**David Alejandro López Torres 8D 17300155 LEC4 NCS**

En el capítulo 21 Rogo se completa de que Pete tiene un problema bastante enorme, los contratos se permanecen cerrando, Pete sospecha que sus vendedores no permanecen ofrendando bien la nueva oferta de producto. Entonces Pete le exige a Rogo que Don acompañase a sus vendedores a una junta de comercialización para detectar el problema, debido a que una vez que Pete ofertó al principio su nueva oferta no tuvo más grande problema en venderla.

Sin embargo, su hijo Dave tiene un dilema y acude a él para resolverlo. Tiene la posibilidad de mercar un carro antiguo a medias con un amigo y ligados cambiarle la chapa y todo. No obstante, no sabe si se creará cualquier tipo de problema con su amigo en el futuro. De nuevo Alex muestra utilizar un procedimiento donde enlistara todos los efectos indeseables y conectarlos, una vez elaborado esto verificar si es viable recortarlos (enteramente por ti), o sea que si puede consultar cómo hacer alguna acción para asegurar que lo negativo no suceda. Si hay un EIDE que no se logre cortar entonces hacer una Rama Negativa de este y compartirlo con tu ‘socio’, y si esta rama no tiene la posibilidad de recortarla entonces el problema por el momento no va a ser completamente tuyo sino de los dos y de esta forma conservan la interacción.

En el capítulo 22 Rogo se está preparando para una junta con Granby, a eso que ingresa Don. Rogo le pregunta como hizo para resolver el problema de Pete que le impedía concretar peticiones, a eso que Don nace a explicarle el problema que Pete tenia, que fundamentalmente es que los consumidores presentaban objeciones lo que disminuía la posibilidad de concretar el pedido. Don hace una gráfica en el pizarrón de la nube. Don termina de pasar 2 semanas en la imprenta con Pete, realizando estudios sobre qué fallaba en las negociaciones con los consumidores. Resulta que al comenzar la junta y exponer el producto, rápidamente los consumidores sacaban puntos de vista negativos y comenzando de esta forma una negociación se puede ofrecer por perdida la comercialización. lo cual hizo Don entonces, ha sido prepara un árbol de transición típico del estilo "si-entonces". Tal averiguó la mejor manera de vender. Resulta que las reuniones se debe empezarlas presentando al cliente un árbol de realidad de hoy donde se muestra evidentemente como las políticas de las organizaciones impresoras les realizan la vida a cuadritos al cliente, o sea comienzan presentándole al cliente sus propios inconvenientes.

El siguiente paso es mostrarles a los consumidores el Árbol de Realidad Futura donde le enseñan las novedosas políticas, inyecciones, este árbol le da una clara compresión de pues estas inyecciones van a conducir inevitablemente resultados positivos. Una vez que el producto comienza a parecer un sueño realizado realidad es una vez que el cliente empieza a sospechar. Allí es una vez que se debería mencionar los puntos de vista malos. En la situación de Don, aprovecha para comentar que los consumidores tienen la posibilidad de aprovecharse del costo unitario por peticiones enormes y después cancelar sin penalización. De esta manera, el cliente ayuda en el diseño del producto debido a que ofrece resoluciones a este problema. Sin saberlo, el cliente ya está deseando mercar, empero como algunas veces tienen la posibilidad de tener algo de desconfianza se les muestra la nueva política de ventas de la organización y se les indica avanzar la junta otro día para no ejercer gran presión sobre él, donde la mayor parte a exclusión de uno, continuaron la negociación en aquel instante. Tras este triunfo Alex y Don viajan mañana a la fábrica de cosméticos para analizar la solución que proponen Bob y su equipo.

Siguiendo con el capítulo 23 poseemos que se hallan reunidos Alex, Don, Bob, Susan Lomark (su vicepresidente de ventas) y Jeff Dillman (su vicepresidente de operaciones). La verdad a la que se afrontan es que las tiendas pequeñas realizan demandas de 6 meses debido a que, por periodos menores, no sale rentable. Paralelamente, estas tiendas velozmente agotan los productos exitosos y se ven forzadas a colocar descuentos en esos productos que quedan obsoletos. Frecuentemente pierden ventas por no contar con del producto demandado. Tal Bob y su gente proponen abastecer a las tiendas diariamente, disminuyendo de esta forma el inventario hasta la mitad. Además, los descuentos de las tiendas han de fundamentarse en las compras totales anuales y no en un exclusivo pedido. Alex se percata de que hay minino encerrado y averigua que con este nuevo sistema se producirá un crecimiento de las pérdidas a lo extenso de ambos primeros meses, sin embargo en el largo plazo las ventas batirán un récord. Alex considera que puede comerciar una prolongación de tiempo con Trumann y Doughty anterior a que procedan a la comercialización de la fábrica de cosméticos.

Continuando con el capítulo 24 reanudamos la junta con Bob y su gente, tratando buscar una solución que no suponga pérdidas a lo largo de ambos primeros meses. Se hallan en un callejón sin salida y Alex se pregunta si es viable que hayan desechado una solución que a priori sería ilógica (de la rama negativa). A eso que Jeff dice como iniciativa de solución ofrecer la mercancía a las tiendas a consignación. Sin obligación para las tiendas una vez que se les embarcara, empero tendrían que abonar al vender. Como impacto positivo aumentaría las ventas de las novedosas tiendas por bastante más de lo cual perderíamos con las tiendas existentes al minimizar sus inventarios desmesurados. Lo malo es que las tiendas como van a tener más efectivo podrían comprarle a la competencia mercancías. Y nace otra iniciativa de Susan en la nueva oferta, condicionar a las tiendas que exhiban nuestros propios productos y por consiguiente las tiendas pedirían más pluralidad de productos para exhibir finalmente Jeff ofrece para el control de a las tiendas, ellas van a tener que reportar lo cual hayan vendido de manera diaria para que Bob logre reabastecerlos diariamente. De esta forma generar un sistema amable. Bob se pregunta quien financiara su nuevo proyecto, a eso que Rogo responde que las propias tiendas lo harán debido a que sus cuentas por cobrar bajaran de 116 a 45 día.

Proseguimos con el capítulo 25, ya en casa con la familia, durante la cena Alex les cuenta lo de Cosméticos I. A todos les parece maravilloso e incluso proponen cosas nuevas. Por otro lado, Dave le cuenta a su padre cómo le ha ido decidiendo si restaurar el coche. Han decidido restaurar uno de los coches del padre de un amigo, de esa manera, Dave no tiene que gastar nada de su dinero y además ganará mil dólares. Lo bueno es que el coche tiene un motor nuevo y podrá usarlo hasta que terminen de restaurarlo, eso sí, a uso compartido con su amigo. Volviendo al tema de Cosméticos I y también al de la imprenta de Pete, Dave le comenta que podría resultar interesante vendérselo a una gran empresa de la industria, que realmente estuviera interesada en adquirir estas empresas, innovadoras en sistemas, mercadeo único (ser la escuela y el consultar al mismo tiempo). Alex se entusiasma y. Piensa que es una grandísima idea para todos, tanto como para Bob, Pete y su gente como para UniCo, Granby y Trumann y Doughty, ya que su precio se elevaría mucho.

Iniciamos con el capítulo 26 con que Julie y Rogo realizan un Árbol de Prerrequisitos (PRT) acerca el caso gremial de Rogo, comenzando por un objetivo “Conseguir un trabajo igual o mejor”, siguiente paso exponer los obstáculos, después proponer fines intermedios para derrotar cualquier problema, ordenar todas las metas intermedias en sucesión, detectar si ciertos fines intermedios tienen la posibilidad de hacer en paralelo y que otros en sucesión. Los resultados le mencionan a Alex que debería aseverarse de que Stacey lleva a cabo un enfoque sólido de marketing que garantice a su separación una virtud competitiva decisiva; que debería laborar con Brandon (Trumann) y Jim (Doughty) para hacerles adoptar el término de vender la compañía de Pete, y luego la de Bob, como un "modelo de excelencia"; y, al final, debería aseverarse de que la solución de Bob se implanta tan bien como sea viable.

Durante el capítulo 27 Alex ha quedado con Trumann y Doughty en Nueva York para comentarles la situación de Cosméticos I y el trabajo que han realizado Bob y su gente. Ambos quedan encantados con la solución propuesta y aceptan dejar 4 meses de tiempo extra antes de proceder a negociaciones con posibles compradores. Haciendo una rápida previsión averiguan que, en el próximo año, la empresa de Bob les podrá dar unos beneficios netos de 34 millones de dólares, más del precio de venta que pedían. Después de esto, Alex les comenta lo que le propuso Dave, vender las empresas como modelos de excelencia a la competencia. De esta manera podrían sacar tres o cuatro veces más que lo estimado al principio. Sólo la imprenta podría venderse por casi 200 millones.

Al finalizar la reunión, Alex coge un avión de vuelta y queda con Stacey. Esta parece muy triste y deprimida. Alex pierde los nervios por las faltas de ganas que tiene ella y porque no han conseguido ponerse de acuerdo con los UDEs en tres semanas. Ella está deprimida porque no encuentra solución para aumentar las ventas de Vapor Presión y está preocupada por el futuro de sus empleados. Alex intenta animar a Stacey y le dice que aún hay opciones de que no se venda la empresa, lo único es que hay que trabajar duro.

En esta parte de capítulos se muestra una totalmente nueva técnica, la cual llamo mi intención, todavía es semejante a las que ya hemos observado no obstante hay ligeras diferencias. El árbol de realidad de hoy es la herramienta engendrada para realizar el Paso 1. La nube de problema y el árbol de realidad futura son los instrumentos creadas para facilitar el Paso 2. El árbol de prerrequisitos y el árbol de transición son los instrumentos creadas para facilitar el Paso 3. Paso 1: Detectar las limitaciones de la compañía. Este Paso es, en mi crítica, el más complejo debido a que comúnmente llamamos "restricción" a los indicios de no utilizar de manera correcta nuestro sistema. Generalmente sentimos que poseemos una cantidad enorme de limitaciones: falta de gente, falta de aparatos, falta de materiales, falta de dinero, falta de espacio, políticas macroeconómicas, ausentismo, exceso de stocks, etcétera. La Teoría Gral. de los Sistemas dice que cualquier persona sea el sistema y su meta, continuamente hay unos pocos recursos que determinan su capacidad, sin que importe cuán complejo o difícil sea. ¿Cómo detectar aquellos elementos? Frente a todo, querido lector, restricción no es sinónimo de recurso poco. Es imposible tener una porción infinita de recursos. Hay fundamentalmente 2 tipos de limitaciones: Físicas: Escasez de materias primas, una máquina bastante cargada, gente con una destreza definida, el Mercado, etcétera.

Solamente tenemos la posibilidad de mencionar que hay limitaciones físicas una vez que ya fueron eliminadas las limitaciones políticas. Políticas: Normas formales o informales equivocadas, no alineadas o en problema con la meta del sistema. ¿Qué tipo de limitaciones considera Ud. que son más frecuentes en nuestras propias organizaciones: políticas o físicas? ¿Cuáles piensa Ud. que son más sencillos de identificar? En la mayor parte de las organizaciones las limitaciones son políticas. En otros términos, normas formales o informales que impiden al sistema conseguir un mejor manejo con interacción a su meta. Como resultado de la realidad de limitaciones políticas no se puede obtener el mayor beneficio de los escasos recursos de la compañía. Las afirmaciones del párrafo anterior parecen una exageración, sin embargo poseen bastante sentido si poseemos presente que las empresas son sistemas y que no las estamos gestionando como tales. El producido de que existan limitaciones políticas es una bastante buena noticia debido a que si consiguiéramos identificarlas y eliminarlas podríamos incrementar de forma notable la productividad de nuestro sistema sin inversiones relevantes de dinero. Sin lugar a duda el creador nos da una buena iniciativa de cómo utilizar en el campo profesional esta clase de herramientas para la resolución de inconvenientes.