Etapa 00:01:06 Orador 1

Proceso por el cual una una organización define sus objetivos a largo plazo, establece estrategias necesarias para alcanzarlas y moviliza sus recursos para implementarlo.

00:00:00 Profe

Va a suceder que la presentación de los trabajos etc etc. Lo que se nos va a citar, es esta necesidad de utilizar este lenguaje de utilizar esta expresión, entonces es importantísimo que nosotros no solo recordemos el concepto de en este caso de visión estratégica, sino que además podamos interpretarlos.

Entonces, y esa seguidilla de pasos, en este caso, qué casualidad no que habla de dirección, de orientación y esa dirección, esa orientación está en función de qué cosa? ¿Qué dice el concepto? ¿en función de qué estás a dirección esa orientación?

No es un algo, es un proceso, por lo tanto, todo proceso, así como tengo la definición de que es ese el proceso, voy a tener la definición de las etapas de cada uno de esos procesos, porque es una seguidilla de acciones que yo voy a poder tomar.

00:01:01 Orador 1

De los objetivos a largo plazo.

00:01:17 Orador 1

Por otro lado, también entender de que para poder tener esa orientación esa dirección, si ese enfoque que es en base a estos objetivos de largo plazo, tengo dos cuestiones.

00:01:30 Orador 1

La forma, la estrategia que voy a llegar y que voy efectivamente alcanzar estos objetivos o a intentar alcanzarlos y la otra es que recursos sí que es lo que yo tengo para poder alcanzar.

00:01:44 Orador 1

Y esto desprendemos esta clasificación de recursos, las organizaciones hablan de que hay cuatro tipos de recursos.

00:01:58 Orador 1

En donde hablamos de recursos materiales, inmateriales, recursos financieros, porque si bien los financieros, algunos los podemos pensar como materiales e inmateriales, por estas características de tangible o intangible, en realidad, el dinero, el valor que tiene no está en el valor, ni en el si lo puedo ver y tocar, que si no lo puedo ver, como el dinero digital, sino en el valor que tiene de intercambio para nosotros.

00:02:26 Orador 1

Si yo les doy un papelito y le anoto un número de que es un billetito, a ustedes no les importa para nada. Ahora si yo saco billete y les doy billete es otra cosa.

00:02:34 Orador 1

Trasladen lo si quieren a la virtualidad, si yo les mando un mail con un numero alto les da lo mismo, ahora si les hago una transferencia no. Por eso se trata como un recurso diferente.

00:02:50 Orador 1

¿Y qué otro recurso me falta? El recurso humano.00:03:18 Orador 1

Cuanta bibliografía que ustedes busquen de planificación estratégica de dirección estratégica, van a encontrar un montón de tablas. Nosotros nos vamos a citar en una bibliografía que son 3 etapas.

00:03:50 Orador 1

El primer paso va a ser el de **planeamiento**. Esta quizás es la etapa que la mayoría de autores la desglose en muchísimas más etapas que solamente una, porque esto llega desde el primer análisis abarca hasta el final en donde se formula la estrategia.

00:04:51 Orador 1

Como primer paso vamos a tener una parte analítica, sí, un análisis tanto interno como externo, que a lo largo de este cuatrimestre vamos a ver diferentes técnicas que podemos utilizar para este tipo de análisis. No todas las que existen, solo algunas. Hay otras que ya las han visto en otras materias. Por ejemplo: FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), FODA Cruzado, PESTEL (son las variables del macroentorno de una organización, cada una de esas letras, al igual que en foda, representa una variable, Política, Económica, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales). Las 5 fuerzas competitivas de Porter que es un análisis del micro entorno, si bien son también del entorno organizacional pertenece a aquel que incluye de forma directa a la organización. Estudiar la cadena de valor de la organización. La matriz BCG, las matrices que vamos a ver en la unidad 3. Todas aquellas herramientas que sirvan para hacer análisis internos y/o externos.

En base a todo esto, vamos a definir o a redefinir. Dependiendo si estás en la primera vez, si se está replanificando. Estamos hablando de la estrategia de la dirección. Por lo tanto, también estamos hablando. Si bien en este tipo de procesos tiene que ver toda la organización que se necesita, el apoyo de toda la organización es algo que sucede prioritariamente en la cima jerárquicamente hablando de la organización. Por lo tanto, ahí vamos a a hacer una revisión de la misión y de la visión de la organización. Dos temas, estos y los que sigue en que lo vamos a profundizar en la unidad dos.

Ahora no nos queda más para decir de que la misión está vinculada con la razón de la organización. ¿Qué es lo que hace la organización?. Pero no es meramente una enunciación. Sino es lo que me va a determinar cuáles son los pasos a seguir, por ejemplo, en la estrategia que determiné, si releen el concepto que les dicté de dirección estratégica, decía que necesita saber de los recursos, necesita saber básicamente dónde estoy parado. Siempre les digo de esto, ustedes piensen que esto es como cuando van a un parque de diversiones o cuando van a algún lugar turístico, ven esos mapas grandes y le dice usted aquí, entonces ustedes saben en base a eso, de dónde está marcando el mapa donde están para determinar a donde ir, ahora si el mapa se equivoca y les marca un punto diferente en donde ustedes están no van a llegar a donde ustedes quieren, ustedes van a hacer el recorrido desde la perspectiva que están en el “usted aquí”, por eso es fundamental la enunciación de tanto la misión como la visión que la visión me va a marcar a dónde quiero llegar, cuál es ese objetivo que tengo, ese objetivo supremo que me va a marcar el desencadenante del re(¿?).

Después voy a definir objetivos. Los objetivos que van a ser objetivos a largo plazo, pero objetivos que estén alineados con el cumplimiento de esa misión. Basándose en las limitaciones que establezca la misión. Y recién luego de todo esto, voy a ir recién a pensar en formular la estrategia. (00:10:28)

# Archivo de audio

[Voz 043.m4a](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

# [Transcripción](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Va a suceder que la presentación de los trabajos etc etc. Lo que se nos va a citar, es esta necesidad de utilizar este lenguaje de utilizar esta expresión, entonces es importantísimo que nosotros no solo recordemos el concepto de en este caso de visión estratégica, sino que además podamos interpretarlos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí. Sí. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[No es un algo, es un proceso, por lo tanto, todo proceso, así como tengo la definición de que es ese el proceso, voy a tener la definición de las etapas de cada uno de esos procesos, porque es una seguidilla de acciones que yo voy a poder tomar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. Que.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Entonces, y esa seguidilla de pasos, en este caso, qué casualidad no que habla de dirección, de orientación y esa dirección, esa orientación está en función de qué cosa? ¿Qué dice el concepto? ¿en función de qué estás a dirección esa orientación?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. Ya.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Lo que les acabo de dar chicos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Del objetivo a largo plazo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[De los objetivos a largo plazo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Me podría repetir la definición?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Proceso por el cual una una organización define sus objetivos a largo plazo, establece estrategias necesarias para alcanzarlas y moviliza sus recursos para implementarlo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ya está.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por otro lado, también entender de que para poder tener esa orientación esa dirección, si ese enfoque que es en base a estos objetivos de largo plazo, tengo dos cuestiones. La forma, la estrategia que voy a llegar y que voy efectivamente alcanzar estos objetivos o a intentar alcanzarlos y la otra es que recursos sí que es lo que yo tengo para poder alcanzar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sta.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y esto desprendemos esta clasificación de recursos, las organizaciones hablan de que hay cuatro tipos. De recursos. Mhm esto, organización y contexto en un foro como se llama la la materia que tienen los.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Pensé.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[En donde hablamos de recursos materiales, inmateriales, recursos financieros, porque si bien los financieros, algunos los podemos pensar como materiales e inmateriales, por esta características de tangible o intangible, en realidad, el dinero, el valor que tiene no está en el valor, ni en el si lo puedo ver y tocar, que si no lo puedo ver como el dinero digital, sino en el valor que tiene de intercambio para nosotros](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Nosotros.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Si yo les doy un papelito y le anoto un número de que es un billetito, a ustedes no les importa para nada. Ahora si yo saco billete y les doy billete es otra cosa. Billete con otra cosa. Trasladenlo si quieren . A la virtualidad, si yo les mando un mail con un numero alto les da lo mismo, ahora si les hago una transferencia no. Por eso se trata como un recurso diferente.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Y qué otro recurso me falta? Recurso me falta de material, el material y el financiero falta. 1.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Más exactamente el de consumar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Cuanta bibliografía que ustedes busquen de planificación estratégica de dirección estratégica, van a encontrar un montón de tablas. Nosotros nos vamos a citar en una bibliografía que son 3 etapas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Esto es un poco, digamos, lo que pueda llegar a suceder a quien le sea más fácil para ir a recoger más cantidad o menos cantidad, porque lo que hace el.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Estado es que es. Un procedimiento diferente al de otro libro, sino lo que hace es agruparlo el traspaso. El primer paso va a ser el de planeamiento.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Primer paso para que para ella.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Para la dirección estratégica.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ah.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Esta quizás es la etapa que la mayoría de autores la desglose en muchísimas más etapas que solamente una, porque esto llega desde el primer análisis abarca hasta el final en donde se formula la estrategia.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Como primer paso vamos a tener una parte analítica, sí, un análisis tanto interno como externo, que a lo largo de este cuatrimestre vamos a ver diferentes técnicas que podemos utilizar para este tipo de análisis. No todas las que existen, solo algunas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y algo otras ya las han visto. En otras materias. Por ejemplo. ¿Foda alguien se acuerda que foda?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por favor ayudenme.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Debilidades y amenazas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exactamente todas o la cruzado. Steel.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Tele hija son las. Variables del macro entorno de una organización.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Cada una de esas letras, al igual que en foda, representa una variable. ¿La, p qué será la g?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Poli política.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Económica.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Qué más? Señaló tipo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ecológico, y.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Legal muy bien.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Las 5 fuerzas competitivas de Porter que es un análisis del micro entorno, si bien son también del entorno organizacional pertenece a aquel que incluye de forma directa a la organización. Estudiar la cadena de valor de la organización.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La matriz besseges.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[El.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Qué tipo de?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Descifrar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Las matrices que vamos a ver en la unidad 3 que De hecho por eso las vamos a ver.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Todas aquellas herramientas que sirvan para hacer análisis internos y/o externos. En base a todo esto, vamos a definir o a redefinir.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Dependiendo si estás en la primera vez. Cuando no si cuando estamos, si la organización está. Estamos hablando de la estrategia de la dirección. Por lo tanto, también estamos hablando. Si bien en este tipo de procesos tiene que ver toda la organización que se necesita, el apoyo de toda la organización es algo que sucede prioritariamente en la cima jerárquicamente hablando de la organización.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por lo tanto, ahí vamos a a hacer una revisión de la misión y de la visión de la organización. Dos temas, estos y los que sigue en que lo vamos a profundizar en la unidad dos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ahora no nos queda más para decir de que la misión está vinculada con la razón de la organización. ¿Qué es lo que hace la organización?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Pero no es meramente una enunciación. Si no es lo que le va a determinar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Cuáles son? Los pasos a seguir, por ejemplo, en la estrategia que determine.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ah.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Belén, el concepto que le disté de dirección estratégica. Decía que necesita saber de los recursos, necesita saber básicamente dónde estoy parado. Siempre les digo de esto, ustedes piensen que esto es como cuando van a un parque de diversiones o cuando van a algún lugar turístico, ven esos mapas grandes y le dice usted aquí, entonces ustedes saben en base a eso, de dónde está marcando el mapa donde están para determinar a donde ir. Sí. ¿Ahora si el mapa se equivoca y les marcó un punto diferente en donde ustedes están no van a llegar a donde ustedes quieren que ustedes van a hacer el recorrido desde la perspectiva que están en el usted aquí?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por eso es fundamental. ¿La enunciación de tanto la misión como la visión que la visión me va a marcar a dónde quiero llegar? ¿Cuál es ese objetivo que tengo?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Para.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Su objetivo supremo que me va a marcar el desencadenante del Rey. Después voy a definir objetivos. Los objetivos que van a ser objetivos a largo plazo, pero objetivos que estén alineados con el cumplimiento de esa misión de perdón de esa misión. Basándose en las limitaciones que establezca la misión. Y recién luego de todo esto, voy a ir recién a pensar en formular la estrategia.  
  
-------------------------------- 0 ---------------------------------------  
  
 Voy a pensar en formular la estrategia y ad. Ajá seguramente no haga una estrategia, sino que haga varias estrategias y esas estrategias las voy a valorar en función de todo lo anterior. Esa evaluación y veré cuál consideró que es la más conveniente.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Según el diagnóstico que haya realizado. Fíjense que es un proceso de dirección estratégica que no solamente lo tenemos. Nos podemos enfocar en un proyecto de la dirección estratégica de una organización. Estamos en la etapa de planeamiento, que es exactamente igual que casi cualquier cosa que 1 desee plantearse si que 1 desee planear.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Va a plantearse alternativas y va a ver la que mejor se adecue. A su situación. En un momento va a decidirse por una que ella será la principal específica. Y además, a veces un poco. Su de la del del de lo mismo que surgen de las otras estrategias y otra vez como un complemento. Y está lo que llamamos estrategias alternativas de cariño, le podemos decir plan b.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y aquellos planes accesorios que son los planes que no son planes estratégicos, sino son planes de apoyo. A la A la estrategia.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Pasamos a la siguiente etapa.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[No entiendo que les digo, hay muchos autores que todos los digamos los. Los subíndices que yo le di dentro del planeamiento lo encuentran como una etapa, les digo esto porque seguramente en otras asignaturas y ahí tengo muchos alumnos, me tiraría un 50%.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eh de alumnos que vienen de otra facultad vienen de otras carreras, vienen de otras temáticas. Entonces muchas de estas cuestiones las pudieron haber en, por ejemplo, la mayoría de los libros específicos de administración. Este procedimiento lo hace en 8 pasos. ¿Ustedes están viendo en 3, o sea no es que no está, no hay que desaparecido 1 no lo hace sino cuántos pasos hablamos dentro de esta etapa? Bueno implementación.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ah.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Vamos a determinar los recursos que necesitamos para implementar esta estrategia con su estrategia accesoria, esperemos que no la alternativa. Tenemos que asignar recursos y volvemos al concepto de dirección estratégica. ¿Dijimos que teníamos que ver cómo tal cual movilizarlo, sus recursos para poder implementarlo en la organización moviliza utiliza los recursos, qué recursos?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Lo. Genial y la mayoría de humanos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Todos sus recursos. Con las características que tienen cada 1. De esos recursos. No es lo mismo sin movilizar un recurso material que 1 humano, una una de las cosas que 1 va a tener que ver es la calidad, las características que tienen esos recursos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Muchas de estas cosas que yo les voy diciendo es cosas, cuestiones que ustedes van a tener bien en cuenta para el desarrollo de su trabajo, no se olviden que ustedes lo que van a hacer es básicamente todo esto.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V. Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Seguimos, van a desarrollar políticas, procedimientos y reglas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Qué fue la primera que?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Políticas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Oliva.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Pero sedimientos y redes. Porque en realidad, si estuviéramos pensando, si en la jerarquía de planes que yo no me acuerdo, si la dejé.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Dónde está?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por acá para poder mandarla a ver.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Hijo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Igual. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Tienen que ver con diferentes criterios. Nosotros vamos con una jerarquía de planes, fíjense que arrancamos y si van a las otras etapas lo primero que planteamos fue la misión. Después de plantear la misión, aparecieron los objetivos. Fíjense que va de mayor a menor, después aparece la estrategia, que es el como después aparece la política que tiene que ver con criterios con límites generales para establecer que cosa esa eso que hace la organización, esa misión. Después van a aparecer los procedimientos que empiezan a tener un poco más de rigidez. Son un poquito más específicos sin ser tan específicos, en donde me dice paso a paso, lo que yo tengo que hacer para terminar con la regla que la regla directamente es específico. Sí, puedo, no puedo, no dice a tu criterio no queda lugar a la.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um se entienden.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno. Así que si 1 estuviera pierde untando sobre la jerarquía de planes. ¿Está hablando de esto que encontramos a lo largo de todo el procedimiento? Sí, pero la misión. Después que sigue. Después de la misión que sigue en la pirámide jerárquica de.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[No.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Tío.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Los objetivos después?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La estrategia.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Las estrategias.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Siguen las políticas?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Muy bien.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Siguiendo de la procedimiento y luego la conectas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exactamente y para terminarla y hacerla prolija esta jerarquía de planes, le seguirían los programas que nosotros no vamos a profundizar, pero no estaría mal que los nombráramos y lo último que sí es el presupuesto.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[El programa de presupuestos carrito de la telecomunicación.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exacto.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[No. Ah ya te entendí sí perdón. Pero van, pero todavía no. Entonces primero vamos a desarrollar las políticas, los procedimientos y las reglas para que acordemos no de que estamos implementando la estrategia. Siguiente, vamos a chequear. Todo lo que es la estructura de la organización y hacer aquellos ajustes que no es que consideremos necesarios. No nos olvidemos que sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Programa y el presupuesto en qué parte de la jerarquía estaban ubicados abajo de todo?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Lito.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí, después de las reglas, los programas y los presumes.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eh.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ah que teníamos que chequear la estructura organizacional, porque en definitiva.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Eh acá porque hago? Tuvieron un cambio de de programa bastante interesante, de programa de plan levánteme la mano quien hizo sistemas de información. ¿Son muy poquitos ok? Bueno gracias. Eh.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A ver cuando definí cuando definimos a las organizaciones, si bien a nivel de recursos nombramos a cuatro tipos de recursos, hay un recurso que tiene mayor protagonismo que es el recurso humano por las características propias de este recurso. Por lo tanto, en la implementación yo tengo que ver no solamente cómo voy a disponer de mis recursos en cuanto a lo material y material y financieros, sino en lo estructural en cuanto al recurso humano.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Porque yo, en definitiva, la botellita la levantó la moto acá la pongo allá. Un otro producto, algún otro recurso material como puede ser la computadora que entiendo que necesito, por ejemplo, energía eléctrica o bueno para ponerlo en algo o en redes para que esté conectada y no. Podemos seguir y qué sé yo no sé, eh no tiene nada que ver, pero como para que me sigan con la idea en que son la misma indicio, tengo que refrigerar los alimentos de alguna manera, porque si no se van a perder bla, bla bla. Tengo algunas limitaciones. En definitiva, lo lo lo coloco en un lugar, lo saco ese lugar y lo manejo como quiero. ¿El recurso humano tiene esta cuestión de las emociones? ¿Qué me diferencia del objeto tangible o intangible, incluso el dinero? Es por esto que tengo que dar la estructura y ver en realidad si yo tengo una estructura que me respalde esta implementación que yo deseo realizar o necesito modificarla y si necesito modificar incorporar temas como por ejemplo la motivación de esos empleados. Por ejemplo, la comunicación activa con ese grupo de empleados. Son temas que vamos a profundizar, sí dicen que estás un la la la unidad 1 que nos introduce a las temáticas que vamos a ver durante la cursada. Y por último, sí pensar dentro de la implementación el armado de presupuestos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[En la práctica. Puede costar en la práctica el armado del presupuesto de una manera muy informal. Se suele vincular cuando estoy teniendo las diferentes alternativas y voy a decidir por una.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por una cuestión en realidad, que quizás el hecho del costo de una estrategia puede hacer que yo no decida, no me decido por eso. Entonces termina siendo una variable que sería bueno que no lo fuera, pero en realidad no queda otra que evaluarlo, porque si no te alcanza para implementarla no te alcanza. Para hay mucha vuelta que darle como puede hacer todo el proceso de este que quiera, pero el hijito, todo lo que vos, pero no lo puedes implementar y. Empieza donde los sentidos. Al contrario, en una pérdida de tiempo. Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí. Y.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Yo había preparado esto. Porque si no lo repasamos igual. Porque acaso necesito que ustedes tengan fuerte para todo esto toda la parte de Cultura organizacional, pero son muy. Pocos los que vienen. Entonces, bueno, vamos un poquito con esto para recordar lo que deberían traer de otras asignaturas. La cultura organización es un conjunto de. Valores y creencias. Normas y reglas informales. Prácticas y rituales. Símbolos y lenguaje. Que caracteriza. A una organización.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V. Esta es la.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Definición muchas veces lo que sucede es que consideran que cultura organizacional es algo de eso y no todo y es absolutamente todo en base a eso pensemos quién establece la cultura organizacional.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[En la final la plantean primero los que fundan cipio de la presa y después se va transformando con los empleados que van llegando y van trayendo sus propias ideas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[El primer soldado.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exactamente tu nombre Pablo, exactamente, como dice Pablo, es una fusión. Erróneamente se considera que cultura organizacional la hace 1 o la hace otro y es una combinación si vuelven y se ponen a leer los puntitos que le di como definición de Cultura organizacional ese conjunto de. Lo único que tengo ahí establecido. La parte de las normas y las reglas que son ya de características informales. Pero el hecho del, por ejemplo, de los valores y las creencias que tienen que ver más con una cuestión de la conducta, un como cómo yo me voy manejando incluso las personas que arman la cultura organizacional no son 100% conscientes que cada cosa que están haciendo va a ser a la cultura organizacional, incluso a veces 1 de una organización. Eh aportó mucho esa cultura organizacional, a tal punto que ya no está dentro de la organización, pero hay muchas cosas culturales, como por ejemplo esto de los símbolos del lenguaje que se siguen utilizando incluso años que 1 ya no está dentro de esa organización. ¿Para qué le interesa conocer la cultura organizacional?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Para saber si te han frenado la estrategia que 1 tiene.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Exactamente dentro de esta parte de la implementación de la que yo le estaba hablando, le dije, bueno, vamos a revisar qué tenemos, qué pasa con estos Recursos Humanos y algo que yo los mueve? Mhm, es todo lo que esté vinculado a valores y creencias, normas y reglas informales. Las prácticas que tienen que pueden ser costumbres, procedimientos, hábitos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um. A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Nada algo que digamos para para caldere hoy como es el estigmatizar algo generalmente se conoce de lo popular que en que cuando 1 va alguna repartición pública, muy temprano en la mañana están desayunando.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Escucharon alguna vez hablar de eso? ¿Lidiaron alguna vez con alguna situación? Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eso es cultura, eso es cultura organizacional. Nunca nadie dijo que era positiva o negativa de que los miren como me están mirando. Algunos. Eso es cultural. Una cosa es querer cambiarla que sería otro tema y otra cosa es entender cómo voy a hacer para implementar ciertas cosas en ese contexto, si yo no quiero hacer un cambio cultural. Y quiero ir a buscar a esos empleados y que esos empleados sean parte sí de una estrategia de un cambio que estoy. Yo en el armado de diría chicos, llegar a la hora que están desayunando no es la mejor idea y si no queda otra tal vez sería bueno llegar con algo para colaborar con ese desayuno. Les pongo este ejemplo porque justamente esto no se enfoca desde si está bien, si está mal, si me parece correcto o incorrecto cero para hacer un juicio de valor de la cultura organiza. ¿Sino ver cómo esa cultura organizacional me responde frente a las diferentes acciones que yo quiera realizar? Entonces tiene muchísimo más sentido tratar de moldearla, que ir y chocare y me lograr mi objetivo y no lograr mis objetivos. No poder implementarla con Luisa no puede implementar la estrategia, no lograr los objetivos ni hablar de donde me quede la visión. Entonces, aunque sepa dónde estoy, a dónde quiero llegar, voy a andar a dar vueltas en el círculo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. Un.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Muy servicio, se atrapa más. Como más buscado.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Mami.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Entonces esa es. Un poco la digamos de lo que es la de de la interpretación de la cultura organizacional. ¿Es cierto que hay muchísimas, eh? Como es muchísimas herramientas que existen para cambiar la cultura organizacional, no es tema de la carrera de ustedes, digamos, incorporar eso, el tema de ustedes y por el cual lo reviven y por ahí es un tema que me parece fundamental. Es que muchísimas veces sus actividades terminan chocando con la cultura organizacional de la organización. Encuesta. Y tengo que ver a ver cómo le busco esa vuelta porque me va a impedir como dije antes, poder implementar la estrategia que tengan planifica que estén planificando y alcanzar sus objetivos, que en definitiva para eso están haciendo todo eso.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno. Seguimos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Entonces la cultura organizacional, la direccionarla en cuenta en la etapa de implementación por todas estas cuestiones que usted plantea?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí. Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Última etapa, evolución y control.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ajá.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Calle implementamos no ya está. Acá lo que vamos a hacer es monitorear qué cosa.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ok.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Rendimiento exactamente a ver si todo esto que nos hicimos valió valió algo. Ahorita va a. Ser la última unidad de la unidad cuatro. En la que tenía cuatro en donde profundizamos y vemos la parte de los indicadores.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Porque acá en la parte de evaluación encontró los pasos que cualquier procedimiento. Y es que perdemos la objetividad. De decir. ¿Digamos realmente qué fue lo que sucedió?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿A ver, vamos a ponerlo con una cuestión, ya te estamos hablando de las materias que ustedes les faltaba? Una cosa, es decir, yo en el 2020, el último día del 2024, terminó con. Estando allá ahora. Con no sé cuatro materias aprobadas y otra cosa, es decir, a fin de año terminó bien la facultad. La diferencia está que 3 y 5 podemos catalogarlo como bien podemos mover esa vaina.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[En lo personal es un poco más sencillo ver cuando 1 el el auto engaño más, ya que hay mucha ya vamos a gastar más en en la psicología. Y no es no es la idea. Pero en la organizaciones empieza a suceder que no somos una sola persona, sino que somos varios. Entonces cuando yo digo que no fue bien.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Otro dice que no fue mal y estamos haciendo el mismo análisis. Ahora si tenemos un indicador que nos dice que decimos que tiene que dar, que sería el equivalente. Si tengo que aprobar cuatro materias y es cuatro material no es 3, no es 5. Podemos decir si fueran 3 tuvimos cerca, si fueron 5, bueno que bueno mira, pudimos hacer una más, pero no fue cuatro ta claro, ahí hay objetividad en eso, por eso se busca esto de implementar indicadores. Nosotros lo que vamos a hacer es ver algunos indicadores que se usan habitualmente.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eh.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y un poco esto de la búsqueda de los indicadores que ustedes necesiten para analizar ese proyecto. ¿Qué es lo que para? ¿Ustedes les va a detonar que realmente son los puntos críticos que tienen que ser evaluados?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Y qué es en parte de todo el procedimiento que hicieron antes?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Un.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[En líneas generales. Muy enfocado en la cultura. Cuando 1 es alumno. ¿Hay un momento que pierde bastante el eje de El conocimiento que 1 puede adquirir a lo largo de su de su del estudio y empieza a ser más una cuestión cuantitativa de ir tachando palitos de cuánto me falta para recibirlo? En líneas generales, algunos no digo que todos sean así. Entonces también desde ahí sí tiene sentido que el indicador sea tener equipo, cantidad de materias aprobadas para tal fecha.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ahora aquel que está enfocándose en la calidad de lo que aprende. Seguramente eso no lo no le pida nada, no le no le mido un disparador porque de repente bueno, sí lo hice, hice eso y se trabajo, participé y dice que hice yo y lo veréis aquí las cuatro y que te queda es mucho. No me quedó nada, pues un cuatro eso no lo va a hacer. Alguien que tiene otro objetivo sentí. Under no es que está todo acá, cada cosa, una etapa se cerró y pasó a la otra. Todo tiene una vinculación. La reiteró, fíjense que los diferentes autores hacen diferentes etapas porque el tema es que es un proceso y no es el armado de de un escritorio donde literalmente, pues si empieza acá termina acá. El más marcadito es el de planeamiento. Donde empieza y donde termina.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Porque justo donde empieza y cuando digo esto es lo que voy a implementar, terminó, porque la otra es cuando efectivamente lo implementó.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. No.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Buen. Voy a tener estos indicadores después también otra de las cosas que voy a hacer es ver el típico versus de control entre lo que yo quería llegar y lo que efectivamente llegué.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y me voy a fundamentar en.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La última era aquello. Ajustes que. Yo tenga que hacer y mejoras. Que se las denomina como medidas correctivas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Qué significa en el libro? Después, cuando ustedes lean la bibliografía, van a encontrar una frase que dice, el éxito de hoy no garantiza el éxito de mañana.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[En la estrategia de la máster en un momento y después las comisiones pueden.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Baño.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exactamente.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Es triste, pero es así después de todo esto.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Puede que pasen cosas. Que me altere en este proceso. Y tenga que retroalimentarlo y en esa retroalimentación, bueno. ¿Pasa algo?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Es fundamental que entiendan que una vez que yo termino, esto no significa que él.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Todo tenga que ser tal cual. 1 va a tener reajustes.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sobre todo en entornos cambiantes. Y, sobre todo, para hacer foco en no enamorarse, como me gusta decirle a mí del proyecto en cuestión hay muchas veces que lo que sucede acá todavía no tenemos un proyecto, no tenemos la idea de lo que se va a al de lo que vamos a trabajar. Pero muchas veces lo hacen con proyectos que son propios y que tienen la idea de ver la luz. Y a veces eso de. De haberlo digamos literalmente a ver verlo nacer. Ese proyecto hace que 1 se quede muy enganchado y que trate todo momento de resucitarlo y hay momentos en donde bueno quizás es un proyecto que que hay que abandonarlo o hacerle grandes a modificaciones en donde no termina haciendo mucho el principio, salvo que 1 sea consciente que no lo tiene como una idea de negocio. Sino como un joven, pero volver en la primera etapa, definirlo correctamente. Porque en función de cómo lo definan todo el rey.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Una de las cosas que pasan en los negocios. Muy frecuente. Sobre todo por lo que los emprendedores están trabajando es.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Que muchas veces.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Mantienen su proyecto y no es y su proyecto no solo no les está dando ganancias, sino que les estaban dando pérdida. Desde la parte consciente sin que lo hagan tan perfecto cuando 1 es inconsciente el problema que él le puede traer consecuencias. Antes.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y para. Vamos a agregar, bueno, ahí cerraríamos las etapas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Pero antes.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[De hacer una introducción con Porter, me gustaría meterme en los tipos de pensamiento. Tenemos por un lado el pensamiento intuitivo y el pensamiento analítico.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V. Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Qué es el pensamiento intuitivo?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Datos. O por experiencia también.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exactamente por experiencia.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Presentimiento corazonada, como coloquialmente se le dice. Y el pensamiento analítico que no contrario, sí al contrario, como contrario a eso que voy a a pensar en función de datos de estadísticas y voy a voy a procesar todos esos datos y en base a eso. Sacar diferentes conclusiones.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y este tipo de planificación necesita un pensamiento intuitivo o un pensamiento analítico.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Los dos, los buenos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿No no PS dos por qué?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y porque si algo pasa mal y o algo que no está que no lo pensaste, que no está en los datos, tienen que improvisar, tener que guiarte, fundición.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Más que nada está vinculado en realidad en aquellos contextos donde hay mucha incertidumbre porque no nos olvidemos el falseamiento analítico necesita algo que analizar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Dos. No.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y ese algo que analizar en situaciones de emergencia no lo hay. En donde incluso quizás ustedes no sean conscientes, pero lo han utilizado, una frase que que solemos decir mucho los seres humanos en positivo o en negativo es que es lo peor que puede pasar o que es lo mejor que puede pasar. Sí, frente a situaciones de incertidumbre, no, no sabe si 1 termina que tomar una una decisión en la que desde el pensamiento analítico y más o menos todas las alternativas tienen la misma pondré.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Y entonces termina tomando a través de la intuición de bueno con alguna frase, algún tipo de frase como esto, de qué es lo peor que puede pasar? ¿Cuál es la peor consecuencia que me puede traer? El noven matrices de decisión, pero bueno, hay estudios analíticos de las matrices de decisión en donde pongo todas las variables que tengo conocidas y las analizo para que me de un resultado y en líneas generales de este tipo de contextos me dan todas muy similares. Y lo que terminó decidiendo es por tipo de. De herramientas pensadas, pero a nivel de lo de lo intuitivo, digamos. Lo arreglan un poco pero, pero en definitiva es pura intuición.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Casi casi no es que literalmente es así, pero algunos de estos procedimientos, una vez que llegas a esto de que la los valores son homogéneos, es casi como tirar una moneda, si es algo que te convenza de que seguí siempre la misma línea.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Un.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Estamos atacados.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Las estrategias competitivas genéricas de Porter las vieron en con la organización en el contexto.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Franceses sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La bueno, mejor entonces este tema lo vamos a pasar más rápido en entrar en la teoría no nos quedamos con muy corto, pero esto lo vamos a ver muchísimo más en la práctica, que la idea es que ustedes lo apliquen dentro de de su práctica, bueno. Vamos a limpiar. Primero quiero que quede claro que como lo dice su nombre son genéricas, no son específicas, no de significa que si yo implementó la estrategia competitiva genérica de Porter ya está.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Material de probabilidad de que la casa una vez terminadas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Está habilitado ya.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Actualidad.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[É. Bien. Bueno, justamente porque este tipo de de de estrategias, una de las cosas que necesita es el compromiso.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Yo la predisposición el apoyo de completamente toda la organización y de que haya determinadas condiciones en el control. O sea, en palabras muy coloquial, o sea, se le alinean todos los planetas y seguro que funciona Perfect. ¿Entonces por eso? La remarquemos genética.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Son el puntapié. Comenzamos por acá que después vamos a ver otras estrategias en la administración y en todo lo que tiene que ver con planeación estratégica, dirección estratégica por ser en una eminencia, porque da justamente estos indicios por donde se comienzan y en la época tuvo muy buenos aportes, pero es una realidad que no me puedo quedar solamente con.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Él. Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno. Eh, bueno, entonces esta parte no. Que ustedes me dijeron que ya la.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Vieron?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eh bueno, vamos liderazgo total en costos que es la primera. ¿Es viejita ustedes piensan que estas estrategias data más o menos de 1970? No estamos hablando del año pasado. ¿Qué?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Iba.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A buscar la estrategia de liderazgo total en costos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Para el precio.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Se verduguillos reducir al.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exactamente va a buscar la reducción de los costos de producción.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Desde la adquisición.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[De la materia prima.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Hasta la distribución.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Para hacer el productor. De menor costo de la industria.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y por la respuesta anterior se me desp. Costos bajos y precios bajos es lo mismo. No, no antes. ¿Obviamente que las bases para poder tener un precio bajo van a ser los costos bajos, no?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Pero el tema es. Que no es el. Único. No es la. Única cuestión que yo voy a tener en cuenta para bajar los precios de mi organización. Porque, por ejemplo, y entre otras tantas cosas, si yo tengo un producto.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Que tiene una más que una marca reconocida y vendo un producto y tengo costos bajos, podría tranquilamente esa reducción de costos si trasladarla al precio, pero también hay que ver cómo percibe el consumidor la merma del precio en góndola. Por eso, a veces cuando esto suceda y productos que vieron que viven en descuento, porque en realidad el precio ya es el descuento, pero para una cuestión de la imagen frente a los consumidores, a los clié. Entonces lo ponen nuestro objetivo con liderazgo total en costos, no es enfocarnos en el precio, en este caso no, sino enfrentarnos. He perdón, enfocarnos en. ¿Cómo bajamos costos fijos?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Hay.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Te escucho una.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eh.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Como ejemplo puede ser.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La empresa el PS de distribución de correo en Estados Unidos hizo un estudio y se dio cuenta que los camiones cuando giró a la izquierda.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Se moverán más tiempo ya estaba. La nafta es desarrollar un software para que. Eviten girar a la izquierda y todos los camiones. Que van a la derecha.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Perfecto o.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Optimizado entonces?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Oh optimizó un proceso optimizando un proceso. Es una forma en la que puedo reducir costos. Eso. Esa optimización en la que buscas la eficiencia de la producción, busco cada vez lograr más utilizando menos recursos. Al menos haciendo lo mismo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Pero con menos recursos. Y eso me va a tirar de una reducción de costo. Pero indirectamente voy a necesitar inversión para desarrollo, opción de con.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sigo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ese es otro motivo por el cual muchas veces esto de trasladarlo al precio no sucede.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y a mí el costo se me reduce. Yo puedo seguir manteniendo el mismo monto. ¿De margen de ganancia o puedo tener 1 mayor? Sin modificar el precio.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ojo acá que los exámenes después siempre están hablando del precio. En realidad escribe la palabra precio por kg.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V. A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Hablamos de los riesgos que tienen estas estrategias y con los que tienen.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Que. Lidiar está estrategia tiene que lidiar, obviamente con el aumento de costos. Porque fíjense que está endeble como eso, o sea, antes de las variaciones de los costos, sí se va la estrategia. Tiene que ver otra cuestión que tiene que cuidar es la calidad percibida con la calidad entregada. En función del producto que está vendiendo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A ver. Eh.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Luego no sé si les hablas, supongo que les.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Habrá pasado en.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Algún momento? 1 hay productos que busca determinada calidad y por ahí va o o tiene muy, muy buen ojo para para distinguirlo. Por ahí va la marca o al lugar o alguna recomendación, pero hay otros productos que ustedes están, que 1 está buscando el producto. Incluso quizás he estado buscando mucho decisivo en el que te salga más barato total, mientras que dure este tiempo, mientras que sirva para aquellos sí donde las expectativas están ligadas al costo. Pero tienen un mínimo umbral de lo que tiene que ver con esa calidad de producto, ese yo no sé.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eh.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Cuando 1 se compra un. Nombre de estas de de plástico descartable. Por lo menos quiero que me dure la clase. ¿Alguna alguna, alguna característica de calidad mínima? Tengo que no va a ser lo mismo como esas que se cambian los cartuchos que espero que me dure un buen tiempo, que no voy. A grabar y. No sé qué otras cosas más se entiende esta idea.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A veces por la marca profe, solamente por la marca. ¿Ya consideras que calidadsi jappe y capaz que no miras los requisitos? Pero sí Ah calidad entonces.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por eso, pero en esta estrategia le hago total en costo, por lo que te estás enfocando en el en. En definitiva, como consumidor, como consumidor, no te vas a enfocar solamente en el precio, entonces ahí ahí sí habría que ver, digamos que es lo que qué es lo que hace el ente.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Claro, un costo claro.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Que yo voy es que en donde en donde Rosa esta cuestión de la percepción.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La percepción de. Hay una cada persona que haya lo que tienen que hacer las organizaciones es ver cómo agrupan en cuál puede ser en el ejemplo que vos acabas de decir. En cuanto a calidad muy alta.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Cartografía, impuestos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Cuánto te dura como organización? ¿Está más allá de las estrategias, cuando vos sos una marca que estás que la generalidad te percibe como calidad, cuánto tiempo tardas en destruirla? Porque si ustedes se ponen a pensar no, no precisamente lo digo. Lo digo por Apple. ¿Pero cuántas marcas han comprado como caridad y habrán tenido una vez que algo le salió mal? Pero eso haciéndose una bola de nieve en1.se podemos dar algunas marcas que dicen antes ir a diferentes tal. Marca. Antes la percibir.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Incluso a ver desde lo digamos todos los productos vinculados con su profesión, los voy a descargar en el momento porque asumo que tiene un conocimiento de él, pero no estar equivocado. ¿Pero ahora no sé indumentaria que creo que acá estamos todos iguales, eh? De repente queremos comprar una prenda de calidad y compramos una marca asumiendo que la prenda al ser de esa marca la tela, la confección será de calidad. ¿Habrá otras personas, no sé alguien que diseña que pueda darse cuenta porque vieron incluso en las marcas hay diferentes niveles de precio, entonces habrá algo que ver, quizás con el té, con las telas, con los materiales, eh? Ayer hablábamos de esto de la diferencia de las telas que hay ahora para hacer actividad física, que tienen protectores para el sol y no sé qué. La verdad que. Lo máximo que puedo distinguir y que tenga la etiqueta que dice que tiene el protector del contra, los rayos del Sol y que no la tenga. Esa es todo mi aporte que yo le puedo dar a eso. O sea, me la mi la etiqueta, me engaña. Pero habrá personas que podrán tocar la podrán verla saber cómo en la tecnología aplicada en en la tela y darse cuenta todo eso son perfiles de consumidores que las organizaciones. Eh estudian para ver para qué tipo de estrategia. Generalmente estos ejemplos que estamos citando está más con diferenciación que el que viene ahora. Que por ver. Igual ojo, digamos que usted se pone mucho apretárselo el tema. Hay muchas organizaciones que tienen presión, o sea que son los precios más altos del mercado y que digamos la base de su estrategia genérica es el liderazgo en costos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno. Diferenciación. Vamos a buscar crear un producto y percibirlo como un. Un producto que puede ser un bien o un servicio.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y me dijeron.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Antes, cuáles eran las formas de reducir co?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Y acá cómo podemos hacer que la gente piense que nuestro producto es un? ¿Por qué dice que se ha percibido como?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Ojo que namental esa palabra para el examen, por qué no es un producto único? ¿No importa que sea único, no?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Generando innovación.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Único es único, no hay otro igual. Acá tiene que ver la percepción que el mercado perciba como un.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Un bono logro.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La necesidad.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Estoy dentro de un ecosistema de la empresa.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿No a qué te referís con eso?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y en su momento las preguntas Apple siempre compartieron.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Https.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Siempre conectarlo y salvo entre sí era mucho más sencillo que conectarlo con el dispositivo de otra empresa.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Meterte en su ecosistema.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Me convenciste.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿O sea como que?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Julio Microsoft es su aplicaciones son para meterte y no sacarte de la.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Hello.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[De de de de de.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[De con esa justificación, me convenciste con esa.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Claro, como que tiene una característica diferenciadora, justamente el.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[En realidad por la forma de agruparte.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Claro.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Porque esa es la parte que tiene un en realidad, por ejemplo, si no se va a.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿A como modelo? Sí no como producto, eh todo lo que tiene que ver con las redes sociales, la forma termina siendo atraparte de esa manera porque no tiene que ver, está la percepción de única porque es la única forma que vos tenés para comunicarte con fulana con fulano. No desde desde la, desde la fuerza de la percepción como único. No es que haya.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Niños.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿De repente, qué se chocó? Lo de las olimpiadas que decían que como tenían los distintivos acá con los nombres, después lo buscaban por Instagram para interactuar. Bueno, pues ya no lo gusta Instagram quizás no tengo ganas de tener Instagram, pero tengo ganas de lo vi Pablo del alumno, no me acuerdo, no Pablo lo veo Pablo y digo ay cómo se llamará lo que dice Pablo y lo busco en el. ¿Entonces tiene esa cuestión de cautiva, esa es la idea, por qué otra cosa puedo? ¿Puedo hacer que me persigan como? Único.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bolívar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La innovación podría ser también la.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ignorancia.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Acción. Podría ser algo de la cadena si de valor, como por ejemplo un servicio de post venta, la Atención al Cliente y comparte los servicios que están.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[El servicio personalizado.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Que acompañan a ese producto no solamente por el producto, a veces eh?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Puede ser, por ejemplo, lo producto así, libre de maldad animal como dices.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Car. Con cuidado y también la para que eso lo que genera más valor a.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y, de ahí me aprovecho para buscar el primer riesgo que tiene este tipo de estrategia, que es la imitación, porque la primera vez que se me ocurrió que este producto estaba libre de maltrato animal, estaba fantástico, era lo único que era libre de maltrato animal, pero cuando empiezan todos a ser libre de maltrato animal, empiezo a tener opciones. Empiezo a dejar de tener esto cautivo que ejemplifiqué con el modelo de las redes sociales.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Mhm.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Se le pueden disparar los costos también. Una de las cosas que se enfocan muchísimo, todo lo que he diferenciación es en la prestación, desde servicios accesorios. ¿Vieron qué para seguir con lo textil? Vieron que empresas que tienen una marca de renombre, el el probador, el es grande y grandecito 1 se puede sentar con un par de amigos, tomarse unos mates y adentro, pero en eso que.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Andas a ver quién confeccionó la la prenda, unos está para así no, no se puede sacar ni la ropa como que el tamaño del del probador está muy vinculado a la diferenciación de la empresa. ¿Cómo se se esfuerza? Porque porque en realidad foque de lo como.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Es.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ha estigmatizado como le. El, el local chiquito está orientado al precio, está tratando de reducir al máximo todos los costos para tener mayor margen de ganancia y 1 de los que tiene el costo del alquiler. Mientras que los otros locales buscan diferenciarse. Buscan que el proceso de ir a comprar la prenda de ropa hace una experiencia, no solamente la prenda, mientras que el otro es te di la prenda. Y si trajiste la bolsita para que te la guarde como como en los supermercados mejor. Entonces el sol enfoques diferentes, seguramente basados en volvamos a la misión en la visión diferente. Completamente diferente, en donde para seguir este tipo de locales, incluso 1 entra piensen en los locales que hay en el shopping y en. El centro del local están vacíos. Creo que hay como algunos puestitos como para que vean pero. Mientras tú no vas a otros locales en donde está agarrotado de Cantidad de productos que hay que incluso hasta como cuesta distinguir qué hay.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Porque es más cómoda autoservicio, porque en realidad que se te acerca, se te acerca más con la intención de que de que no vaya a hacer algún amigo de lo ajeno. Hay que atender y darte una atención personalizada. ¿Pero está pensado? Y eso lo que me puede hacer es dispararme los costos. Y ahí sí otra vez tenemos esto que yo les decía que está desde la visión del cliente, no de la estrategia de cómo va percibiendo interrelaciona. ¿Hay hasta cuánto estoy dispuesto a pagar por determinado producto?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Porque 1 es consciente de esta diferencia, pero quizá igual no quiere pagar lo que sale la remera.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ah.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Me voy a probar un poco más chico. Que no me atiendan también. También depende de para qué quiera la prenda, porque tal vez no debe ser lo mismo. Sí, no sé yo.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Estoy en la facultad, a mi casa queda lejos, me acaban de invitar a hacer una actividad física y digo que compro cualquier remera y me voy. Que me fui a elegir una remera para hacer la actividad física que yo hago y que voy a usar de. Acá hasta que la tenga que tirar. No son dos compras iguales. Sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Esto que acabo de explicar se llama la sensibilidad al nivel de sensibilidad que tienen los clientes con el precio. Clientes que son más sensibles que otros. ¿Piensen de esta manera el producto tan grupito usted hablando un producto?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A un precio. Todos lo compran, ese precio es el precio. ¿Aumenta alguno de ustedes van a decir compralo, vos lo compro y hay otros que lo van a seguir comprando? Sí. En toda una manera explicada, la otra era la académica, eso es lo que estudian las organizaciones, ver su público objetivo que es tan sensibles a estar frente.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A estos casos. ¿Vinculado muchísimas veces a ver qué tan cautivo, no? Porque a veces me permito arriesgarme con esa sensibilidad debido a que lo tengo cautivo. El tema k. Que a veces eso cautivo es porque el la lo de que es único es una percepción, sino una realidad, entonces muchas veces de muchos servicios estamos cautivos porque no hay otra opción.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Entonces, al no tener opción, no es que no seamos sensible al precio, no es que somos sometidos al precio. Pero bueno, tengo que ponerle mi cuota también. Al de. Dudas hasta acá.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Vamos con el último adiós de acuerdo a cómo se llama el último? El efecto segmentación. Hasta ahora nosotros estuvimos hablando de toda la. Industria.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Porter se dice bueno, vemos toda la industria y vamos a tomar una porción de la industria, una porción de ese mercado. Con un objetivo claro.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Satisfacer de manera efectiva. Satisfacer de manera efectiva que la clave está en efectiva. Las. Unidades de ese segmento. Mejor que lo que lo hacen los competidores.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno, en general a mi me gusta dictarles directamente, pues yo me lo invento y.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Si lo empiezo, creo que les quedó bien, creo que.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Todas las organizaciones buscan satisfacer las necesidades de sus clientes. Acá la distinción va a estar que al estar en un equipo, al tener un espacio de estos consumidores de manera más reducida y por lo tanto de características similar, es buscar satisfacerlas de una manera mejor que lo que lo está.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Haciendo la competencia.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Eso es segmentas. Y lo puede hacer que acá siempre tienen la duda después del examen y van y vienen bien, yo no elijo su propia aventura. Eh. La segmentación puede orientarse a diferenciación o al liderazgo total en costos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Lo único que me dice enfoque o alta segmentación es que de toda la industria me concentro específicamente en una porción en un pedacito, sí.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Para esto yo lo que tengo que hacer es conocer a mi cliente. No hay otro. El enfoque con la segmentación es conocer al cliente. No puedo satisfacer sus necesidades mejor que la competencia. Si no sé qué es lo que necesito.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A. V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Como premisa está que cuanto más pequeño sea el segmento en teoría, mejor me puedo concentrar. Es más conocer ese.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Los mismos de esta experiencia que son.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ah.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Ahora vamos, ahora vamos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[El estoy escuchando un par de teclitas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[¿Ahora sí, qué riesgos puede tener?](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Consultar si en un segmento muy pequeño y no tener los suficientes clientes como para que sea vale la pena.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí, en realidad eso ya estaría mal barajado de de de con antelación. Y no, no sería un riesgo. ¿Eso sería ya que insisten, implementaste mal este tipo de estrategia genérica? Lo que sí podríamos sacar, de ahí que sí, la reducción o el aumento de tamaño del segmento puede ser comprometedor.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Fax.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Por lo que en cuanto a la reducción, por lo que vos acabas de decir en cuanto al aumento, porque se me empieza a hacer algo que yo no puedo, no puedo, no tengo un tamaño que puedo manejar. Entonces que esto puede ser el aumento causado por, por ejemplo. Con nuevo o sea.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Generalmente el segmento está vinculado a algún gusto, preferencia del cliente, los cambios frente a los gustos y preferencias de los clientes son los que más afectan a este tipo de de estrategia. Porque como vos decís, ese cambio puede ser o una salida del segmento o más ingreso al segmento y además, si el segmento se agranda, no solamente atrae clientes, sino que atrae.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Que no queremos que.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Buscar.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Exactamente porque, como lo que yo la diga, producto que le libre de maltrato animal y todo tenemos el producto libre de maltrato animal.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Y de alguna manera es como que vamos a estrellarnos, que se va a reducir ni aumentar el tamaño del segmento, pero nos estrechamos a que hay tanta cantidad para para de demanda, para atender y cada vez la oferta más alta.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Entonces te empiezan a 40 costó esas cuestiones.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Um.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Bueno.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Vamos. V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Dudas.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Esos son todos los temas de la unidad.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Se me apago.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. No.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Capaz que no estaba activado, pero yo quería.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A. No. A. A. V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Sí, les voy a abrir así les dejo tarea como quería el compañero.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[El vivì.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Fax.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Geografía, resursos.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[Vienen visible la guía de estudio de la unidad 1 que la van a tener de tarea para.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[La clase que viene.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)

[V. A. El. A. A. A. A. A. A. A. A. A. V. A. A. A.](https://onedrive.live.com?cid=69944f04a8b4d022&id=69944F04A8B4D022!s8ed1260874e8498f8e87862a4cadd20e)