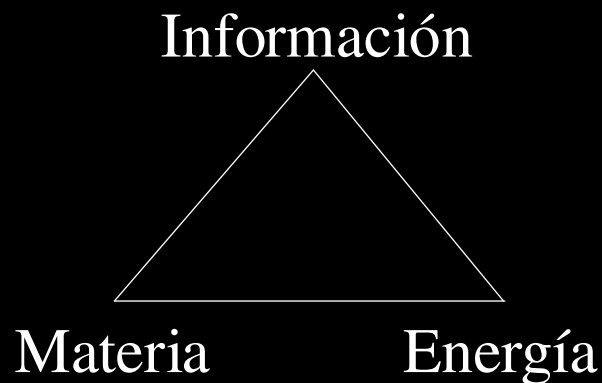


Reunión de negocios Desarrollo de Industrias

http://www.fgalindosoria.com/alta_direccion/di/3desarrollo_de_industrias.ppt
http://www.fgalindosoria.com/alta_direccion/di/3desarrollo_de_industrias.pdf



REDI

Coordinador
Fernando Galindo Soria

fgalindo@ipn.mx

www.fgalindosoria.com

MÉXICO

El mundo está cambiando rápidamente

La velocidad a la que surgen nuevas áreas es enorme,

y cada vez es más claro que una causa de la diferencia entre las personas, organizaciones y países ricos y pobres, es la diferencia entre personas, organizaciones y países rápidos y lentos.

Los lentos de ahora engrosarán el grupo de los pobres del futuro.



*Reunión de negocios.
Desarrollo de Industrias*

Se busca conocer lo que están desarrollando los participantes a nivel industrial y académico,

y en su momento lograr que las instituciones académicas, empresas, organizaciones o personas interesadas lleguen a competir y tener presencia en el entorno mundial.

Esquema de la Reunión

Bienvenida

Presentación de los participantes

Se verán las áreas de desarrollo y experiencias de los participante,

Se detectara lo que se esta desarrollando dentro de las áreas fronteras y en su momento se verán algunas ideas de cómo empezar a desarrollar personas, instituciones e industrias en esos campos.

Estrategia

Se vera como establecer una estrategia que permita a una persona, organización o empresa ser competitiva a nivel global y penetrar con sus ideas y productos en todo el mundo (estrategia).

Ejecución

Se detectaran productos o investigaciones específicos de los participantes que se puedan lanzar a corto plazo o que ya estén en el mercado y cual es su modelo de negocios (ejecución).

Táctica

Se establecerá un camino que permita llevar a una organización con ideas y productos a corto plazo a una organización con presencia mundial y desarrollar el plan de negocios (táctica).

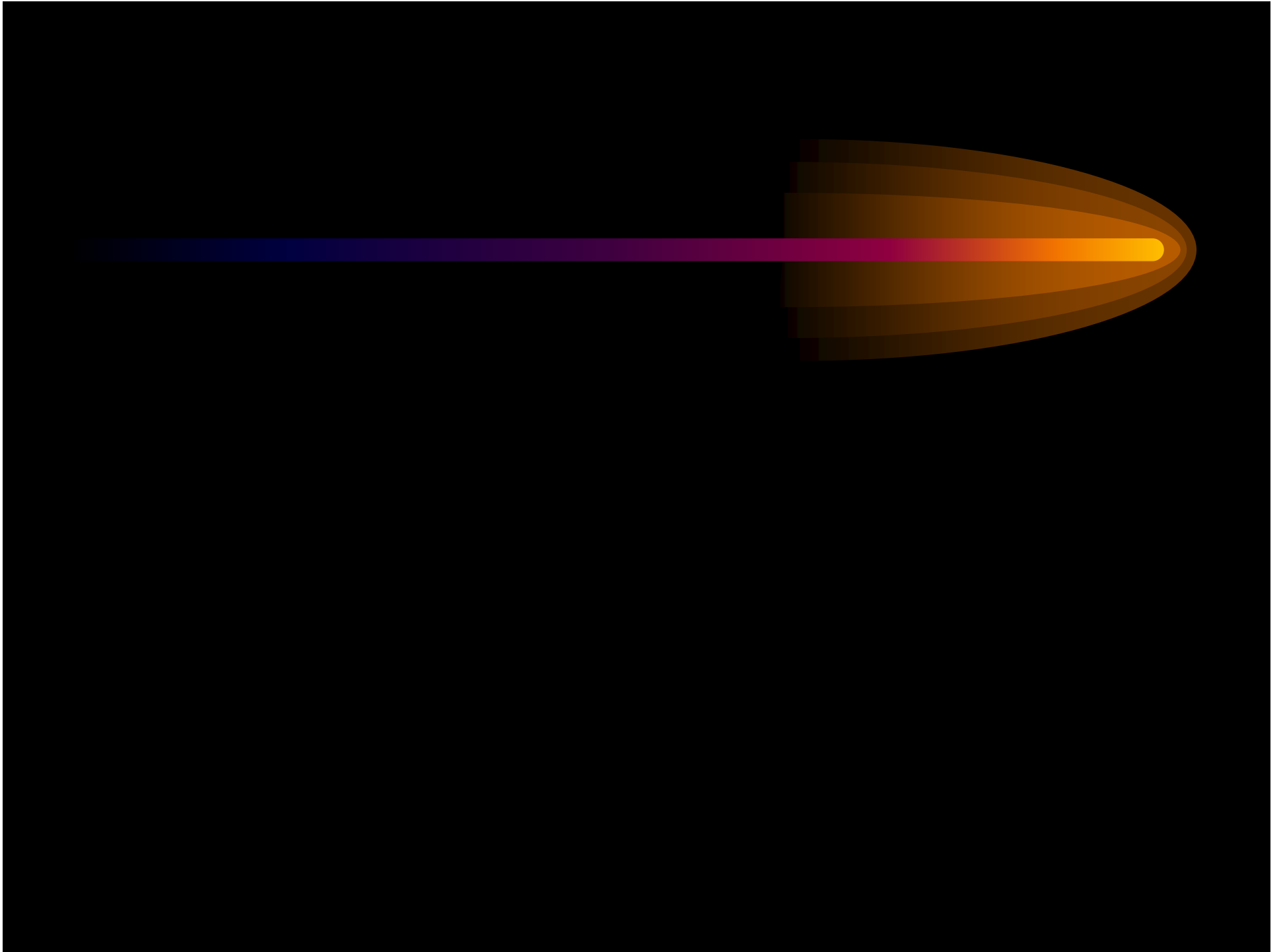
Sinergia

Se buscara una sinergia entre las actividades de los participantes

Acuerdos y Conclusiones

Se establecerán los resultados concretos de la reunión y de los participantes

Fin de la Reunión



Esquema de la Reunión

Bienvenida

Presentación de los participantes

Se verán las áreas de desarrollo y experiencias de los participante,

Se detectara lo que se esta desarrollando dentro de las áreas fronteras y en su momento se verán algunas ideas de cómo empezar a desarrollar personas, instituciones e industrias en esos campos.

Participantes

**Investigadores, Empresarios, Funcionarios,
Académicos, Estudiantes, Personas en
General.**

**Organizaciones, Industrias, Unidades
Académicas, Unidades de Investigación,
Dependencias.**

Organizaciones y personas del 3.- Milenio **virtuales**

globales

con identidad

su principal activo es el conocimiento

tienen poco inventario físico

multipresenciales

orientadas al cambio permanente

orientadas al aprendizaje permanente

basadas en investigación

basadas en confianza, dignidad y respeto

congruentes

Tenemos que pensar en personas, organizaciones académicas y empresariales

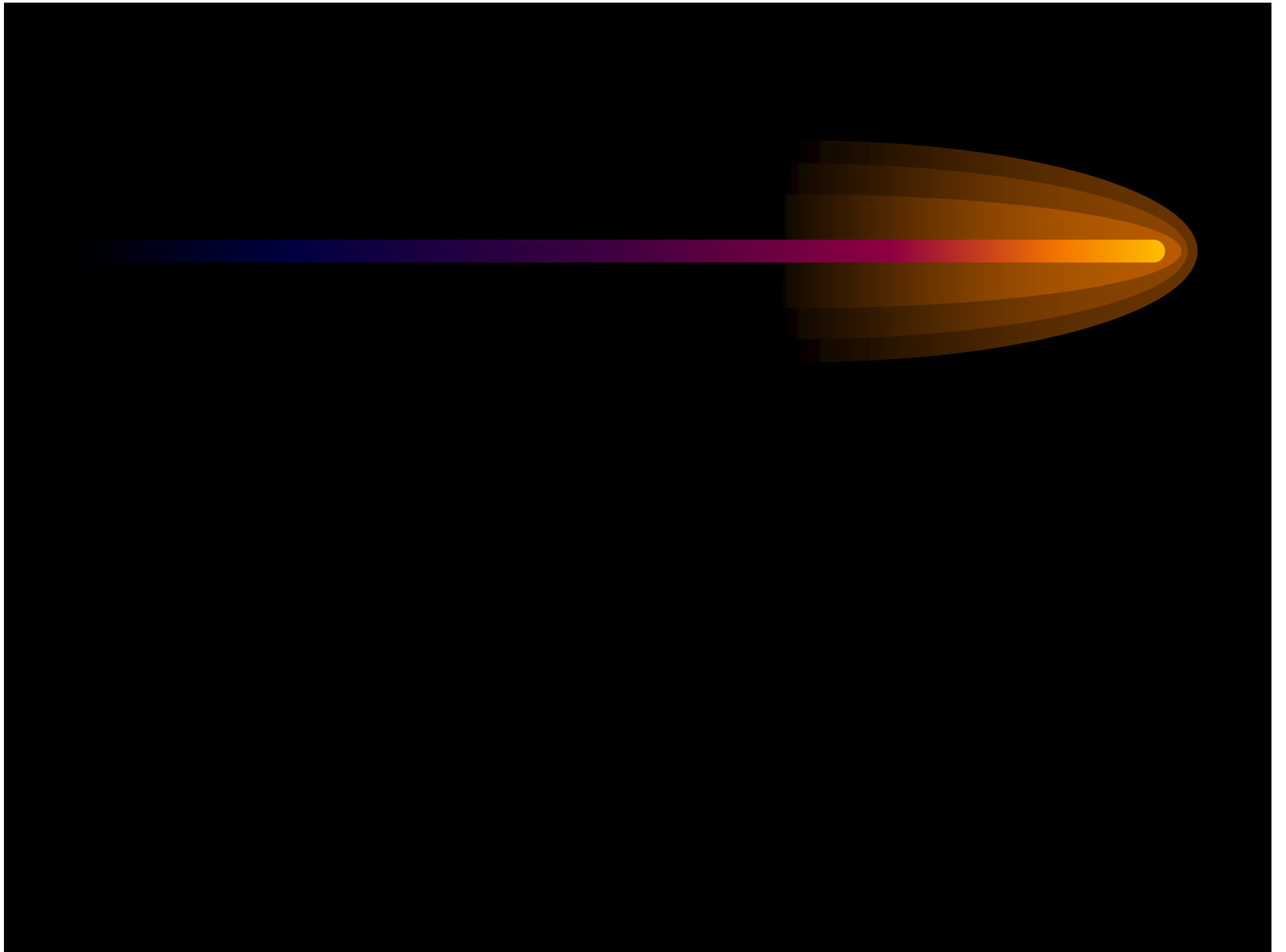
con un pensamiento estratégico permanente,

con una capacidad de acción muy rápida,

capaces de transformarse en tiempo real,

capaces de detectar los cambios antes de que ocurran y aprovecharlos

y lo más importantes capaces de visualizar el futuro y hacerlo realidad.



Esquema de la Reunión

Bienvenida

Presentación de los participantes

Se verán las áreas de desarrollo y experiencias de los participante,

Se detectara lo que se esta desarrollando dentro de las áreas fronteras y en su momento se verán algunas ideas de cómo empezar a desarrollar personas, instituciones e industrias en esos campos.

Estrategia

Se vera como establecer una estrategia que permita a una persona, organización o empresa ser competitiva a nivel global y penetrar con sus ideas y productos en todo el mundo (estrategia).

Ejecución

Se detectaran productos o investigaciones específicos de los participantes que se puedan lanzar a corto plazo o que ya estén en el mercado y cual es su modelo de negocios (ejecución).

Táctica

Se establecerá un camino que permita llevar a una organización con ideas y productos a corto plazo a una organización con presencia mundial y desarrollar el plan de negocios (táctica).

Sinergia

Se buscara una sinergia entre las actividades de los participantes

Acuerdos y Conclusiones

Se establecerán los resultados concretos de la reunión y de los participantes

Fin de la Reunión

Tres planos integrados

Estrategia

Táctica

Ejecución

Defino la estrategia

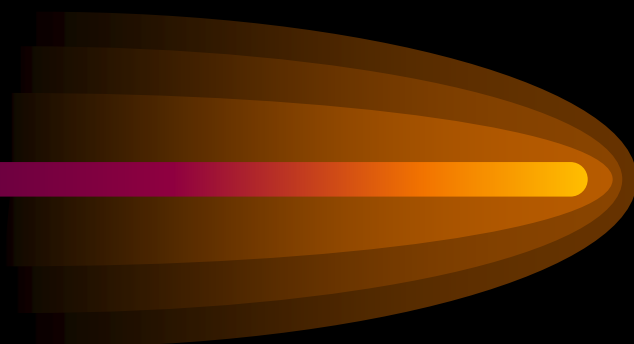
Defino a donde quiero ir

Ejecuto algo concreto

Hago algo no espero

Desarrollo la táctica

*Desarrollo el camino para ir de
un punto a otro*





ESTRATEGIA

Defino la estrategia
Defino a donde quiero ir

tres ejes:

**enfocarse en las áreas de alto
impacto en informática,**

**enfocarse en el desarrollo de
productos y plataformas no en
servicios o sistemas,**

enfocarse en competitividad global.

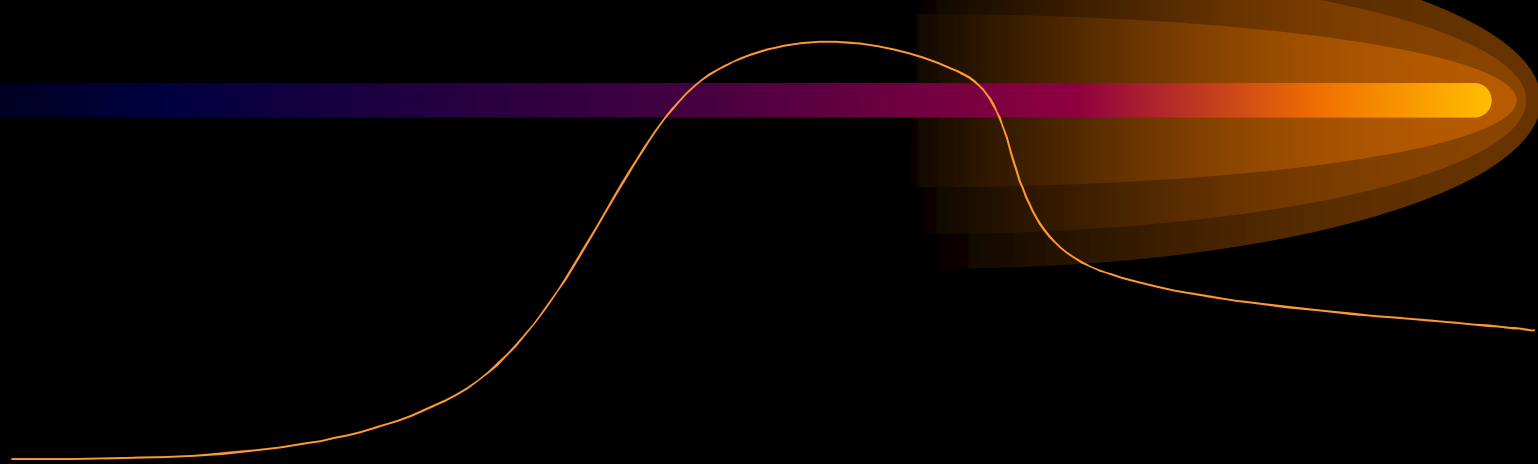
tres ejes:
enfocarse en las áreas de alto
impacto en informática,



enfocarse en el desarrollo de
productos y plataformas no en
servicios o sistemas,

enfocarse en competitividad global.

*Un buen lugar para desarrollar es en la frontera
de las área y en la intersección entre áreas*



Frontera

Crecimiento

Moda

*Si se trabaja sobre lo que esta de moda
cuando se logra dominio ya no es relevante*

*Si queremos ser realmente competitivos,
tenemos que empezar a trabajar ya,
antes de que se ponga de moda*

tres ejes:

enfocarse en las áreas de alto
impacto en informática,

enfocarse en el desarrollo de
productos y plataformas no en
servicios o sistemas,

enfocarse en competitividad global.

Cuatro Niveles de Empresas

1.- Servicios, sistemas, aplicaciones, consultorias,...

Inversión 1 -> Ganancia 1 a 10

Sistema desarrollado en 6 meses

Inversión de 120 000

Se vende en 600 000

2.- Productos

Inversión 1 -> Ganancia 10 a 100

10 copias a 70 000 por copia

100 copias a 10 000 por copia

1 000 copias a 2 000 por copia

10 000 copias a 300 por copia

3.- Plataformas

Inversión 1 -> Ganancia 100 a 1000

4.- Base

Inversión 1 -> Ganancia 1000 a ...

tres ejes:

enfocarse en las áreas de alto
impacto en informática,

enfocarse en el desarrollo de
productos y plataformas no en
servicios o sistemas,

enfocarse en competitividad global.



Global de Entrada

GLOBALIZACIÓN INTEGRAL

una estrategia debe desarrollarse en tres planos integrados

regional

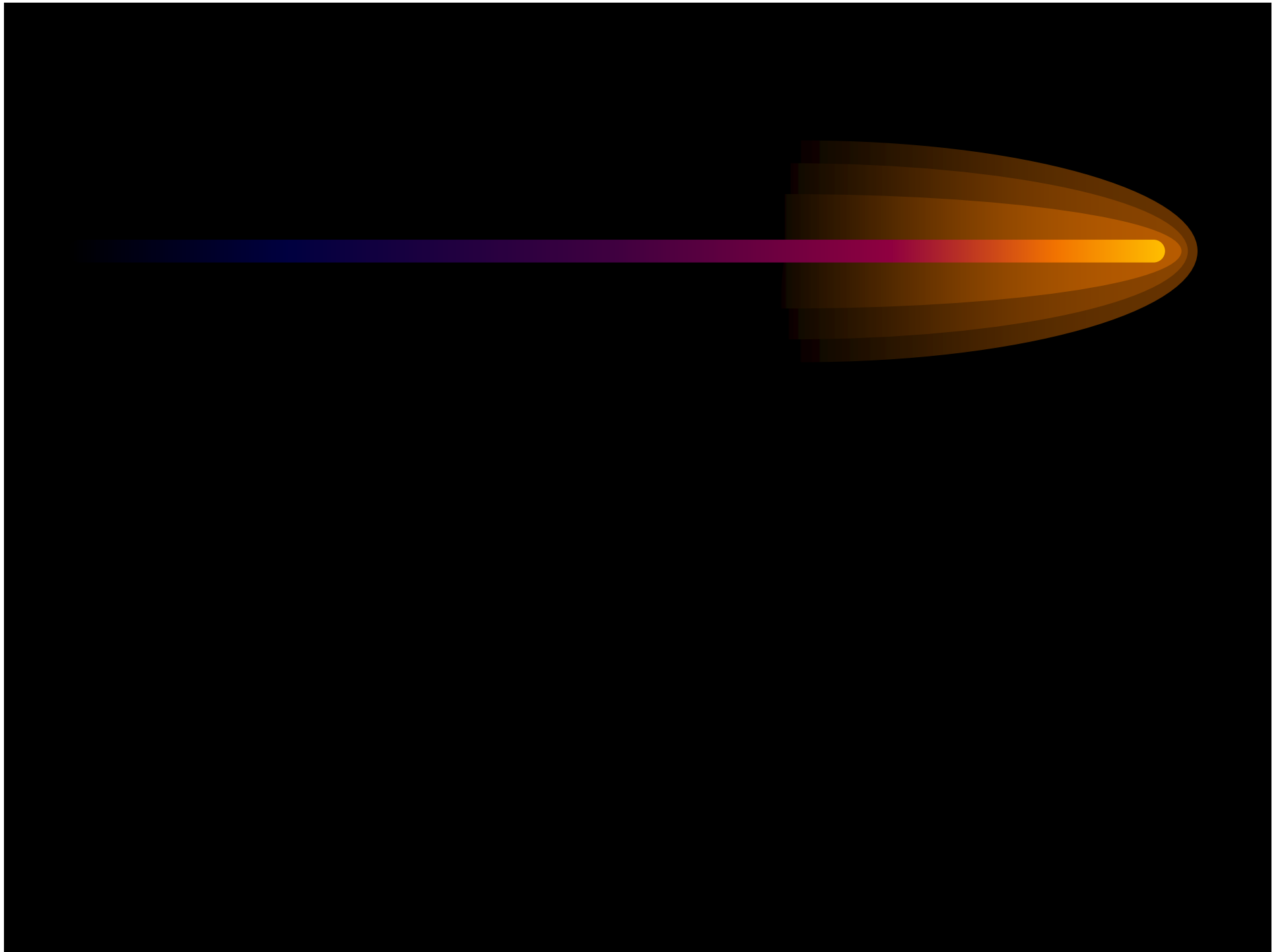
Nacional

Internacional.

**no existe diferencia real entre estos tres espacios,
un producto que penetra en el mercado global en
forma natural esta dentro de los entornos locales**

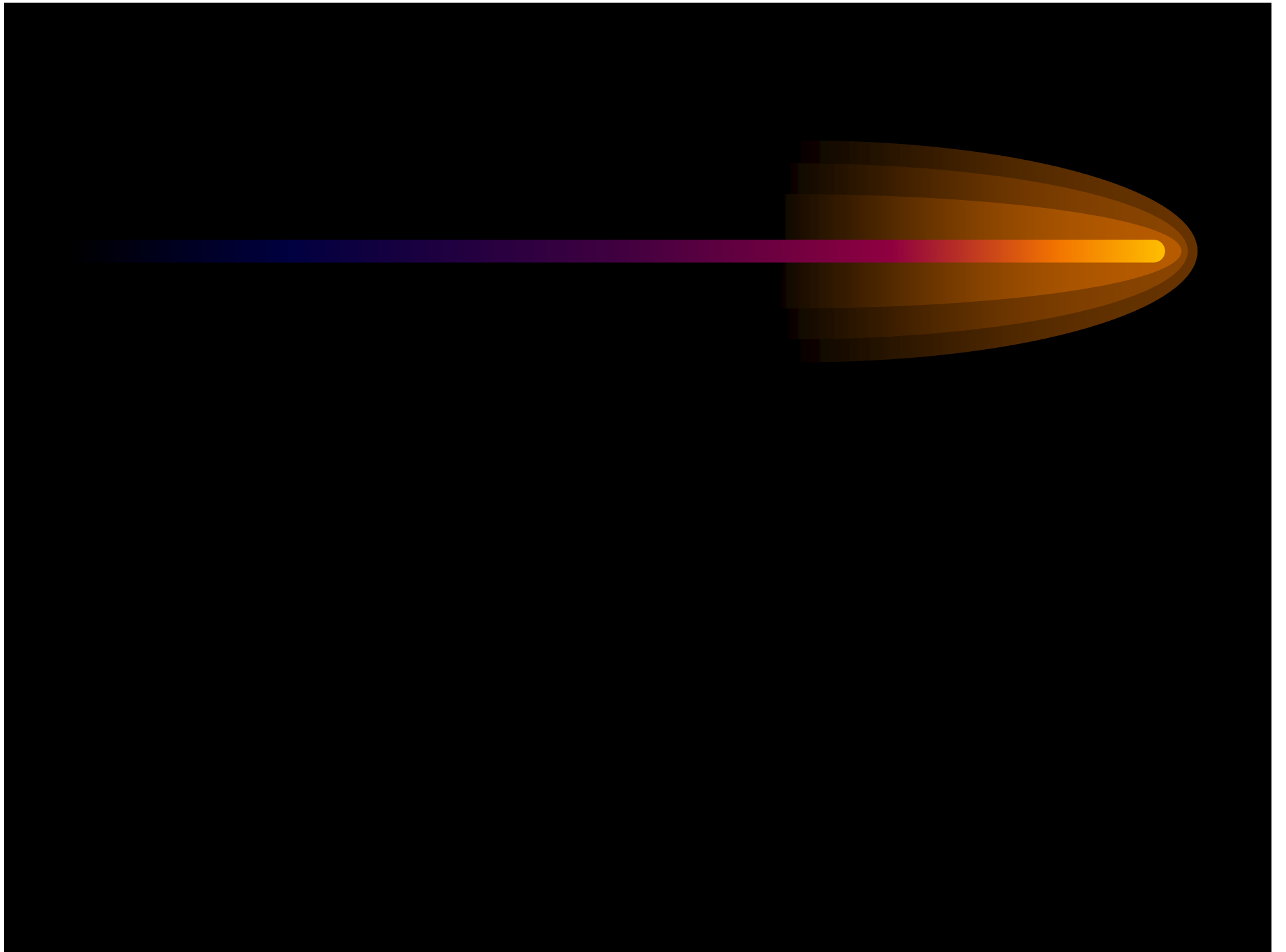
**un producto que compite únicamente en un espacio
local tiene muy poca posibilidad de sobrevivencia,
en cuanto una empresa internacional penetra en
ese espacio el producto local es fácilmente
desplazado por el internacional.**

**Queramos o no a nivel local ya estamos
compitiendo en mercados internacionales,
si no queremos que desplacen a nuestros productos,
aunque sean locales,
tienen que ser desarrollados con niveles
internacionales de calidad y competitividad,
el mercado local es una parte natural
del mercado global y no es un espacio
separado e independiente.**





*Rediseñando el
Futuro*



TÁCTICA



Desarrollo la táctica

*Desarrollo el camino para
ir de un punto a otro*

Ejes

Estrategicos

Posicionamiento

Que tanto saben los demás
de uno

Dominio

Que tanto se sabe de algo

Infraestructura

Dominio+Posicionamiento=soporte del desarrollo

Esquema de Gamma Z. Galindo Pérez

**Una persona u organización debe
buscar su dominio de algún campo o
área de conocimiento o actividad**

debe posicionarse

**debe generar la infraestructura que
soporte su crecimiento.**

Existen muchos modelos para generar una industria, pero la mayoría son modelos viejos y parten de que necesitan recursos y dinero para poder crecer,

los modelos actuales parten de que estamos en la era de la información y el conocimiento y las nuevas industrias parten de que se tiene conocimiento (dominio) y de ahí se genera la riqueza, mediante ciclos de crecimiento armónico

por ejemplo primero se hace /vende 1 copia del producto, luego 10 o dos o cinco o cien, copias, luego cien (o 20 o 30)..., luego,... o sea en cada vuelta se va creciendo y aprendiendo ha hacer mas, hasta llegar a millones y cubrir el mundo, en el mundo de Internet este proceso puede verse de forma mas acelerada.

Crecimiento Armónico

de Copias

Tiempo (años)

<i>1</i>	<i>1</i>
<i>10</i>	<i>2</i>
<i>100</i>	<i>3</i>
<i>1 000</i>	<i>4</i>
<i>10 000</i>	<i>5</i>
<i>100 000</i>	<i>6</i>
<i>1 000 000</i>	<i>7</i>
<i>.....</i>	<i>...</i>

Crecimiento Armónico

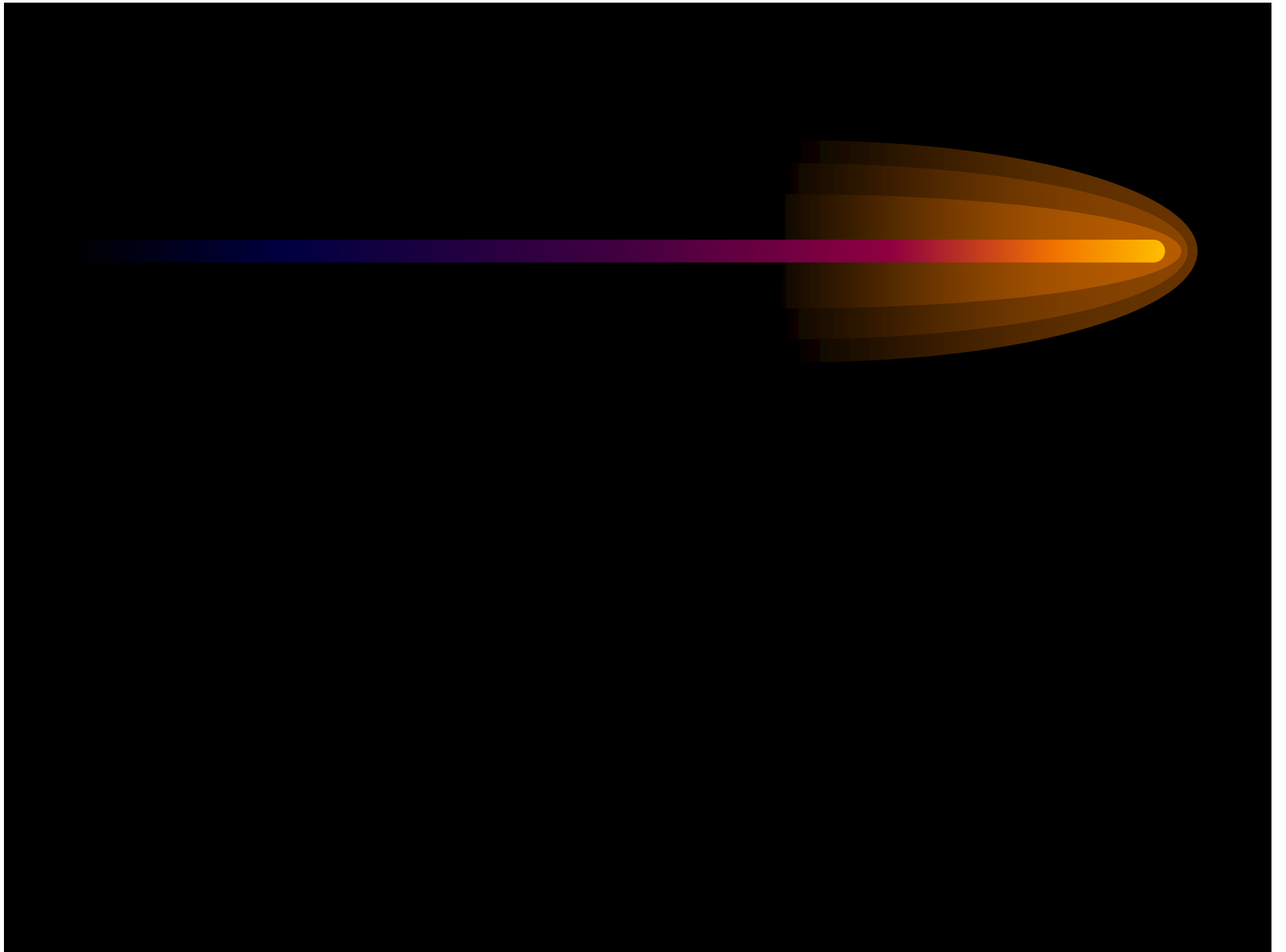
Posicionamiento



Dominio

Infraestructura

http://www.fgalindosoria.com/alta_direccion/alta_direccion/desarrollo_empresarial.pdf





EJECUCIÓN

Hago algo no espero

Modelo de negocios (¿de que van ha vivir?)

¿De que viven?

Linux

Google

Microsoft

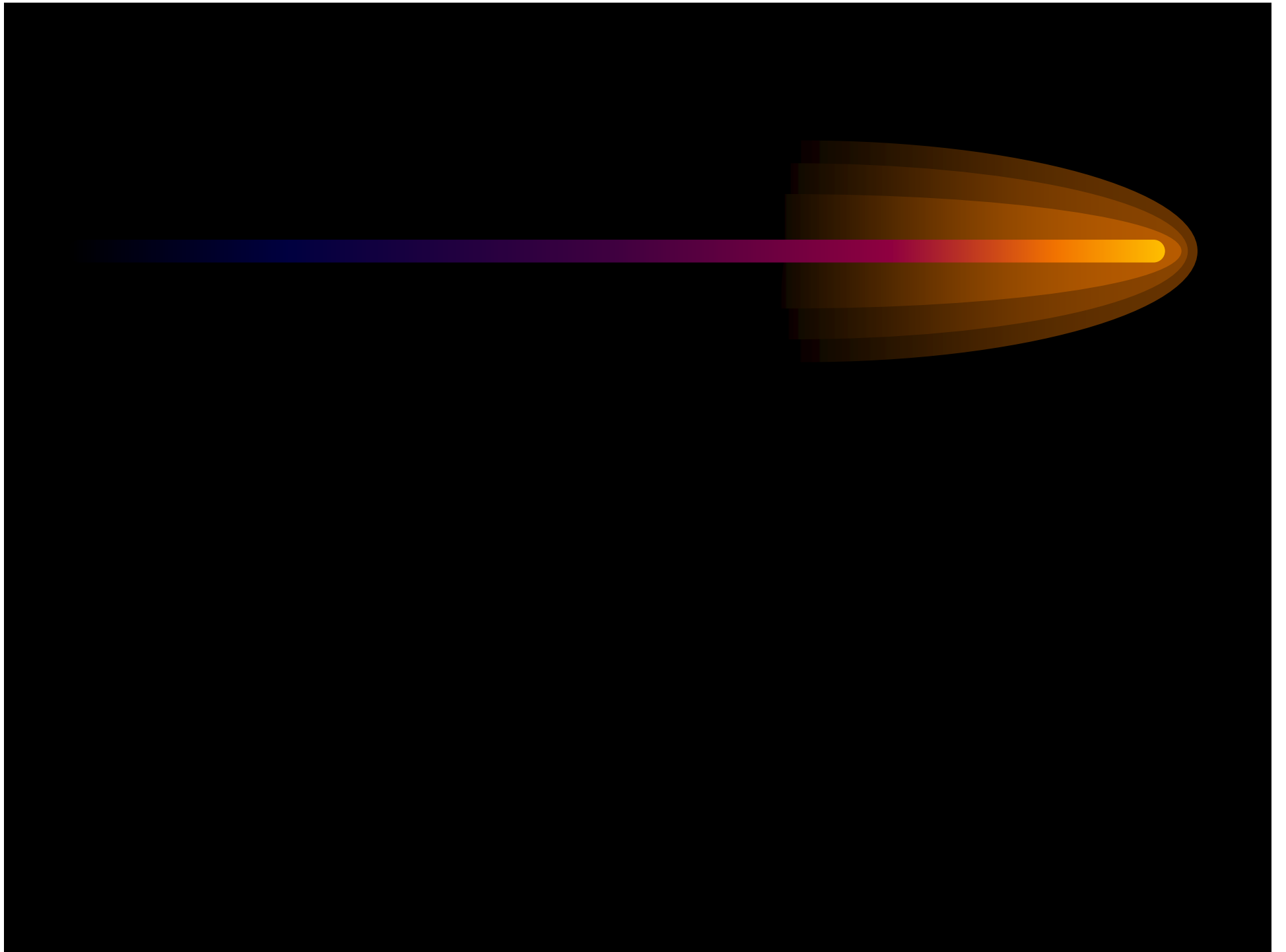
Oracle

.....

Tenemos que crear industrias que generen productos Informáticos, de Biotecnología, de nuevos materiales, etc.

y que no simplemente se usen esos productos.

Si no se hace ahora la bronca de crear las industrias será para nuestros hijos, pero cada vez va ha ser más difícil.



ciclo industrial

Investigación y desarrollo.

Producción

Distribución y ventas.

**estas líneas se tienen que manejar en forma
integrada y en paralelo**

**ya que si falta alguna es difícil
competir realmente en el mundo.**

Investigación y desarrollo

(Generación de ideas, productos,...)

Producción

(Generación de miles, millones de copias)

Distribución

*(Mercadotecnia, distribución, venta,
generación de riqueza,...)*

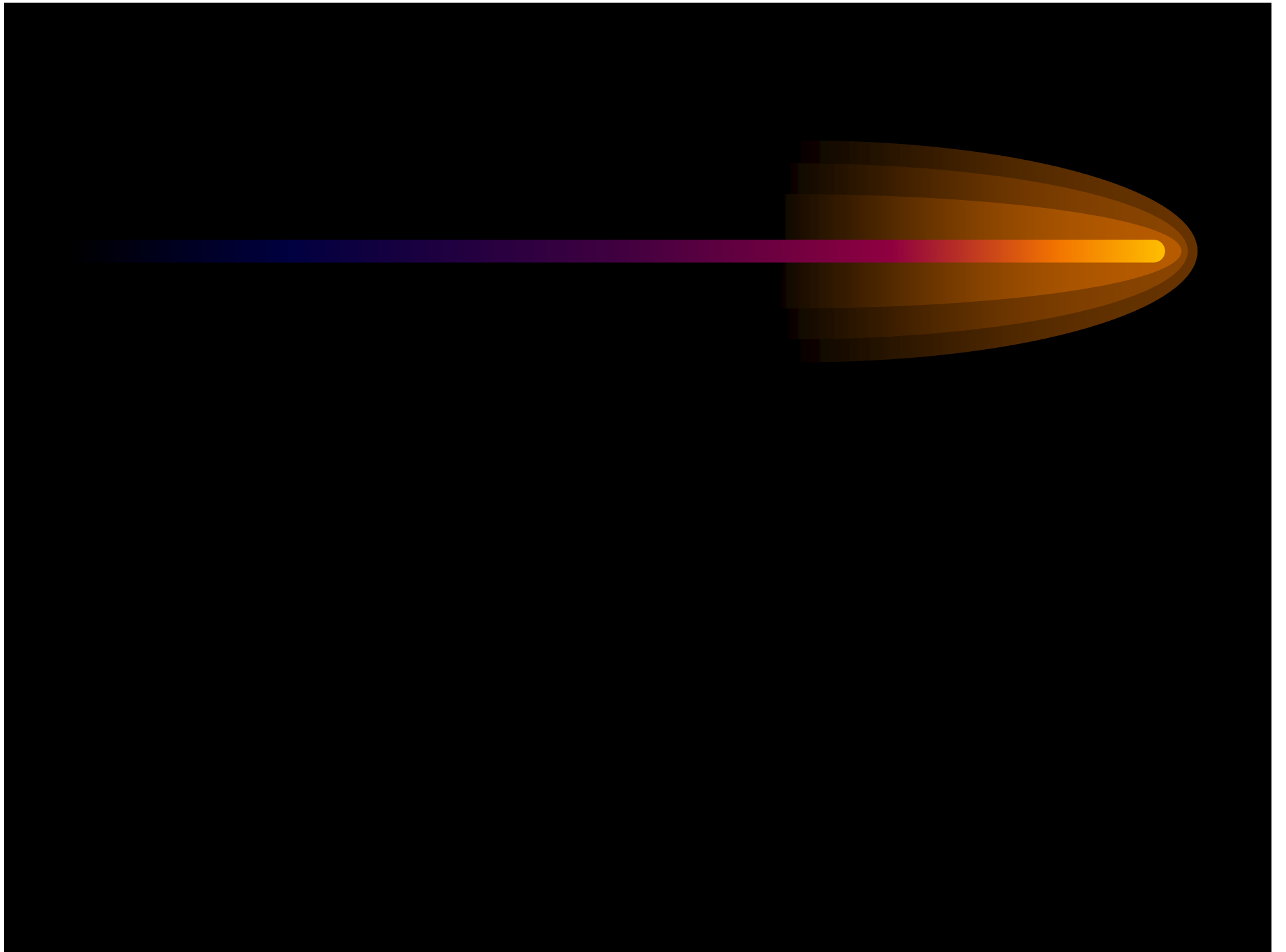
*(Mecanismos para llevar el conocimiento, los
productos,... a millones de personas)*

En algunos casos estas tres etapas se pueden integrar

por ejemplo en la era de Internet, es normal que se venda o distribuya algo (juegos, software, videos, etc) en un procesos donde no existe una separación real entre producción y distribución.

en la actualidad, los procesos de producción /distribución (hacer /vender) están altamente relacionados, pero es conveniente diferenciarlos y manejarlos en forma explícita. y no creer que es un solo proceso ya que tienen problemáticas y mecanismos de solución diferentes.


El proceso de investigación y desarrollo también esta altamente integrado con los otros dos, ya que no es lo mismo producir una copia que 1000, se vuelve importante descubrir nuevas técnicas, métodos, herramientas, y lo impresionante es que cuando se empieza a desarrollar mas copias se empiezan ha encontrar nuevo problemas y nuevas ideas y teorías.





Lo primero que se requiere es un producto

Investigación, desarrollo e innovación

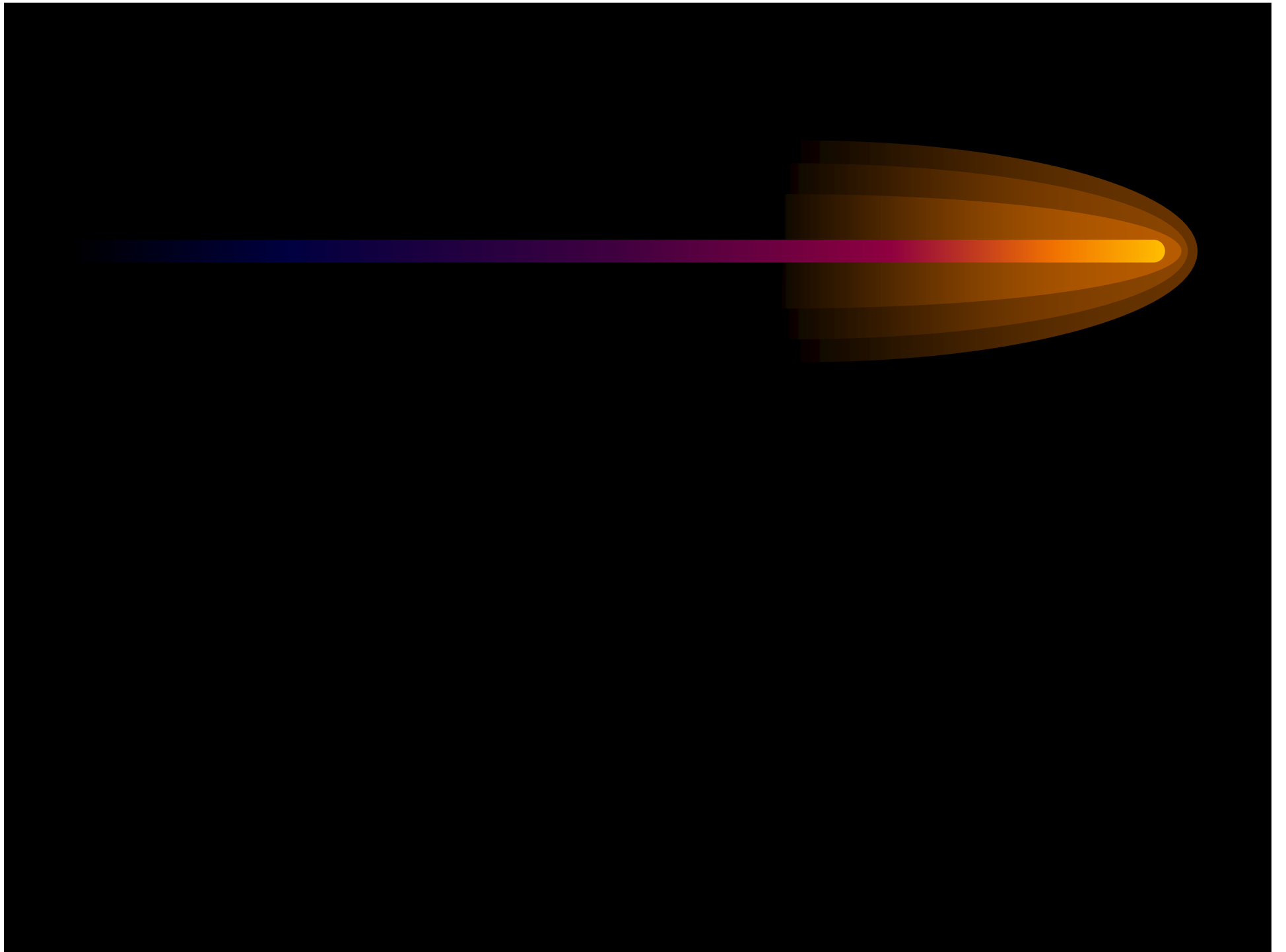


*Innovación, por ejemplo se puede tomar una
tarea o un sistema y transformarlo en un
producto, parametrización, empaque*

Ejemplo de desarrollo del producto

Se hace un sistema para alguien, se hace el mismo sistema para otra persona, se hace...., llega un momento que no tiene sentido seguir haciendo el mismo sistema una y otra vez, se parametriza y se genera un producto

La siguiente vez que piden ese sistema, se detectan los parámetros del usuario particular (análisis) y se genera la nueva aplicación usando el producto, la siguiente vez,, y así sucesivamente se va haciendo cada vez mas independiente de usuario y cada vez mas amigable y robusto.





Distribución y ventas

Aquí se presentan dos caminos generales:

Se general el producto tan amigable posible que cualquier persona lo puede instalar y usar, sin necesidad de ayuda (Microsoft, Word, PowerPoint,...; google, juegos,..., etc).

Se integra un grupo de distribución, personas que se dedican a instalar sistemas usando el producto (Oracle, certificaciones, etc.)

Aquí se presentan dos caminos generales:

Se general el producto tan amigable posible que cualquier persona lo puede instalar y usar, sin necesidad de ayuda (Microsoft, Word, PowerPoint,...; google, juegos,..., etc).

Se integra un grupo de distribución, personas que se dedican a instalar sistemas usando el producto (Oracle, certificaciones, etc.)

Distribución (mercadotecnia, ventas)

*Boca a boca, primeros vecinos, proceso viral,
crecimiento exponencial*

*Mercadotecnia Ubicua (red, internet, dispositivos
móviles)*

*Muchos productos se venden y distribuyen
directamente por Internet*

En algunos de los procesos actuales la velocidad de crecimiento sigue las etapas de:

Se hace /vende 1 copia,

Se hacen /venden entre los primeros vecinos (se le distribuye a parientes, amigos, personas organizaciones cercanas),

Luego se pasa a un proceso de boca a boca (la gente promueve los productos entre otras gentes),

.....hasta llegar a crecimiento viral (exponencial)



Distribución y ventas

Ubicua




¿Quién tiene correo en internet?



¿Quién tiene página en internet?

*Nadie le prohíbe a nadie que tenga
presencia en la red*



**cualquiera que tenga los medios
para tener acceso a la red
tiene los medios para tener
presencia en ésta.**

Portal Comercial

Página que contiene

Información del Producto

(Nombre, descripción, información general, imágenes, teléfono, correo, etc.)

Mecanismo de Cobro

(Efectivo, deposito, motores de pago, etc)

Mecanismo de Envío

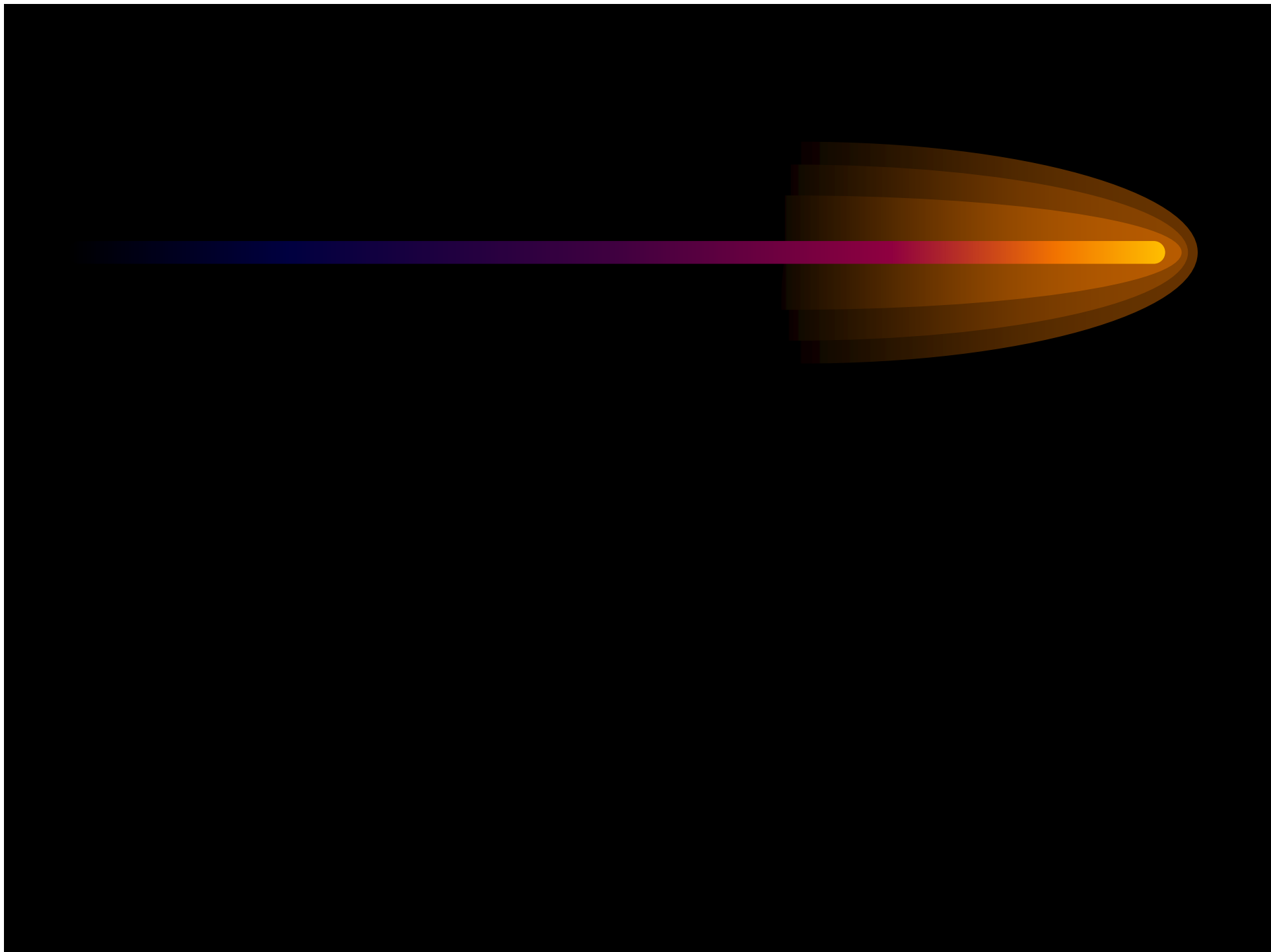
(Personal, distribuidores, correo, mensajería, etc.)

Como hacer una pagina en la Red

*Registrar el Nombre de Domino
(Domain Bank)*

*Comprar el Espacio del Dominio
(Web Hosting)*

*Hacer la Página y subirla a la red
(Word, wordPress, filezilla, etc)*



Aquí se presentan dos caminos generales:

Se general el producto tan amigable posible que cualquier persona lo puede instalar y usar, sin necesidad de ayuda (Microsoft, Word, PowerPoint,...; google, juegos,..., etc).

Se integra un grupo de distribución, personas que se dedican a instalar sistemas usando el producto (Oracle, certificaciones, etc.)

Se integra un grupo de distribución

*Se instala el sistema usando el producto y acompañado por
alguien X (que solo ve);*

*se instala el siguiente sistema usando el producto y
acompañado por X (que ayuda en el proceso);*

*se instala el siguiente sistema usando el producto y
acompañado por X (que ayuda en el proceso);...*

*hasta que X es prácticamente el que realiza la instalación
del sistema usando el producto y el desarrollador solo ve,*

*nuevamente X prácticamente es el que realiza la
instalación del sistema usando el producto y el
desarrollador solo ve,...*

*así hasta que X prácticamente es el que realiza la
instalación del sistema usando el producto y el
desarrollador ya no participa.*

Se integra un grupo de distribución

*Se instala el sistema usando el producto y acompañado por alguien **X** (que solo ve);*

*se instala el siguiente sistema usando el producto y acompañado por **X** (que ayuda en el proceso);*

*se instala el siguiente sistema usando el producto y acompañado por **X** (que ayuda en el proceso);...*

*hasta que **X** es prácticamente el que realiza la instalación del sistema usando el producto y el desarrollador solo ve,*

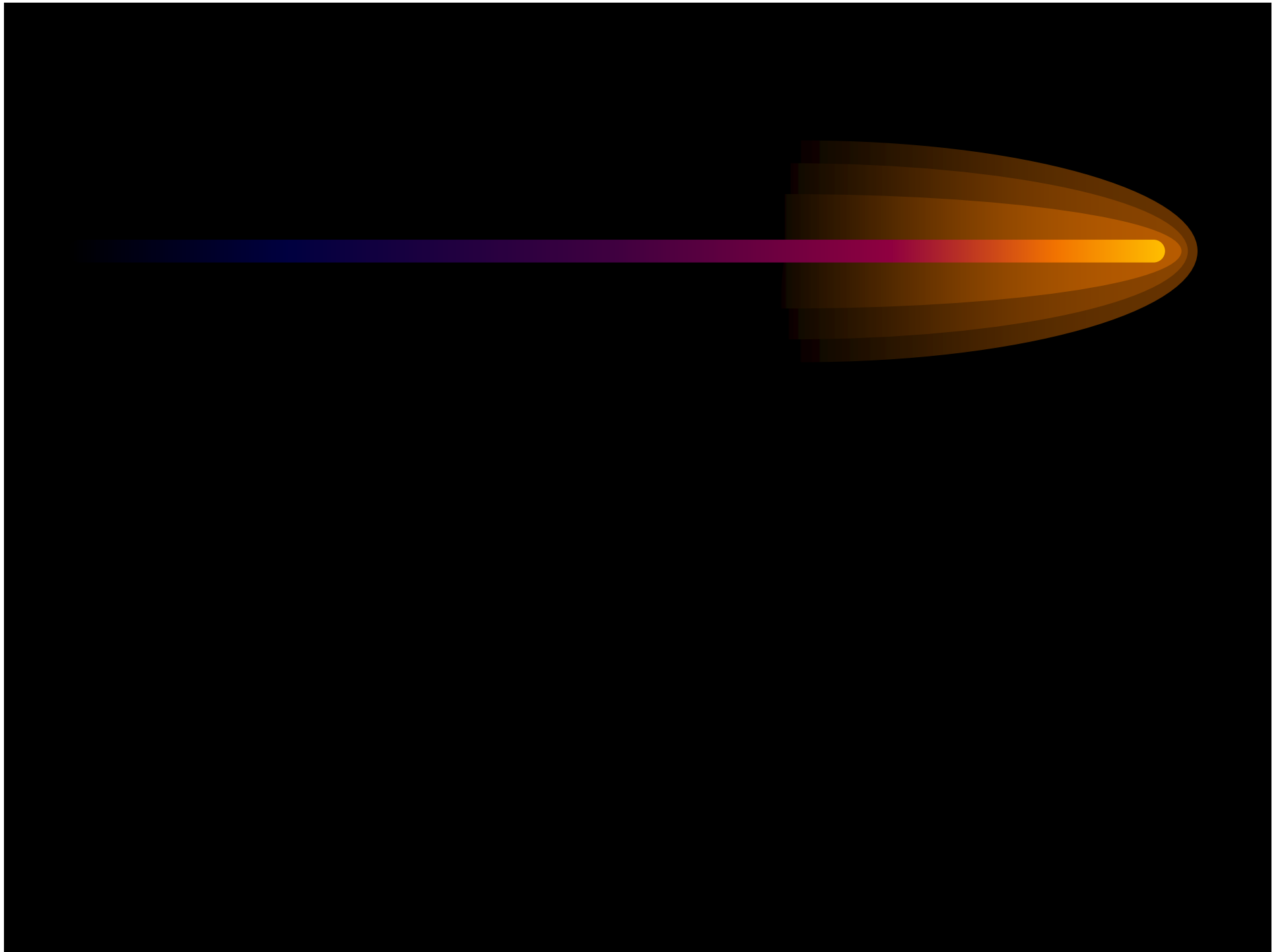
*nuevamente **X** prácticamente es el que realiza la instalación del sistema usando el producto y el desarrollador solo ve,...*


*así hasta que **X** prácticamente es el que realiza la instalación del sistema usando el producto y el desarrollador ya no participa.*

Se integra un grupo de distribución
Se instala el sistema usando el producto y acompañado por
alguien X (que solo ve);
se instala el siguiente sistema usando el producto y
acompañado por X (que ayuda en el proceso);
se instala el siguiente sistema usando el producto y
acompañado por X (que ayuda en el proceso);...,
hasta que X es prácticamente el que realiza la instalación
del sistema usando el producto y el desarrollador solo ve,
nuevamente X prácticamente es el que realiza la
instalación del sistema usando el producto y el
desarrollador solo ve, ...,
así hasta que X prácticamente es el que realiza la
instalación del sistema usando el producto y el
desarrollador ya no participa.

*Se integra un grupo de distribución así hasta que **X** prácticamente es el que realiza la instalación del sistema usando el producto y el desarrollador ya no participa.*

*Se invita a otra persona **Y** y se repite el proceso, se invita a otra persona **Z** y se repite el proceso, ..., así hasta que se tiene un grupo de personas que instalan sistemas usando el producto y algunos de los involucrados son capaces de asesorar a otros en este proceso, con lo cual ya se tiene el grupo de desarrolladores que integran el producto a nuevos sistemas y se puede integrar el proceso de certificaciones y de franquicias.*





*Se integra un grupo de producción
El proceso es parecido al del grupo de distribución,
la diferencia es que en este caso lo que se enseña es
como realizar el proceso de producción*

Maquila

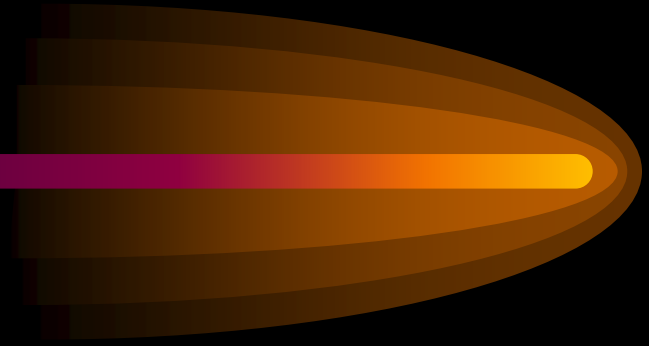
Se integran

Grupo de distribución

Grupo de producción

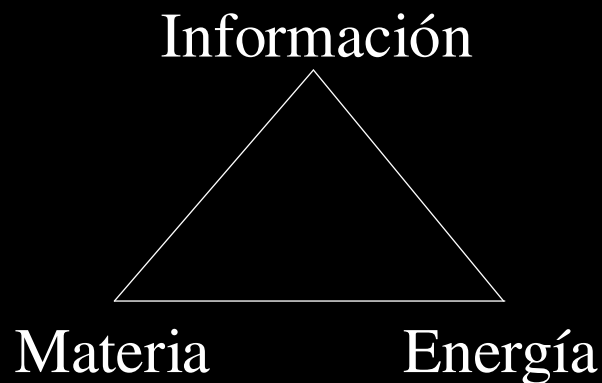
Grupo de Investigación

Grupo de Administración



Reunión de negocios Desarrollo de Industrias

http://www.fgalindosoria.com/alta_direccion/di/3desarrollo_de_industrias.ppt
http://www.fgalindosoria.com/alta_direccion/di/3desarrollo_de_industrias.pdf



REDI

Coordinador
Fernando Galindo Soria

fgalindo@ipn.mx

www.fgalindosoria.com

MÉXICO