

# LA ESENCIA DE LA COMPETITIVIDAD

what  
why  
how  
who

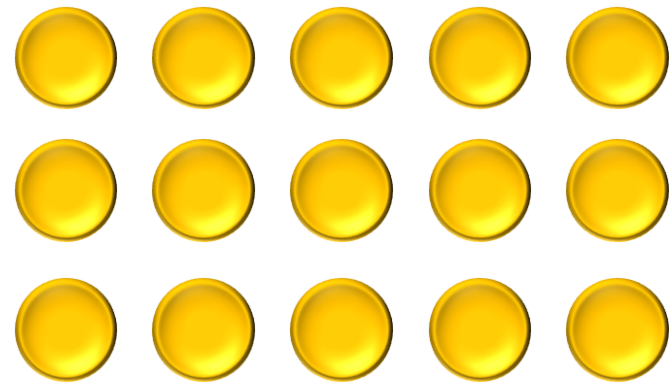


junio 2010



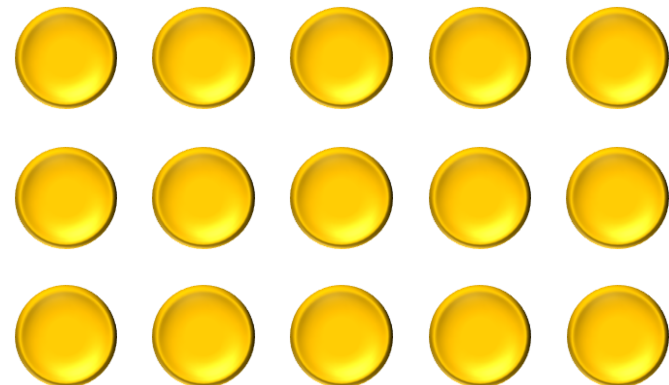
why

- ① Una explicación
- ② Una definición
- ③ Una necesidad
- ④ Una solución



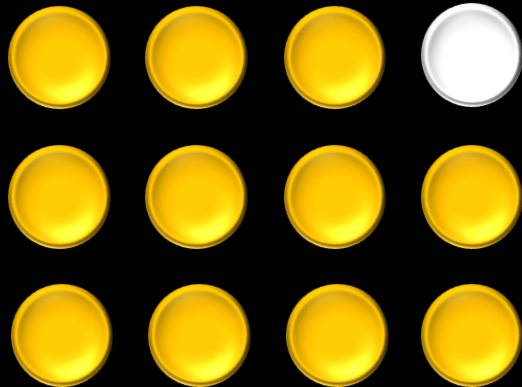
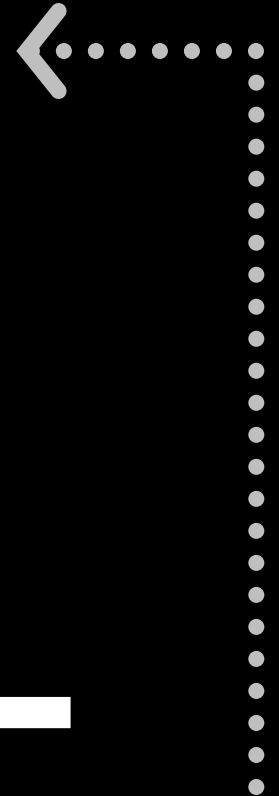
# EXP

- ① la crisis
- ② algunos datos
- ③ ¿Qué está pasando?
- ④ el futuro



- ① crisis inmobiliaria
- ② crisis bancaria
- ③ crisis económica/empleo
- ④ crisis fiscal/riesgo soberano

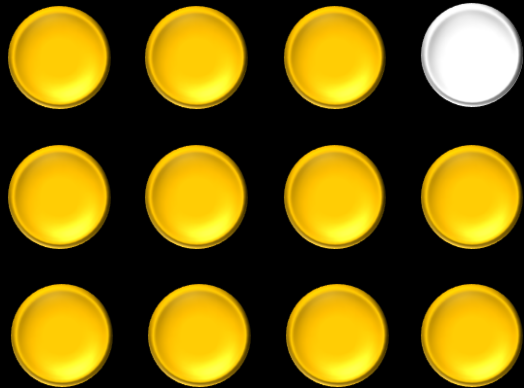
## La crisis



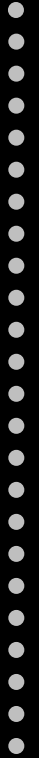
# EXPL

- ① comp. activos x comp. procesos
- ② WORLD ECONOMIC FORUM
- ③ infraest., fin., tecn. y RR HH
- ④ calidad, vel de resp, adap al cl, serv.

competitividad ←

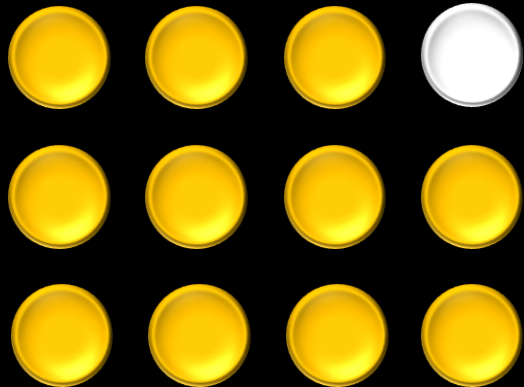
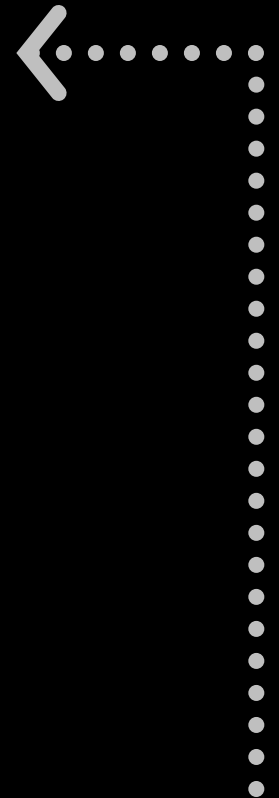


DEF



se mide en:  
PARTICIPACION  
BENEFICIOS  
CRECIMIENTO  
PERMANENCIA

competitividad



DEF

# DEF

## Criterios evaluados

RR HH 56.

TEC Y CIENC 39

MANAGEM 38

ESTRUCTUR 45

INTERNAC 59

MACROEC 46

GOBIERNO 54

FINANZAS 35

Informe comparativo por país

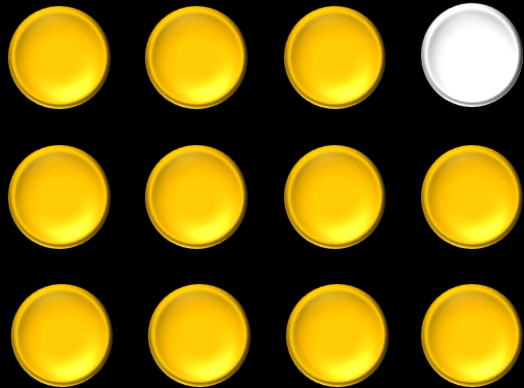
.Análisis de debilidades y fortalezas

Ranking mundial

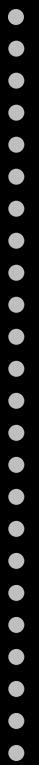
¿algunos resultados sobre nuestro país?

GENERAR INGRESOS!!!!

competitividad ←



NEC



# NEC

La esencia de la  
competitividad

Estrategia aplicada

**El ejemplo  
deportivo**

Nuestras  
carencias

Nuestra  
aproximación

NUESTRA PERCEPCION

. ¿Cómo ser más competitivo? FUENTES DE  
VENTAJAS COMPETITIVAS

. Diagnóstico de la posición competitiva

# NEC

## La esencia de la competitividad

¿qué caracteriza nuestra gestión comercial?

¿Qué vendemos realmente?

**¿Que es una solución?**

.CICLO, INTERLOCUTORES, IMPACTO, VALOR, OFERTA COMPLEJA, PEDIDO MEDIO, CANAL.....

. PRODUCTOS, SOLUCIONES, SERVICIOS

**. Una solución es una respuesta a un problema (reconocido) mutuamente aceptada y que debe proporcionar una mejora o aportación medible**

# NEC

Factores críticos de éxito

**procesos**

20%

**personas**

50%

**tecnología**

**estructura**

# NEC

## Gestión comercial

### ANÁLISIS DE ACTIVIDAD COMERCIAL

**Resultados = N° oportunidades x % éxito**

. ¿donde queremos crecer?

. ¿qué elemento del binomio es más sensible hoy?

# NEC

## procesos

**Reingeniería**

- . Con profundo afán innovador

**Acc. plans**

- . Sistematizando actividad, convirtiendo datos en conocimiento

**Forecast**

Planificando en entorno incierto

**Customer satisf. surveys**

- . No para sacar “buenas notas”

# NEC

personas

**Reclutamiento**

. Criterios profesionales

**Desarrollo**

. Promesa de empleo duradero vs  
oportunidad de empleo duradero

**Motivación**

¿Es posible hoy?

**Dirección**

. El elemento crítico

# NEC

## estructura

### **Criterios**

. Idóneo para mi negocio

### **Dimensión**

. Necesidad de reflexionar más....

### **Niveles**

El modelo conceptual

### **Sofisticación**

. ¿Estructura matricial?

# NEC

## tecnología

**CRM**

. La necesidad

**DWH**

. La inteligencia

**MARKET. TOOLS**

La revolución

**MULTICHANNEL**

. Optimización de accesos

# how

## SOLUCION

¿Cómo solucionar la situación?

- . Decisiones políticas

- . Decisiones de reglamentación

- . Decisiones empresariales

- . Decisiones comerciales

# how

## SOLUCION

¿Cómo solucionar la situación?

. Zona EURO - devaluación

. Nuevo entorno laboral

. Costes / Ingresos

. FOCO SALVAJE

# how

## SOLUCION

### DECISIONES COMERCIALES

- . ORIENTACION AL CLIENTE

- . SISTEMAS DE COMPENSACION “AD HOC”

- . PRIORIDADES!!!!

- . DEJEMOS DE SER ADOLESCENTES.....

# fin

## EN TIEMPOS DE CRISIS.....

. La verdadera crisis es la crisis de la incompetencia

. EL PROBLEMA DE LAS PERSONAS Y LOS PAISES ES LA PEREZA PARA ENCONTRAR SOLUCIONES

. Sin crisis no hay desafíos. Sin desafíos la vida es una rutina

. SIN CRISIS TODO VIENTO ES CARICIA

# fin

## EN TIEMPOS DE CRISIS.....

. Hablar de crisis es promover y callar en crisis es exaltar el conformismo

. EN VEZ DE ESTO, TRABAJEMOS DURO

. Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora: la tragedia de no querer luchar por superarla

. NO PRETENDAMOS QUE LAS COSAS CAMBIEN SI SIEMPRE HACEMOS LO MISMO

# fin

## EN TIEMPOS DE CRISIS.....

. La creatividad nace de la angustia, es en la crisis donde nace la inventiva

. QUIEN SUPERA A LA CRISIS SE SUPERA A SI MISMO, SIN QUEDAR SUPERADO

. QUIEN ATRIBUYE A LA CRISIS SUS FRACASOS VIOLENTA SU PROPIO TALENTO Y RESPETA MAS A LOS PROBLEMAS QUE A LAS SOLUCIONES

fin

EN TIEMPOS DE CRISIS.....

**ALBERT EINSTEIN**

¿PREGUNTAS ?

Santiago Acaso  
junio 2010

AFE

