**David Alejandro López Torres 8D 17300155 LEC1 NCS**

En el capítulo 1, se nos muestra que el prota es Alex Rogo, vicepresidente ejecutivo de UniCo. Se hallan en un consejo de gestión en el cual permanecen discutiendo los resultados del año, con un beneficio operativo de 1.300.000 dólares. El consejo estaba compuesto por 3 conjuntos:- la alta dirección de la compañía: Granby (presidente), Alex Rogo (vicepresidente ejecutivo compañía 1), Bill Peach (vicepresidente ejecutivo organización 2), Hilton Smith(vicepresidente ejecutivo organización 3).- los directivos decorativos (externos)- los tiburones expertos, representantes de accionistas: Trumann y Doughty. Todos ellos tienen un papel fundamental, una representación parecida a la que tenían en la obra de la meta, en donde se implican equipos delegados a las actividades de la compañía, del control que poseen sobre ciertos valores de la organización y en esencia, la responsabilidad que poseen para con el comercio generalmente. Me encanta un punto de comparación del libro en el cual se especifican las actividades con valores de 20 dólares hace dos años, empero hace 7 años tenían valores de bastante más de 60 dólares, y al día transcurrido en del libro, poseen un costo de 32 dólares. Aquí es donde poseemos un resumen que ven los tiburones: sí, la organización va perfeccionando en una comparativa de hace 2 años, sin embargo si se desea levantar del golpe recibido un lustro más atrás, el ritmo debería ser más grande. Todos discuten que la táctica de diversificación realizada por Granby ha sido un error e intentan consultar qué requieren para centrarse en la actividad primordial. Puede que se vendan las organizaciones del conjunto para obtener capital para invertir en la actividad primordial. Todo está en el aire.

En el capítulo 2 continuamos con el relato de Alex luego de su día de trabajo en el que Alex llega a vivienda, donde está su dama Julie, su hijo Dave y su hija Sharon. Con esta última, Alex conserva una disputa (Julie indica que Rogo negocie con Sharon) y después una negociación para ver a qué hora debería volver a vivienda el día que tiene una celebración. Al final, siguiendo un procedimiento de redactar el problema en papel (la técnica que le enseño Jonah), llegan al consenso de que Alex recoja a Sharon a las 12 y de esta forma ella consigue quedarse en la celebración hasta que culmine y Alex asegura la estabilidad de su hija. Los dos consiguen lo cual anhelan. Negociación exitosa. Al final, Rogo conversa con Julie sobre el comité de consejo, donde Julie le dice a Rogo que realice lo primordial para evadir la comercialización de sus compañías.

En el capítulo 3, Alex visita la imprenta (una de sus empresas) junto con Pete (el encargado) y Don (ayudante de Alex). Hablando llegan a la conclusión de que el departamento de envoltorios crea perdidas y se afrontan a un problema de elecciones con un mismo objetivo: vender la compañía de Pete a un óptimo costo. Las elecciones que se barajan son cerrar el departamento de envoltorios para incrementar beneficios en la organización o conservar en funcionamiento el departamento de envoltorios para defender el activo. Encuentran que la maquinaria de Pete no puede competir con máquinas rápidas en peticiones de volumen enorme empero sí en demandas de volumen diminuto, empero aun de esta forma, Alex no ve cómo puede borrar el problema. Encrucijada, otro de los conceptos que nos aterran de la vida adulta. En ocasiones resulta más sencillo dictaminar una vez que no poseemos alternativa, una vez que la exclusiva ruta lógica se limita a la que sea la que más rápido nos saca del apuro; y menciono esto no ya que sea la mejor elección, claro está que a medida que más tiempo se planee una elección, más posibilidad de acierto poseemos, sin embargo exponernos a tener bastante más de una solución en cada fase de nuestro desarrollo, en veces dificulta la toma de la elección, y produce tanto incertidumbre como una exigencia más grande sobre el impacto de la elección que tomamos

Rogo les cuenta lo ocurrido en el comité de consejo, lo cual significa vender la imprenta y no invertir en ella. Rogo insiste en mejorar las utilidades para que una vez que la imprenta sea vendida sea una mina de oro para el nuevo propietario y por consiguiente la nueva dirección no se meta en las operaciones de Pete. Entonces la imprenta está en un problema: Si cierran el departamento de envolturas, la base de activos se degrada y por consiguiente el costo de la compañía podría ser menor, la imprenta dejaría de ser una mina de oro, no obstante, sus utilidades aumentarían. Si mantienen el departamento de envolturas en operación, la base de activos no se degrada, lo que realizaría que se logre vender la compañía a buen costo, empero como se conoce el departamento de envolturas está generando perdidas de dinero. Luego de un momento llegan a la conclusión de que el departamento de envoltorios genera pérdidas y se afrontan a un problema de elecciones con un mismo objetivo: vender la organización de Pete a un óptimo costo y encuentran que la maquinaria de Pete no puede competir con máquinas rápidas en peticiones de volumen enorme empero sí en peticiones de volumen diminuto, empero, aun de esta forma, Alex no ve cómo puede borrar el problema.

Durante el capítulo 4 tenemos otra interesante conversación en la que Granby habla con Rogo, donde ambos están de acuerdo que el mercado es cada vez más caótico, y que Granby no podrá hacer mucho para evitar la venta de las empresas diversas es decir que no va a hacer nada para que no se vendan las empresas, más que nada porque le quedan año en la presidencia y las venderían en cuanto se fuera. Granby le dice a Rogo que ira a Europa para conocer que ofrece el mercado internacional, posibles compradores de empresas diversas, y reunirse con varios fondos de inversión. Bill Peach no espera ser Director General porque él fue parte de los que compraron diversas empresas (las empresas que lidera Rogo) pues al haberse involucrado mucho en la compra de las empresas le despedirán también y que Hilton está intentando hacerse presidente a toda costa. Según Peach, Trumann y Doughty esperaran un año para mejorar la liquidez de la empresa, traerán un Director General brillante y las acciones repuntaran. Don y Alex revisan las cifras a las que se compraron ‘empresas diversas’, a lo que concluyen que costaron 255 millones y lo que podrían recibir por la venta de las tres es 80 millones. Don programa reunión de información con presidentes de las compañías en su visita a Europa.

Durante el capítulo 5 continuamos con el trabajo de Rogo, aquí Rogo promete pensar sobre la idea de prestarle su carro a Dave, mientras él está de viaje en Europa. Por estos hechos Alex no lo tiene muy claro y teme que, si se lo deja, su hijo empiece a pensar que tiene derecho a usarlo cuando quiera. Una vez más, entre Alex y Julie escriben en un papel los pros y las contras de dejarle el coche a Dave. Julie y Rogo aplican una técnica que les enseño Jonah en convertir situaciones difíciles en situaciones de ganar-ganar. Siguen las reglas donde analizan, lo positivo y negativo que ofrece dejarle el carro a Dave: Rama positiva: fortalecer la confianza con entre padre e hijo. Rama negativa: Dave siente derecho a usar mi carro y si Dave llega a quedarse atorado en México y Rogo tendría que rescatarlo dejando de lado su trabajo, como conclusión deterioro de la relación entre padre e hijo. Al final del capítulo no se llega a ninguna conclusión.

A lo largo del Capítulo 6 poseemos que Rogo vuelve a reunirse con Bob Donovan (presidente de Cosméticos 1) y Stacey (presidenta de Vapor a Presión), Bob plantea que su compañía sigue en rojo y Stacey recién “la está haciendo”, generalmente hablan de sobre el nuevo sistema de repartición de Bob. Para evadir que las organizaciones distintas sean vendidas Stacey plantea que las organizaciones distintas tienen que ser más rentables en un tiempo de 3 meses aproximadamente. Bob sugiere que su compañía de cosméticos ha mejorado en producción y repartición y que el siguiente paso podría ser mejorar ingeniería de productos (nuevas líneas) para aumentar las ventas. Para sacar líneas de productos se confronta a inconvenientes como la indagación es lenta y poco confiable, además de prueba-error en el fragmento de producción y inconvenientes de publicidad. Bob, su planta crea una extensa variedad de productos a lo que el procedimiento clásico de crear a partir de la planta central y de inmediato surtir a bodegas regionales no le es productivo. Ha conseguido pasar de mandar enteros el 30% de las demandas al 90%. Esto lo consiguieron disminuyendo el inventario de los almacenes regionales de 3 meses hasta los 20 días. Lo demás del inventario se almacena en fábrica, a partir de donde se reponen los almacenes regionales cada 3 días. Además, por el momento no poseen costes de envíos entre almacenes. ahora únicamente se envía producto a una zona específica una vez que las tiendas ya han consumido el producto (Antes se enviaban los productos al almacén en cuanto estuvieran fabricados, basándose en una previsión a 3 meses vista).

A lo largo del capítulo 7 ocurre que al final Alex se percata de que el sistema de Bob va a generar un incremento de las perdidas en 10 millones de dólares. Tienen que hallar una forma en incrementar las ventas. Bob sugiere entonces inflar los almacenes centrales, sin embargo Alex rechaza la iniciativa. Ahora es el momento de Stacey para dialogar de el caso de su compañía Vapor a Presión. El problema es que por el momento no ganan tanto con los diseños propios de maquinaria y lo elaboran más con las partes de repuesto, que son todavía bastante lucrativas. Tras una época de disputa y sin llegar a ni una conclusión que pudiera realzar las ventas, Alex ofrece buscar ideas de marketing para lograr distinguir el producto. Requieren 3 ideas... Una para cada organización. Luego en el capítulo 8 ocurre que, a lo largo de la cena en familia, Alex habla con su hijo Dave sobre si va a poder o no utilizar el carro a lo largo del viaje a Europa. Alex le muestra a Dave un esquema sobre qué Ocurriría si le deja el automóvil y llegan a la conclusión de que van a tener fricciones en el futuro. Dave al final convence a su papá diciéndole que no se lo pedirá en ambas semanas siguientes a eso que Rogo contesta que un mes va a ser suficiente. El capítulo acaba con Alex y Julie hablando del caso en el trabajo y cómo podrían llegar a una solución

Se discuten diferentes puntos que abordan las nociones de la tenacidad, la rutina, la motivación, la meta, el propósito de las cosas en sí; es entendible que durante los capítulos el fin del creador es enseñar como segundo punto que las técnicas y tácticas de negociación no son únicamente útiles para entornos de finanzas u organizaciones, sino que además son aplicables en la vida cotidiana. Es fundamental comprender que las negociaciones forman parte de nuestra cotidianidad y no únicamente del entorno empresarial. Se dicen en dichos capítulos varias técnicas en especial la técnica de Jonah para llegar a una situación triunfar. Con base a este asunto no solo las negociaciones se implican, sino que además las matemáticas y estadística tiene mucho que ver. En matemáticas La célebre teoría del matemático John Nash nos dice que para lograr triunfar un juego debemos conocer lo que está realizando nuestro oponente, de forma que podamos anticiparnos. La aplicación de esta teoría resulta bastante productiva puesto que hablamos de poder coordinar aspectos que también de gestionar los intereses particulares, para saber leer lo cual pasa en su ámbito de tal forma en que podamos examinar y realizar superiores maneras de obtener resultados que se buscan.

Recuerdo mi etapa de lectura de novelas una vez que leo libros que se suceden unos de otros, y recuerdo además lo cual he recorrido como alumno una vez que dichos libros poseen más que otra cosa un objetivo de educación. Los dos recursos yuxtapuestos, es algo de lo cual puedo mencionar hasta entonces de este libro, debido a que a instantes tengo recuerdos de fragmentos del libro anterior (la precuela), y el producido de integrar a personajes conocidos, pienso que ameniza el contenido para el lector, da una sensación de aumento personal y grupo, en el cual tanto los personajes como el lector permanecen creciendo a la par, por lo cual cada una de las piezas van a un ritmo constante, y si nos enfrentamos a dudas de lo cual viene luego de encaminarnos por la senda adecuada, tenemos la posibilidad de consultar nuevos desafíos y nuevos obstáculos en esta segunda versión de Eliyahu M. Goldratt. En esta primera separación de las 4 que abordaremos en el segundo parcial del curso de Desarrollo Empresarial, volvemos a retomar palabras como inversión, pérdidas y elecciones a tener en cuenta teniendo una baraja de posibilidades sobre la mesa. Me encanta pensar que inclusive el núcleo familiar del señor Rogo tiene situaciones diferentes y por consiguiente, inconvenientes diferentes, que me imagino se analizarán en lo cual resta de la lectura y que dejarán a nuestro protagonista colmado de aprendizajes nuevos y más que nada útiles para su historia, en los cuales va a poder resaltar sus nuevos conocimientos y capacidades como vicepresidente de un conglomerado de organizaciones que requiere ver cambios positivos de manera más instantánea, situación urgente que se asemeja a la del primer libro, y que además va a tener secuelas. Creo importante poner en claro que bajo mi criterio, es determinante tener en cuenta lo demás del entorno gremial (me refiero con esto a la familia) como algo que continuamente va a tener sentido en nosotros mismos, y algo que será primordial en todo instante de nuestra vida. No tenemos la posibilidad de dividir algo que propiamente significa una simbiosis en lo cual vivimos, y algo que constantemente nos dará lecciones en el camino. Esta clase de protestas literarias, de intentar de acercarnos a una vida que cualquier persona de nosotros mismos podría tener, errores que podríamos tomar y más que nada, lecciones que podamos aprender, son las que más le aplaudo al creador.