

EL PASO DE LAS EMPRESAS, EN LA LINEA DE TIEMPO

Erika Fernanda Mantilla Peñaranda

Trabajo de grado para el título de Profesional En Negocios Internacionales

PROFESOR:

Humberto Libardo Castillo

Universidad Popular Autónoma Del Estado de Puebla & Universidad Santo Tomas

Facultad de Negocio Internacionales

Bogotá, Colombia

2020

Dedicatoria y agradecimientos

Dedico este documento de cierre para mi grado, a mi familia, principalmente a mi esposo que me ha apoyado desde que inicie este sueño de ser profesional, a los profesores que me acompañaron en este proceso educativo, ético y moral, a mi hijo, que es el motor de mis sueños, de mis propósitos y objetivos y por quien me levanto cada día a ser mejor persona, profesional, mujer y madre, a mi madre quien me ayudo a estar en casa mientras yo estaba dando lo mejor de mí en esta grandiosa institución, agradezco a mis colegas, con quienes pase noches compartiendo un pequeña parte de nuestras vidas, de allí hoy cuento con grandes amigos, personas integras, inteligentes y con grandes expectativas hacia nuestro futuro, gracias infinitas por hacer de mi quien soy.

RESUMEN

En este documento describo lo aprendido en el diplomado referente a los temas de naturaleza y modelos de negocios sociales, innovación social, valor económico y valor social, cito pautas de aprendizaje de la Dra. Judith Cavazos Arroyo, de la Dra. Cecilia Calderón y de la Dr. Pablo Nuño, además y para finalizar mis citas quiero resaltar lo enseñado por la Dra. Ángeles Gómez, quien nos dio una vista al futuro cercano, sus influencias para el desarrollo de los temas a tratar, desde la innovación, las empresas con objetivos o aportes sociales y una de la enseñanzas que para mí dejó este año 2020, con crisis, pandemia y aislamiento, es que la inclusión de las diferentes personas en proyectos específicos, ayudan al crecimiento de labores sociales, la situación económica fue mas compleja para unas persona que para otras, así que el ayudar a crear herramientas que fortalezcan la ayuda dirigida a diferentes sectores sociales, potencializa la labor y cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, de acuerdo a las cifras entregadas por la OCDE, las ayudas a las personas menos favorecidas, disminuyo en un 2.7%, pues se redijo mucho uso del presupuesto para hospedar refugiados, es importante que las empresas y los países entiendan la importancia de los programas sociales para no descuidar de ninguna manera los compromisos de apoyo.

Quiero resaltar la importancia de las personas en las empresas, pues con esta crisis, hemos evidenciado que, aunque muchos de los negocios electrónicos crecieron o se mantuvieron a flote por medio de esta herramienta, también muchas entraron a quiebra por la falta de clientes, que estaban llegando de forma presencial y luego del aislamiento no todo se podía manejar de forma virtual. El crecimiento del e-commerce, permite que las empresas se re inventen, innoven y generen nuevas estrategias para el crecimiento de sus compañías.

TABLA DE CONTENIDO

Iniciativas en estrategias para las compañías1

 1.1 Tendencias en las organizaciones 1

 1.2 La consistencia entre las estrategias 1

 1.3 la convergencia. 2

 1.4 El futuro y la visión estratégica 2

2. Negocios Sociales3

 2.1 Desafíos Sociales..... 3

 2.2 Desafíos ambientales..... 4

 2.3 Innovación y transformación social 4

3. Gestión de las empresas.....5

 3.1 Los efectos de las empresas en la sociedad 5

 3.2 Emprendimientos y nuevas empresas..... 6

 3.3 Negocios de impacto y negocios digitales 7

 3.4 La nueva normalidad 7

4. EVOLUCION EN LA INDUSTRIA8

4.1 La promesa de la nueva evolución	8
4.2 Del mundo físico al digital.....	9
4.3 Los beneficios adicionales nos trae la industria 4.0.....	9
Lista de referencias.....	10
Vita	11

Iniciativas en estrategias para las compañías

1.1 Tendencias en las organizaciones

Gracias a la percepción contada por el Dr. Pablo Nuño, podemos evidenciar la importancia de la innovación en las estrategias de las empresariales, estamos hablando de una economía local transformada a una global, de una predecible a una incierta, diferente y creativa.

Hoy contamos con herramientas las cuales nos permite estar a la vanguardia de las cambiantes innovaciones para manejo de estrategias, empresas que valen mas de un trillón de USD, empresas que son motores de búsqueda, empresa que no tienen activos en otra industria, plataformas de Crowdsourcing y tecnologías de computo y plataformas de algoritmos que predicen tus gustos, son una muestra de los avances actuales y de la necesidad de estar hablando un mismo idioma en términos de tendencias e innovación.

1.2 La consistencia entre las estrategias

La consistencia entre las estrategias determina las ventajas, la diferenciación y la sostenibilidad de las empresas, al definir las directrices de las estrategias, se integran las actividades para llegar al objetivo propuesto, “se adapta la organización a la estrategia y no al revés”. Existen tipos de alineación que permite cumplir con el objetivo, según su necesidad, bajos costos, cambios de empaque, coordinación y simplificación de procesos, estos al final, permiten una visualización de más clara al momento de crear la estrategia y sus directrices. Cito al Dr. Núñez, cuando nos explicaba que aunque una empresa debe tener estrategias para evolucionar, esas deben ser innovadoras

1.3 la convergencia.

La innovación en las empresas es un tema crucial, tienes que demostrarle al cliente que estas más cerca de el sin que realmente lo estés, las empresas deben entender y e invertir recursos para estar a la vanguardia de las ventas, de la tecnología y de su competencia, la industria 4.0, tiene herramientas que permiten un manejo de bases optimo, sistemas de integración, ciber seguridad, simulación, 3D, entre otros. “La evolución de los productos inteligentes, conectados y con sistemas integrados, esta modificando radicalmente la estrategia y la competitividad de todas las empresas” Prof. Michael E Porter.

1.4 El futuro y la visión estratégica

Determinando las competencias micro y macroeconómicas, podemos evidenciar el desarrollo humano eficaz y desarrollo del negocio, la competitividad se enfoca en la excelente calidad y bajos costos de producción, una herramienta valiosa en la estrategia tipo diamante son los Clúster, pues interconecta las empresas, con visión a clientes, proveedores, productos complementarios y empresas relacionadas a la su actividad. La relación de las industrias, ayuda a su conexión, condiciones de los factores, condiciones de la demanda, estrategia y estructura de la competencia, están acordes a las necesidades del mercado, contribuyendo al crecimiento de la economía.

2. Negocios Sociales

2.1 Desafíos Sociales

“El liderazgo para esta nueva era requiere un cambio fundamental en nuestro paradigma empresarial” Bemporad & Hollender, 2012. En el mundo actual, los negocios se fundamentan en generar ganancias a sus accionistas e inversionistas, cuando se cambia la perspectiva del hombre de negocios se encuentra un ser humano, que puede dar más que ganancias comerciales, es aquí cuando inicia la valoración por el equipo humano, pues son ellos los que hacen que una compañía prospere. Además de la importancia de aportar a la sociedad de alguna manera, un poco de lo ganado. Acorde a la responsabilidad social empresarial, encontramos que esta debe ser tanto interna como externa, y el ideal consiste en exceder las expectativas de una empresa común y corriente. Una opción de que va orientado a causas sociales es el emprendimiento social, este se caracteriza por la innovación, crea valor social y en ocasiones se obtiene riqueza personal y compartida.

El emprendimiento social, se puede encontrar en el sector público, negocios comerciales, negocios sociales, organizaciones son fines de lucro y proyectos personales, el objetivo social, no solo depende de la actividad económica de la empresa, si no de la innovación y las ideas que generen en torno a este proyecto, pues de esta manera se logra concretar un proyecto que legue a muchas personas que realmente lo necesitan.

2.2 Desafíos ambientales

El medio ambiente, También juega un papel importante en este tipo de empresas sociales, pues al igual que las personas menos favorecidas necesitan ayuda, el medio ambiente necesita que le sea devuelto algo de lo que nos da, aquí podemos hacer un doble aporte, pues muchas de las personas que trabajan el campo o productos naturales en la mayoría de ocasiones no cuentan con servicios como salud, educación, vivienda digna, entre otros. Las técnicas, la eliminación de agroquímicos, los Biocentros, entre otras herramientas, ayudan a no solo tener un óptimo uso de materias primas, calidad de productos, mejoras en la logística y adicional cuidan el medio ambiente y se retribuye a la madre naturaleza.

2.3 Innovación y transformación social

Tal vez es la nueva época, o las generaciones que tiene un poco mas de conciencia por la actividad social, pero gracias a diferentes factores, las ideas de negocio que hoy se están implementando, tienden a ser más ágiles, óptimos, de menores costos, sus soluciones son de carácter novedoso, una de sus misiones son resolver los problemas e involucrar a diferentes sectores socio económicos que permiten el crecimiento de las nuevas empresas, con un aporte social importante. “nunca se es demasiado pequeño para marcar la diferencia” Greta Thunberg.

3. Gestión de las empresas

3.1 Los efectos de las empresas en la sociedad

Existen miles de personas que viven con menos de 2 USD al día, las organizaciones a nivel mundial no han logrado disminuir los niveles desigualdad y pobreza en el mundo, desafortunadamente, por el contrario, desde el inicio de la pandemia y hasta ahora, la pobreza a aumentado de tal forma que las familias menos favorecidas pueden pasar el día con un alimento o menos, las cifras de desempleo van en crecimiento y los gobiernos no logran disminuir estos indicadores. Es aquí donde se puede afirmar que el crecimiento paralelo de las compañías causa efectos positivos en la sociedad, la actualización de las tecnologías, permite una mejor productividad y disminución de costos, así, no se gasta dinero en reprocesos y el crecimiento permite apertura de mercados y más empleos. La logística empieza a jugar un papel muy importante en esta nueva era, pues se necesita de ella para que el producto llegue a mas lugares, en optimas condiciones, en menor tiempo y generando menores costos. La infraestructura en nuevos puntos es otra herramienta que permite, cercanía con los clientes situados en diferentes estados, menor costo en entrega de productos a clientes que compran de forma virtual esto acompañado de un menor tiempo en la entrega de los mismos, mejores experiencias a los clientes representa mayor recomendación y mercadeo voz a voz, y al tener nuevos puntos, se crean nuevas vacantes que contribuyen al crecimiento económico, todo es un engranaje que aporta su granito de arena.

3.2 Emprendimientos y nuevas empresas

Aquí contamos con el Big Concept, que enlaza diferentes estrategias de las nuevas compañías, acceso a los mercados no convencionales, las personas son más conscientes del manejo de las marcas, el mercado base de la estrategia esta interconectado por medio de teléfonos móviles, TV e internet, pues muchos de los negocios en la actualidad son manejado por medio del E-Commerce y el E-Marketing, se evalúa la satisfacción de los clientes, el impacto y bienestar social y la sostenibilidad del negocio. El análisis para establecer la rentabilidad y viabilidad del negocio y dimensionar el mercado al que nos estamos enfrentando, contamos con cuatro pasos;

- Calcula la demanda de una categoría
- Conoce los datos demográficos
- Aplica la fórmula de cálculo (mercado potencial= número de consumidores en el mercado *cantidad (Q)de compra promedio anual * precio promedio de una unidad)
- Conocer los precios promedio de bienes o servicios competidores.

Así, contamos con esta herramienta que nos permite analizar si es un mercado viable o que ajustes debemos hacer al nuestro emprendimiento, necesitamos entender al consumidor, los hábitos, gustos y preferencias, pues estas cambian constantemente y debemos estar actualizados a las necesidades de los clientes.

3.3 Negocios de impacto y negocios digitales

Los negocios de impacto tienen claras las expectativas del plazo en el que aproximadamente obtendrán el retorno de su inversión, en el año 2019, el valor de inversiones de alto impacto fue por US\$500 Mil millones aproximadamente en activos a nivel mundial, en los negocios es fundamental la toma de decisiones, pues luego del estudio de riesgo que debe tener la empresa, se prioriza la inversión a realizar, los negocios digitales son la creación de nuevas cadenas de valor y oportunidades de negocio que incrementan las ventas, si las empresas continúan con su pensamiento tradicional, es muy complicado que continúen en el negocio, pues la innovación es parte importante, las tendencias nos obliga a centrarnos en brindar ventajas competitivas y esto se logra de la mano de inversión en nuevas tecnologías, la transformación digital son la puesta en marcha de los servicios digitales. Además, se deben analizar también, si la negociación a realizar permite que una parte o uno de los departamentos de la compañía, se ajusten a la implementación social, pues con esta opción se tiene la posibilidad de disminuir gastos y ganar beneficios tributarios y haciendo un aporte a los menos favorecidos.

“Lo digital debe verse menos como algo y más como una forma de hacer las cosas”, McKinsey.

3.4 La nueva normalidad

Desafíos en la actualidad; Contener, prevenir y curar el virus y minimizar los efectos negativos en la economía, los modelos de negocio que exige la nueva normalidad, se ajustan a las necesidades de prevención, pues es reglamentario, así que al generar o crear nuevos negocios e inclusive reinventar el negocio actual, es necesario estudiar diferentes alternativas de comercio, venta y entrega de productos, siempre bajo el cuidado y los protocolos de bioseguridad, estas son las palabras de moda, pero son una realidad, el diseño de servicio, permite predecir qué productos quiere el cliente, que está buscando, estos motores de búsqueda, son una herramienta

indispensable para tener los datos del cliente de forma profunda, actualizada y que sea para él una experiencia agradable, pues notara nuestro interés por cumplir y exceder sus expectativas.

Además, necesitamos ver qué posibilidades dentro de nuestras empresas, negocios o emprendimientos, podemos aportar a las personas mas afectadas en esta época, no solo por la perdida de sus familiares, también la perdida de sus empleos, viviendas o negocios,

4. EVOLUCION EN LA INDUSTRIA

4.1 La promesa de la nueva evolución

De acuerdo con las palabra de la Dra. Ángeles, la industria 4.0 implica la combinación de técnicas avanzadas de producción y operaciones con tecnologías inteligentes, así las compañías integran con sus empleados, con sus activos y sus estrategias, la aparición de nuevas tecnologías como la robótica, la analítica, la inteligencia artificial la nanotecnología las técnicas cognitivas y el internet entre otros, es importante que las empresas asimilen que la industria 4.0 es el paso al futuro cercano, pues de no hacerlo corren el riesgo de perder mercado. Los cambios lineales, permiten a las empresas transforma la forma en la que se hacen y se llevan los negocios hoy en día, los cambios en la información desde diferentes fuentes de tecnología permite llevar a cabo un crecimiento continuo en la profundización de las bases de datos.

4.2 Del mundo físico al digital

La transformación hacia la era digital nos permita realizar un cambio en los procesos, generar ideas innovadoras que minimicen tiempo y maximicen la productividad, la ayuda de la tecnología va de la mano con la evolución de la industria, el objetivo de la industria 4.0 es poner en marcha un gran número de industrias inteligentes interconectadas. Se necesita que los recursos y la eficiencia estén alineados con las necesidades de los clientes, para cubrirlas y llegar más allá de sus expectativas, el análisis de datos permite que el conocimiento de clientes se centre en la persona, en su familia, en sus gustos y preferencias, al tener un mayor conocimiento de clientes podemos generar relaciones a largo plazo.

4.3 Los beneficios adicionales nos trae la industria 4.0

Con la cuarta revolución de la industria no solo obtenemos mejoras en la en los procesos de fabricación, sus beneficios van más allá afectando diferentes sectores socio económicos. El crecimiento en los ingresos transformando los productos en la cadena de suministro, la revolución cambia la forma de como vemos y hacemos las cosas, la diferencia de como los clientes interactúan con estas nuevas tecnologías y la experiencia que les permite calificar y confiar aún más en la inversión que realiza su compañía de confianza, adicional a esto debemos tener presente que sus equipos de trabajo deberán ser capacitados de manera constante y a su vez generar nuevos roles. que permitan explorar las habilidades de cada uno de su fuerza laboral, además la evolución a las industrias 4.0 permiten crear productos totalmente nuevos, no solo la evolución de equipos ya

existentes, sino también la necesidad de generar más y más evolución, obliga a tener cambios positivos e innovadores en los procesos consecuentemente en los clientes.

Lista de referencias

<https://www.hbs.edu/faculty/Pages/profile.aspx?facId=6532>

sources: Harvard microeconomics of competitiveness student team research 2008

https://www.youtube.com/watch?=K_7MDipXMU

<https://www.tatasustainability.com/Home/ourFocusAreas>

Sailendra devAppanah, 2006

<https://www.eltiempo.com/cultura/gente/coleccion-de-munecas-con-vitiligo-creada-por-kay-black-153720>

<https://someonesomewhere.mx/>

<https://late.cl/>

<https://lacana.mx/>

<https://bimbo.com>

<https://alterna.pro/>

reporte indigo digital

<http://trutradeafrica.net/>

<https://www.flii.org>

VITA

Conoce un poco de mí; soy Erika Fernanda Mantilla Peñaranda, estudiante de Negocios Internacionales de último semestre, con una amplia experiencia en el sector financiero, y en el área comercial por más de 12 años, mi experiencia me ha llevado a explorar diferentes campos, manejo de productos, asesorías especializadas y profesionales acordes al perfil de cada persona, la universidad, adicional a los conocimientos del p^énsum, las materias, me enseñó a ser una persona íntegra, con ética y con una visión de ayudar a las personas menos favorecidas, una visión de proteger desde mi labor, desde mi hogar, el medio ambiente, pues pienso que el futuro de miles de niños, incluyendo a mi hijo, está en nuestras manos. Quiero contarles que ya estando a un paso de terminar mi carrera profesional, para mí fue un camino largo, tuve que aplazar un par de veces, y pues no conté con el apoyo económico como algunos de mis compañeros, para terminar pronto mi carrera o en los 5 años esperados, además no tuve la oportunidad de contar con un buen idioma como el inglés desde mi temporada escolar, así que para mí se convirtió en un reto, y hoy me siento satisfecha, orgullosa, aprendí tanto, aprendí cosas que no creí ver en mi carrera, y le doy gracias a Dios por todo lo que me ha dado, por mi motor que es mi familia, a muchos de mis profesores que hasta ahora terminando mi diplomado, le siguen aportando conocimiento a mi vida y también porque gracias a Dios, estude donde me lo propuse y lo que me propuse.

Espero que, con estas pocas palabras, visualicen la persona que soy. Gracias infinitas.