



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE
NEGOCIO.**

TERCER CUATRIMESTRE

ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES.

CUADRO SINÓPTICO

QUE PRESENTA:

PRISCILA ALEJANDRA LÓPEZ GÓMEZ

09 de julio del 2022.

TAMAÑO Y CICLO DE VIDA DE LAS ORGANIZACIONES

CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA POR SU GIRO

Industriales	Extractivas	{ Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales
	Manufactureras	{ Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos
	Agropecuarias	{ Explotación de la agricultura y la ganadería
Comerciales	Mayoristas	{ Ventas en gran escala
	Minoristas	{ Minoristas o detallistas
De servicios	1.- Transporte	{ 1.- Autobuses, camiones, mudanzas, ferrocarriles
	2.- Turismo	{ 2.- Hoteles, restaurantes, centros nocturnos
	3.- Instituciones financieras	{ 3.- Bancos, financieras, hipotecarias
	4.- Servicios públicos varios	{ 4.- Agua y drenaje, luz, gas
	5.- Servicios profesionales	{ 5.- Asesorías, despachos contables, jurídicos, administrativos
	6.- Educación	{ 6.- Escuelas, academias, institutos
	7.- Salud	{ 7.- Clínicas, hospitales, puestos de socorro
	8.- Comunicación	{ 8.- Periódicos, tv, radio, telégrafos, telefonía

CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA POR SU INGRESO

Micro Empresa	{ Son todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores, generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos y representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto.
Pequeña Empresa	{ Aquellos negocios dedicados al comercio, que tiene entre 11 y 30 trabajadores o generan ventas anuales superiores a los 4 millones y hasta 100 millones de pesos. Representan más del 3 por ciento de total de las empresas y casi el 15 por ciento del empleo en el país, asimismo producen más del 14 por ciento del Producto Interno Bruto.
Mediana Empresa	{ Son los negocios dedicados al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores, y generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos. Representa casi el 1 por ciento de las empresas del país y casi el 17 por ciento del empleo; además generan más del 22 por ciento del Producto Interno Bruto.
Grande Empresa	{ Negocios dedicados a los servicios y que tienen desde 101 hasta 251 trabajadores y tienen ventas superiores a los 250 millones de pesos. Sobrepasan una serie de límites ocupacionales o financieros. Se compone de la economía de escala, la cual consiste en ahorros acumulados por la compra de grandes cantidades de bienes.

NETWORKING

El networking es una actividad cuyo objetivo es ampliar la red de contactos profesionales. Así, se generan oportunidades de negocio y/o empleo. el networking significa desarrollar un círculo social. Esto, con personas con las que se pueda emprender empresa o conseguir oportunidades de trabajo.

Tipos de networking

Offline	{ Todos aquellos eventos presenciales donde se puede conocer gente relacionada con los negocios y el ámbito laboral
Online	{ Todos aquellos métodos donde se establecen conexiones a través de redes sociales o aplicaciones

Objetivos del networking

- Dar a conocer tu producto o servicio de forma más personal y en un ambiente más distendido
- Crear relaciones comerciales entre empresas y potenciales clientes
- Descubrir nuevas oportunidades de negocio entre posibles socios o inversores.
- Adquirir mayor conocimiento acerca del entorno del mercado
- Conseguir nuevas alternativas laborales estableciendo relaciones con headhunters

Formas de hacer networking

Trabajar tu marca personal	{ Tener un perfil en redes sociales profesionales como LinkedIn, participando activamente en ella.
Acudir a eventos relacionados	{ Asistir a conferencias, talleres, desayunos o cursos y participar de manera proactiva en ellos.
Realizar un seguimiento de los contactos	{ Cuando nos escriban comentarios en nuestras publicaciones o emails privados, contestar a todos y mantener actualizadas esas relaciones
Desarrollar habilidades sociales	{ Es importante saber escuchar activamente las opiniones de los demás

CICLO DE VIDA DE LA ORGANIZACION

El ciclo de vida de una estructura organizativa es un período de tiempo durante el cual la estructura atraviesa todas las etapas de su desarrollo, incluyendo: creación, crecimiento, madurez, decadencia.

Creación

{ Formación de una organización se caracteriza por la ausencia de objetivos claros y el libre curso del proceso creativo. Los esfuerzos se dirigen, en primer lugar, tanto a la creación de un producto como a la supervivencia en las condiciones del mercado y el entorno competitivo.

{ En esta etapa se establece la estructura organizativa de la empresa, la división y la especialización del trabajo directivo es débil

Crecimiento

{ El desarrollo intensivo de procesos innovadores y finalmente la misión formada de la estructura organizativa caracterizan una etapa de crecimiento. El control, junto con la comunicación, sigue siendo informal.

{ La organización de la etapa de crecimiento en curso se enfrenta a las tareas de garantizar el crecimiento económico y lograr un alto nivel de calidad del producto final

Madurez de la estructura organizativa

{ Se caracteriza por la creciente complejidad de la estructura organizativa, la ramificación del árbol jerárquico, la introducción de nuevas normas y procedimientos, la creciente división del trabajo y la especialización de los empleados. El papel de la alta dirección está aumentando y el proceso de toma de decisiones es cada vez más conservador

{ La organización resuelve tareas para asegurar la capacidad estratégica organizacional preservar y fortalecer su posición en el mercado.

Etapa de decadencia

{ La Organización se enfrenta a una disminución de la demanda de su producto. La administración tiene que buscar formas de mantener los mercados. La necesidad de empleados con las habilidades más valiosas está aumentando. Hay un número creciente de conflictos.

{ La organización se encuentra bajo la presión de una menor demanda y una competencia más dura