

Global Management and Entrepreneurship

David Gabriel Corzo Mcmath

2020-Jan-06 08:30:09

Índice general

1. Clase introductoria - 2020-01-06	5
1.1. Información preliminar	5
2. Primera Clase - 2020-01-08 - Globalización y tendencias	7
2.1. Globalización y tendencias	7
2.2. Términos nuevos	7
2.2.1. Grupos significativos	7
2.3. Tarea	8
2.4. Objetivos estratégicos en un negocio	8
2.5. Los resultados que buscan las organizaciones	8
3. Clase - 2020-01-13	9
3.1. Productividad	9
3.1.1. Las estrategias mencionadas anteriormente	9
3.2. Factores	9
3.3. Estrategia	10
3.4. Manejan información correcta de la fuente correcta	10
4. Clase - 2020-01-15	11
4.1. Análisis de aspectos empresariales	11
4.1.1. Tendencias	11
4.1.2. <i>Recordar lo siguiente: El único constante es el cambio.</i>	11
4.1.3. Globalización: La aldea global.	12
4.2.	12
4.2.1. Punto inicial - StartUps	12
4.2.2. Crecimiento - Expansión	12
4.2.3. Madurez	13
4.2.4. Tiempo	13

Capítulo 1

Clase introductoria - 2020-01-06

1.1. Información preliminar

- Las clases son magistrales.
- Se hacen lecturas y QUIZES SORPRESA SIN FECHA ESPECIFICA.
- Correo auxiliar: isalewin@ufm.edu

Capítulo 2

Primera Clase - 2020-01-08 - Globalización y tendencias

2.1. Globalización y tendencias

- “Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente”
- Técnicas de management empresarial, “basta de management empresarial”.
 - Retos empresariales
 - Globalización

Figura 2.1:

2.2. Términos nuevos

- Recilencia: capacidad de afrontar retos.
- Posicionamiento: la posición de la marca en el mercado.
- Stakeholders: todos los interesados o forman parte del proyecto.

2.2.1. Grupos significativos

- Innovación y las buenas ideas.
- Competencia: es una realidad que no estas solos en el mercado, el compentidor puede ser una plataforma para generar alianzas (no siempre).
- Liderazgo: **Ejemplo:** *El CEO lo cambian, cambian los valores, tienden a bajar el valor de las acciones.;* dime con quién andas y te diré quien eres. Esto va ligado con la reputación, la primera marca que construimos es la de nuestro nombre.
- Clientes y mercado: el reto más grande no está en adquirir clientes si no en retenerlos.
- Gente y organización & habilidades gerenciales:
- Rentabilidad y crecimiento:

2.3. Tarea

- Entrevistar a dos empresarios, preguntar: cuales son los dos retos más importantes que estás enfrentando en la empresa.

2.4. Objetivos estratégicos en un negocio

- Rentabilidad y sostenibilidad (crecimiento / nuevos mercados)(valor)
- Impacto (satisfacción al cliente / social)
- Reconocimiento / éxito
- Posicionamiento
- Autorealización
- Mejora continua
- Crear conocimiento
- Proveer oportunidades laborales

2.5. Los resultados que buscan las organizaciones

1. Desempeño superior sostenible, cultura ganadora, clientes profundamente leales, contribución distintiva.
2. Una cosa que no se puede copiar es la cultura organizacional, la cultura empresarial ganadora.
3. Las empresas ganadoras tienen clientes muy leales.
4. Clientes con buenas características son los que vienen acompañados o referidos.
5. Contribución distintiva: capacidad de trascender y generar impacto en situaciones políticas, económicas.

Capítulo 3

Clase - 2020-01-13

3.1. Productividad

- Eficacia: lograr los resultados **esperados**.
- Eficiencia: los que demuestran resultados **esperados** con la mínima cantidad de recursos, **exceden expectativas**.
- Efectividad: es el logro de la **eficiencia** sostenida a través del tiempo.

3.1.1. Las estrategias mencionadas anteriormente

- Está bien cualquiera de las estrategias de productividad

3.2. Factores

- Hay factores que no puedo controlar:
 - Tenemos que entender como empresarios de **disernir** qué factores controlamos y cuáles no:
 1. Económicos
 2. Ecológicos
 3. Políticos y legales
 4. Tecnología
 5. Éticos
 6. Sociales y culturales
 - **Ejemplo:** *Los factores externos como aquellos de un cambio de precio en la industria de transporte.*
 - **Nos preguntamos:** ¿Se dispara el precio de la leche? las industrias que emplean la leche como derivada de su producto o como complemento de su producto.
 - **Ejemplo:** *Industria de cemento deja de producir cemento*
- Factores internos que puedo controlar:
 - Los puedo controlar.
 - Estrategia: se debe saber qué tan estable es el territorio en el que se está haciendo negocios.
 - Los países que son inestables no atraen inversión extranjera.

3.3. Estrategia

- Stakeholders:
 - Son clientes, accionistas, inversionistas, proveedores, etcétera. Cualquier persona interesada en la empresa. Es importante tener una buena relación con dichos stakeholders.
- Tendencias:
 - Pueden ser conductas, actitudes, preferencias que puedan indicar hacia donde se mueve el consumidor.
 - Las tendencias de la demanda de los consumidores se abre una oportunidad de negocios que se deben aprovechar.
- Conozca el entorno en el que opera su empresa: se necesita saber el entorno.
 - **Nos preguntamos:** ¿qué servicios o productos vende?
 - **Nos preguntamos:** ¿a qué industria pertenece?
- **Definición de “Industria:”:** *El conjunto de empresas que se dedican a un mismo grupo de productos o servicios.*

3.4. Manejan información correcta de la fuente correcta

- Las tendencias no permiten detectar oportunidades de negocios.
- **Ejemplo:** *China crecerá aun más, esta es una tendencia mal redactada por que no tiene cifras.*
- Una tendencia se manifiesta en cifras, no en declaraciones.

Capítulo 4

Clase - 2020-01-15

Dudas de logística

- Llegar temprano.

4.1. Análisis de aspectos empresariales

4.1.1. Tendencias

- Son predicciones del escenario futuro construídas a partir del análisis de los hechos actuales y de acontecimientos históricos.
- Las tendencias permiten predecir y especular por ende permiten mejorar las decisiones empresariales.
- Microprocesos: cuatro resultados organizados grandiosos.
 - ↓ Análisis de la situación actual:
 1. FE
 2. Industria
 3. La empresa
 - ↓ Hechos históricos relevantes de la industria:
 - ↓ Tendencias:
 - Ejecución Innovación
 - Emprendimiento: Hay dos tipos de emprendimiento
 1. Intraemprendimiento: emprender desde adentro de las compañías (interno).
 2. Emprendimiento: emprender desde afuera independiente (Independiente externo).
 - ↓ Oportunidades de negocios

Figura 4.1:

4.1.2. *Recordar lo siguiente: El único constante es el cambio.*

- El gobierno no es de confianza, según las cifras se ha disminuido el nivel de confianza al gobierno.
- Hay un cambio a partir de 1950 por los avances tecnológicos, conforme sale esta nueva tecnología lo que dieron a la sociedad un boost que cambiaron las reglas, se dieron fenómenos de destrucción creativa y de innovación.

4.1.3. Globalización: La aldea global.

- Fue este boost que se dio a partir de 1950.
- En 1989 cae el muro de Berlín, este hecho da a inicio a el fenómeno de la globalización.
- Factor externo → Tecnología.
- Cuando cae el muro de Berlín se derriba el muro de separación entre los socialistas y los capitalistas. Se eliminan todas las barreras económicas y políticas con esta información se puede comercializar a nivel global.
- **Definición de “globalización”:** *Es el resultado de una serie de cambios irreversibles y constantes generados por el desarrollo tecnológico.*
- * Línea de tiempo:

1989 - Cae el muro de Berlín
1992 - Clinton da acceso a email solo a gobierno
1995 - Netscape crea un browser
1998 - PayPal surge e introduce un sistema de cobro y pago virtual
2000 - Boom outsourcing, India se vuelve era el principal proveedor de fibra óptica de EEUU
2001 - Offshoring la mano de obra se va a China por ser más barato, China entra con la OMC(Organización Mundial del Comercio)
2004 - Open Source code, Software con Open Source Code Available
2005 - Todo el mundo tenía conectividad por medio del WWW

- Geoeconomía: **Definición de “geoeconomía”:** *es el nuevo concepto económico que surge a partir de la globalización.*
- **Recordar lo siguiente:** *Las personas tardaron en agarrar confianza en el internet. La gente no tenía nada de confianza. PayPal crea alianzas con India por medio de CallCenter esto lo introducen las aerolíneas.*
- **Definición de “OutSourcing”:** *Contratar a servicios especializados, tercerizar. Ejemplo:* Los Call-Centers en India es una forma de tercerizar o offshoring.
- **Definición de “Offshoring”:** *Montar procesos de producción o fabricación fuera del territorio de origen.*
- **Importante:** Analizar un hecho histórico (globalización) y un factor externo (tecnología).

4.2.

4.2.1. Punto inicial - StartUps

- Empieza despacio, los ingresos son bajos y luego empiezan a crecer.
- Invierto en mercadeo.
- Competitividad, precio, calidad, proveedor.
- Tener bastantes puntos de venta.

4.2.2. Crecimiento - Expansión

- Ya tiene clientes profundamente leales

4.2.3. Madurez

- Se mantiene bien por un tiempo y se prepara para estallar.

4.2.4. Tiempo

- Se da un punto de innovación o de decline.
- Aquí se puede inicializar de nuevo la etapa de inicial.

Figura 4.2: Ciclo de vida de las organizaciones

Tarea

- Investigar las etapas e identificar una empresa que está en una de estas etapas.