

# ENCUENTRO CON JAIME ALONSO GÓMEZ

## Visión Internacional de los Negocios

- 1) Examinar con los participantes los **retos y oportunidades que la globalización y los nuevos esquemas de competitividad significan**.
- 2) **Adquirir los conocimientos, habilidades, actitudes y valores** requeridos para administrar, dirigir y transformar organizaciones en el contexto de la nueva economía.
- 3) **Desarrollar el pensamiento estratégico y la visión de negocio** requeridos para dirigir a la organización hacia posiciones de competitividad en entornos internacionales.



**El martes 11 de Noviembre de 2014 asistimos a un seminario organizado por la ENAE. El ponente era Jaime Alonso Gómez** que ha trabajado como consultor para más de 100 organizaciones en América, Asia, Europa y África. Sus áreas de especialidad son economía y negocios internacionales, liderazgo-estrategia-innovación de empresa y Empresas Familiares.

Durante la jornada, el ponente fue exponiendo a rasgos generales la posibilidad de emprender e internacionalizarse atendiendo a las necesidades no satisfechas de posibles futuros consumidores.

A grandes rasgos, fue haciendo un análisis macroeconómico, mostrando diferentes mapamundis, tanto con análisis demográficos (edad), como económicos (PIBpc) entre otros.

A través de los mismos, nos hacía visible la comparativa entre la gran diferencia que existe entre el tamaño geográfico y la oportunidad de negocio no aprovechada en ciertos lugares subdesarrollados.

Un claro ejemplo es el de la mantita incubadora, que hace posible que un niño que haya nacido prematuramente, pueda estar acomodado en esta mantita que incorpora una bolsa de agua caliente mientras puede tenerlo la madre en brazos. Creciendo su vínculo afectivo, que se dice que incrementa la mejora en el crecimiento al existir vínculos con el latido del corazón de la madre, como cuando se está embarazada. Es claramente una idea desarrollada para cubrir una necesidad fisiológica.



Así mismo, explicó como había intervenido de cierto modo para que sus alumnos de ingeniería hicieran factibles sus ideas de negocio, las desarrollaran y obtuvieran grandes beneficios económicos. Incluso algunos de ellos, después de pagar la materia prima y a sus empleados un gran porcentaje de su beneficio, con tan solo dos días de trabajo a la semana, obtenían una suma de ingresos que alcanzaba los 12000€/mes.

Más allá de los ejemplos de idea de negocio, estuvo explicando cómo todos los negocios pueden alcanzar el éxito si sabes cómo manejarte en términos de marketing.

Para alcanzar tus objetivos, habrás de cumplir con las 7 P's (aunque creo que solo comentó cinco)



Otro punto a tratar, es el segmento de mercado al que te diriges; bien sean:

1.- **YUPPIE** (young urban profesional). Básicamente son personas entre 20 y 43 años, recién graduados en la universidad, que ejercen sus profesiones y tienen ingresos medio-altos. Además, están al día tecnológicamente hablando y visten a la moda. Tienen una marcada tendencia a valorar en exceso lo material, siendo típicas las inversiones en Bolsas de Valores, la compra de buenas marcas de coche y el mantenerse a la vanguardia en tecnología (móviles más sofisticados, etc.).

2.- **DINK** (Double Income No Kids). Los Dinks llevan un ritmo de vida muy ajetreado y estresante, no disponen de tiempo para crear una familia. Su principal prioridad es trabajar, intentan ocupar todo su tiempo en el trabajo, viajan constantemente por cuestiones de negocios y su cuenta bancaria no es escasa. En su tiempo de ocio lo emplean en la lectura de publicaciones especializadas relacionadas con su profesión o se deciden por ir a parajes naturales o a ciudades desconocidas.

3.- **BABY BOOMERS**. Se refiere a los nacidos entre 1946 y 1964 - son un mercado de oro para las empresas. Representan casi la mitad del gasto de consumo empaquetados bienes y controlarán el 70 por ciento de la renta disponible en cinco años.

Por último, pero no menos importante, las **IDEAS**, principales que todos deberíamos conocer:

## EL DINERO SIGUE A LAS IDEAS

## HAY QUE ESTAR EN CONTINUA FORMACIÓN

## TODO ES CUESTIÓN DE SABER UTILIZAR LOS RECURSOS

