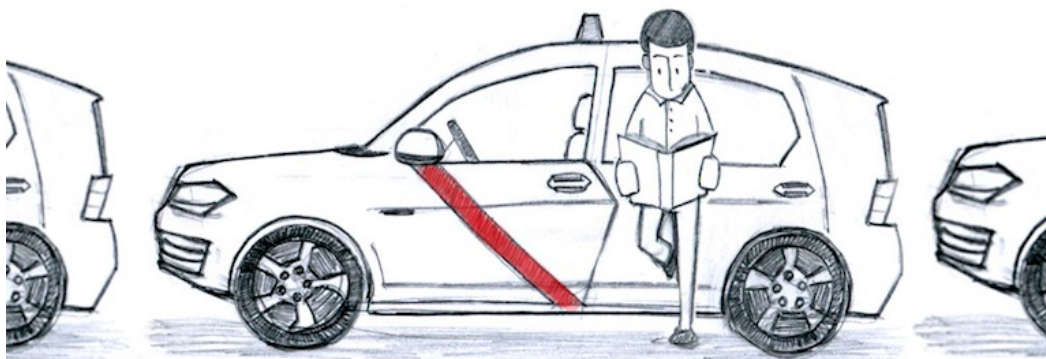
» [Maquetación de un documento con Adobe InDesign](#)

en una parada sin clientes?

Puedes ver a taxistas matando el tiempo aprendiendo a tocar un instrumento musical, jugando a las cartas, discutiendo de política... pero de todo te cansas.



A otros los encuentras leyendo las últimas novedades literarias (por favor, no más 50 sombras...



O haciendo ejercicios, como malabares, para ejercitar un poco el cuerpo.

Últimos Tutoriales del Autor

- » Mirar el todo: llevar el agilismo a las grandes organizaciones.
- » Manipulando Tablas de datos en IOS con StoryBoards usando UML y TDD
- » Insertando contenidos HTML en nuestra aplicación IOS
- » Añadiendo reconocimiento de gestos a nuestra aplicación desde StoryBoard
- » Uso de StoryBoards en desarrollo IOS

Últimas ofertas de empleo

2011-09-08

 Comercial - Ventas - MADRID.

2011-09-03

 Comercial - Ventas - VALENCIA.

2011-08-19

 Comercial - Compras - ALICANTE.

2011-07-12

 Otras Sin catalogar - MADRID.

2011-07-06

 Otras Sin catalogar - LUGO.



Roberto Canales Mora
[rcanalesmora](#)

snunsan Lecciones de Amancio Ortega para las empresas de #software: modestia, equipo, alerta, pragmatismo y reinversión [buff.ly/Sf7DC5](#)
54 minutes ago · reply · retweet · favorite

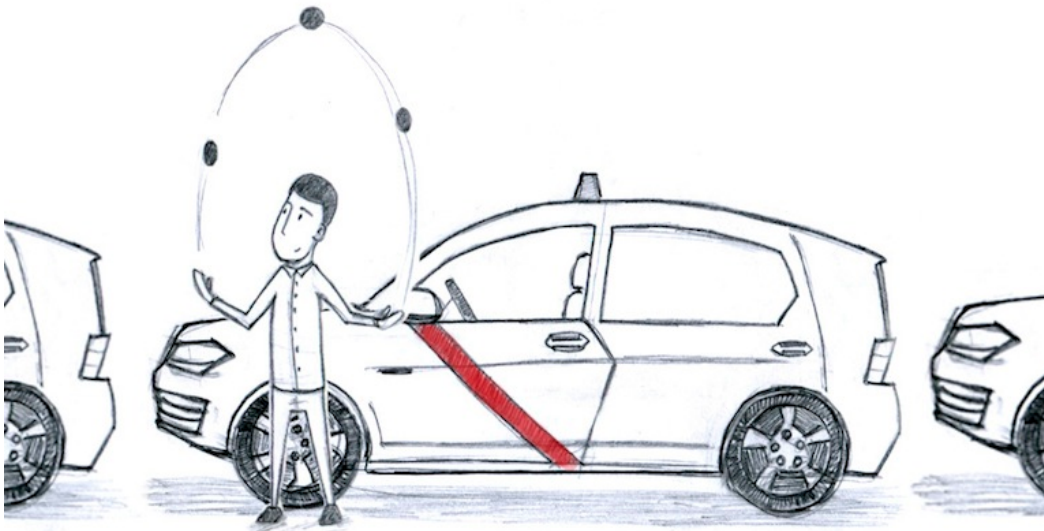
javahispano RT @alexarrojo: Muy útil para probar tus #ExpresionesRegulares [tinyurl.com/c99w4ss](#)
21 hours ago · reply · retweet · favorite

rcanalesmora @casadellibro ¿Os funciona la pasarela de pago?. Esperar y "Revisa los datos del usuario" con 2 tarjetas distintas de 2 bancos distintos.
yesterday · reply · retweet · favorite

rcanalesmora @arquitectoniava

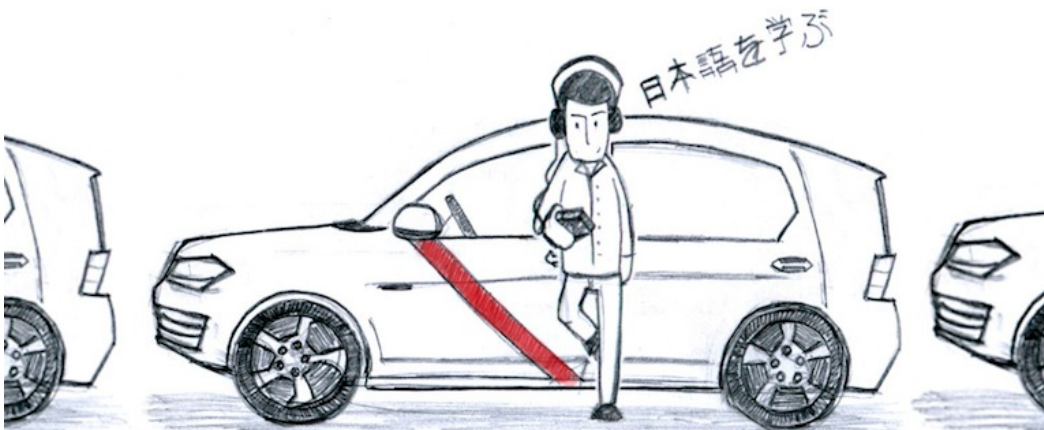


Join the conversation



guanyando...

Pero tal vez alguno podría modelar el problema de un modo distinto y aprovechar el tiempo para mejorar su servicio y ganar más dinero... al menos, más que sus compañeros. En esta vida, todo es relativo. Imagínate que se compra un curso para aprender japonés.



guanyando...

Supongamos que llaman por teléfono al servicio de teletaxi hablando en japonés, sería razonable que (en el mundo de los ciegos el tuerto es el rey), fuera dirigido el cliente al que sabe un poquito (que no suelen saber inglés y sí suelen dejarse una pasta como turistas).

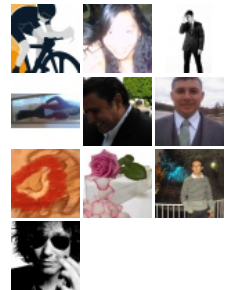
Búscanos en Facebook



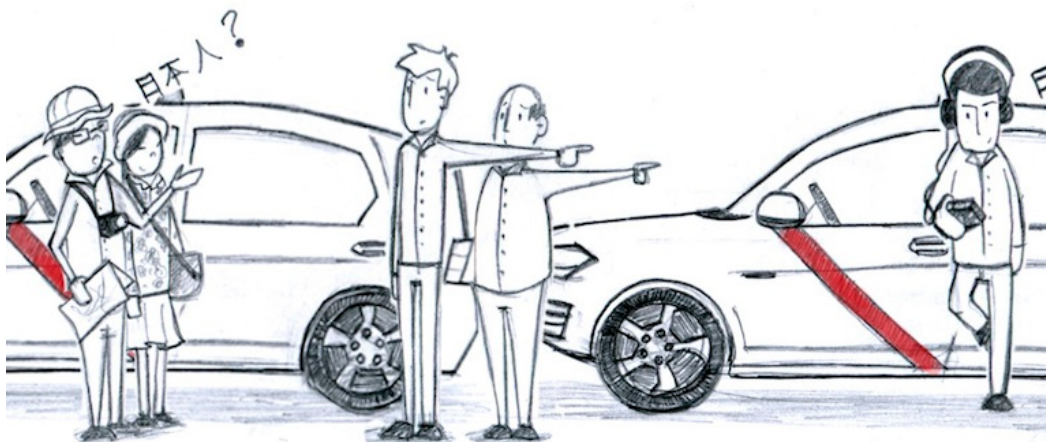
Roberto Canales
en Facebook

Me gusta

A 100 personas les gusta Roberto Canales en Facebook.



Plug-in social de Facebook



guanyu by autentia (C) 2014-2015

También sería de suponer que si quieren un taxista para hacer una visita a la ciudad, o ir a comer a algún sitio emblemático, quieran contratar los servicios de un taxista que hablase su idioma. Que nosotros estemos en crisis no implica que lo estén todos los países. Aún en países en crisis hay población que nunca lo está (los ricos). Todos conocemos historias de turistas que alquilan los servicios de taxistas para ir a Toledo (a comprar unas espadas), a Segovia (a comer cochinillo) o a Cuenca a ver la ciudad encantada... \$\$\$



guanyu by autentia (C) 2014-2015

Un taxista espabilado podría hacerse unas tarjetas en japonés y dárselas a sus clientes, para que le llamen en otro momento o que se las dieran a sus amigos (en Japón) que pretendan visitar la ciudad en el futuro. Es más, podría acercarse al consulado o embajada japonesa, a los restaurantes japoneses de la zona y dejar la tarjeta, lo que le podría descubrir un "océano azul" dentro de un sector saturado (por la caída de la demanda).



Seguro que a alguien le podría dar pereza sólo pensar esto de "ponerme a estudiar japones, casi na". Pero el que algo quiere, algo le cuesta y suele ser un problema simplemente de actitud.

Simplificando el problema yo creo que puede funcionar igual de bien: imaginemos que un taxista se molesta en leer la historia de su ciudad.



Cuando un cliente se subiera al taxi, podría hacer una sencilla pregunta: ¿quiere que le cuenta algo de la historia de esta ciudad?

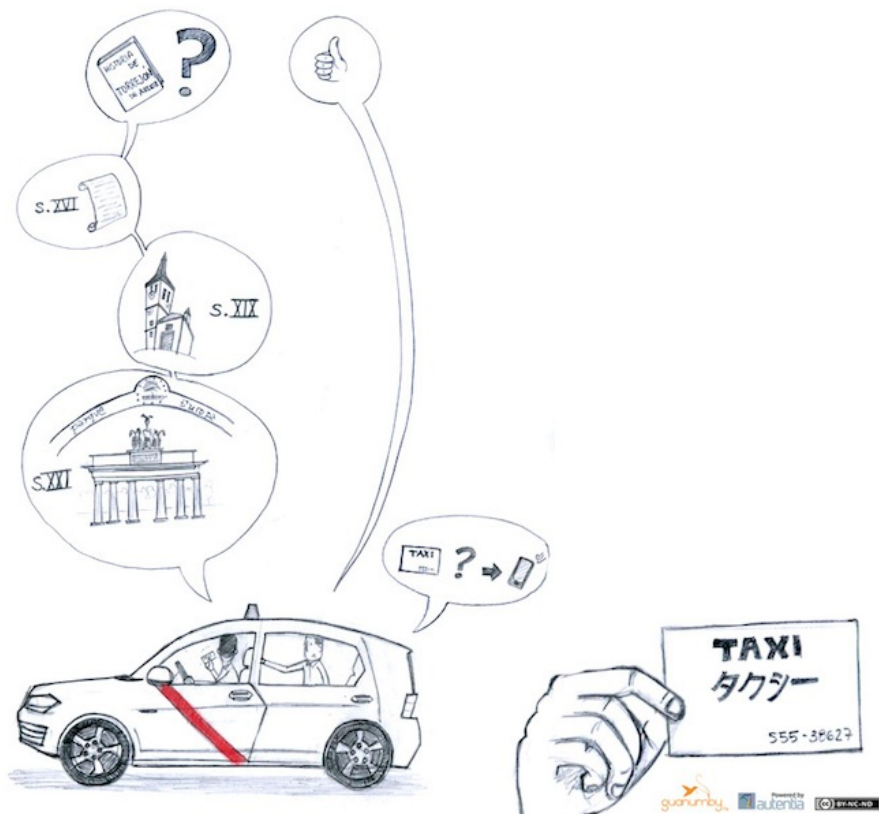
El cliente podría decir que no, o que sí. La gente suele ser curiosa.

Podría ser de suponer que si el taxista ha parecido simpático y ha echo el trayecto agradable, pudiera el cliente pedir una tarjeta (sobre todo si es empresa que hace trayectos habituales). Si identifica el cliente al entrar y tiene varias historias que contar, ya tiene algo adicional con el que diferenciarse.



guanyaby.

Si juntamos las dos cosas contadas, podría ser muy interesante que un taxista con conocimientos de historia, que supiera hablar japonés, hiciera un blog para que los japoneses, que se documentan para visitar España, pudieran tener un contacto confiable, conocido en la embajada y restaurantes japoneses.



guanyaby.

Alguien podría pensar, si es que es demasiado esfuerzo sin saber la certeza del éxito. Imagínate un taxista con 35 años donde le quedan otros 32 de miles de horas paradas ¿pierde algo? Siempre es más cómodo no hacer nada.

Bueno, si os fijáis un poco, lo que hemos echo es cambiar nuestra perspectiva de la oferta a la de la demanda... viendo cómo satisfacés a una "tribu" en concreto. Si no tiene que ser algo que funcione con todo el mundo, sólo con unos pocos adecuados.

Si nos vamos ahora a un ingeniero informático, que no está contento con su trabajo o que trabajando como autónomo no consigue captar clientes ¿habrá modelado el problema desde el punto de vista de la oferta o la demanda? A ver quién, en los comentarios me contesta a la pregunta ¿qué podría hacer un informático para, sin dejar de ser técnico, estar bien valorado y ganar un sueldo razonable?

A continuación puedes evaluarlo:

[Regístrate para evaluarlo](#)

Por favor, vota +1 o compártelo si te pareció interesante

[Share](#) |

[0](#)

Animáte y coméntanos lo que pienses sobre este **TUTORIAL**:

» **Regístrate** y accede a esta y otras ventajas «



Esta obra está licenciada bajo licencia [Creative Commons de Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.5](#)

IMPULSA

Impulsores

Comunidad

[¿Ayuda?](#)

sin clicks

0 personas han traído clicks a esta página

+ + + + + + + +

powered by [karmacray](#)

Copyright 2003-2013 © All Rights Reserved | [Texto legal y condiciones de uso](#) | [Banners](#) | [Powered by Autentia](#) | [Contacto](#)

[W3C](#) XHTML 1.0

[W3C](#) CSS

[XML](#) RSS

[XML](#) RSD