



Nombre del alumno : Ximena Adyelen Trujillo Solís.

Nombre del profesor: Alejandro Aguilar Morales.

Nombre del trabajo: 4.4,4.5,4.6,4.7,4.8  
Parcial: 4.

Materia : Gestión de empresas familiares.

Grado: 5 cuatrimestre.

Licenciatura: Administración y Estrategias de negocios.

Comitán de Domínguez, Chiapas a 22 de Marzo de 2025.

## 4.4 FASE I- IDENTIDAD: ¿QUIÉNES SOMOS?



**IDENTIDAD:  
¿QUIÉNES  
SOMOS?**

En esta fase se profundiza sobre el conocimiento de la naturaleza de la empresa y la familia por separado, respondiendo a la pregunta ¿quiénes somos?, aclarando su historia, misión y valores, y estructura (organigrama y genograma).

**A) HISTORIA DE  
LA EMPRESA Y  
LA FAMILIA**

Es imposible conocer nuestra verdadera identidad si no tenemos claro de dónde venimos; por ello es imprescindible conocer nuestra historia.

**MISIÓN**

Es la razón de ser (identidad de una empresa).  
Razón principal por la cual existe.

**ESTRUCTURA**

La estructura de una organización (incluidos puestos y personas) al menos de forma preliminar, a través de su organigrama. De manera ordenada y gráfica es posible visualizar cómo está conformada la empresa, los puestos que existen y las personas que los ocupan.

**GENOGRAMA**

Es una herramienta es de enorme utilidad para adentrarse en el conocimiento de la dinámica de las familias.  
El genograma es una representación gráfica de la estructura de una familia, que incluye sus relaciones y características.



## 4.5 Fase II- Diagnóstico: ¿Dónde estamos?

### FASE II ¿DÓNDE ESTAMOS?

En esta fase corresponde precisar el estado actual de la empresa y la familia. Para ello es útil apoyarse en algunas herramientas que ayuden a conocer la situación y problemática.



### MODELO DE LOS TRES CÍRCULOS

Este modelo, contempla las dimensiones de familia, empresa y propiedad, es útil para identificar a las personas en función de su papel familiar, como trabajador y propietario



### ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO DE FAMILIA Y EMPRESA

El análisis interno y externo, es comúnmente llamado FODA (SWOT, por sus siglas en inglés), por su acrónimo de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (inadecuadamente llamado de esa forma ya que mezcla variables de análisis interno con externo).

### MODELO DE PORTER: ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Es un análisis de las cinco fuerzas que determinan la competitividad de una industria.  
Es una herramienta que ayuda a las empresas a comprender su entorno competitivo y a desarrollar estrategias para mantener o mejorar su posición en el mercado.

### FODA

Es una herramienta valiosa para lograr un buen ajuste entre las estrategias de la organización y sus características, y las de su entorno. Si bien esta metodología se ha utilizado para las empresas, también son útiles en el plano familiar.



### PLAN DE VIDA

Esta es una de las herramientas más valiosas con la que se puede contar para aclarar el camino a seguir desde el punto de vista personal (asumo que cada persona tiene un determinado "llamado" y es preciso descubrirlo).



## 4.6 FASE III

RUMBO: ¿ A DÓNDE VAMOS?

### FASE III ¿ A DÓNDE VAMOS?

A partir de esta etapa se integran las dimensiones de empresa y familia en el concepto de empresa familiar y se trata de alinear de una forma eficaz los intereses entre ellas.

#### ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE ESCENARIOS( ALTERNATIVAS)

Este paso requiere de una gran apertura e imaginación para poder contemplar alternativas interesantes que no son fáciles de visualizar. Esto puede suponer la utilización de nuevos paradigmas que propicien pensamientos diferentes.

#### OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Son metas a largo plazo que una organización se propone alcanzar, alineadas con su misión y visión, y que sirven como guía para la toma de decisiones y la dirección de la empresa.



### VISIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR

Esta visión, si bien se refiere a que la empresa, debe ser atractiva, convincente e inspiradora no solo para quienes trabajan en ella sino también para sus accionistas e incluso para la propia familia.



### LLUVIA DE IDEAS

Es una técnica que rompe las estructuras de pensamiento tradicionales y permite identificar nuevas posibilidades y paradigmas.



### VALIDACIÓN POR EMPRESA, FAMILIA Y PROPIEDAD

- Se puede hacer con un protocolo familiar.
- Este documento es un código de conducta que regula las relaciones entre los miembros de la familia empresaria.



## 4.7 Fase IV- Estrategias: ¿Cómo llegaremos?

Es un plan de acción diseñado para lograr un objetivo específico o una serie de metas.

Implica:  
Identificar recursos  
Establecer prioridades  
Tomar decisiones  
Asignar tareas.



**Análisis y selección de estrategias**

¿Cómo debe prepararse? ¿Debe estudiar una especialización y tener experiencia en otros trabajos?  
Las estrategias deben formularse por escrito y detallarse con precisión. Cada una de esas estrategias puede sugerir varias acciones estratégicas (tácticas) que deben ubicarse en el tiempo y medirse.



**Acciones estratégicas (tácticas)**

Cada una de las estrategias debe ir acompañada por una serie de acciones específicas y bien enfocadas. Para este propósito, puede aplicarse la regla para el diseño de objetivos: que sean específicos, medibles, alcanzables, realistas y sujetos a un tiempo.



**Definición de responsables**

Evidentemente es imprescindible definir a los responsables de ejecutar cada una de las acciones estratégicas para garantizar que se lleven a cabo eficazmente. Gran cantidad de experiencias indican que cuando no hay responsables en las actividades, las cosas salen mal.



**Diseño de indicadores de desempeño**

Para medir y controlar es conveniente diseñar indicadores de desempeño en las diversas áreas funcionales de la empresa pues estos permiten valorar los resultados obtenidos, para así poder realizar acciones correctivas o bien continuar con los planes trazados. Pueden verse como un semáforo e integrarse en un tablero de control (balanced scorecard).



## 4.8 FASE IMPLEMENTACIÓN MONITOREO

¿Cómo vamos?

V-  
y



### Fase V ¿Cómo vamos?

Son fases de un proceso que se llevan a cabo para ejecutar y verificar el cumplimiento de un plan, programa o proyecto.

### Plan operativo

Esta herramienta puede reducirse a un esquema donde se ilustren las actividades por realizar y los tiempos correspondientes.



### Plan de incentivos y consecuencias

Habría que asegurarse de que los objetivos de la empresa y de quienes implementarán las acciones están alineados. Por ello es necesario contemplar incentivos que motiven al personal a llevar a cabo las acciones con diligencia y eficacia.



### Seguimiento (rendición de cuentas)

Los directores de empresa deben rendir cuentas a su Consejo de Administración y al resto de los accionistas en la asamblea, los gerentes a sus directores, etc. Que nadie se ofenda por rendir cuentas, ya que es para el beneficio de la empresa y la familia.



### Validación y ajuste

Con el proceso llevado a cabo en esta planeación estratégica, se incrementan las posibilidades de llegar al lugar deseado, maximizando la satisfacción de empresa y familia. Sin embargo, es normal que en el camino deban hacerse algunos ajustes, debido a múltiples factores, previos a una validación.

