Afrikáans - Alemán - Árabe – Bengalí - Chino Simplificado - Chino Tradicional - Español (Original) - Francés - Hebreo - Hindi - Holandés – Indonesio - Inglés - Italiano – Japonés - Javanés - Panyabi - Portugués - Ruso – Sueco – Urdu

CAPACITACION BASADA EN LA EXPERIENCIA EN EMPRENDIMIENTO ELECTRONICO.

Emprendedores y Emprendimientos:

Los profesionales emprendedores, que están en formación van encaminados a constituir empresas innovadoras en nuestro país. El verdadero progreso está en crear nuevas oportunidades de empleo para las demás personas, asumiendo de esta manera, una gran responsabilidad con la sociedad y con nosotros mismos.

Esta es una sociedad cambiante en donde la innovación y las nuevas tecnologías están dando un gran salto hacia el futuro, es por eso que el propósito de **Pirámide Digital,** es fomentar y transmitir una visión futurista que nos permita aprovechar lo que sabemos y la experiencia que hemos acumulado a lo largo de los años, con el objetivo de aplicarlo en las metas que cada uno tenemos programadas. No importa si es grande o pequeña, lo que en realidad importa es si el resultado de ella nos de la satisfacción de sentirnos útiles y productivos no solo para nosotros mismos si no con la sociedad que tanto nos necesita.

El sentido de la vida, no se trata solamente en tener metas y sueños; para la gran mayoría de las personas, sus objetivos se definen en base a tener o hacer algo por sí mismos, sus familias, por la sociedad, etc., pero muy pocas personas están convencidas de que “pueden” cumplir sus metas, ya que suele suceder que frente a cualquier obstáculo se rinden, unos antes que otros, y muchos ni siquiera lo intentan porque en su mente está la creencia de lo imposible, de lo inalcanzable y siempre están dando más énfasis en lo mal que le puedan salir las cosas antes que en lo positivo de ellas.

En la vida lo importante es seguir adelante y cuando se presente algún obstáculo en nuestro camino, debemos poner en práctica todo nuestro conocimiento y nuestra perseverancia para no darnos por vencidos en el intento y tener la fortaleza para salir de cualquier dificultad que se nos presente, porque es precisamente de las dificultades, de las que más se aprende.

El nuevo profesional emprendedor, es quien persigue con vehemencia sus metas y está llamado a actuar, sin importar los obstáculos se presenten en el camino, pues posee una visión clara de lo que quiere y siempre está dispuesto a cambiar, investigar, arriesgar, cuestionar, buscar la respuesta acertada que no le deje perder su rumbo y siempre estar encaminado hacia el éxito. Los logros vienen de las nuevas oportunidades, de la capacidad de innovación, de la respuesta oportuna que seamos capaces de dar, pero fundamentalmente de la perseverancia y la creencia de que sí se pueden lograr las cosas, mediante un compromiso total, fundamentado en las acciones que se tomen. Enfrentarse a los grandes cambios sociales, culturales y económicos, debe llevarnos a romper el paradigma de perdedores y ganadores.

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que a lo largo de la historia, el ser humano ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está, el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. El emprendedor, es una persona con posibilidades de innovar, con la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. “Acción Emprendedora” es toda acción innovadora que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin y tiene que ver con la capacidad de crear algo nuevo y con la creación de un nuevo valor.

Afrikáans - Alemán - Árabe – Bengalí - Chino Simplificado - Chino Tradicional - Español (Original) - Francés - Hebreo - Hindi - Holandés – Indonesio - Inglés - Italiano – Japonés - Javanés - Panyabi - Portugués - Ruso – Sueco – Urdu

La cultura del emprendimiento puede definirse como el conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparte un grupo de personas hacia el emprendimiento, las cuales surgen en la interrelación social y generan patrones de comportamiento colectivos, estableciendo una identidad entre sus miembros lo que lo identifica o lo diferencia de otro grupo.

Principios para el desarrollo de una cultura del emprendimiento:

- Formación integral en aspectos y valores: desarrollo integral del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, capacidad de asociación, desarrollo del gusto por la innovación, el estímulo a la investigación y el aprendizaje permanente.

- Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo y en equipo en torno a proyectos productivos con responsabilidad social.

- Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad.

- Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde las perspectivas social, económica, cultural, ambiental, regional y local.

Para fomentar la cultura del emprendimiento es preciso que se inicie un proceso desde los primeros años de vida de las personas, el cual debe contemplar estrategias encaminadas a llevar a la persona al convencimiento de que mediante la creación de proyectos productivos, se puede a llegar a triunfar tanto personal como económicamente. Lamentablemente, nuestro sistema educativo se ha enfocado a formar empleados y no empresarios. Y no solo el sistema educativo, también la misma estructura familiar y social, llevan a las personas a ser empleados y no emprendedores. Por ello es necesario “formar” emprendedores mediante estructuras y herramientas educacionales que permitan al emprendedor compatibilizar su labor con la formación académica.

Emprendedor Electrónico:

Las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs): telefonía fija, telefonía móvil, Internet, radio, televisión pagada, correos postales, energía, robótica, dinero electrónico, entre otros, pueden servir de apoyo para la toma de decisiones de una manera más rápida y efectiva en una empresa.

La generación de más información a lo largo del desarrollo de las actividades de una empresa hace posible el uso de más variables para poder analizar o controlar un negocio de manera más acertada.

En este sentido as TICs pueden ser utilizadas en cada etapa de generación de un negocio, desde la atención al cliente hasta los procesos más complicados de transformación.

La utilización de las herramientas de las TICs en el negocio, permite obtener eficiencia, eficacia y considerable ahorro de costos en los siguientes campos:

- Reducir riesgos como la obsolescencia.
- Mejorar la Tasa Interna de Retorno (TIR) de los proyectos de negocio.
- Mejorar de eficiencia y productividad.
- Ahorrar costos directos e indirectos
- Generar beneficios por nuevos negocios.
- Mejorar la productividad.
- Reducir los ciclos de producción.

Al considerar las TICs como ayuda para la empresa, también es necesario considerar que existen empresas basadas en las TICs, las cuales se conocen como empresas digitales, que son concebidas como aquellas empresas en las que sus productos y servicios, así como su modelo organizativo están basados en tecnologías interactivas y de redes.

La mayor parte de sus negocios los realiza a través de internet; así como las relaciones mantenidas con sus clientes y proveedores; es decir el internet se ha convertido en su *base de operación.*

Los costos de este tipo de empresas, disminuyen drásticamente, puesto que sus empleados pueden laborar desde diferentes lugares, lo que implica que no exista la necesidad de contar con un espacio físico determinado para albergar a varios empleados que se encarguen las ventas, administración, distribución, contacto con clientes, entre otras actividades.

Sin embargo, es muy importante considerar que este tipo de empresas deben estar listas para satisfacer las necesidades de sus clientes cuando éstos requieran del producto o servicio en tiempos mínimos; por lo cual, la logística es un factor importante que debe ser considerado.

La internet no solo es útil para las empresas digitales, sino también para los emprendimientos comunes, pues sirve como una *herramienta de negocios,* debido a que es un espacio virtual en donde se realizan miles de transacciones comerciales de manera casi inmediata. Está habilitado y en servicio todos los días del año, y todo el día (365/7/24).

La tecnología es muy importante en cualquier tipo de proyecto que se decida emprender, para ello es necesario tener claro que al aplicar la tecnología al emprendimiento es muy probable que el nivel de asertividad de las decisiones tomadas, crezca. Lo importante es determinar qué tipo de tecnología debe ser aplicada al emprendimiento, identificando y definiendo los aspectos de la tecnología y su uso, para lo cual, es necesario hacer la siguiente distinción:

- Tecnologías blandas: son aquellas que son intangibles y hacen referencia al conocimiento (know-how), técnicas y procesos de tipo organizacional, comercial y administrativo.

- Tecnologías duras: son aquellas que Zon tangibles, puede ser una computadora, un chip o dispositivos electrónicos, televisores con pantallas nítidas, entre otros.

La incorporación de la tecnología en un emprendimiento, debe considerar los siguientes factores:

- **Estudiar las diferentes opciones del mercado:** Existen miles de herramientas tecnológicas de diferentes proveedores; por lo tanto, la tarea básica es precisar cuál es la más apropiada para el negocio, para lo cual es necesario investigar y comparar la tecnología disponible. Un buen consejo es asistir a ferias y charlas donde es posible acceder directamente a los

proveedores y los instrumentos que el emprendimiento necesita.

- **Estar Actualizado:** Informarse continuamente sobre los nuevos avances en el tema relacionado al emprendimiento.

- **Revisar el Capital:** Los negocios basados en tecnologías pueden significar la erogación de significativas cantidades de capital, por lo que es necesario saber si se dispone del dinero requerido para esta inversión.

- **Capacitar al Personal:** El personal de la empresa deberá estar capacitado para utilizar las nuevas tecnologías además de saber cómo gestionarlas. Esta capacitación deberá ser constante y permanente en el tiempo.

- **Informar al Cliente:** Al entregar un servicio basado en la tecnología, la capacitación y orientación final hacia el cliente es fundamental. Por lo que es importante tener en cuenta que es necesaria la retroalimentación permanente con el cliente, en caso de dudas o preguntas.

En función del emprendimiento, es conveniente buscar asesoría sobre el tipo de tecnología a incorporar en el mismo, para esto existen varios lugares a los que se puede acudir: universidades con sus centros de transferencia de conocimiento, empresas consultoras privadas a nivel nacional e internacional.

No hay que dejar de lado el hecho de que la tecnología ha logrado incrementar los niveles de vida de la población, lo que se relaciona directamente con la responsabilidad social; sin embargo, no se debe dejar de lado el aspecto negativo que involucra la reducción de puestos de trabajo, pese a incrementar los niveles de producción a nivel mundial.

Políticas Gubernamentales para los Emprendimientos Electrónicos:

El desarrollo de la capacidad para la innovación y el emprendimiento, es un elemento clave en la estrategia competitiva de un país, porque puede servir, no sólo para potenciar cualquier sector de la economía, sino también para generar áreas de oportunidad totalmente nuevas.

En América Latina y el Caribe, la mayor parte de los emprendimientos no surgen por innovación, surgen por necesidad y existe en ellos, una alta tasa de mortalidad temprana.

Los ecosistemas de emprendimiento de Silicon Valley, Georgia Tech y Babson en Estados Unidos, sirven de referencia global. Representan modelos exitosos de innovación y emprendimiento, como resultado de décadas de gestación y evolución. Estos casos, aunque con enfoques diferentes, comparten el énfasis en el desarrollo del emprendedor y aportan importantes metodologías y experiencias. Otros países como Finlandia, Singapur e Indonesia han logrado grandes avances, desarrollando ecosistemas adaptados a sus necesidades y limitaciones. En América Latina y el Caribe: Chile, Brasil, Costa Rica y Barbados están implementando iniciativas que pueden servir de referentes.

En nuestra región es imprescindible incrementar los emprendimientos de alto valor, transformando los emprendimientos por necesidad en empresas de mayor crecimiento, al lograr adecuados niveles de diferenciación y organización o atrayendo emprendedores con potencial para iniciar negocios de mayor valor.

Afrikáans - Alemán - Árabe – Bengalí - Chino Simplificado - Chino Tradicional - Español (Original) - Francés - Hebreo - Hindi - Holandés – Indonesio - Inglés - Italiano – Japonés - Javanés - Panyabi - Portugués - Ruso – Sueco – Urdu

Más que trasplantar los elementos de los programas de investigación y emprendimiento de países desarrollados, este proceso requiere de cambios profundos en la forma de pensar de las personas, el dominio de áreas del saber y un ecosistema de apoyo.

Basado en las mejores prácticas, el modelo de emprendimiento basado en las TICs, más que en una idea o en un plan de negocios, se enfoca en el sustento que la tecnología puede otorgar a un emprendimiento y se adapta a las condiciones y limitaciones de nuestra región. Está compuesto por tres elementos fundamentales: Formación del emprendedor, fomento de la cultura de investigación y emprendimiento, y desarrollo de un ecosistema de apoyo.

En América Latina y el Caribe, las iniciativas de investigación y emprendimiento, han puesto demasiado énfasis en el desarrollo de planes de negocios, en lugar de desarrollar el aprendizaje en áreas de conocimiento tecnológico indispensables para generar la base de la innovación y dado que una gran cantidad de emprendimientos basados en la innovación se dan en los ámbitos de la educación superior, las universidades deberían fomentar el emprendimiento en todas las carreras, que permita a los estudiantes abrirse a nuevas oportunidades para desarrollar emprendimientos basados en conocimiento y tecnología.

La importancia de la investigación y emprendimiento para el desarrollo de los países de nuestra región, requiere de la generación de una epidemia que contagie a todos de la fiebre del emprendedor, cambie la cultura empresarial, para facilitar la investigación y emprendimiento en las empresas y asegure la comprensión y el apoyo de los forjadores de políticas públicas.

Casos de éxito y fracasos sobre emprendimientos, difundidos en los medios adecuados, pueden motivar a una nueva generación de emprendedores. El uso de novelas, libros de cuentos y ejercicios puede ayudar a llegar a todas las audiencia de forma entretenida y efectiva, sin distinción del nivel de escolaridad.

La creación de espacios de interacción entre los emprendedores y las entidades del ecosistema puede ser más interesante que llevar una idea a una incubadora. La integración de los programas de investigación y emprendimiento a sectores más dinámicos de la economía de los países, como por ejemplo los clusters de pymes, puede servir de adyacente posible a los futuros emprendimientos. La integración en redes regionales puede servir para combinar y complementar talentos, recursos y tecnología y permitir que las ideas se gesten en el ecosistema más conveniente. La formación de inversionistas ángeles, el incentivo a la formación de inversionistas de riesgo entre los nuevos millonarios creados con la venta de empresas locales a multinacionales o la canalización de los recursos provenientes de la diáspora pueden potenciar el emprendimiento de alto crecimiento en América Latina y el Caribe.

Afrikáans - Alemán - Árabe – Bengalí - Chino Simplificado - Chino Tradicional - Español (Original) - Francés - Hebreo - Hindi - Holandés – Indonesio - Inglés - Italiano – Japonés - Javanés - Panyabi - Portugués - Ruso – Sueco – Urdu

MODELO DE SIMULACION DE NEGOCIOS

La utilización de juegos y simulaciones para facilitar el desarrollo de los ejecutivos ha estado presente entre nosotros por muchos años, el interés de muchos profesionales en el mundo sobre la materia nos ha permitido llegar a niveles verdaderamente sorprendentes de avance. Por lo que la participación en un evento del Modelo de Simulación de Negocios, diseñado y estructurado por Pirámide Digital, representa un enorme progreso en la *aplicación de herramientas modernas a experiencias con muchos años de existencia.*

Los principios que guían el aprendizaje en el **Modelo de Simulación de Negocios,** lo podemos relacionar casi de manera perfecta con lo que una gran cantidad de investigadores, entre ellos, Argyris y Sterman contribuyeron a definir como el aprendizaje de doble ciclo, el cual está sustentado en la retroalimentación *(feedback),* concepto que constituye una de las anclas de la dinámica de sistemas.

En la vida real, las demoras inter-construidas en cada paso, hacen que el aprendizaje tome años en acumularse, la posibilidad de interactuar con el **Modelo de Simulación de Negocios,** permite a los participantes *acelerar el aprendizaje*.

Desde la perspectiva de dinámica de sistemas, los participantes en este ejercicio tienen la oportunidad de reconocer y descubrir todos sus elementos; procesos de retroalimentación, estructuras de acumuladores y flujos, demoras y la relación no lineal de las variables, teniendo así mismo, la oportunidad de identificar la naturaleza de sistemas complejos, tanto por la cantidad de factores a considerar como por la respuesta dinámica que presentan.

En este sentido, el evento de capacitación gerencial, procura la consecución de los siguientes objetivos:

- Sensibilizar, concienciar y motivar a los participantes para que logren mejorar su ***visión integral de la empresa y del negocio en el que se desempeñan***;
- Mejorar el nivel de ***conocimiento para optimizar el manejo de una empresa***;
- Desarrollar ***negocios paralelos*** que se pueden poner en funcionamiento, en base a la estructura tecnológica ya implementada;
- Medir el ***impacto*** que tienen las ***decisiones*** en el contexto general de la empresa;
- Comprender la importancia de ***interactuar dentro de equipos gerenciales***, para alcanzar una ***sinergia*** que permita contribuir al logro de los ***objetivos comunes*** de la compañía, mejorando de esta manera, la ***cultura organizacional***;
- Conocerán y aplicarán el ***Modelo de Dupont***;
- Realizar ***planeación estratégica*** a largo plazo.

¿En qué consiste el Modelo de Simulación de Negocios?

Es un Curso Gerencial de alto impacto en la cultura organizacional, estructurado en base a:

- Un tablero de simulación de negocios,
- Software complementario;
- Manual de los participantes

Metodológicamente, los participantes se exponen, a partir de una situación predeterminada e idéntica para todos, a situaciones diferentes y cambiantes que son el efecto precisamente, de retroalimentación de decisiones que ellos van tomando trimestralmente y la retroalimentación completa se cumple cada año, que es cuando los participantes tienen la oportunidad de construir, analizar y comparar la información financiera de su empresa y la de los demás equipos, que de hecho se convierte en una fuente adicional de aprendizaje, terminando así e iniciando un nuevo ciclo de aprendizaje y reflexión. Bajo estas premisas el **Modelo de Simulación de Negocios,** sirve para desarrollar en los participantes, las siguientes destrezas gerenciales:

- Nuevas aptitudes y capacidades para ***gerenciar las diferentes áreas*** que conforman una empresa;
- Potenciar y empoderar a los ***líderes de la organización***;
- Aplicar de manera práctica y dinámica la ***metodología de trabajo en equipo***;
- Identificar un esquema lógico y sustentado para la ***correcta toma de decisiones del negocio***;
- Poner en práctica la ***estrategia de negocios*** basada en la ***relación con el cliente***;
- Desarrollar ***nuevas estrategias*** que permitan ***enfrentar con éxito a la dura competencia***;
- Realizar ***planificación estratégica a largo plazo***;

La participación de ejecutivos y líderes de una determinada organización, en el **Modelo de Simulación de Negocios,** permitirá que la empresa auspiciante, consiga los siguientes beneficios:

- Ejecutivos con una ***visión clara del negocio*** y de la implicación de sus acciones y decisiones en los resultados obtenidos en la organización;
- Planificación y ejecución de ***nuevas estrategias*** que permitan que la empresa ***mejore su rentabilidad*** y logre continuidad en el tiempo;
- Líderes con mejor conocimiento del negocio, ***construyendo y dirigiendo más eficientemente sus equipos de trabajo***;
- Determinación de ***niveles de servicio*** entre las áreas de la organización, optimizando de esta manera, el ***Sistema de Gestión de la Calidad***;
- Mejoras en la ***relación con el cliente***;
- Mejoras en la relación entre la administración y el comité de empresa;

El **Modelo de Simulación de Negocios,** permite ***poner a prueba nuestras creencias o modelos mentales*** en todo momento de la simulación, pues cada corrida trimestral nos enfrenta a decisiones cuyas consecuencias en el corto y el largo plazo, nos permiten contrastar nuestros supuestos y mediante la reflexión oportuna, podemos confirmar o modificar nuestros modelos.

De esta manera, ***podemos comprobar cómo los participantes implantan estrategias***. Por ejemplo, de alta agresividad en las inversiones en capacidad tratando de conseguir altos volúmenes de producción y

ventas para encontrarse con graves problemas de liquidez y rentabilidad por ignorar aspectos de mercadotecnia, ventas o finanzas.

La dinámica de este laboratorio impone sobre los participantes, la ***necesidad de llegar a acuerdos pertenecientes al ámbito de la estrategia a seguir***, así como de los objetivos o metas globales a alcanzar. Naturalmente, se cometen errores y en lugar de acuerdos, se hacen compromisos, los cuales, por no ser ampliamente compartidos, eventualmente los enfrentan a contratiempos más ó menos importantes. De éstas y otras situaciones similares, surgen precisamente las ***oportunidades de reflexión y diálogo para reconocer la importancia de verdaderamente desarrollar visiones compartidas y ampliamente aceptadas***.

La estructura del laboratorio incorpora la formación de equipos gerenciales, donde cada uno de los integrantes asume determinada responsabilidad, el ***diálogo constante entre los miembros de un equipo***, domina las sesiones teniendo la oportunidad de ***probar sus acuerdos y desacuerdos***, los resultados que año con año se van obteniendo, constituyen la base de la retroalimentación sobre la que construye el aprendizaje. Como resultado del trabajo en equipo, en el desarrollo del Curso, los ejecutivos podrán palpar y medir ***"en tiempo real"***, cómo su gestión ayuda a ***empujar, conocer y apoyar de manera interactiva y pro- activa, el funcionamiento de la compañía,*** cumpliendo con los siguientes objetivos:

- Incrementar el conocimiento de la dinámica del negocio en el que operan;
- Incrementar el número de decisiones coherentes, acertadas y oportunas;
- Incrementar el índice de satisfacción de los clientes;
- Conocer y desarrollar estrategias ganadoras;
- Incrementar las ventas;
- Conocer herramientas de medición financiera en el negocio;
- Optimizar los recursos disponibles en la organización;
- Hacer que las decisiones caigan por su propio peso;
- Definir responsabilidades;
- Trabajar en función de conseguir resultados;
- Mejorar la toma oportuna de decisiones;
- Compartir con los demás participantes las estrategias utilizadas y los resultados obtenidos.

Otro aspecto que es muy importante de considerar, lo constituye la ***reflexión y revelación expresa de la relación existente entre cada una de las áreas de la empresa*** y las consecuencias esperadas e inesperadas de las decisiones que tomamos. La incorporación de áreas de decisión con demoras importantes en sus efectos, así como los límites al crecimiento que surgen de la interacción de diferentes grupos de manera simultánea facilita y estimula la búsqueda de las palancas apropiadas para alcanzar nuevos niveles de crecimiento.

El concepto de retroalimentación, surge desde la misma explicación inicial del tablero, el cual fue desarrollado con base en la circulación del capital en las organizaciones. Esto es, el dinero en caja se convierte en inventario de materiales, posteriormente en inventario de productos en proceso, a continuación

en inventario de productos, los cuales al ser vendidos, pasan a cuentas por cobrar, las cuales después de cierto tiempo nuevamente se convierten en efectivo, cerrando así el ciclo y empezando uno nuevo.

Por otra parte, el **Modelo de Simulación de Negocios,** cubre tres etapas consecutivas en el proceso de formación y capacitación de ejecutivos: ***Operación, Gerencia y Estrategia de una empresa.***

En la Fase de ***Operación,*** el Facilitador del Taller, enseñará las reglas básicas para ***administrar una empresa.*** Es decir, plasmarán en el modelo, las cifras definidas en el Balance General, cumplirán con políticas pre-establecidas por la empresa. En definitiva, la empresa funcionará por la inercia propia del negocio, sin que sea necesario incorporar decisiones o estrategias.

Esta es la etapa básica del Modelo de Simulación, pues ***Operar*** una empresa ya existente, con participación del mercado, con plataformas tecnológicas en funcionamiento, con una marca reconocida en el mercado, en condiciones de monopolio y que ha venido operando regularmente con márgenes de utilidad aceptables, es en realidad, poco retador.

Una vez que los participantes, han cubierto la fase de ***Operación*****,** pasan al siguiente nivel, que es el de la ***Gerencia***, en el cual:

- Definirán ***hacia dónde desean proyectar su empresa*** en los próximos diez años;
- Empezarán a tomar sus propias ***decisiones, basados en la información disponible*****;**
- ***Interactuarán de manera dinámica*** con los demás ejecutivos de su empresa;
- ***Trabajarán en equipo*****;**
- Entenderán su verdadero ***rol dentro de la compañía***;
- Entenderán y cumplirán con sus ***responsabilidades*****;**
- ***Colaborarán apropiadamente con el resto de áreas***, para lograr eficiencia en su empresa, pues desde el rol de responsabilidad de cada una de las áreas, se contribuirá a la ***consecución de los objetivos de la compañía;***

En esta fase, los participantes desarrollan ***destrezas gerenciales***, pues profundizan sus conocimientos teóricos y aplican sus propias experiencias y fortalezas, en pro de conseguir los resultados esperados en su empresa.

La tercera fase, de la ***Estrategia*****,** permite a los ***participantes ser visionarios*** y utilizar las diferentes herramientas que le provee el Modelo de Negocios, para guiar sus acciones y las decisiones que van a tomar, en pro de ***conseguir mejorar los indicadores financieros y de rentabilidad*** y los resultados que espera la junta de accionistas, fruto de la gestión de la plana directiva en la empresa.

Afrikáans - Alemán - Árabe – Bengalí - Chino Simplificado - Chino Tradicional - Español (Original) - Francés - Hebreo - Hindi - Holandés – Indonesio - Inglés - Italiano – Japonés - Javanés - Panyabi - Portugués - Ruso – Sueco – Urdu

Bibliografía

- American Management Association. *Gerencia.* Whitepaper. Boston, MA, USA.1990
- Atlantic International University. *Principles of Management.*
- Chopra, Deepak, *Las siete leyes espirituales del Éxito,* Amber-Allen Publishing, New York, 2008
- De Waal, Andre, *The Characteristics of a High Performance Organizations.* Business Strategy Series, The Netherlands, 2007.
- Drucker, Peter, *"Gerencia para el Futuro"*, Barcelona, 1994, Grupo Editorial Norma
- Drucker, Peter, *"Una Nueva Dimensión de la Administración"*, Bogotá, 1986, Grupo Editorial Norma
- Fritjot Capra. *Las conexiones ocultas.* Anagrama. Barcelona, España, 2002.
- Gartner Group, *Gerencia en función de la relación con el Cliente*. Kindle Edition. Boston, MA, USA. 1990
- Myers, Isabel Briggs with Peter B. Myers. *Gifts Differing: Understanding Personality Type*. Davies-Black Publishing. Mountain View, CA, 1990.
- Nickels, McHugh & McHugh, *Understanding Business,* 6th Edition.. McGraw-Hill Irwing Publishers. Chapters 8-19
- Nitsche Corvalan, Ricardo.*Teorías Educativas*
- Pirámide Digital, *Encuesta a Gerentes en Latnoamérica*, Pirámide Digital. Quito, 2010.
- Rivas Navarro, M. (2000) *"Innovación educativa. Teoría, proceso y estrategias"*. Madrid: Síntesis. Sancho, J. y Hernández, F. (1993) *"La comprensión de la cultura de las innovaciones educativas como contrapunto a la homogeneización de la realidad escolar"*. Congreso Internacional de la Coruña. Mimeo.
- Sancho J. M., Hernández F., Carbonell J., Sánchez-Cortez E. y Simo N. (1993), *Aprendiendo de las innovaciones en los centros. La perspectiva interpretativa de investigación aplicada a tres estudios de caso*, Madrid, España, CIDE.
- Senge, Peter, *The Fifth Discipline, Doubleday, New York, 1990.*
- Wikipedia. *Consultas en Internet.*
- Portales:
  - *www.elmayorportaldegerencia.com*
  - *www.lamayoruniversidaddegerencia.com*
  - *www.elmayorforodegerencia.com*
  - *www.lamayorcomunidaddegerencia.com*
  - *www.elmayorblogdegerencia.com*
  - *www.elmayorcanaldegerencia.com*

- www.elmayorstaffdegerencia.com
- Sitios web
  - http://www.tablero-decomando.com/revista/indicadoresfinancieros.htm
  - http://en.wikipedia.org/wiki/Balanced_scorecard
  - http://www.degerencia.com/tema/balanced_scorecard
  - http://www.monografias.com/trabajos31/administracion-por-objetivos-apo/administracion-por-objetivos-apo.shtml
  - http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/administracionporobjetivos/
  - http://www.emagister.com/tutorial/gerencia-objetivos-tps-1049913.htm

AUTOR:

Pablo G Páez Post-PhD
CEO
pablo_paez@piramidedigital.com
Celular / Whatsapp: + (593)991699699
www. pablo g paez .com
www. piramide digital .com

Portales:

- www. el mayor portal de gerencia .com
- www. la mayor universidad de gerencia .com
- www. el mayor foro de gerencia .com
- www. la mayor comunidad de gerencia .com
- www. el mayor blog de gerencia .com
- www. el mayor canal de gerencia .com
- www. el mayor staff de gerencia .com