**David Alejandro López Torres 8D 17300155 LEC2 NCS**

Mientras la obra avanza, acrecientan ciertas similitudes que encuentro con la precuela del creador, la meta, pues la manera de solucionar los inconvenientes es parecida, se integran conjuntos de trabajo, constantes lluvias de ideas y obviamente, la participación de tecnicismos que abarcan ciencias y tecnologías a partir de las finanzas hasta la industria propiamente. De la obra en verdad es un conglomerado de lecciones enriquecedoras al lector, un libro de tips de superación y de descripción de la consecución del triunfo por medio de una acertada narración de nuestro señor Rogo. Es en esta segunda parte del libro, de las 4 en las que lo dividí, una en las que se desatan ciertos nudos en la historia, donde la trama se complica y pudimos encontrar resoluciones a los inconvenientes de maneras creativas, ventaja importante en los empresarios. En el capítulo noveno, Alex, Pete y Don se hallan reunidos; Pete parece haber encontrado una solución al problema del departamento de envoltorios. Pete ha descubierto que puede quitarles los consumidores a sus participantes de las tiradas largas convenciéndoles de que puede ofrecerles el mejor costo, un alivio en su liquidez, los inventarios más bajos y casi ni una obsolescencia, la clave está en que los consumidores que permanecen con los participantes obtienen peticiones para los siguientes 6 meses y que en el 30% de las veces parte importante del pedido se les queda obsoleto gracias a un cambio en la legislación. Pete puede dar a los consumidores demandas para los siguientes 2 meses que se entregarán en periodos de 2 semanas con la probabilidad de cancelarlos desde haber recibido la primera entrega. Esto va a hacer que las tiradas pequeñas resulten más atractivas que las tiradas gigantes. La exclusiva inquietud de Alex es que la solución sea bastante complicada de describir a los consumidores, que sea complicada de vender; Pete está convencido de que no va a tener ningún problema para venderlo.

A lo largo de este capítulo nos reencontramos con los personajes de Pete y Don, comenzamos con que Alex, Pete y Don se encuentran reunidos. Pete parece haber encontrado una solución al problema del departamento de envoltorios. Pete ha descubierto que puede quitarles los clientes a sus competidores de los pedidos largos convenciéndoles de que puede ofrecerles el mejor precio, un alivio en su liquidez, los inventarios más bajos y casi ninguna obsolescencia. La clave está en que los clientes que están con los competidores obtienen pedidos para los próximos 6 meses y que en el 30% de las veces gran parte del pedido se les queda obsoleto debido a un cambio en la legislación. Pete puede ofrecer a los clientes pedidos para los próximos 2 meses que se entregaran en periodos de dos semanas con la posibilidad de cancelarlos a partir de haber recibido la primera entrega. Esto hará que los pedidos pequeños resulten más atractivos que los pedidos grandes. La única preocupación de Alex es que la solución sea demasiado complicada de explicar a los clientes, que sea complicada de vender. Pete está convencido de que no tendrá ningún problema para venderlo.

Procedemos al capitulo 10 en el que Alex y Trumann se encuentran cruzando el Atlántico en primera clase. Comienzan a hablar sobre la situación y Trumann aclara a Alex en qué consiste su trabajo. La meta de una empresa es ganar dinero. Los dueños de las empresas de Alex son los accionistas y la única manera de satisfacer los intereses de estos es vendiéndolas. Alex añade que también es necesario satisfacer los intereses de los empleados. Trumann resulta ser mejor persona de lo que le parecía a Alex, pues no es un rico que solo intenta hacerse más rico, sino que intenta que las pensiones no pierdan poder adquisitivo a causa de la inflación. Llegan a la conclusión de que es necesario vender las empresas ahora porque se encuentran en un momento de bonanza económica.

Continuamos con el capítulo 11 recordemos que Alex pensaba visitar Londres, por consiguiente, ya en Londres, Alex Trumann y Doughty visitan al primer viable cliente y le brindan todos los detalles de la compañía (Pete) en comercialización. Una vez en el hotel, Alex habla con Pete y este le da la noticia de que los consumidores parecen interesados en la iniciativa planeada, sin embargo hasta en un mes no van a tener resultados ya que va a ser un proceso lento. Alex, Trumann y Doughty quedan a tomar unas pintas en el bar del hotel y allí Alex les comenta a los dos la técnica de Jonah para borrar conflictos. Doughty no se estima que funcione y Alex dictamina contarles cómo pretende que el departamento de envoltorios se convierta en el más rentable. Los dos quedan contentos debido a que si el proyecto funciona van a poder vender la compañía de Pete a un mejor costo.

Una vez que Alex, Trumann y Doughty, en el capítulo 12, se hallan tomando un café luego de las pintas. Asombrados aun por el procedimiento de Jonah, le preguntan a Alex que si de verdad este sistema puede ayudarte a solucionar toda clase de problema y Alex les plantea que sí, proponiéndoles hacer la prueba con un asunto que los 3 dominen igualmente. Luego de pensar escogen el problema de cómo incrementar las ventas de una compañía. Alex les explica que todos los conflictos poseen uno o 2 inconvenientes primordiales y que los otros inconvenientes son "efectos indeseables" provocados por los primordiales. Después se ponen a producir un árbol de realidad de hoy dibujando cada una de las interacciones de causa impacto que conectan todos los inconvenientes que aparecen en el caso. Alex se va a reposar y se lleva la lista de inconvenientes, prometiendo identificarlos inconvenientes primordiales responsables del resto, nuevamente realizando uso de diagramas y de procedimientos y tácticas que facilitan la toma de elecciones. Si pensamos en el curso tomado hace tiempo de Calidad y Sustentabilidad, en el interior de Educación Técnica Industrial, pudimos encontrar modelos como el de Ichikawa, que el tecnólogo aborda justamente con el fin de solucionar conflictos de maneras creativas, y donde resolviendo el esqueleto primordial de nuestro pescado (raíces del problema, causas principales), podamos sacar cada una de las espinas, y solucionarlas (los inconvenientes derivados, secundarios).

Seguimos con el capitulo 13 en el que Alex, Trumann y Doughty en el que los tres, de nuevo en una reunión, pero esta vez un tanto extraña. El comprador parece un intermediario a los ojos de Alex. Pregunta la situación de la empresa (Vapor a presión-repuestos refacciones) por partes. Alex está nervioso porque algunas preguntas le parecen absurdas. El precio inicial de venta que establecen Trumann y Doughty es de 100 millones de dólares. El posible comprador marcha diciendo que les dirá algo el mes que viene. Alex se da cuenta lo absurdo que es un balance, pues los activos más importantes de la empresa como los empleados, la experiencia, la cuota de mercado, la reputación no aparecen en el balance.

Camino de la siguiente junta para vender la compañía de cosméticos de Bob, Alex les da la noticia de haber desarrollado un nuevo sistema de repartición que ocasionará una caída de beneficios en el corto plazo. Todo lo mencionado lo cuenta a los probables consumidores sin ocultarles nada. No obstante, los cambios que se habían implantado y la velocidad con que lo habían realizado les impresionaron favorablemente, luego de las reuniones Trumann y Doughty se brindaron cuenta de que mucho en Cosméticos I como en la imprenta y como en vapor a presión habían logrado desconocer la tradición y modificar los sistemas con tanta velocidad y destreza, debían tener un sistema que funcionase. Alex se comprometió a darles una lección referente a cómo generar un árbol de realidad presente aun cuando no se acuerda bastante buen de cómo se lo enseñó Jonah. En el capítulo 15, donde casi enteramente hablamos de cómo producir un árbol de realidad presente para detectar el error de fondo que causa los efectos indeseables, entre los 3 comienzan a generar el árbol sin embargo se les hace bastante tarde y a falta de conectar 4 UDEs deciden visitar reposar. El proceso de construcción de árboles de realidad presente es el siguiente: 1. Preparación de una lista con por lo menos 10 de las razones del problema; 2. Detectar 2 que tengan una interacción de causa-efecto; 3. Desde allí, conectar las otras UDEs. 4. El que no sea provocado por ninguno es el error de fondo. Otra vez los 3, en el capítulo 16 y último de nuestra segunda parte de lectura, se hallan en el aeropuerto, esperando al avión de vuelta. Alex llama a Pete para saber que tal ha ido la junta con el comprador. Las noticias son excelentes, Pete ha firmado un contrato con un comprador enorme por 634.000 dólares al año más suplementos por cada diseño. La táctica en la imprenta ha sido buena. Lo demás del capítulo Alex explica a Trumann y a Doughty la conclusión del árbol de realidad de hoy llegando al resultado final del problema que impide incrementar las ventases que los gerentes tratan de guiar sus organizaciones esforzándose por obtener óptimos locales. Para saber el siguiente paso debemos aguardar a que Trumann y Doughty convoquen otra junta con Alex, y es aquí donde cerramos con esta fase de lectura, dejando un rato de lado la vida personal de Alex Rogo y su familia, sin embargo sin duda centrándonos del todo en el bien del desarrollo de la organización, lo cual significan reuniones constantes, y un capítulo dedicado incluso, de manera única, al desarrollo de diagramas específicos que buscan ofrecer resoluciones rápidas y prudentes.

Un fin de semana bastante más de lectura en el presente libro, significa nuevamente una educación que espera crecer y realizarse en el tecnólogo durante su carrera. Me encanta creer que esta clase de ocupaciones van en favor y en la misma dirección de los intereses que poseemos como futuros profesionistas, donde nos adentramos en el gélido mundo de los negocios y donde, además, estamos expuestos a cometer aciertos que nos brinden renombre mundial, como errores que nos dejen tatuado en la vida de muchas organizaciones relevantes para toda la vida como alguna crisis, o como el director, o el vicepresidente, o el ejecutivo que no supo cómo tomar sus elecciones; pienso que es claramente esto lo cual se pretende evadir una vez que estudiamos esta clase de materias, como desarrollo empresarial. En la situación de este reporte, el desarrollo del árbol de realidad presente no me deja de ser parecido con ciertos de los requerimientos solicitados para el arranque de nuestro plan de titulación (en mi caso de construcción): plantearse un hoy, un aquí, un ahora y una red de secuencias y problemáticas que se muestran en nuestra realidad al día presente, algo que creo determinante en el desarrollo de fundamentalmente cualquier plan. No tenemos la posibilidad de dejar de lado las capacidades que estamos desarrollando una vez que se hace un estudio correcto de esta clase de libros, que si se emplean de la forma adecuada, quién sabe, tenemos la posibilidad de transformarnos en el siguiente señor Rogo, y podríamos tomar a dichos libros y su creador como nuestro mentor, al que año tras año, mes tras mes y día con día intentamos derrotar, de asemejarnos más y de realizarlo sentir orgulloso.

Con base a la distribución del manejo de herramientas para la gestión de calidad, la mejor forma de proceder en la elaboración del ARA es al nivel individual o con un grupo reducido. El ARA resultante es luego expuesto al equipo más amplio para revisión y críticas, que aclaren las relaciones de Efectos-Causas-Efectos existentes. También puede acceder a la página sobre [cómo elaborar un ARA](http://www.amands.net/pp0_3_2.htm) partiendo de la identificación del problema raíz. Otra posibilidad es tomar un grupo diverso y dividir la elaboración de partes del árbol en base a responsabilidades y destrezas en la empresa, para luego convocar a todo el equipo en la integración del árbol completo. También existe la alternativa de conducir un taller de un día de duración con el equipo completo. El facilitador del taller puede diseñar el proceso de captura de los síntomas o efectos indeseables y luego desarrollar en equipo la estructuración de las relaciones de Efectos-Causas-Efectos, para finalmente integrar el árbol con la participación de todo el equipo. Cualquiera de las alternativas mostrase que en muy poco tiempo y con muy poco esfuerzo, la representación del ARA será de inmensos beneficios para el futuro. La capacidad de focalizarse en las verdaderas causas, especialmente en la causa raíz, y buscar soluciones a dicha situación, tendrá un impacto positivo y casi inmediato en la efectividad organizacional como ya lo vinos en el relato del autor.