



Lucerito Jacqueline Jimenez López

Lic. Administración y estrategia de negocios

Maestro: L. C. Salomón Vazquez Guillén

Primer cuatrimestre

La administración

El espíritu empresarial y emprendedor.

Es la capacidad de iniciar y establecer una unidad económica-social para satisfacer las necesidades de la sociedad. En administración un todólogo es el que resuelve problemas de producción, mercadotecnia, finanzas y de personal. El término emprendedor se refiere a los creadores de empresas o de negocios.

características

- ❖ Visión
- ❖ Riesgo
- ❖ Perseverancia
- ❖ Creatividad
- ❖ Decisión
- ❖ Valentía
- ❖ Vencer barreras
- ❖ Se líder
- ❖ Competitividad

Concepto y características de la empresa

Una empresa es, ante todo, un organismo social, una institución, una compañía, firma, dependencia, entidad, negocio, sociedad mercantil o una organización, formada por personas que trabajan juntas para producir bienes o servicios que satisfacen las necesidades de los consumidores.

Características

Generales de una organización

Cuenta con una estructura formal (organigrama).

Existencia de propósitos o fines que sirven de guía de acción

Cuenta con recursos de todo tipo: financieros, técnicos, humanos de información, técnicos, etcétera

Posee reglas, política, normas, determinas diciplina que trasciende en eficacia.

Cuentan con centro de poder, visión de trabajo y responsabilidades

Cuenta con personalidad jurídica propia y asumen responsabilidades propias

Creación de la empresa.

La creación de una empresa necesita estructurar una serie de recursos materiales, humanos y económicos de cara a la consecución de una serie de objetivos establecidos por los emprendedores en la puesta en funcionamiento de su actividad. Para ello, se recurre generalmente al desarrollo de un plan de empresa.

Plan de la empresa

1. Introducción. Descripción general del proyecto y promotores del mismo
2. Análisis de la situación y diagnóstico interno y externo
3. Definición de los mercados y productos. Objetivos y metas
4. Plan estratégico
5. Plan de marketing y ventas
6. Plan de producción y operaciones
7. Plan organizativo y de recursos humanos
8. Plan económico y financiero (cuentas, balances y presupuestos)
9. Resúmenes y anexos

Barreras y obstáculos en el inicio de la empresa.

Seis barreras comunes que define Michael Porter:

- ❖ Economía de escalas.
- ❖ Alta inversión inicial.
- ❖ Acceso a proveedores y canales de distribución
- ❖ Alta diferenciación de algún producto existente
- ❖ Falta de experiencia en la industria.

Barreras legales.

- ❖ Miedo al fracaso
- ❖ Falta de tiempo
- ❖ Encontrar un equipo bien preparado
- ❖ Falta de financiación
- ❖ Desconocimiento administrativo

La administración

Niveles jerárquicos en las organizaciones

1. Los administradores de nivel superior o alta gerencia dirigen la organización tomando decisiones estratégicas.
2. Los administradores de mando medio o gerencia intermedia, su labor consiste en coordinar el trabajo de otros administradores y son encargados de traducir las metas estratégicas, establecidas por la dirección de la empresa.
3. Los administradores de primera línea vigilan y coordinan las actividades de los empleados operativos.
4. Operativos.

Diseño organizacional

Es el proceso de elegir una estructura de tareas, responsabilidades y relaciones dentro de la organización.

Específicamente deben:

Facilitar el flujo de información y toma de decisiones.

Definir con claridad la autoridad y responsabilidad de trabajos, equipos y departamentos.

Crear los niveles de integración (coordinación) deseados entre los trabajos, equipos y departamentos.

Clasificación de las organizaciones

-Según su naturaleza:

Organizaciones lucrativas

Organizaciones no lucrativas

-Según su propiedad:

Organizaciones publicas

*Organizaciones privadas:

*Organizaciones anónimas (S. A)

*Sociedad de responsabilidad limitada (S. R. L.)

*cooperativas

-Organizaciones mixtas

-Según su actividad:

*Organizaciones industriales

*Organizaciones de servicios

*Organizaciones comerciales

-Según el origen del capital:

*Nacionales

*Extranjeras

* De coparticipación

- Según su tamaño:

*Micro

*Pequeña

*Mediana.

Recursos de la empresa:

Humanos: personal de la compañía, son los encargados de gestionar el resto de recursos de tal forma que se alcancen las metas fijadas

Financieros: capacidad económica y monetaria de la empresa.

Materiales: todos los bienes tangibles de los que dispone la organización para desarrollar su trabajo.

Recursos tecnológicos: los procesos y sistemas de la compañía necesarios para realizar o mejorar el desempeño profesional.

LA EMPRESA

FILOSOFIA Y CULTURA ORGANIZACIONAL

Concepto global de la organización establecida para alcanzar metas y objetivos de la compañía, deben de poseer cuatro características básicas:

Ser comunicable: se tiene que comunicar de forma fácil, clara y unívoca.

Ser útil: servir como guía para formular y lograr los objetivos y metas globales de la compañía.

Ser asumible: la organización debe poder asumir los costos que se dependerán de su aplicación.

Ser creíble: si los miembros de la organización no creen en la filosofía corporativa, no existen posibilidad alguna de que ella actúe como elemento de la entidad.

RESPONSABILIDADES SOCIALES Y ETICAS:

Todos los empleados son responsables del buen manejo de los recursos de la empresa; y cada administrador, desde el nivel más alto hasta el más bajo debe comprometerse con su personal y con los intereses del empleador.

Comportamiento ético

- Emplear el poder para lograr el bien de sus seguidores
- Respeto a seguidores y colegas.
- Búsqueda de visiones y logros de las metas con medios éticos.
- Atentos a la realimentación y las críticas de los seguidores.
- Fomento a la participación
- Comunicación verbal.
- Creación de una estructura organizativa flexible y adaptable
- Adaptación de un estilo de liderazgo a la cultura de la empresa y el país.
- Enseñanza y apoyo a los seguidores para que logren ser líderes éticos
- Control mediante la persuasión
- Dirección mediante el buen ejemplo.

CORPORACIONES MULTINACIONALES

1. Etapa nacional: en esta etapa hay muchas probabilidades que los directivos de la empresa estén consientes de la existencia de un mercado internacional y global, pero no esta en sus planes integrarse a él.

2. etapa internacional: crecen las ventas en este contexto y la compañía adapta una perspectiva multinacional.

3. etapa multinacional: desarrolla instalaciones de producción y de mercadotecnia en varios países.

4. por último la etapa global: son compañías que se la pasan comprando y vendiendo recursos en todo el mundo siempre y cuando ofrezca las mejores oportunidades y los costos más bajos.