

ANDRES LOPEZ
ASTUDILLO

ESTRATEGIA POSICION

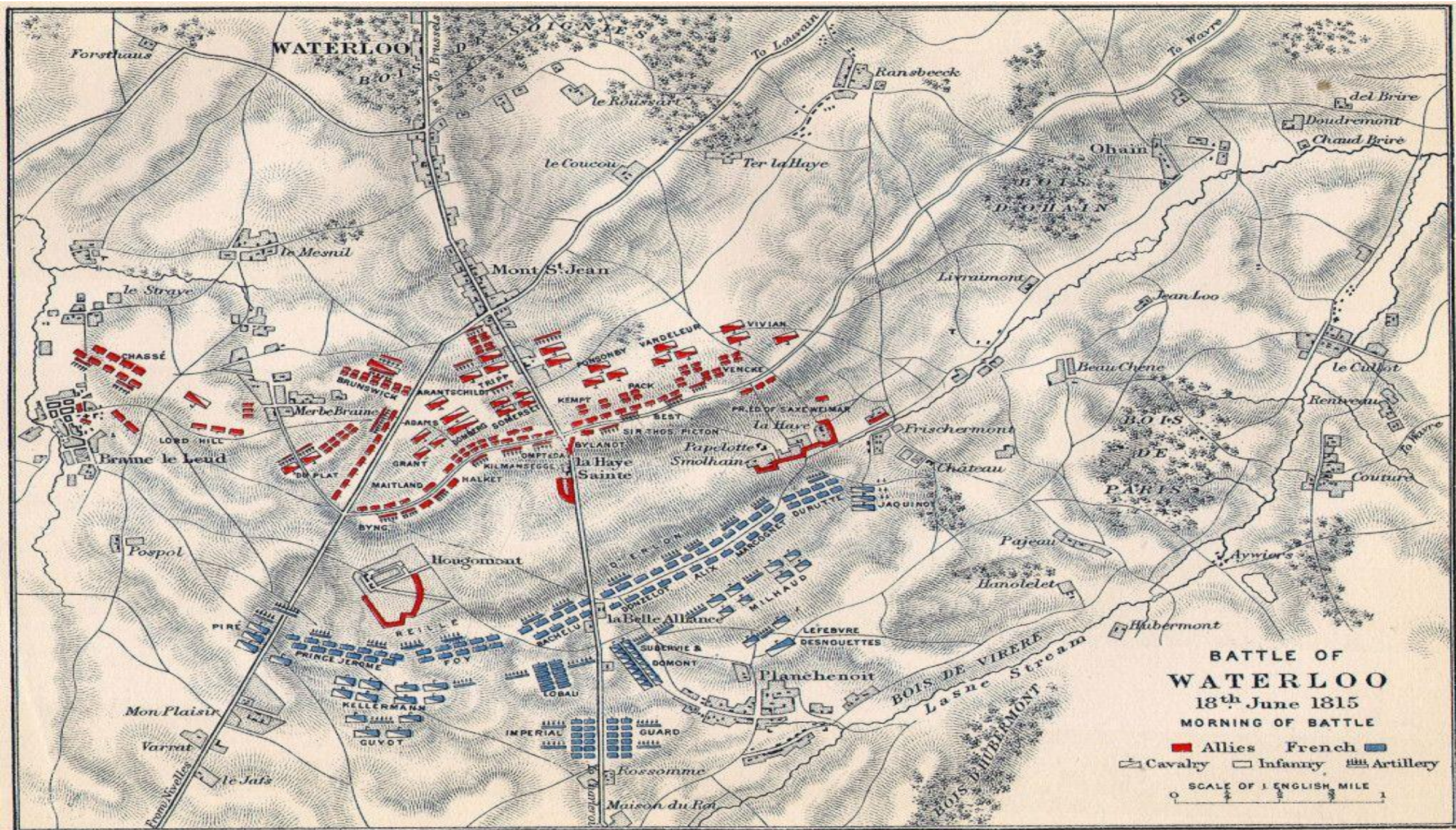


BATALLA DE
WATERLOO

alopezastudillo@gmail.com

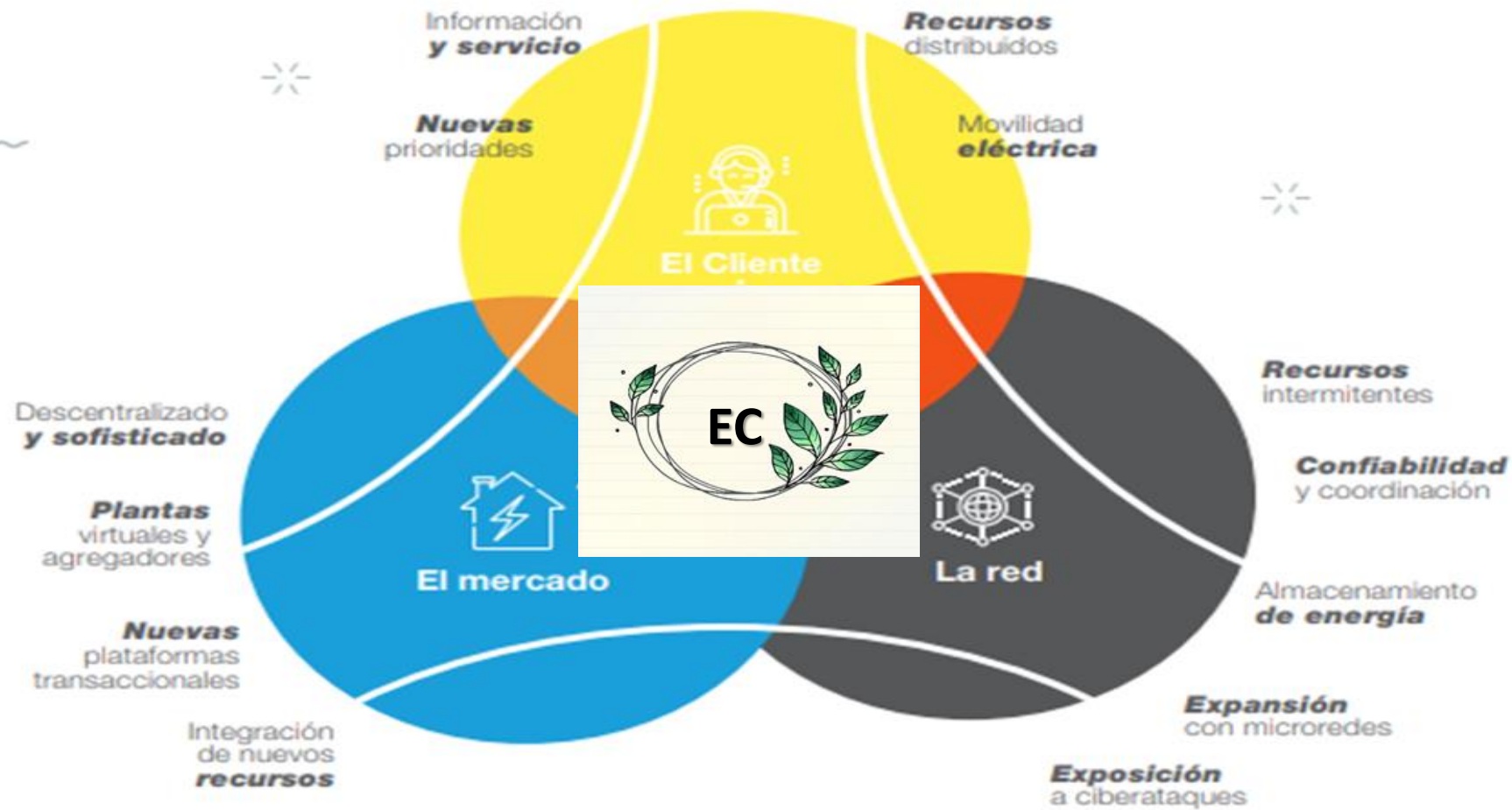






**BATALLA POR LA ECONOMIA CIRCULAR
APRENDIZAJE DESDE WATERLOO**





El cliente



El mercado

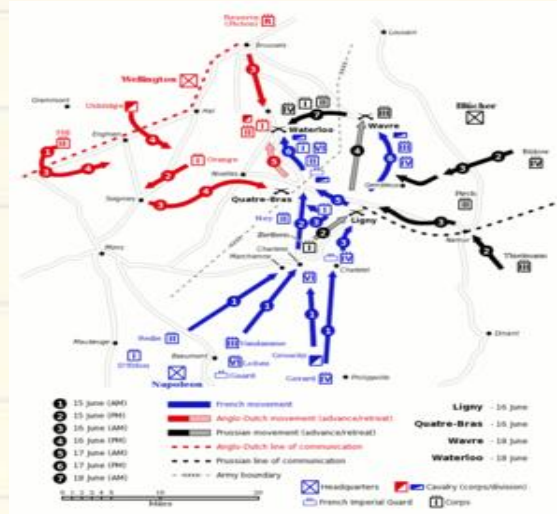


La red



LA BATALLA POR LA ECONOMIA CIRCULAR

CON QUE ESTRATEGIA
CIRCULAR SE
PRESENTAN EN
LA BATALLA?



QUIENES SE ENFRENTAN?

DONDE?

PARA QUE COMPITEN?

PORQUE COMPITEN?

Los comercializadores trasladan sus costos a los clientes

COMERCIALIZACIÓN

- Compra y venta de energía
- **Competencia**
- Margen de Comercialización aprobado por la CREG para el mercado regulado

DISTRIBUCIÓN

- Monopolio del Servicio
- Libre acceso a las redes
- Cargos regulados

TRANSMISIÓN

- Monopolio del Servicio
- **Competencia** en la expansión del STN
- Libre acceso a las redes y cargos regulados

GENERACIÓN

- **Competencia**
- Precios libremente acordados
- Competencia en las ofertas de corto plazo

CLIENTES

- Regulados (67%)
- No regulados (32%)
- Alumbrado Público

AA

BATALLAS INDIVIDUALES O TRANSVERSALES

ECONOMIA CIRCULAR

LARGO PLAZO
(Contratos)
CORTO PLAZO
(Bolsa)

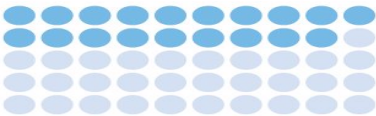


QUIEN SOY
COMO
COMPETIDOR
PARA EL
NEGOCIO
DE LA
CIRCULARIDAD?

COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

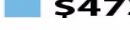
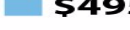
BALANCE DEL SECTOR

Participación del PIB 5,71%	Conformación del sector 197.180 empleos
Ganancias \$9,2 millones	Activos \$190 billones



19 empresas del sector
de servicios públicos
están dentro de las 1.000
empresas más grandes

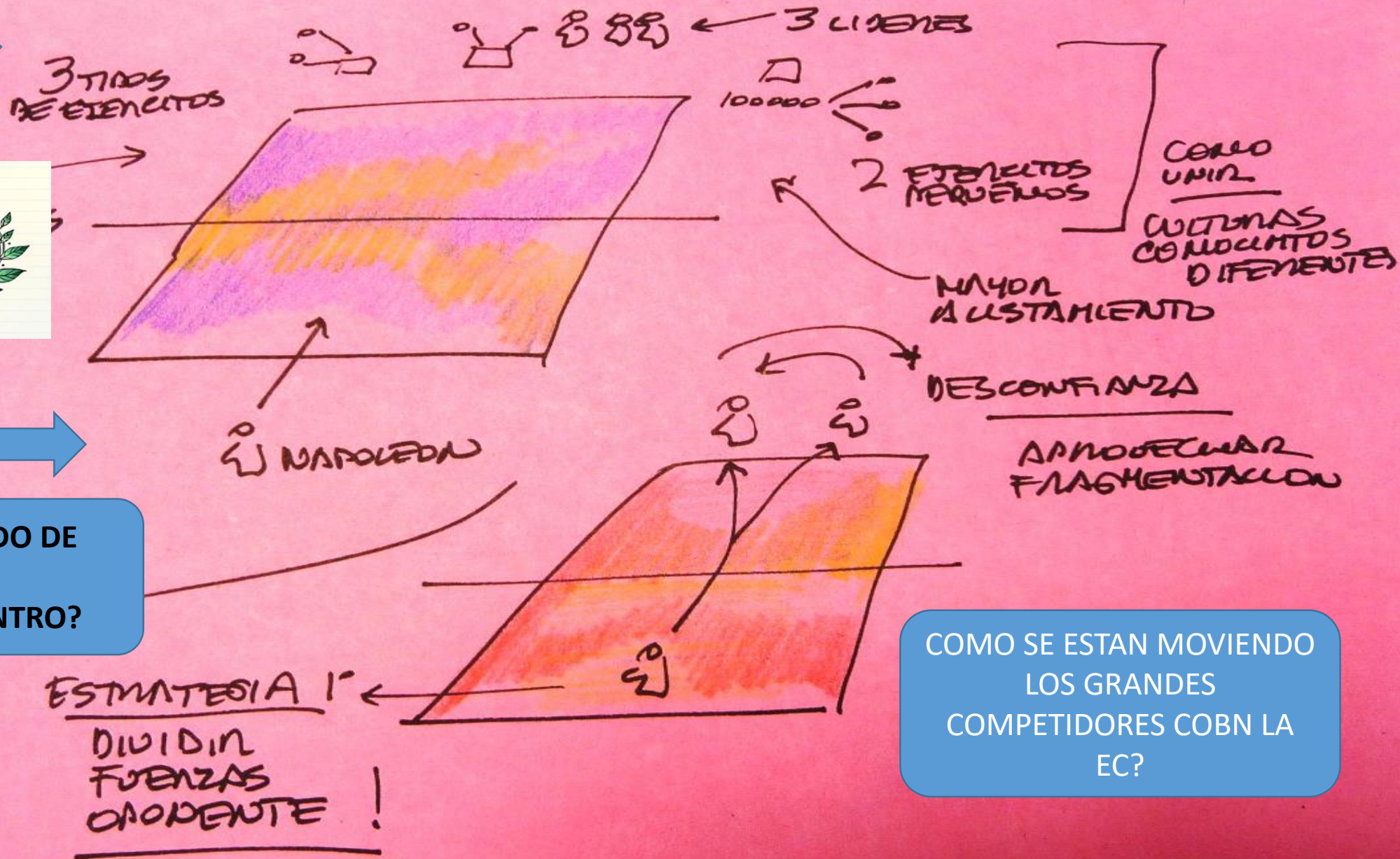
EMPRESAS QUE MÁS VENDIERON

	Ingresos operacionales (billones)	Utilidad neta (millones)
	 \$18,3	 \$2.985.182
	 \$8,1	 \$1.638.732
 Codensa ESP	 \$5,4	 \$822.757
 Grupo Energía Bogotá	 \$4,8	 \$1.845.859
 PROMIGAS	 \$4,8	 \$811.347
 Emgesa ESP	 \$4	 \$1.232.152
 CELSIA	 \$3,7	 \$473.447
 ISAGEN ENERGÍA PRODUCTIVA	 \$3,1	 \$495.209
 vanti Gas Natural	 \$2,8	 \$254.921
 CELSIA	 \$2,6	 \$588.820

Fuente: Supersociedades Gráfico: LR-GR



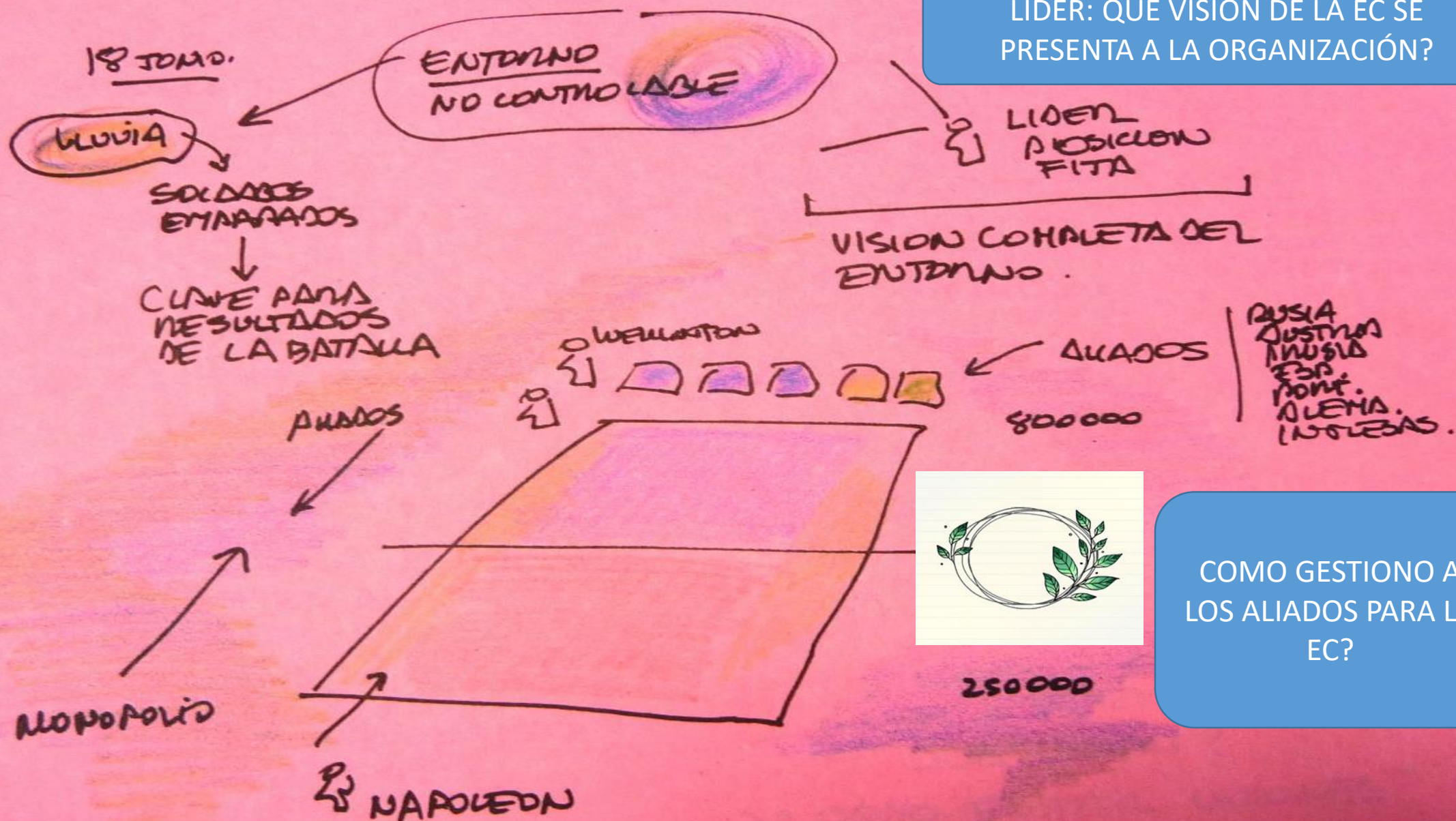
RELACION
VENTA/
UTILIDAD
CIRCULAR



EN QUE LADO DE LA BATALLA ME ENCUENTRO?

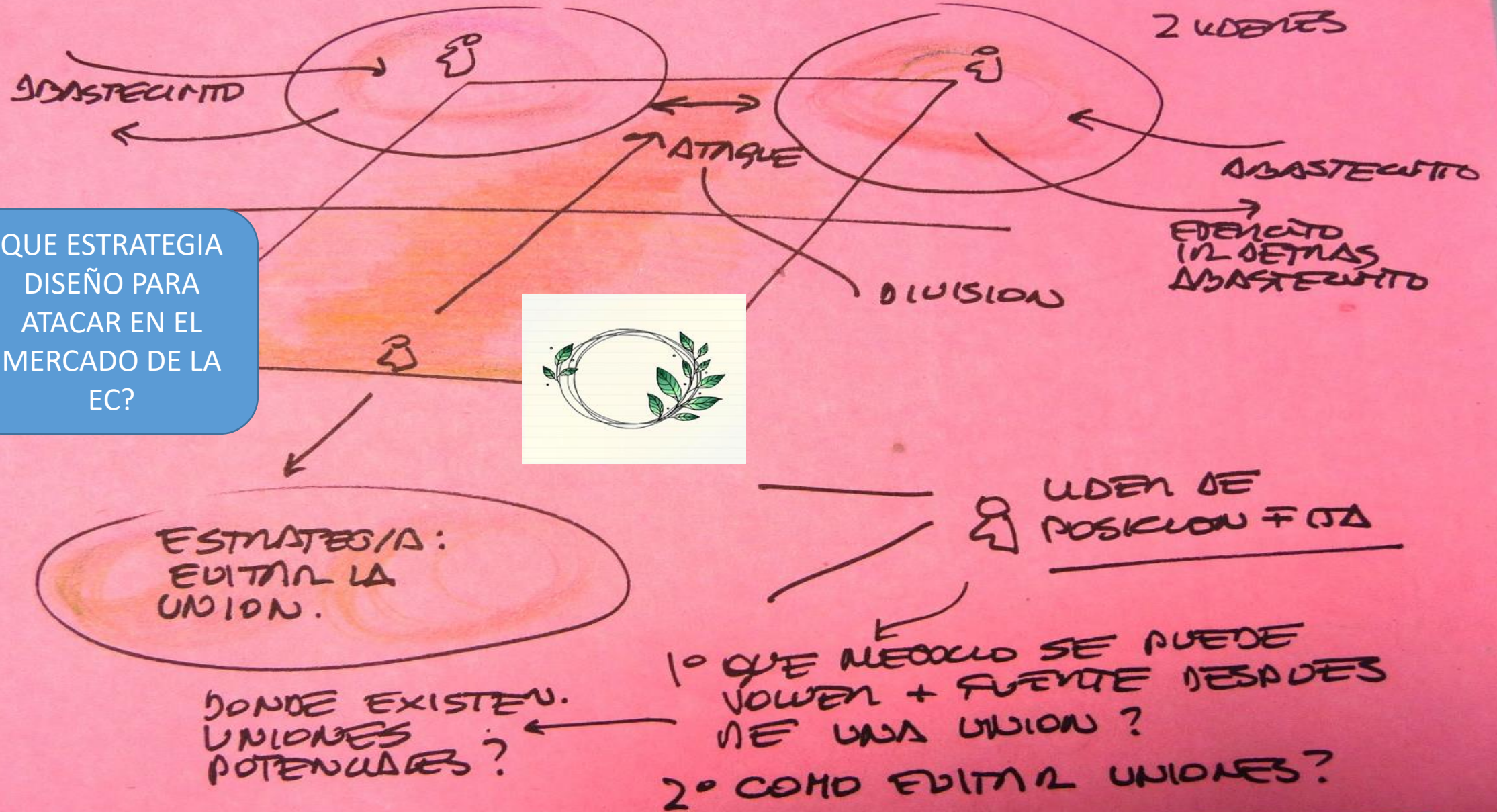
COMO SE ESTAN MOVIENDO LOS GRANDES COMPETIDORES CON LA EC?

LIDER: QUE VISION DE LA EC SE PRESENTA A LA ORGANIZACIÓN?



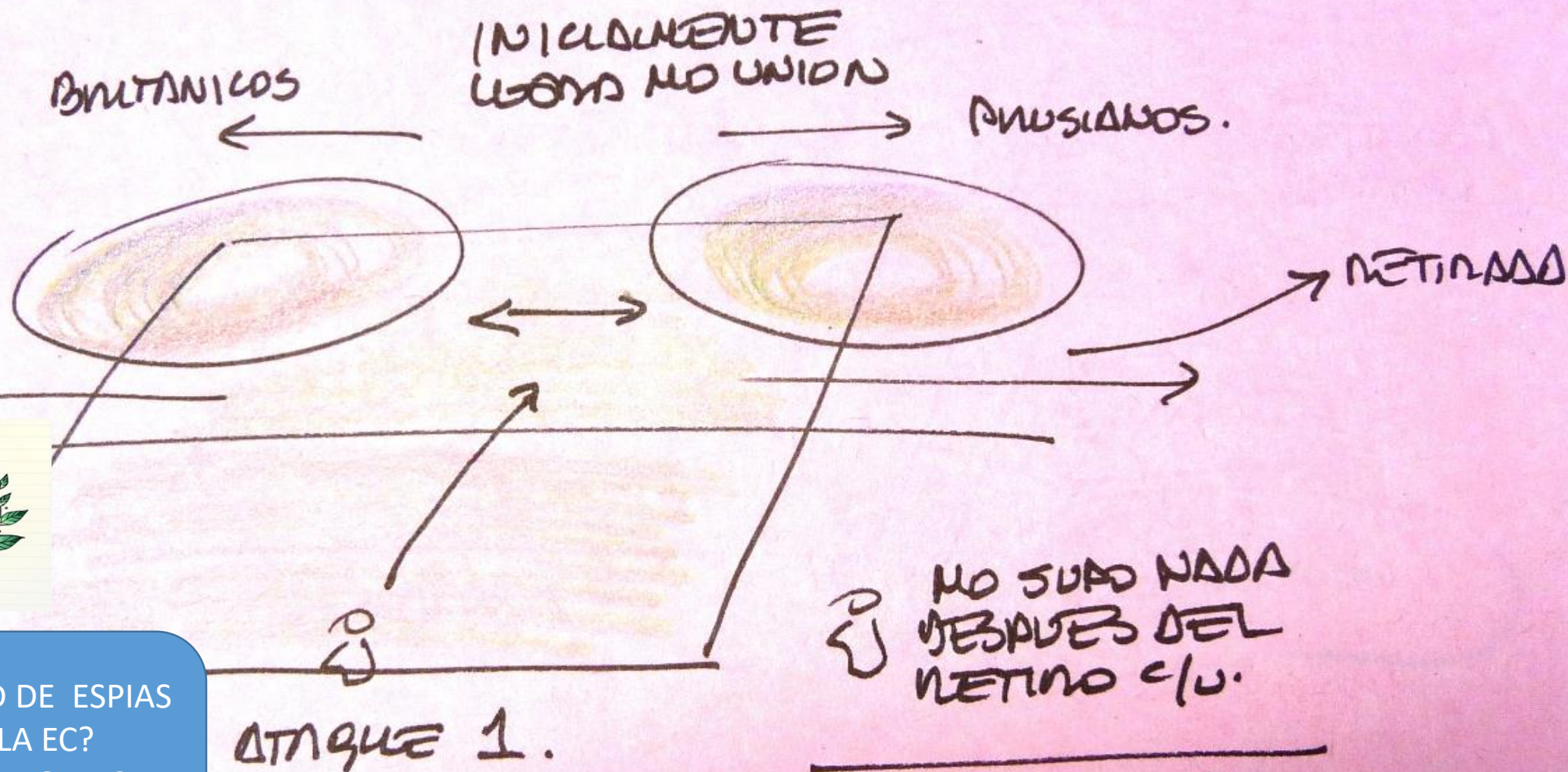
COMO GESTIONO A LOS ALIADOS PARA LA EC?

QUE ESTRATEGIA
DISEÑO PARA
ATACAR EN EL
MERCADO DE LA
EC?

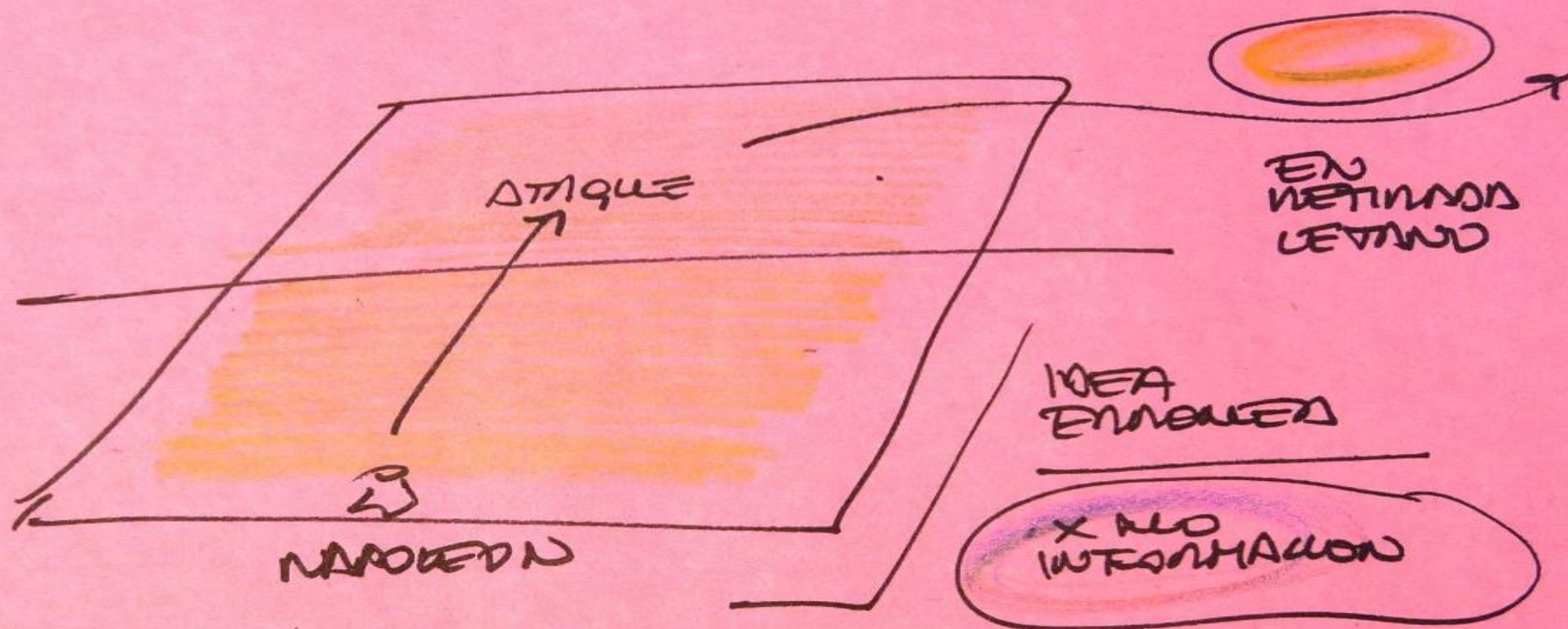




TENGO RED DE ESPIAS
PARA LA EC?
-LIMITES LEGALES-
INTELIGENCIA DE
NEGOCIOS



NO MANTUVO SU RED DE ESPIAS.



ERRORES DE POSICION FLTA:

1. CONSIDERAR VICTORIAS TEMERARIAS
2. NO EVALUAR Y CONSOLIDAR LOGROAMIENTO DEL ENEMIGO
3. PERDER CONTROL DE LA INFORMACION



DEFENSIVOS

NEOL



MUSIANO

NEOL.

MEODUOS:
ANALISIS
POTENCIAL DE
MOVIMIENTOS

CONOZCO EL
MOVIMIENTO
POTENCIAL DE
LOS JUGADORES?

ATAQUE.

MEODUOS:
POSICION COMPETITIVA
REAL.

W
NAADGEON

NO CONOZCO LA
POSICION REAL DEL
ENEMIGO.

CONOZCO LA POSICION REAL DE
LOS JUGADORES EN LA EC?

MEODUOS:
DIMENSION
REAL +
CONTEXTO

COMPETENCIA

HE CREADO BARRERAS FLEXIBLES PARA
COMPETIR EN LA EC?

1º CREATIVIDAD
2º FUERTES
ACUERDOS FLEXIBLES
DE SOPORTE

CUANTA VISIBILIDAD
PRESENTO PARA LA EC?

AUDIOS

1º OPORTUNIDAD
VISIBILIDAD
SUPERIOR
NEODUCOS

MEODUCOS:
- CANALES
- MICRO ALIANZAS
- MENOS INFLUENCIA

MUCHA INFLUENCIA
DE
IN



4º NADACION

Enron:
EXCESO CONFIANZA
EN INFLUENCIA
SOBRE EL MERCADO

HE CREADO
MICROMOVIENTOS
PARA HACER MICRO
ALIANZAS QUE
FAVORECEN LA
DENSIDAD DE LA
ESTRATEGIA DE LA EC?

Enron:
BATA VISIBILIDAD

NEODUCOS

MERCADOS

ENTORNOS
NACIONALES

PRÁCTICAS
COMUNICATIVAS

SE CONVIENTEN
EN BARRERAS
NACIONALES.

¿ESO ES UNA BARRERA
NATURAL?
CC? GEI? EXTREMO
CLIMÁTICO?

RECONOZCO LAS BARRERAS
EXISTENTES PARA INGRESAR
EN EL MERCADO DE LA EC?

CREAR
TRAMPAS.

ESTRUCTURAS
ORIGINAL/SUMME
TERMINO

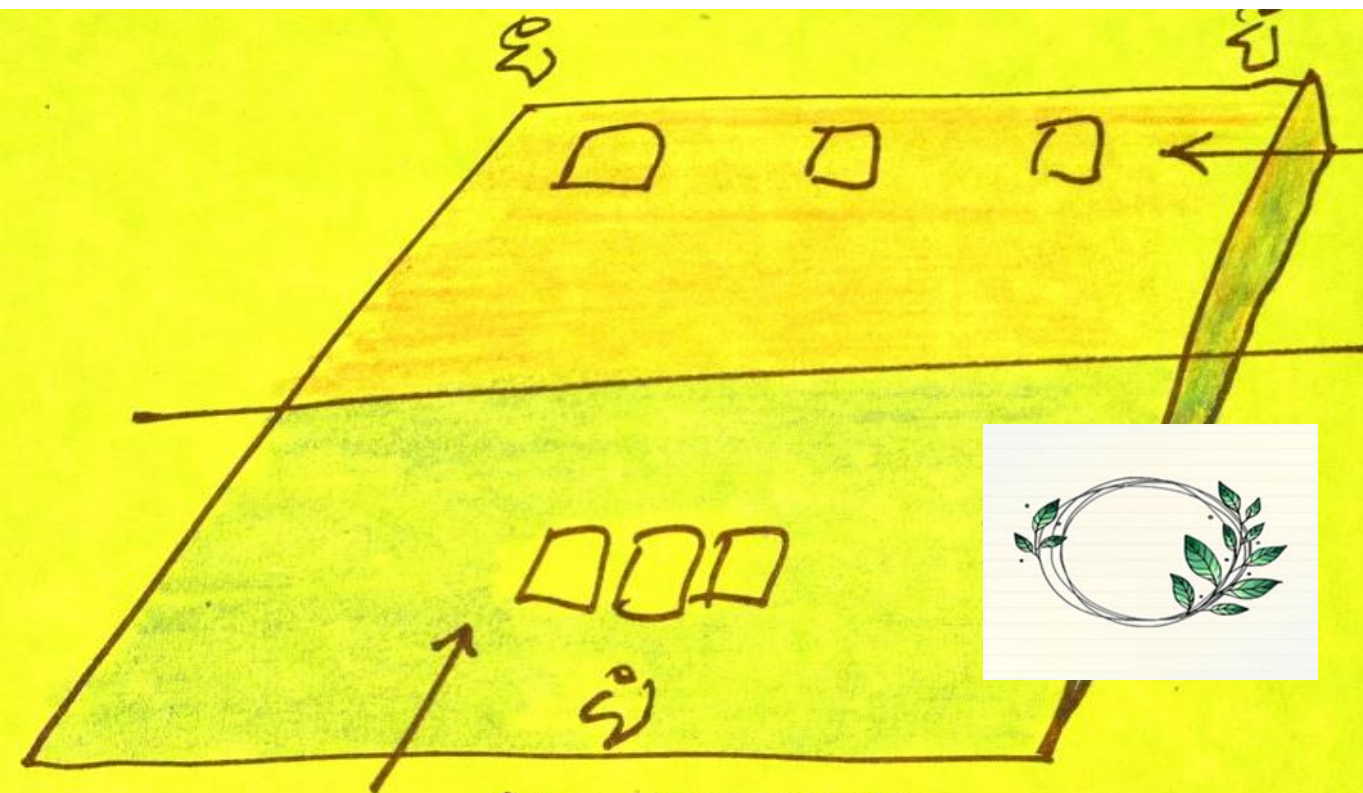
MAPLETON

Enron

NO DIMENSION DE LAS
BARRERAS NACIONALES
QUE NO ESTAN A FAJON

NEODUCOS:
BAJA INTERMETALON
SOBRE LAS
CONSECUENCIAS DE
NEODUCOS.





UBICACION FUERZAS.

LEYES DEL RIESGO ATaque

MAPA PRÁCTICAS COSTUM - BRES - SOBRE BATALLAS

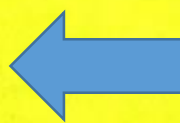
MEORLOS:

COMO NOMBRAR PRÁCTICAS COTIDIANAS ACERTADAS.

BUSCAR NUEVAS PRÁCTICAS. OEVITAR - NI HETISMO

CUMPLE CODIGO DE BATALLA:

EXPONE A LAS FUERZAS A ATAQUES.



ME APROXIMO A LOS MERCADOS DE LA ECONOMIA CIRCULAR CON LOS MISMOS CODIGOS TRADICIONALES DE LOS NEGOCIOS?

CUANTA VISIBILIDAD
DISPONGO PARA LA EC?



DESVENTAJA
TÁCTICA



ESTO NO OUNDA
MAS QUE MI
DEBAYUNO.

EXCESO/TRIVNTALISMO

VS

(→) VISIBILIDAD

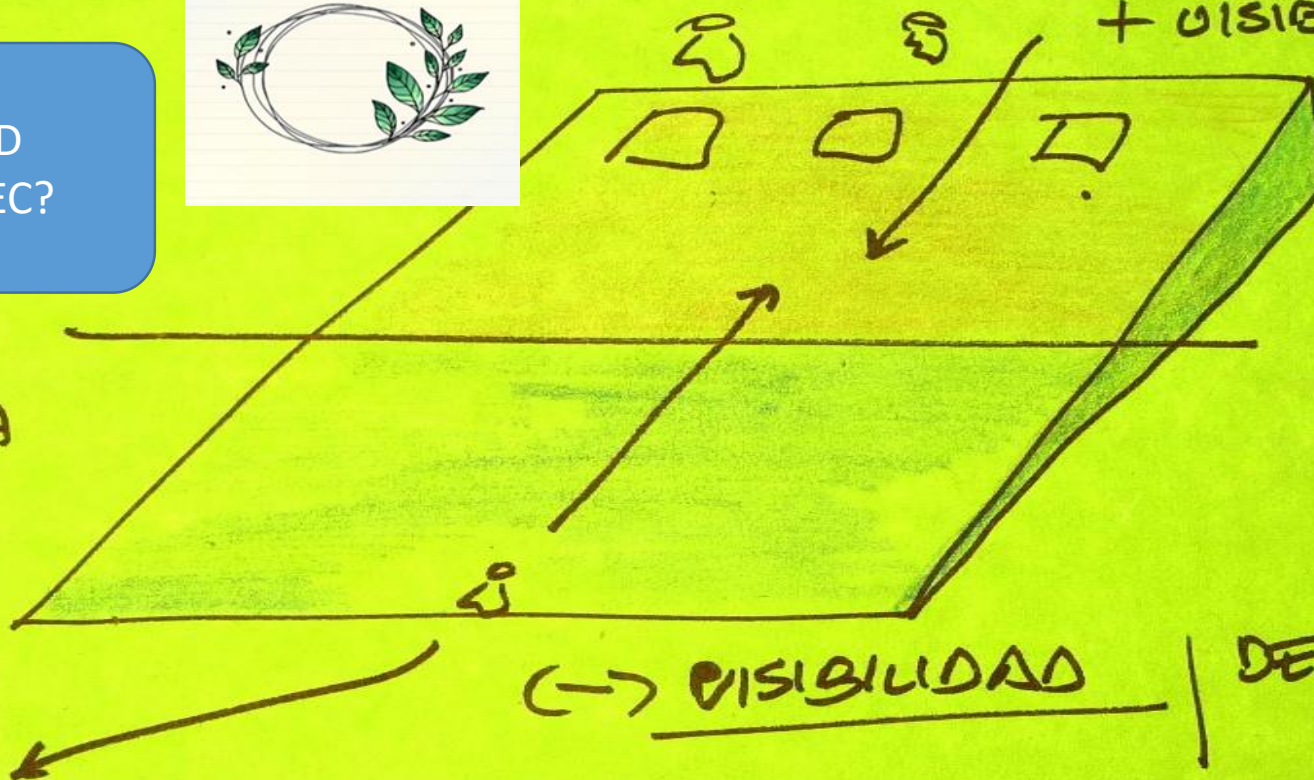
DESCUBRE

- ↓ INFORMACION
- ↓ VISIBILIDAD.
- ↓ CONOCIMIENTO

NO REAUSMO/SITUACION

+ VISIBILIDAD

DONDE
ESTAN C/U





CON QUE CULTURA ORGANIZACIONAL ME APROXIMO A LA EC?

FUERZA INTERIOR

50000 HOMINOS
12400 CANNON.
156 CAÑONES

FUERZA SUPERIOR

49000 HOMINOS
16000 CANNON.
246 CAÑONES

ATAQUE!

CONSIDERA QUE
ATACAR 1º DA
VENTAJA

UNA SOLA
CULTURA.
+ SOLIDEZ

MIX OF
CULTURAS

COMO MANTENER
UNION?

SUPERHOMINOS
NOMENCLAS

+ CONFIDANZA

NEODUCOS:

+ FUERZA UTAS
+ CANNON
+ SENSIBILIDAD HCD

QUE EFECTO DEL
ENTORNO PODRIA
DIFICULTAR LA
BATALLA POR LA EC?



LLUVIA
INUNDACION
CAMPOS.

BAJAS CAJON
NO SERVIAN

LOS QUETES MORTUOS
POLVORA NO SERVIA.

NARQUEON.

TENGO LA CAPACIDAD DE NEUTRALIZAR ATAQUES
GENERADOS POR LOS JUGADORES DEL MERCADO EN LA
EC?

DESCONOCIA
QUE LEONARDO
MUDA ADICIONAL

NEODUOS: QUE HAY EN EL
ENTORNO QUE PUEDE NEUTRA-
LIZAR/INUTILIZAR EFECTOS
"ARMAS"

CICLO VIDA

LIDER: REAL!
CERCANDO
SUGERENTE

QUE CICLO DE VIDA PRESENTAN
LOS PROYECTOS DE EC?



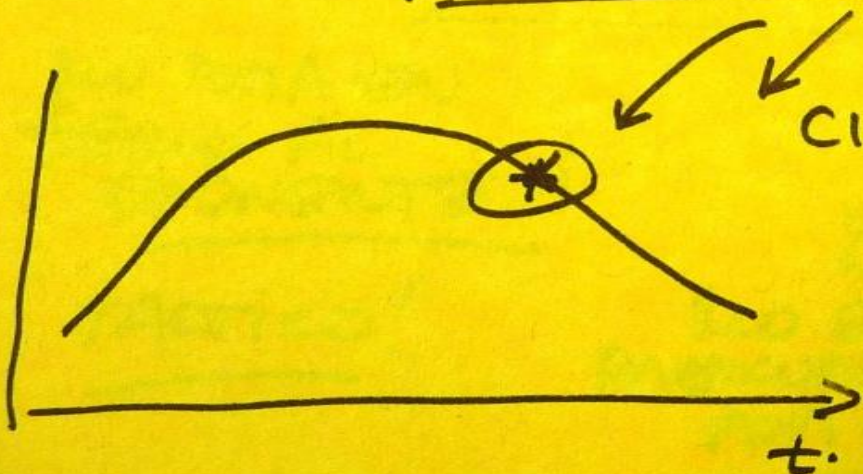
NAPOLEON:
LIDER ASTRANTE
AUTOCRATA!

LA GESTION AMBIENTAL DE LA
ORGANIZACIÓN QUE CICLO DE
VIDA PRESENTA?

CICLO DE VIDA DEL
LIDER

INFLUENCIA
SOBRE EL
COMPORTAMIENTO
EN DATOS

ESPERA!
A ATACAR.



QUE TAN EN SERIO
ME ESTOY
TOMANDO A LOS
OPONENTES DE
LOS MERCADOS DE
LA EC?



TOMA EN SERIO
AL ENEMIGO.
ESTRATEGIA

SE PREOCUPABA X SU
GENTE
SENDINO!

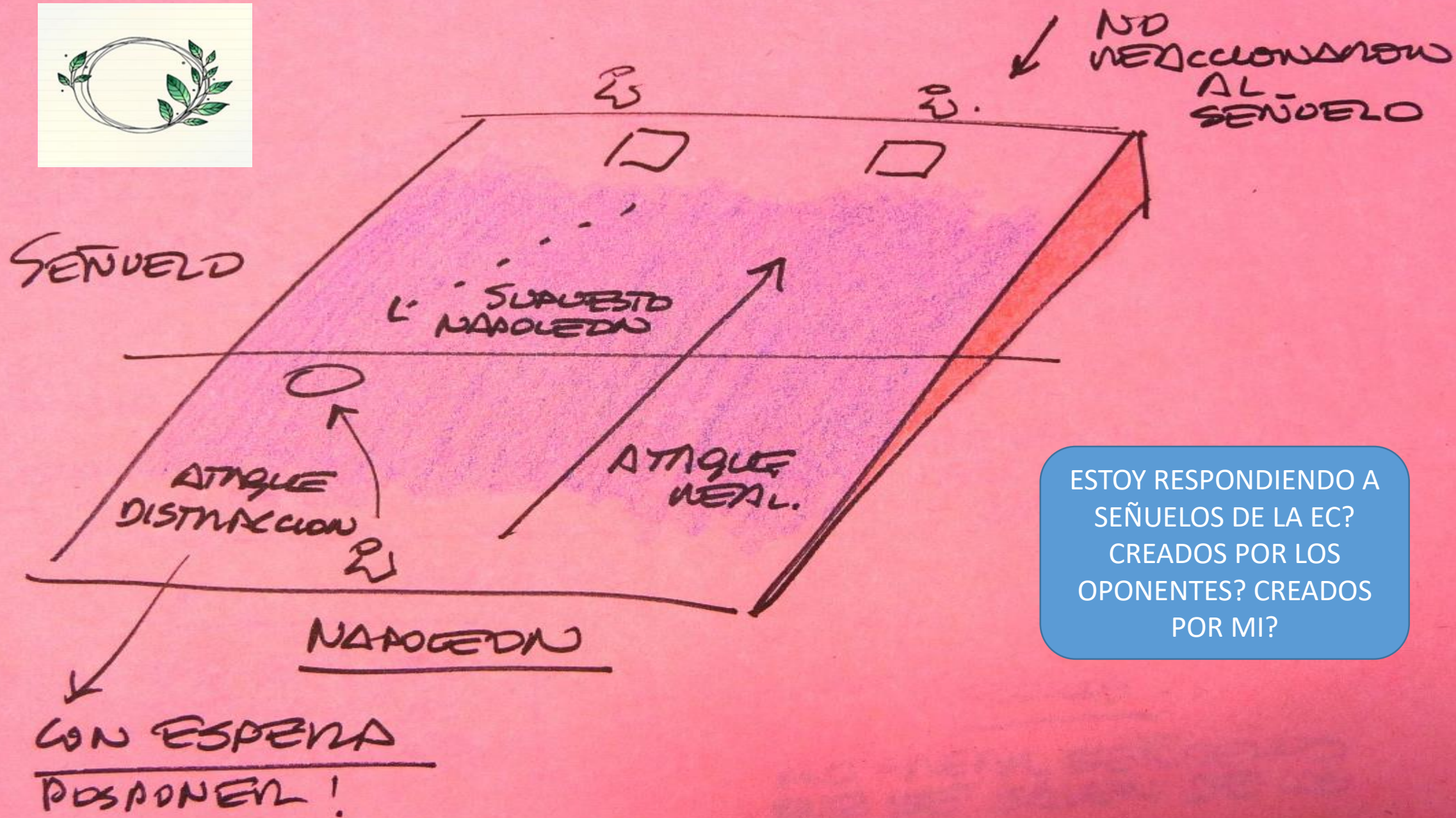
NO TOMA EN
SERIO AL
OPONENTE!
TACTICO!

NO ENDO
PREOCUPANDO
POR SU GENTE

TERMINO
MOTIVO

TROPAS SE
FUERON

BATA DISCIPLINA



ESTOY RESPONDIENDO A
SEÑUELOS DE LA EC?
CREADOS POR LOS
OPONENTES? CREADOS
POR MI?

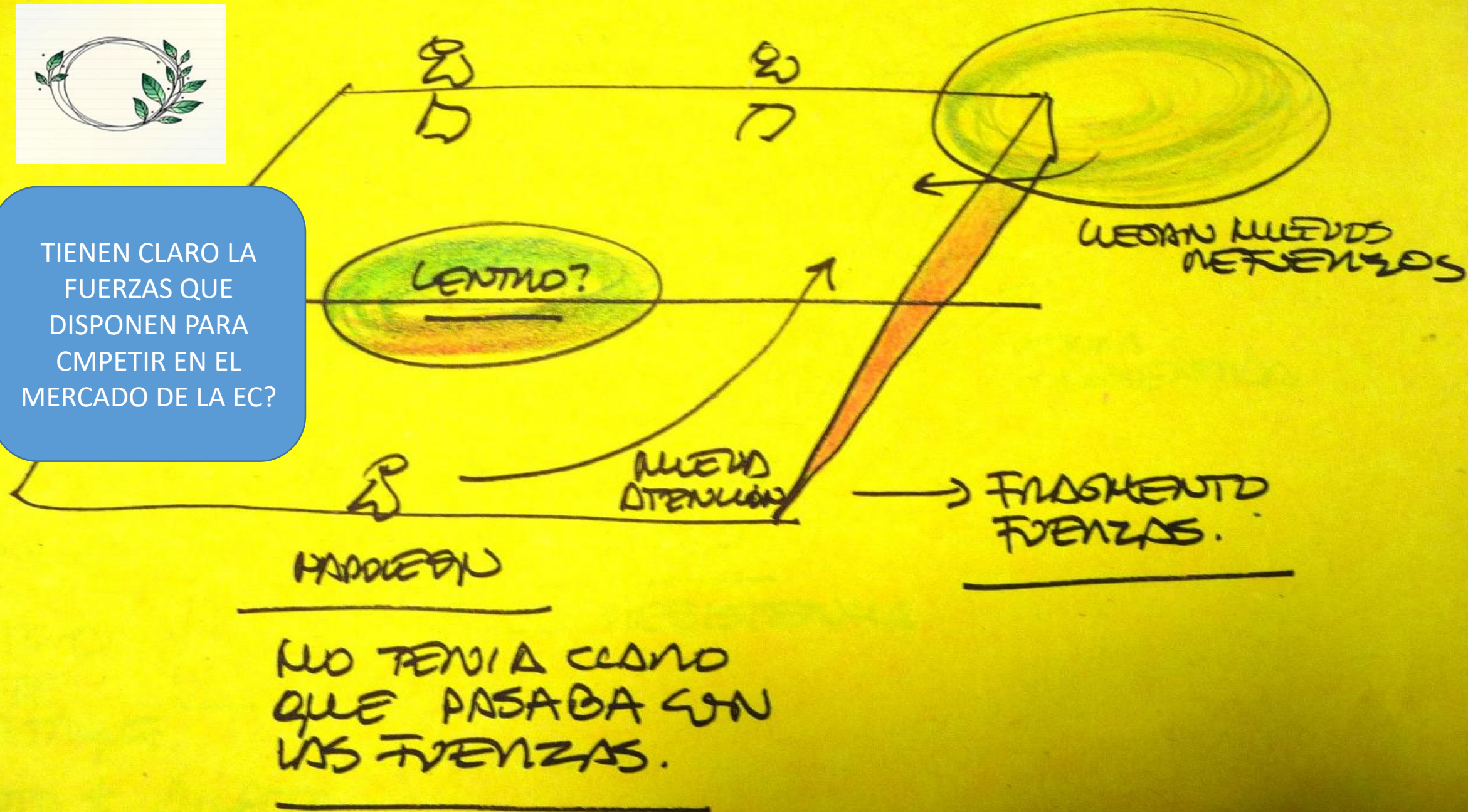


CON CUANTA ATENCION YO
PRESENTO Y TENGO CLARO OS
AVANCES EN LA BATALLA POR LA
EC?

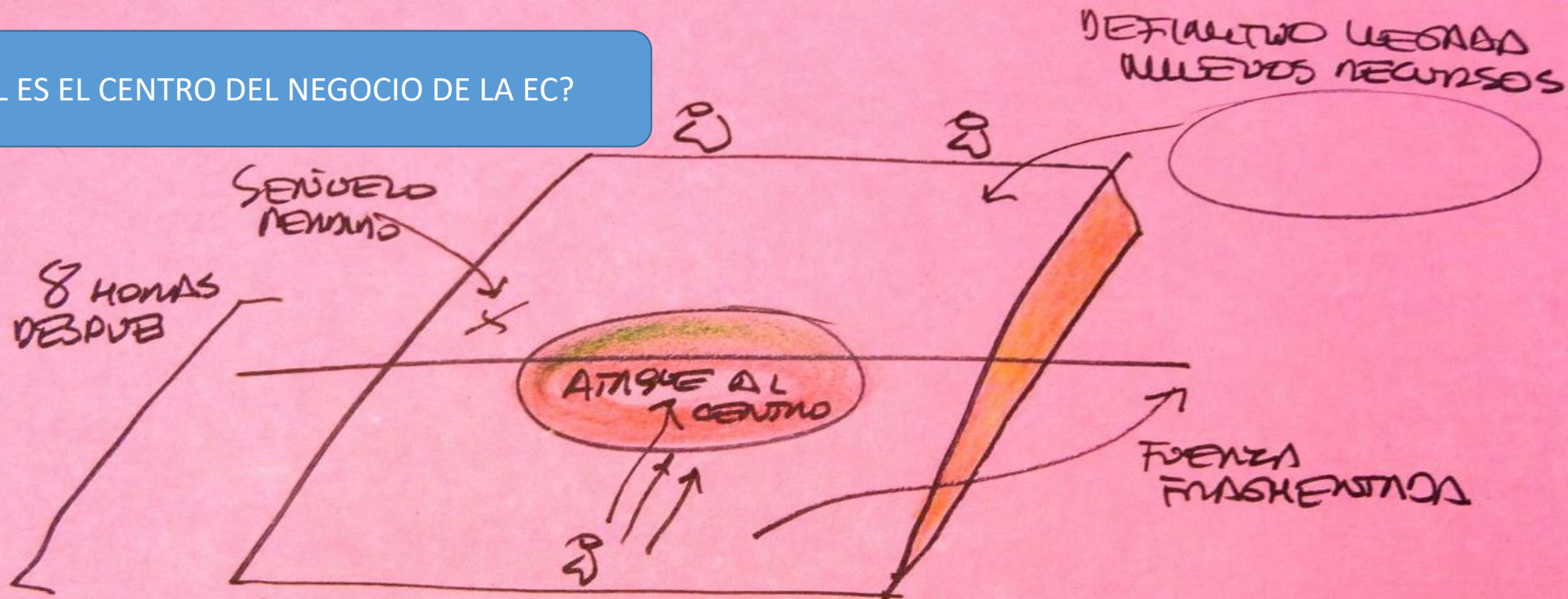




TIENEN CLARO LA
FUERZAS QUE
DISPONEN PARA
COMPETIR EN EL
MERCADO DE LA EC?



CUAL ES EL CENTRO DEL NEGOCIO DE LA EC?



MEDIO:

- CUANTO + RESISTE UN ATAQUE
- CUANTO + DILATA RESPUESTA?

ATAQUE DILATADO.

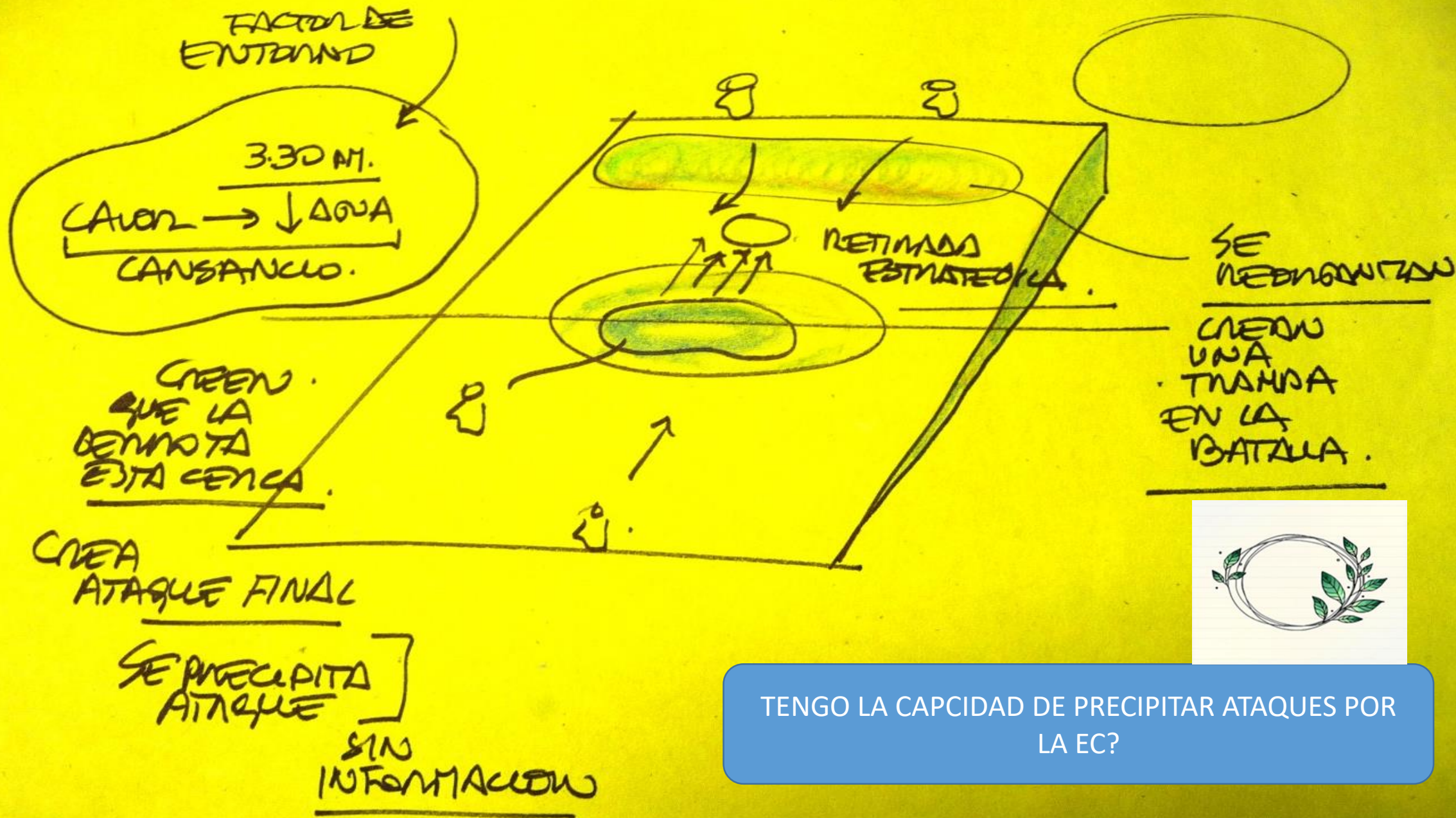
HORAS DE RESISTENCIA



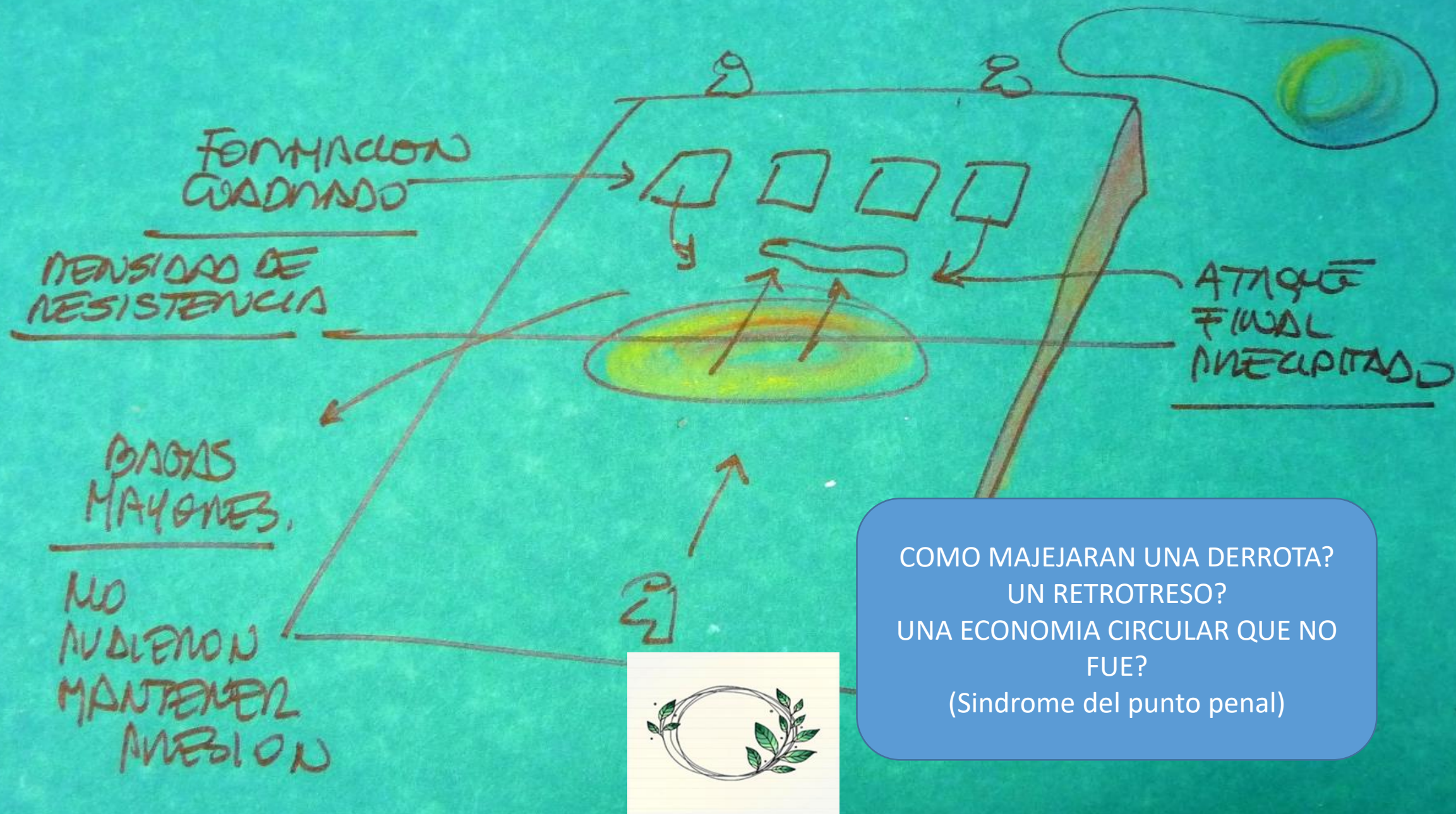
ESTAMOS RESPONDIENDO AL RITMO QUE EL ENTORNO DE LA BATALLA POR AL EC ESTA PRESENTANDO?

TENGO UNA
CABALLERIA AGIL
EN LA EC?





TENGO LA CAPCIDAD DE PRECIPITAR ATAQUES POR LA EC?

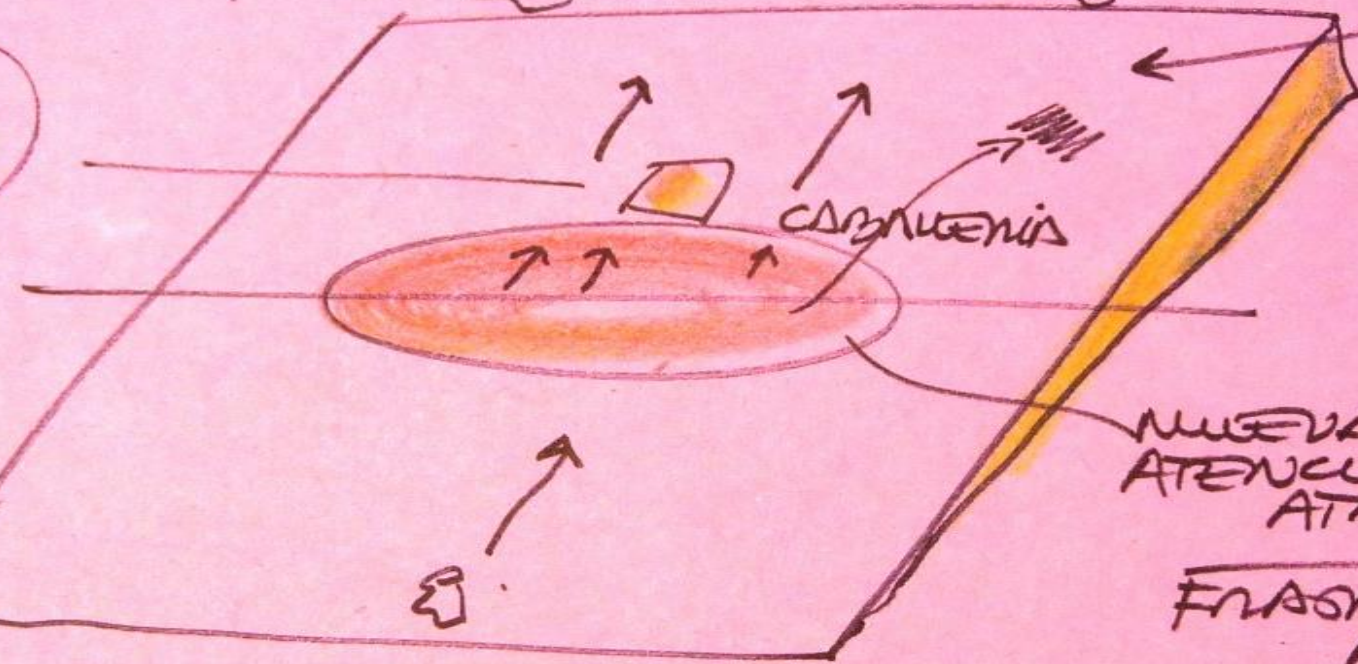




ALIAADS : MOMENTO CRITICO.



USO REFUERZO FRESCO.



FRAGMENTO ATaque.

RITMO DE LA BATALLA.

NAADADA.
NO INTERPRETO
MEL LA SITUACION

NO USO
SU FUERZA
PERSONAL
ESPERA!!

MOMENTO / Critico.

MANTENGO UN RITMO EN LA
BATALLA POR LA EC?

DIO ESPACIO
Y RESPINCO.

NEONOS NIZO



DEMONO.

GRANDIA IMPENAL

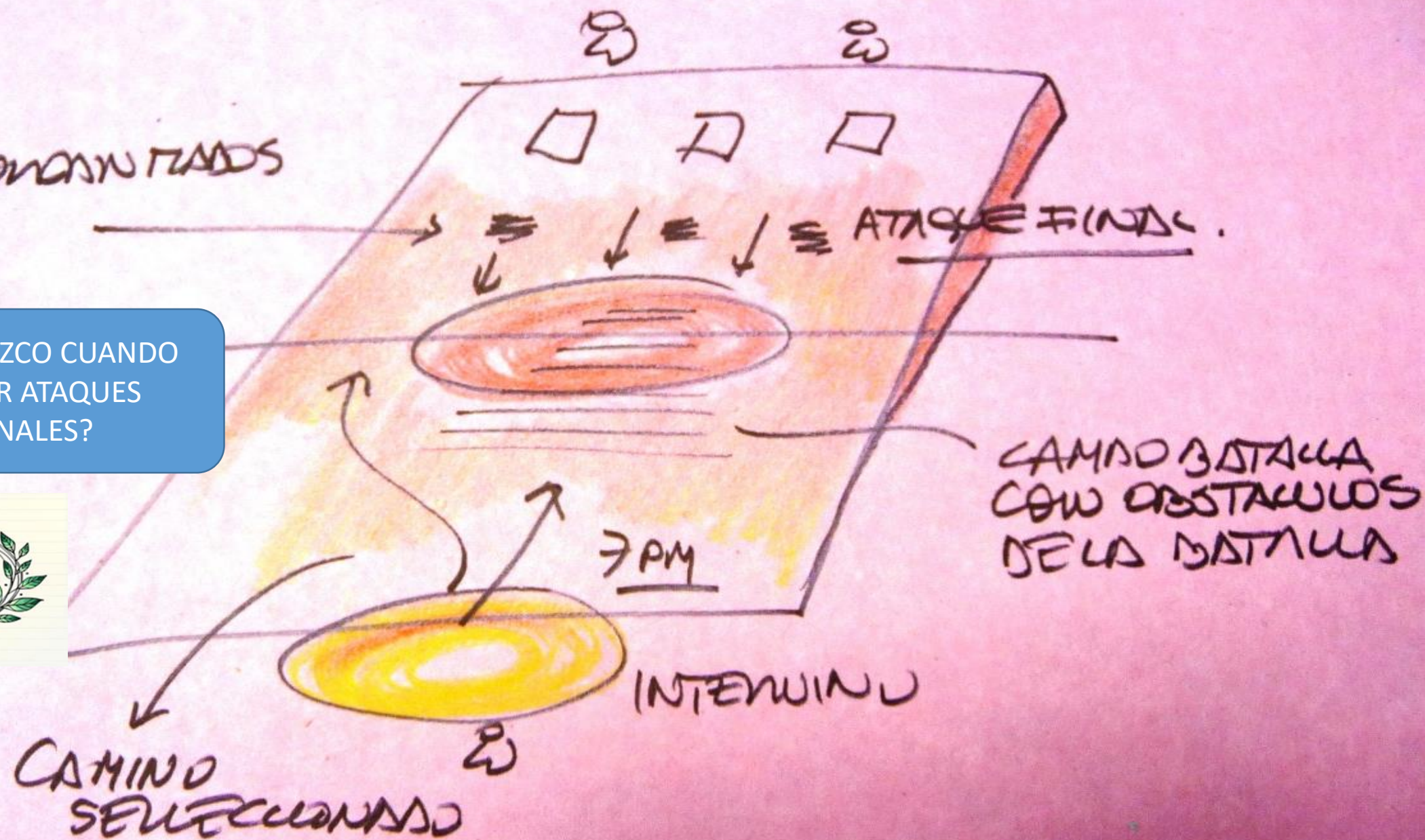
NO INTERPRETO
MOMENTO CRITICO

DIUSTO INTERVENCIÓN
CRITICA



TENGO LA CAPACIDAD DE
INTERPRETAR MOMENTOS
CRITICOS EN LA EC?

RECONOZCO CUANDO
HACER ATAQUES
FINALES?



SUPDO COOL
END EL
MOMENTO
ADVE!

SWAO CAL ENDEL
MOMENTO UNICO
POVDS ATAQUE 4
CUENNE/FINAL

TENSION
12 HONAS
CONTINUAS



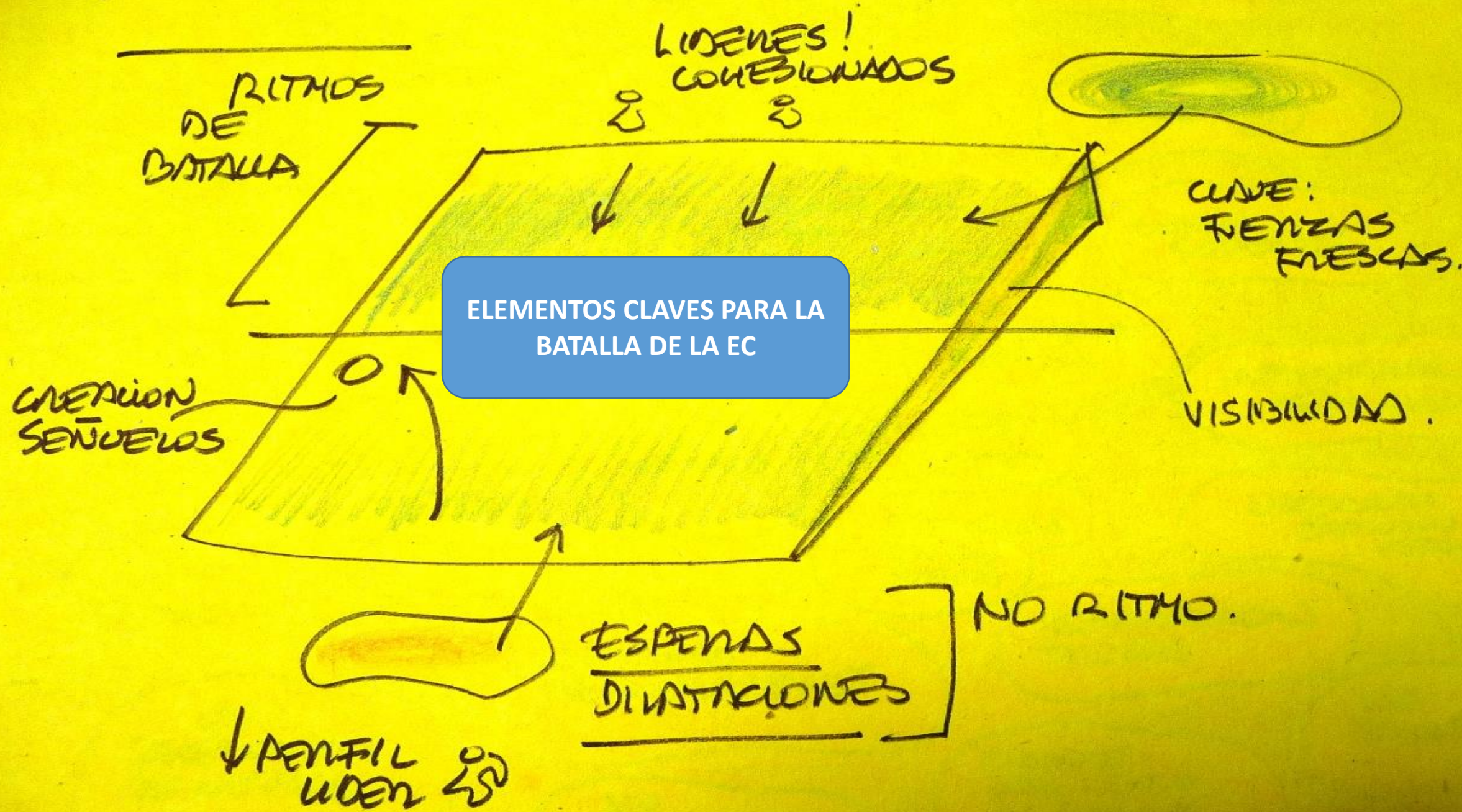
TENGO DISEÑADA UNA
RETIRADA E LOS PROYECTOS
DE EC?

DETINADA GUARDIA
INTERNA

NO
INTERPRETO
RITHO BATALLA
MOMENTOS CURVES

FINACASO
ULTIMA
JORNADA

¡ NASADON
WYD!





POSICION FINA.

COMPLETA DEL ENTORNO

VISIBILIDAD SUPERIOR

NUEVAS FORMAS ATAQUE

SELECCION TERRENO

ENTORNO LUNA / SOL. SED.

NEURONAS CLAVE! (AS)

WIND SUCENTE

MEDIR CAPACIDAD REAL DIVIDIR COMPETICION EVITAR UNIONES

o RITMOS BATALLA

NO FRAGMENTAR FUERZAS

INFORMACION REAL / SITUACION

NEURONAS FRESCAS

DISEÑO OK DE SEÑALES

RED FUENTE INFORMACION

LIDANDO SENSANDO REAL

NEURONAS

o TIEMPOS ESPERA

DISCIPLINA EN LAS FUERZAS

INSPIRACION THORAS

UNION CONESIONAL DE CULTURAS

CAPACIDAD NEURONIZARSE

CICLO DE VIDA - CICLO DE BATALLA

NO TRIUNFALISMOS

NO MECANICAS SITUACIONES