



"Dirigir una empresa supone una toma de decisión y manejo de dilemas constantes. **A veces solo debemos volver al inicio, recordar nuestros principios y qué objetivos buscamos lograr**, cuáles prácticas nos funcionaron y que hemos dejado de hacer".

Mirza Ozuna

- **Entender porque tomamos las decisiones y conocer la necesidad que voy a satisfacer.** Tener un enfoque claro de la necesidad que estamos cubriendo.

- Utilizar elementos técnicos y científicos como las 5 S, conocer al cliente, histórico, datos, esencia y simplicidad.

- **Entender a los usuarios de hoy o el cliente de hoy cómo espera que le aportemos elementos simples en sus necesidades.**

- Como profesionales debemos practicar en nuestras áreas de influencia nuestros aportes y mejores prácticas para desarrollar nuestro entorno y a todos los involucrados en calidad, oportunidad, crecimiento sostenible y en un mejor futuro que inicia hoy por medio de una transformación constante del pensamiento y calidad profesional.

Joel Villafaña

Mirando los diferentes retos que se presentaron a las empresas de referencia en los casos de estudio, sobre todo en la parte de crecimiento y estructura organizacional, puedo concluir que **para poder crecer y cumplir con la demanda del crecimiento es necesario "armar" una estructura organizacional que soporte dicho crecimiento.** Sin embargo, para que esta estructura pueda funcionar de manera eficiente y efectiva debe tener, roles, metas y objetivos a mediano y largo plazo claramente establecidos y entendidos. Esto no lo podemos transmitir si previamente no hemos hecho el ejercicio de establecer que ofrecemos, cuál es nuestro norte o ruta, fortalezas y oportunidades de mejora.

Definitivamente hay que mantenerlo simple, buscando con claridad cuál es nuestro mercado y apostando nuestras fuerzas a este. Además, **es de vital importancia mantener claro nuestro norte a fin de gestionar una estructura organizacional que camine en la misma dirección, y como resultado se produzca el crecimiento.**

Bruno Diaz



“Hoy en día, sigue siendo un gran reto para los directivos mejorar la toma de decisión de manera oportuna y asertiva, con el estudio de estos casos, aprendí que los retos de crecer en ventas, en personal o en localidades pueden tener buenas soluciones si las basamos en tener la información correcta y la capacidad de entenderla”.

Jorge Mancebo

1. Entender primero las necesidades del cliente, no solo lo que quiere y necesita, sino como vendersele.
2. La importancia de la toma de decisiones y su proceso, en todo.
3. Las 5 S: Ciencia, Simpleza, Sustancia, Velocidad e Historia

Enmanuel Roman

- Al seleccionar un candidato para un puesto de trabajo se debe hacer un esfuerzo consciente para que los retos relevantes de la posición sean los que guíen la decisión.

- Una nueva marca debe ganar su credibilidad, y las relaciones públicas son una herramienta muy apropiada para ello.

- Alinear incentivos con un objetivo empresarial requiere analizar formalmente todos los posibles desenlaces del proceso para asegurar la coincidencia entre el escenario más conveniente para el incentivado y el escenario más conveniente para la empresa.

Pedro Benoit

En la discusión de casos procuramos enfrentar a los participantes a retos directivos característicos de los emprendedores y lograr que se salgan del día a día con decisiones urgentes para reflexionar sobre las decisiones importantes que le permitirán el crecimiento y sostenibilidad de sus negocios

Oscar Calderón



Comisión de Emprendimiento, Innovación y Mipymes

  
anje_rd

 asociacionanje

 www.anje.org

 anje@anje.org

 anje live sessions