

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. Ciclo de vida | 13 |
| 4.2.1. Punto inicial - StartUps | 13 |
| 4.2.2. Crecimiento - Expansión | 13 |
| 4.2.3. Madurez | 13 |
| 4.2.4. Tiempo | 13 |
| 5. Clase - 2020-01-20 | 15 |
| 5.1. Ciclo de vida de las organizaciones | 15 |
| 5.1.1. Pregunta de quiz | 15 |
| 5.2. Globalización aldea global | 15 |
| 5.3. Alianzas estratégicas | 15 |
| 5.4. Michael Porter | 16 |

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

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.

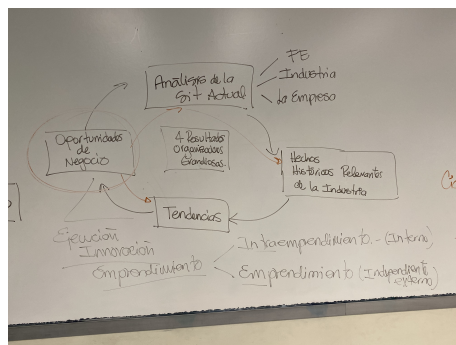


Figura 4.1: Aspectos empresariales

4.1.3. Globalización: La aldea global.

- Fue este boost que se dio a partir de 1950.
- En 1989 cae el muro de Berlín, esto 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. Ciclo de vida

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.

Tarea

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

Capítulo 5

Clase - 2020-01-20

5.1. Ciclo de vida de las organizaciones

- El ciclo de vida de las organización sirve como autodiagnóstico.
- Uso de factores internos y externos.
- Solo cuando se tiene una ventaja competitiva se puede a partir de ahí crear alianzas estratégicas.

5.1.1. Pregunta de quiz

- **Nos preguntamos:** ¿que estrategias de negocio pueden emplear las empresas para mantenerse con ventaja competitiva? respondes a tendencias, poder detectar tendencias y traducirlas a innovación. Se puede innovar en tecnología para que no se vuelva obsoleta.
- La tecnología se capitaliza por el ámbito de procesos, servicios.

5.2. Globalización aldea global

- Nuevos productos:
 - Existentes
 - Tendencias
- Nuevos servicios:
 - Cosas como entrega a domicilio
 - Valor agregado
- Nuevos mercados:
 - Territorios
 - Segmentos
- Estrategia mercado

5.3. Alianzas estratégicas

- *Definición de “franquisisa”:* es una empresa que te permite entrar en tu región con un nombre de una empresa conocida.
-

5.4. Michael Porter

- Sique vivo 2020-01-20, es profesor en la escuela de negocios en Harvard.
- Dedujo que los países tienen ventajas comparativas, en C.A. hay ventajas comparativas:
 - La posición geográfica.
 - Clima, un clima muy estable, los “microclimas”, los climas varían de municipio a municipio.
- Las ventajas comparativas son dados, las ventajas competitivas son creadas.
- Los territorios competitivos invirtieron en tecnología, inversión, etcétera; ahora naciones como Israel que hicieron esto se pudo desarrollar económicamente.
- El diamante de Michael Porter,
- Mercados de baja competitividad es un mercado de pocas personas, pocas oportunidades, pocas empresas que no son muy rivales.
- **Definición de “ventaja competitiva ”:** *capacidad de mejorar e innovar continuamente.*