

Management de impacto

*Algunas ideas sobre el desarrollo
PYME y su impacto en la
economía.*

*Lic. Juan Ruiz Díaz de Vivar
Mayo 2013*



Lo micro impacta en lo macro

Las claves:

- + Productividad.
- + Competitividad.
- + Calidad.
- + Desarrollo sistémico.
- + Valor económico.



Presiones del Contexto.

- *Mayor rivalidad competitiva.*
- *Mayor turbulencia.*
- *Consumidores y clientes más exigentes y menos fieles.*
- *Atomización de los gustos.*
- *Pérdida del poder de negociación.*
- *Rápida erosión de las ventajas competitivas.*
- *Proveedores con dificultades de acompañar el “ritmo”.*



**Concentrarse en los
activos intangibles**

Categorías de activos intangibles

ACTIVO	
Capital Humano	Habilidades, competencias y conocimientos de los empleados.
Capital de información	Bases de datos, sistemas de información e infraestructura tecnológica.
Capital Organizacional	Cultura, liderazgo, trabajo en equipo y gestión del conocimiento.



**Proporcionar un
significado**



- “Establezca **sus metas** en términos **simples** y directos, de modo **que sean entendibles** por todos los individuos a su cargo...
- Ahora **delegue** y **de libertad** para **decidir**, porque una manera de perder cualquier batalla es eliminar la **iniciativa** de los subordinados”.

Gral. Norman Schwarzkopf

Misión

Consiste en brindar a los profesionales de la salud, y por su intermedio a la comunidad, medicamentos de la más alta calidad con valor social.





Misión

Elaborar juguetes para el sano entretenimiento de los niños, privilegiando el cuidado de ellos.





Gestionar el aprendizaje

El equipo de cirujanos del Dr. Allan Golmand aprende.







PLAYMOBIL APRENDE!!!



**VAYA A
EXPOSICIONES**

ESTUDIE

**COMPARTA
EXPERIENCIAS**

**HAGA
TESTEOS**

**CHARLE CON
NO CLIENTES**

**ESCUCHE A
LÍDERES DE
OPINIÓN**

**CHARLE CON
CLIENTES**

**TENGA
CONTACTO
CON LA
COMUNIDAD**

**PIENSE
INNOVADORA
MENTE**

**TRABAJE EN
EQUIPO**

**INTENTE
MERCADOS DE
PRUEBA**

**SALGA CON
LOS
VENDEDORES**

**MIRE A OTROS
(BENCHMARKING)**

**HABLE CON
CONSUMI-
DORES**

Control. Alt. Supr

David Copperfield

OLVIDA!!!

“Cuando logro el éxito
con un truco de magia,
ya estoy desarrollando
otro que lo sustituya.
Así es mi trabajo.”





Liderar

- Hacerlo todo
- Cambiar a las personas
- Corregir a las personas
- Presidir
- Mando y control
- El líder como hombre sabio

- Delegar
- Transferir oportunidades
- Conectar a las personas
- Impulsar
- “ No sé”
- El líder como hombre “ Porque”

El salto en el liderazgo

Liderazgo Transaccional

- “Me das y te recompenso”.
- Observan y buscan desviaciones para corregir.
- Intervienen sólo si no se cumplen los criterios.

Liderazgo Transformacional

- Dan una misión y un sentido.
- Infunden orgullo y respeto.
- Comunican esperanzas elevadas.
- Promueven la inteligencia y la creatividad.

Equipos de alto rendimiento al estilo Benjamín Zander



“Fijo como objetivo la capacidad máxima de la gente. No me conformo con menos. Me convierto en un implacable arquitecto de las posibilidades del ser humano”.





Innovar





Innovación recomendaciones

- *Contrate talentos diferentes.*
- *Conecte equipos.*
- *Premie la iniciativa.*
- *25% de tiempo en proyectos propios.*
- *Capacite en creatividad.*
- *Ponga a la innovación como tema central en su empresa.*
- *Simplifique procesos, derribe la burocracia.*
- *Meta: El 30% de los ingresos en productos de reciente lanzamiento.*
- *Aprenda rápido, copie y mejore.*



**Concentrarse en lo
que vale la pena**

80 ~~**20**~~



SPONSOR OFICIAL DE LA SELECCIÓN ARGENTINA DE KARATE





Acelerar

**“Si las cosas parecen estar bajo control,
quiere decir que no está yendo lo suficientemente rápido”.**

**Mario Andretti
Corredor de F1**



“Ya no vendemos seguros, vendemos
velocidad”.

PROGRESSIVE®

Administración Metabólica

- La velocidad como tema central de reuniones gerenciales y no gerenciales.
- Fanatismo por simplificar procesos.
- Fomente la impaciencia.
- Premie la velocidad.
- Aliente la coordinación interfuncional sin fricciones.



Diferenciarse

*“La diferenciación es la
función única del
negocio.”*

Peter F. Drucker



DIFERENCIACIÓN
PRODUCTO
SERVICIO
PERSONAL
CANALES
PRECIO
IMAGEN





la europea





¿CÓMO COMPETIR AQUÍ?



TWIN DOLLS UNA REVOLUCIÓN

Personalización al límite



my twinn

TWIN DOLLS UNA REVOLUCIÓN

Personalización al límite



my twinn











Estrategizar

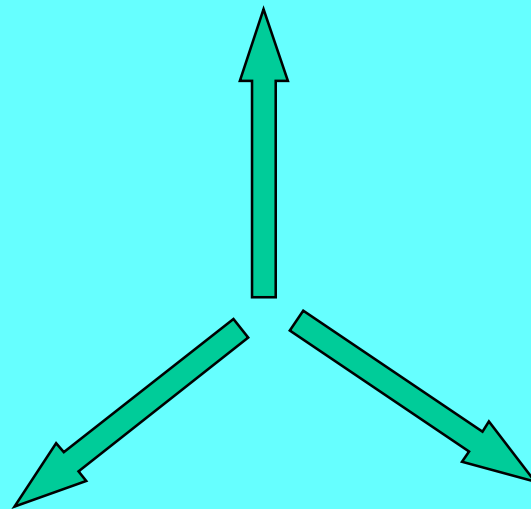
“Si usted no sabe a dónde va,
ningún viento puede serle
favorable.”

Luccio A. Séneca

Las tres disciplinas de Valor

LIDERAZGO DE PRODUCTO

Ofrecemos el mejor producto



EXCELENCIA OPERATIVA

Ofrecemos el mejor
costo total

INTIMIDAD CON EL CLIENTE

Ofrecemos la mejor
solución total

LIDERAZGO DE PRODUCTO



- Ofrecemos el mejor producto.
 - Productos muy diferenciados.
 - Importantes beneficios.
 - Constantes novedades.
-
- Cultura que estimula la creatividad.
 - Atención a I&D y marketing.
 - Organización flexible.

EXCELENCIA OPERATIVA



- Ofrecemos el menor precio.
 - Excelente combinación entre precio y producto confiable.
 - Marca reconocida.
-
- Operaciones estandarizadas y simplificación de tareas.
 - Control de gestión y costos.
 - Cultura de eficiencia.

INTIMIDAD CON EL CLIENTE



- La mejor solución total.
- Servicio a medida.
- Excelente comprensión del cliente.
- Fortaleza en marketing de relaciones.
- Empowerment.
- Organización centrada en el cliente.



Inspirarse

*“El único lugar donde el
ÉXITO viene antes que el
TRABAJO es en el
diccionario”.*

Agulla & Baccetti

**Nosotros somos los
hacedores de nuestro
destino.**





Muchas gracias!