



**Nombre del alumno ;Paula Marina Aguilar morales**

**Nombre del tema Gestión de empresas familiares**

**Parcial :2**

**Nombre de la materia: gestión empresas familiares**

**Nombre del profesor : Lic Alejandr p Aguilar morales**

**Nombre de la licenciatura :administración y estrategia de negocios**

**4 trimestre :quinto**



# ECONOMIA DE LA EMPRESA



## 4.4 FASE I - 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).



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



- Somos auténticos: somos consecuentes con lo que pensamos, decimos y hacemos.
- Somos cercanos: creamos y desarrollamos relaciones de calidad y respeto que generan valor para todos.
- Somos emprendedores: nos retamos permanentemente a crear y crecer para hacer realidad nuestros sueños.
- Somos apasionados: disfrutamos intensamente lo que hacemos y creemos que lo extraordinario es posible



## 4.5 FASE II - DIAGNÓSTICO: ¿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.



## 4.5 FASE II - DIAGNÓSTICO: ¿DÓNDE ESTAMOS?



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  
(Tagiuri y Davis, 19982)





# ECONOMIA DE LA EMPRESA



**4.5 FASE II - DIAGNÓSTICO:  
¿DÓNDE ESTAMOS?**



**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



**4.5 FASE II - DIAGNÓSTICO:  
¿DÓNDE ESTAMOS?**



**Análisis en empresa**  
No basta con hacer un catálogo de fortalezas y debilidades, sino que hay que compararlas con los estándares de excelencia aceptados por la industria y realizar la comparación con las propias de los competidores.



**4.5 FASE II - DIAGNÓSTICO:  
¿DÓNDE ESTAMOS?**



**Modelo de Porter: análisis de la industria**  
La comprensión del medio externo es fundamental para desarrollar e implementar estrategias eficaces.



**4.5 FASE II - DIAGNÓSTICO:  
¿DÓNDE ESTAMOS?**



**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).





# ECONOMIA DE LA EMPRESA

## 4.6 FASE III - RUMBO: ¿A DÓNDE VAMOS?

**Visión**  
Esta fase comienza con el desarrollo de una visión. Esta visión, si bien se refiere a una 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.

## 4.6 FASE III - RUMBO: ¿A DÓNDE VAMOS?

**Objetivos estratégicos**  
En las empresas familiares exitosas los objetivos estratégicos de esta y los de sus propietarios y colaboradores suelen converger, por lo que es deseable que los objetivos personales de los familiares y trabajadores,

## 4.7 FASE IV - ESTRATEGIAS: ¿CÓMO LLEGAREMOS?

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.



# ECONOMIA DE LA EMPRESA

## 4.7 FASE IV - ESTRATEGIAS: ¿CÓMO LLEGAREMOS?

Acciones estratégicas (tácticas)  
Cada una de las estrategias debe ir acompañada por una serie de acciones específicas y bien enfocadas.

## 4.7 FASE IV - ESTRATEGIAS: ¿CÓMO LLEGAREMOS?

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

## 4.7 FASE IV - ESTRATEGIAS: ¿CÓMO LLEGAREMOS?

Diseño de indicadores de desempeño  
"Lo que no se mide no se controla", es una de las frases más conocidas dentro de la disciplina de la calidad, dictada por Lord Kelvin hace más de 100 años. 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



# ECONOMIA DE LA EMPRESA



## 4.8 FASE V - IMPLEMENTACIÓN Y MONITOREO: ¿CÓMO VAMOS?



**Plan operativo**  
Esta herramienta puede reducirse a un esquema donde se ilustren las actividades por realizar y los tiempos correspondientes. A continuación se expone un ejemplo de plan operativo simplificado.



## 4.8 FASE V - IMPLEMENTACIÓN Y MONITOREO: ¿CÓMO VAMOS?



**Plan de incentivos y consecuencias**  
Habrá 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.



## 4.8 FASE V - IMPLEMENTACIÓN Y MONITOREO: ¿CÓMO VAMOS?



**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.

