

RESUMEN

- Visión de lo abstracto a lo concreto.
- Visión incluyente:
 - Desde la complejidad de PEMEX
 - Hasta empresas pequeñas
 - Metodologías complejas (SISTEMAS DINÁMICOS)
 - Soluciones sencillas
- Resultado: trabajo propio, propuesta a la comunidad de compradores.

CONCLUSIONES

- Importancia de caracterizar/entender la situación completa/integral (SISTÉMICA).
- “Lo que uno hace, impacta al que sigue”.
- Entender/aceptar la influencia de factores públicos.
- “Saber más que el cliente... y que el proveedor” para juzgar lo que nos piden (ejemplo: calificar urgencias).
- Más que controlar, herramienta para mejorar, innovar (“TABLEROS DE INFORMACIÓN EJECUTIVA”).

...CONCLUSIONES

- Factores de éxito:
 - Personas
 - Método
 - Organización (estructura, institucionalización)
 - Aprovechamiento de la tecnología, redes sociales/empresariales
 - Manejo de riesgos
 - Recursos
 - COLABORACIÓN
 - Asegurar veracidad y oportunidad
- Lo más importante: usar los indicadores para tomar decisiones /para actuar.

...CONCLUSIONES

- Mesas de trabajo:
 - Recomendaciones concretas para acciones inmediatas
 - Aspectos a destacar:
 - Consecuencias de urgencias
 - Uso de redes sociales
 - Ser parte del plan estratégico
 - Alineación de la visión del comprador con la visión del comprador