

**ASINM<sup>®</sup>**



**ASINM N° 002-004**

**Máster en Neuromarketing y  
Antropología Fredy Nilson García  
Socio Líder**

## **¿Cuál es el ADN de tu empresa?**

AUTOR DE ILUSTRACIONES, DIAGRAMACIÓN, EDICIÓN GRÁFICA: Msc. Rebeca Zapata

# ¿Por qué es importante?



Desde el punto de vista de la Antropología Corporativa, cuando hablamos del ADN de la empresa, nos referimos al proceso de integración de la organización con el mercado, sustentado en pilares estratégicos multidireccionales que orientan la misión, la visión y los valores empresariales.



Este enfoque permite estructurar y concentrar las acciones de mercado a partir de tres pilares estratégicos:

## Pilares

¿Quiénes son los actores involucrados en cada enfoque?

01

Colaboradores y procesos

Está fundamentado en el endomarketing, el clima y la cultura organizacional, así como en la gestión de los colaboradores y los grupos de interés (stakeholders).

02

Clientes, clientes potenciales, prospectos, leads y distribuidores (dealers)

Aquí se desarrolla todo el proceso comercial, amplio y competitivo, mediante el cual la empresa obtiene sus ingresos y su facturación.

03

Mercado y sociedad (el ADN corporativo).

Este nivel abarca los principios que orientan la empresa en función del mercado total, el mercado objetivo y el mercado accesible, impulsados por el crecimiento de la sociedad.

# ¿Qué sigue a continuación?

La interacción e integración de esta tríada del tejido empresarial (los tres pilares estratégicos) permite que una empresa, independientemente de su tamaño, evolucione o involucione hacia alguno de los siguientes tipos de ADN corporativo:

## ADN Frágil

Se quiebra o sufre grandes pérdidas ante la presión y el desorden

## ADN Resiliente

Recibe impactos, pero resiste y regresa a su estado original una vez que la crisis ha pasado

## ADN Antifrágil

Evoluciona, mejora y crece al enfrentarse al caos, al estrés y a lo inesperado

La comprensión y combinación de estos tipos de ADN sirven como una guía para la acción empresarial a corto, mediano y largo plazo.

Por este motivo, en un entorno empresarial cada vez más incierto, las organizaciones necesitan evolucionar más allá de la simple capacidad de resistencia.

Mientras que las empresas frágiles enfrentan altos niveles de riesgo y las empresas resilientes logran sobrevivir a las crisis, las empresas antifrágiles transforman los desafíos en oportunidades de crecimiento, innovación y fortalecimiento competitivo.

Bibliografía:

- Curso de posgrado en Antropología impartido por el propio autor:
- <https://faculdadeiguacu.edu.br/curso/ciencias-sociais/pos-graduacao-a-distancia/468-antropologia>
- Bibliografía particular del autor Fredy Nilson García.

# NUESTROS PROMOTORES

**EDEC** | **ALCALDÍA DE CUENCA** 2023 - 2027 | **UAHM** UNIVERSIDAD ANGLO HISPANO MEXICANA | **ISMAC** Instituto Tecnológico Universitario

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE** | **UIN** | **NEUROMIND** neuromarketing solutions | **reset**® The Human & AI Firm | Transformación e Innovación.

**ARTESANOS** AI SMART EDUCATION | **R3M Soluciones** CONSULTORÍA | ESTRATEGIA | CAPACITACIÓN

**GODACH** CORPORACIÓN | **LATINNOVA** | **GOLDEN SocialSuite**

**CURSUM** | **aemc** Asociación Ecuatoriana de Marketing y Comunicación | **TokinAI**

**neurbrain** La neurociencia al servicio de la conducta humana | **CIENCIA Y DESCUBRIMIENTO** Revista Científica Multidisciplinaria | **TRANSDIGITAL** SOLUCIONES PARA CRECER

**AiBrands** | **NEUROLABIA** | **ROUTINE** for Marketing "Aceleramos empresas" "Potencializamos personas" | **Gran Angular**

**Conexión Creativa** Rebeca Zapata | **Editorial CIENCIA Y DESCUBRIMIENTO** | **BIO HACK EVOLUTION** Optimiza tu cuerpo. Expande tu mente. | **VIRTUALMIND** CONOCIMIENTO QUE EMPODERA

**YouTube** | **ASINM SE HACE!** | **f** | **Instagram** | **in** | **TikTok**

@asinmneuromarketing

**"La información NO es de quien la tiene, SINO de quien sabe UTILIZAR"**

*El futuro exige Neuro-Líderes, y tú ya eres uno de ellos.*




*Máster en Neuromarketing y Antropología, con posgraduación en Mercadotecnia Empresarial, especialización en Inteligencia Empresarial y actual con más de 25 años con CRM-Customer Relationship Management, en el sector bancario y financiero y consultor de estrategias B2B, B2C e B2B2C.*



**Mtr. Fredy Nilson García**  
Socio Líder Trainer

<https://www.linkedin.com/in/fredynilsongarcia/>

 +593 99 966 7722

 [www.asinm.org](http://www.asinm.org)



**“ÚNETE A NUESTRA RED  
GLOBAL Y ASEGURA TU LUGAR  
EN LA VANGUARDIA”**

