



**MATERIA: ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES**

**DOCENTE: ABEL ESTARADA DICHI**

**ALUMNA: ADRIANA GOMEZ MARTINEZ.**

**CARRERA: LICENCIATURA EN PSICOLOGIA.**

## **CICLO DE VIDA DE UNA ORGANIZACIÓN Y SUS ETAPAS.**

Las diversas etapas por la que pasa una empresa en su desarrollo varían de acuerdo a cada caso particular. La duración y como se desenvuelven en cada fase es variable. La gestión del empresario o líder a cargo es tratar de prolongar su existencia hasta donde sea posible, aunque para muchos la idea de convertirla en una empresa inmortal es un ideal que se busca alcanzar. Existen varias etapas por la que una empresa puede atravesar. Aquí abordaremos las más importantes y como poder llevar cada una de ellas de la mejor manera.

**Nacimiento:** Después de analizar ideas de sobre que rubro de negocio empezar, evaluar presupuesto, entre otros, se decide dar inicio a las operaciones. Esta etapa se caracteriza por tener decisiones centralizadas en el creador y/o fundador dado que la empresa tiene una estructura pequeña y muchas veces con procesos rudimentarios. El objetivo es buscar un espacio en el mercado y poder generar las ventas para sostener el negocio. Algunos negocios cuentan con financiación propia, pero un gran porcentaje busca un financiamiento bancario. Es en esta etapa donde muchas empresas no logran seguir su desarrollo debido a múltiples factores como: falta de estudio del mercado, una mala distribución del capital, la centralización de la toma de decisiones en una sola persona, etc. Para que no ocurra la muerte rapidez o temprana de la empresa el emprendedor deberá mantener controlados los costos. Si tiene pocos clientes estos deben estar muy satisfechos aprovechando la ventaja de la personalización o el servicio de atención más personalizado, detectando donde está la ventaja competitiva en la que se puede basar para encarar la siguiente etapa.

**Crecimiento:** La empresa tiene un desarrollo sostenido, se va haciendo conocida en el mercado, los ingresos crecen y se incrementan y fidelizan los clientes, se mejoran los productos y/ o servicios, los puntos de venta aumentan, los procesos son sistematizados y existen una profesionalización en su desarrollo. En la gestión interna las decisiones ya no las toma solo el fundador. Este delega responsabilidades y se mejoran los procesos, los cuales adquieren un carácter formal dentro de la organización por lo que se busca incorporar personal externo capacitado, técnicos y profesionales que contribuyan con la mejora de la empresa. En esta etapa se amplía la estructura partiendo de una base más estable y profesional, con la aplicación de políticas internas más desarrolladas. Este cambio genera, adicionalmente, otras necesidades de financiación, para poder desarrollar y/o implementar el negocio.

Madurez: Finalmente la empresa ha superado exitosamente todos los obstáculos que supone el inicio de una empresa. las ventas continúan creciendo y se tiene tamaño óptimo en el mercado. Aquí el objetivo es alcanzar la mayor eficiencia de costos y de procesos posibles. Se mejoran los productos generando valor agregado, se cuidan los márgenes, los servicios. La atención al público es primordial para la consolidación de la imagen. Se trabaja de la mano con la tecnología para la creación de valor en los clientes y se trata de mantenerlos fidelizados y seguir captando nuevos. Se coopera con otras empresas para lanzar nuevos proyectos, muchos de los cuales requieren mucha inversión inicial o de un fuerte componente de investigación y desarrollo. Con el negocio consolidado se buscará nuevas ideas, mayormente externas, a través de fusiones y/o adquisiciones de la competencia. En esta etapa el plan para crecer es menor por lo que ya no es tan agresivo y se adopta una estrategia más bien defensiva.

Muerte de la empresa: Se puede producir en cualquier etapa, ya sea al inicio o cuando está en crecimiento o en la madurez. Esto porque la empresa comete errores en la adaptación al mercado al no entender el comportamiento del público, ver que cambia y la empresa no toma ninguna acción al respecto.

## **CICLO DE VIDA DE LAS ORGANIZACIONES.**

**1. Concepción o noviazgo:** es donde ocurre la idea de crear un negocio y se compromete a llevarlo a cabo. Surgen dificultades, pero el empresario asume el riesgo y nace la empresa.

**2. Nacimiento o fase de arranque de la organización:** Etapa donde nace la organización, procedimientos o políticas son nulos, hay poco personal y todos se conocen muy bien.

**3. Infancia o fase de crecimiento de la organización:** Es donde el interés principal no son las ideas si no lograr los objetivos, la necesidad urgente es vender y producir, buscar oportunidades para aumentar ingresos. El equipo trabaja horas extra para aumentar ventas.

**4. Fase de la adolescencia de la organización etapa Go-go:** Los socios se creen incapaces de cometer errores, su tiempo lo ocupan en reuniones de como planear y coordinar, los administrativos se involucran en las políticas y cursos de entrenamiento de personal, pero hay dificultades en delegar el control. Se notan divisiones cuando los antiguos molestan al personal nuevo por traer orden a la empresa, esto trae como consecuencia distanciar la organización de su verdadera

labor. La etapa del Go-go inicia cuando se le da poder a alguien para poner orden en la empresa.

**5. Fase de organización plena:** Es donde se encuentra la claridad de la visión y misión y un equilibrio entre la flexibilidad y el control de la organización. La organización sigue creciendo por medio de las necesidades de los clientes y la creación de nuevos productos y servicios. Se empieza a crear nuevas empresas o unidades de negocios.

**6. Fase de organización estable o edad media:** Se ve en el crecimiento constante y una mayor concentración en el estado de resultados financieros a corto plazo. Buena posición en el mercado, seguridad y orden.

**7. Fase de organización aristocrática o de vejez:** se concentra cada vez más en las formas y no en los contenidos. Para que todo funcione bien es necesario hacerle caso al jefe. Empieza a perder su fuerza empresarial se expande a través de adquisiciones en vez de crear nuevos negocios.

**8. Fase burocrática temprana o retiro:** Las ganas de producir y vender han disminuido, época donde las ventas y utilidades disminuyen y todos buscan sobrevivir y quedar bien. Empiezan las peleas y se ve en la caída de las acciones.

**9. Fase de la organización burocrática senilidad:** La organización trata de aislarse del mundo exterior, los que hacen negocios con ella se ven frustrados al no obtener resultados, la gerencia se olvida de sus clientes porque está ocupada construyendo su imperio y los clientes se quejan por la demora a las respuestas. Los gastos crecen más rápido que los ingresos.

**10. Fase de desaparición o muerte:** Sentimiento de derrota, los inteligentes o ambiciosos abandonan la organización, quedan los débiles, los que no se pueden ir o los recién contratados, la organización pasa recordando los buenos tiempos y analizando el fracaso.