



**Nombre del alumno: Yael Orlando
Martínez Solano**

**Nombre del profesor: Aldo
Irecta Nájera**

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Estructuras Organizacionales

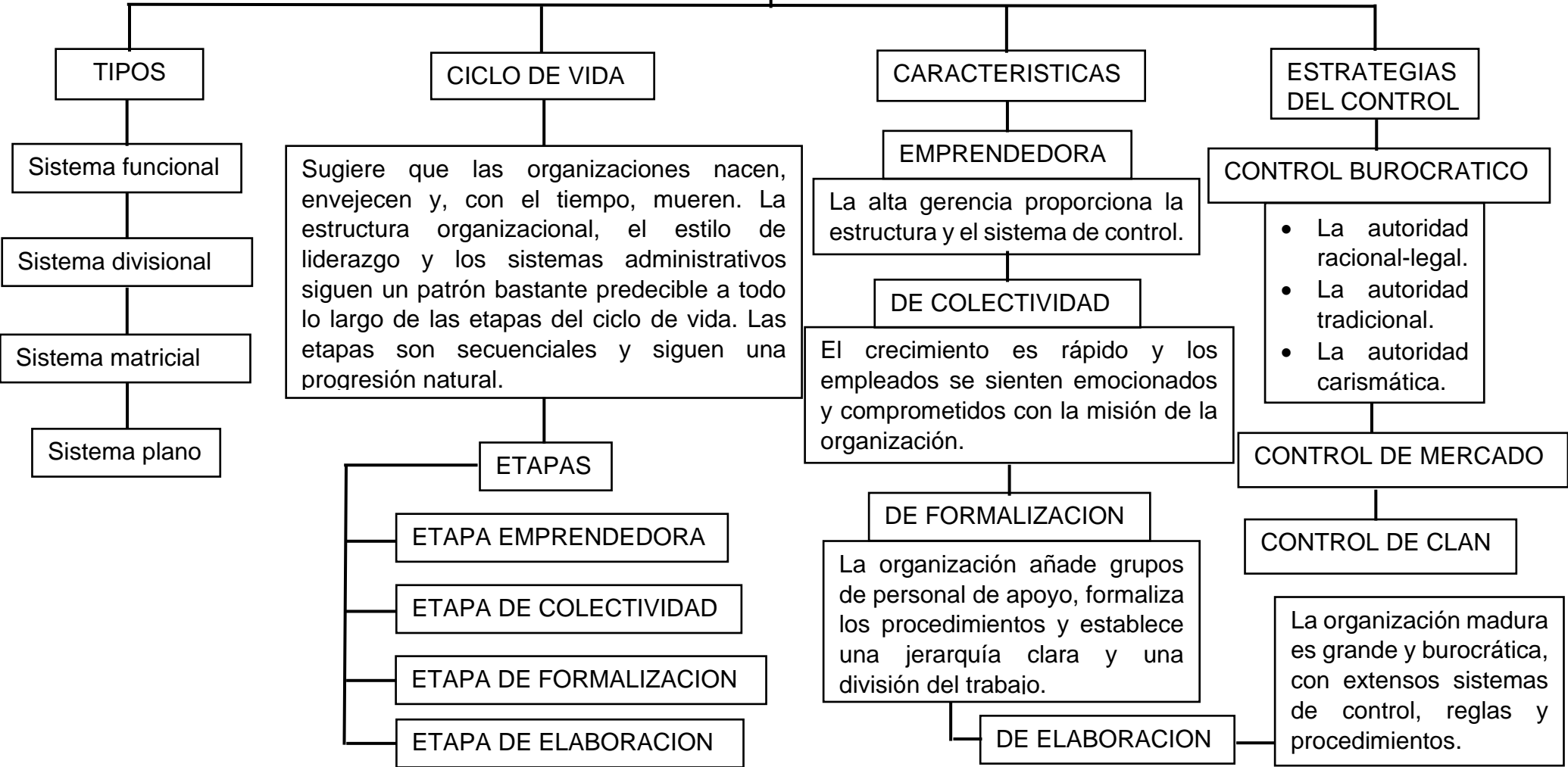
PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 3 Cuatrimestre

SISTEMAS ORGANIZACIONALES

QUE ES

Es un sistema de partes interrelacionados operando unas con juntamente con otras. La interconexión entre las operaciones que la organización lleva a cabo y el estilo adoptado por su dirección produce resultados de conjunto que determinan el nivel de exigencias al cual puede ser sometida su productividad.



	1. Emprendedora	2. Colectividad	3. Formalización	4. Elaboración
Característica	No burocrática	Pre burocrática	Burocrática	Muy burocrática
Estructura	Informal, espectáculo de una sola persona	En su mayor parte informal, algunos procedimientos	Procedimientos formales, división del trabajo, se añaden nuevas especialidades	Trabajo en equipo dentro de la burocracia, mentalidad de una pequeña empresa
Productos o servicios	Un solo producto o servicio	Un producto o servicio principales, con variaciones	Línea de productos o servicios	Líneas de múltiples productos o servicios
Sistemas de recompensa y control	Personal, paternalista	Personal, contribución al éxito	Impersonal, sistemas formalizados	Extensiva, ajustada al producto y al departamento
Innovación	Por el propietario-gerente	Por los empleados y los gerentes	Por un grupo de innovación separado	Por el departamento institucionalizado de investigación y desarrollo
Meta	Supervivencia	Crecimiento	Estabilidad interna, expansión del mercado	Reputación, organización completa
Estilo de alta gerencia	Individualista, empresarial	Carismática, proporcionando una dirección	Delegación con control	Enfoque de equipo, ataque a la burocracia

FORTALEZAS

- Capacidades clave
- Mejores costes
- Marca conocida y reconocida entre los consumidores
- Productos reconocidos y valorados en el mercado
- Acceso a la tecnología
- Flexibilidad
- Buenas campañas publicitarias
- Disponibilidad económica

OPORTUNIDADES

- Oportunidad de mercado
- Crecimiento rápido del mercado
- Eliminación de barreras comerciales en los mercados exteriores atractivos
- Ausencia de competencia

FODA

DEBILIDADES

- No hay objetivos
- No hay plan estratégico claro
- Falta de tecnología necesaria
- No hay disponibilidad económica
- Hay problemas en los equipos
- Malas instalaciones

- Entrada de nuevos competidores.
- Incremento en ventas de productos sustitutivos
- Poder de negociación de clientes o proveedores
- Cambio en las políticas de internacionalización
- Cambios demográficos o políticos.

AMANEZAS