**Resumen Gestión Empresarial**

Organización:

Empresa es una organización y actúa como un SISTEMA.

**Sistemas:** conjunto de elementos dinámicamente relacionados formando una actividad para alcanzar un objetivo.

Las funciones de un sistema dependen de su estructura.

**CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS:**

* **Globalismo o Totalidad:** relación de causa / efecto.
* **Sinergia:** El todo es mayor que la suma de las partes. Ej.: sistema vale mas como unidad que como unidad independiente.
* **Entropía:** tendencia de los sistemas a desgastarse, el aumento de información disminuye la entropía. (Innovación)
* **Homeostasia:** equilibrio entre los sistemas, sistemas tienden a adaptarse con el fin de alcanzar un equilibrio interno frente a los cambios del entorno.

**Tipos de Sistemas - Naturaleza Los Sistemas Abiertos:**

Sistemas abiertos:

• Presentan intercambio con el ambiente a través de entradas y salidas.

• Intercambian energía y materia con el medio, ambiente o entorno.

• Son adaptativos para sobrevivir

**Parámetros de Sistemas:**

* **Entrada:** fuerza de arranque, provee el material para la operación
* **Proceso**: es la transformación que ocurre dentro de una empresa
* **Salida:** finalidad para la cual se reunieron los elementos
* **Retroalimentación:** tiende a comparar la salida con un criterio preestablecido.
* **Ambiente:** es el medio que envuelve externamente al sistema, está en interacción con el
* sistema, ya que este recibe entradas, las procesa y ejecuta salidas.

**CADENA DE VALOR**

**Empresa:** es un conjunto de actividades que se relacionan efectivamente, para diseñar, producir, llevar al mercado, entregar y apoyar sus productos.

Todas estas actividades pueden ser representadas usando la CADENA DE VALOR

**LA CADENA DE VALOR ES:**

Es una **herramienta para examinar a la empresa en su conjunto**; en este sentido la empresa es entendida como un conjunto de actividades cuyo fin es diseñar, fabricar, comercializar, entregar y apoyar su producto.

Imagen que contiene Tabla

Descripción generada automáticamente

**PLANIFICACIÓN**

**Misión, Visión, Valores, Objetivos.**

**Misión:**

Es lo que **pretende hacer la organización y para quién lo va a hacer.** Describe el **concepto** de la empresa, la naturaleza del negocio. Es la **razón y el motivo de su existencia**, da sentido y orientación a las actividades, la gente a la que le sirve y los principios y valores bajo los que pretende funcionar.

Por lo tanto, define:

1. Lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa.
2. Lo que pretende hacer. (Objetivo)
3. Para quién lo va a hacer.
4. Los **principios y valores** bajo los que pretende funcionar. (Valor)

**Visión:**

Es una exposición que indica **hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo** y en qué se deberá convertir o **quiere ser en el futuro**, Señala el rumbo y da dirección tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del ambiente, entorno en que se desenvuelve, etc.

Es una representación de cómo creemos que deba ser el futuro para nuestra empresa ante los ojos de:

•Los clientes

•Los proveedores

•Los empleados

•Los propietarios

•La Sociedad

La Visión es el rumbo estratégico de la organización por los próximos 3 a 5 años, es decir tiene establecido un horizonte de tiempo para poder ser alcanzada.

Ejemplo de una buena Visión:

Universidad XX: “Para el 2025, nuestra distintiva habilidad para integrar investigación de clase mundial, becas y educación, nos asegurará un lugar entre las 50 universidades más importantes del mundo”.

***¿POR QUÉ UNA VISIÓN?***

•Permite la toma de decisiones estratégicas coherentes entre sí, al apuntarse objetivos comunes.

**Diferencia entre Misión y Visión**

•La ***MISIÓN*** que es ahora el negocio (o el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización en la actualidad)

•La ***VISIÓN*** es lo que será el negocio más adelante (o el hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir)

•La ***VISIÓN*** es más genérica que la ***MISIÓN*** y por lo tanto es menos precisa.

•La ***VISIÓN*** es algo que yace en la mente de una persona y es menos objetiva que subjetiva.

•La ***MISIÓN*** es mucho más precisa, específica, y que es algo de lo cual ya se tiene alguna certeza.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**Estrategia**

La Estrategia es un conjunto de **acciones** que se llevan a cabo para **lograr** un determinado **fin**.

**La estrategia** muestra cómo una institución pretende llegar a esos objetivos.

**¿Qué es la Planificación Estratégica?**

**Planificación: “Reflexión ordenada sobre un futuro deseado”**

**Estrategia: Plan, pauta, táctica, metodología de acción para lograr los OBJETIVOS determinados.**

•Es un proceso que permite que la organización sea proactiva y no reactiva en la formulación de su futuro.

Es un proceso sistemático y organizado, conducido sobre la base de una realidad que permite decidir anticipadamente:

–**¿Qué tipo de esfuerzos de planificación deben hacerse?**

–**¿Cuándo y cómo deben realizarse?**

–**¿Quién los llevará a cabo?**

–**¿Qué se hará con los resultados?**

*La Planeación Estratégica nos lleva a la VISIÓN DE LA EMPRESA.*

***Considera:***

* *La búsqueda de la* ***efectividad***

*–en la utilización de los recursos disponibles.*

*–****Conocimiento***

*–****Comportamiento***

*–La* ***influencia***

***OBJETIVO FINAL DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:*** *Agregación de Valor a la Empresa*

*PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:*

*¿Qué incluye? FODA (Identifica: FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS)*

*Subrayadas: ANÁLISIS INTERNO, NO Subrayadas: Análisis Externo*

*¿Qué establece? Misión, Visión - - - Fija objetivos - - - Desarrollo de estrategias alternativas (Analiza y toma decisiones)*

Diagrama

Descripción generada automáticamente

***Tridimensionalidad de las Empresas***

***Dimensión Estratégica***

* *Misión*
* *Visión*
* *Presupuesto*
* *Planificación estratégica*

***Dimensión Organizacional***

* *Organigramas*
* *Funciones*
* *Manuales de funciones*
* *Delegación de Responsabilidades*

***3.Dimensión de Recursos***

* *Capital humano*
* *Tecnología*
* *Activo fijo*

***GESTION:***

*Cuando hablamos de Gestión, nos referimos a un conjunto de actividades, acciones que apuntan a resolver o llevar a cabo un objetivo.*

***La Gestión Empresarial:*** *Es la actividad empresarial que busca a través de personas, mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios.*

***ESTRATEGIA****: La Estrategia es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.*

***A TRAVÉS DE LA ESTRATEGIA COMPETITIVA SE LOGRA LA VISIÓN Y MISIÓN DEFINIDA.***

***METODO CLASICO PARA LA FORMULACION DE LA ESTRATEGIA:***

Diagrama

Descripción generada automáticamente

•Esta rueda es un instrumento para **integrar los aspectos esenciales de la estrategia competitiva en una sola mirada.**

•En el **centro se hallan las metas de la empresa**, que son la definición más amplia de como desea competir y de sus objetivos específicos.

•Los **radios son las políticas operativas básicas** por medio tratara de cumplir sus objetivos.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

*1-Los limites externos dependen del sector industrial y del entorno en general.*

*2.-Las oportunidades y amenazas de la industria definen el entorno competitivo*

*3.-Las expectativas sociales reflejan el impacto que en la empresa tienen asuntos como la política gubernamental, problemas sociales, cultura, y otros factores*

***Si no se analizan estos 4 factores, una empresa no podrá formular un conjunto realista y alcanzable de metas y politicas.***

***Pruebas de consistencia de la Estrategia Competitiva***

*•Luego de* ***diseñar las distintas alternativas estratégicas****, debemos analizar que* ***sean consistentes con los objetivos y políticas propuestas*** *en nuestra definición estratégica*

*•Para esto utilizaremos el cuestionario “Pruebas de Consistencia”:*

* *Consistencia interna*
* *Adecuación al entorno*
* *Adecuación de los recursos*
* *Comunicación e implantación*

***Proceso de preguntas: Pruebas de consistencia de la Estrategia Competitiva***

1. **¿Que hace actualmente la empresa? ¿En qué sector del mercado se encuentra posicionada actualmente la empresa?**

**•Identificación**

¿Cuál es la estrategia actual implícita o explícita?

**•Suposiciones implícitas.**

¿Qué suposiciones respecto a la posición relativa de la empresa, fuerzas y debilidades, competidores y tendencia del sector deben hacerse para que tenga sentido la estrategia actual?

1. ***¿Qué está sucediendo en el entorno? (instrumentos???)***

*•****Análisis de la Industria***

*¿Cuáles son los factores claves para el éxito competitivo y las oportunidades y amenazas de importancia en el sector industrial?*

*•****Análisis del competidor***

*¿Cuáles son las capacidades y limitaciones de la competencia existente y potencial, y sus acciones futuras probables?*

*•****Análisis social***

*¿Qué factores gubernamentales, sociales y políticos de importancia presentarán oportunidades o amenazas?*

*•****Fortalezas y debilidades.***

*Si cuenta con un análisis del sector industrial y de la competencia, ¿cuáles son los puntos débiles y fuertes de la empresa con relación a los competidores presentes y futuros?*

1. **¿Qué es lo que debería estar haciendo la empresa?**

•**Análisis de los supuestos y de la estrategia**

¿Cómo encajan los supuestos en la estrategia presente en comparación con el análisis precedente en B? ¿En qué forma satisface la estrategia las pruebas de consistencia?

•**Alternativas Estratégicas**

¿Cuáles son las alternativas estratégicas factibles, dado el análisis anterior

•**Elección Estratégica**

¿Cuál alternativa se relaciona mejor con la posición de la compañía antes las oportunidades y peligros externos?

**“””CREAR VENTAJA COMPETITIVA”””**

**Ventaja externa:** Da a la empresa un cierto poder de mercado en el sentido de que está en condiciones de hacer aceptar por el mercado un previo de venta superior al de su competidor, debido a la cualidad distintiva (Estrategia de diferenciación)

**Ventaja interna:** Es cuando se apoya en la superioridad de la empresa, en el dominio de los costos de fabricación, de administración o de gestión del producto/servicio. Con el resultado de producir un costo unitario inferior al competidor. Esto es el resultado de MEJOR PRODUCTIVIDAD.

**CADENA DE VALOR**

“Cadena de valor” (Michael Porter) para identificar formas de **generar más beneficio para el consumidor y con ello obtener ventaja competitiva**. El concepto radica en hacer el mayor esfuerzo en lograr la fluidez de los procesos centrales de la empresa, lo cual implica una interrelación funcional que se **basa en la cooperación.**

**Valor del producto:** Lo que los clientes están dispuestos a pagar por el producto.

**El valor** se mide por los ingresos totales y de las unidades que se venden.

**Cadena de Valor** es una **herramienta para examinar a la empresa en su conjunto**; en este sentido la empresa es entendida como **un conjunto de actividades** cuyo fin es:

- diseñar

- fabricar

- comercializar

- entregar

- apoyar su producto.

Entonces la cadena de valor permite **dividir a la empresa** en sus **actividades estratégicamente relevantes** a fin de **comprender su comportamiento en costos**, así como las fuentes actuales y potenciales de diferenciación. ( HASTA AQUÍ CERTAMEN)

Interfaz de usuario gráfica, Sitio web

Descripción generada automáticamente

**SISTEMA DE VALOR**

Sin embargo, la cadena de valor está inmersa e integrada a un flujo más grande de actividades al que da el nombre de **«sistema de valores» .**

El sistema está integrado por **cadena de valor** de los:

* Proveedores
* empresa
* canales
* los clientes.

Para obtener y mantener la ventaja competitiva es preciso conocer no sólo la cadena de valor de la empresa, **sino cómo encaja en el sistema de valores**.

Diagrama

Descripción generada automáticamente