



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



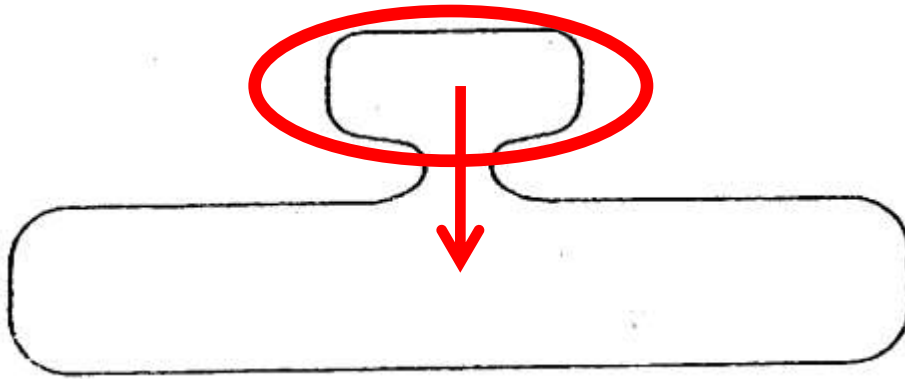
Sistemas Administrativos

Configuración Empresarial o Emprendedora

Cátedra: Jorge Volpentesta
Profesor: Gabriel Jacobsohn

Estructura empresarial

(Configuración simple, emprendedora)



Parte fundamental de la organización: Ápice estratégico

Principal mecanismo de coordinación: Supervisión directa

Principales parámetros de diseño: Centralización, poca especialización, si existe agrupamiento en unidades es funcional débil, línea media inexistente o sin desarrollar, poca planificación,

Edad, tamaño, sist. técnico:

Joven, pequeña, sistema técnico poco sofisticado.

- Contexto

- Estrategia

- Pros

- Contras

- Entorno sencillo y dinámico.

- Proceso visionario, deliberado en líneas generales pero emergente y flexible en los detalles. Fuerte liderazgo. Carismático / autocrático.

- Otorga un elevado sentido de la misión

- la centralización asegura una reacción estratégica rápida

- La visión de la organización es la del empresario. Puede no comunicarla debidamente.

- Al ser pequeña, los empleados comprenden el negocio

- Falta de desarrollo por buscar ser económica

- Vulnerable

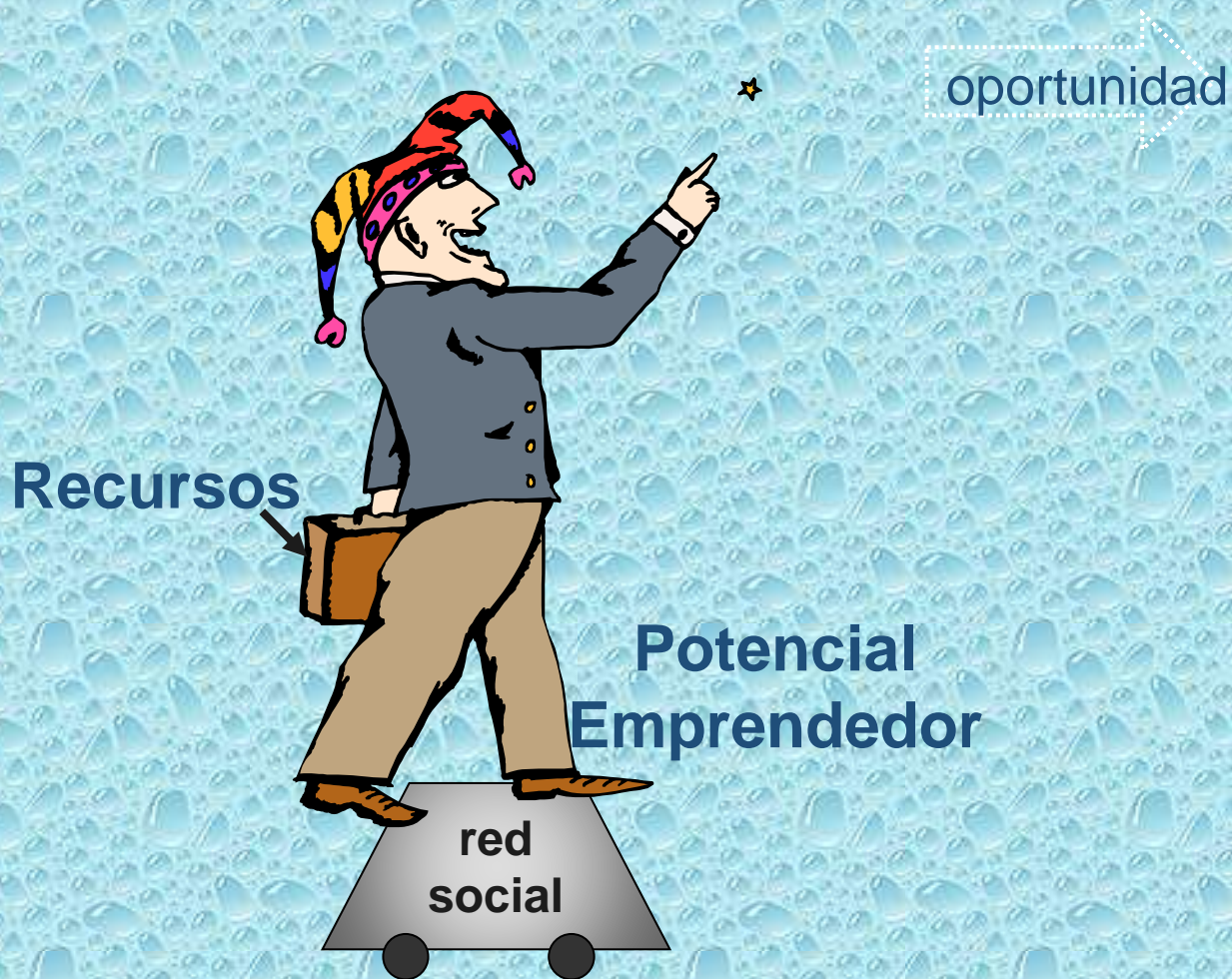
- Riesgo de desequilibrio entre estrategia y operaciones.

- Dependencia de una/dos personas. No fomenta otros líderes, ni renovación.

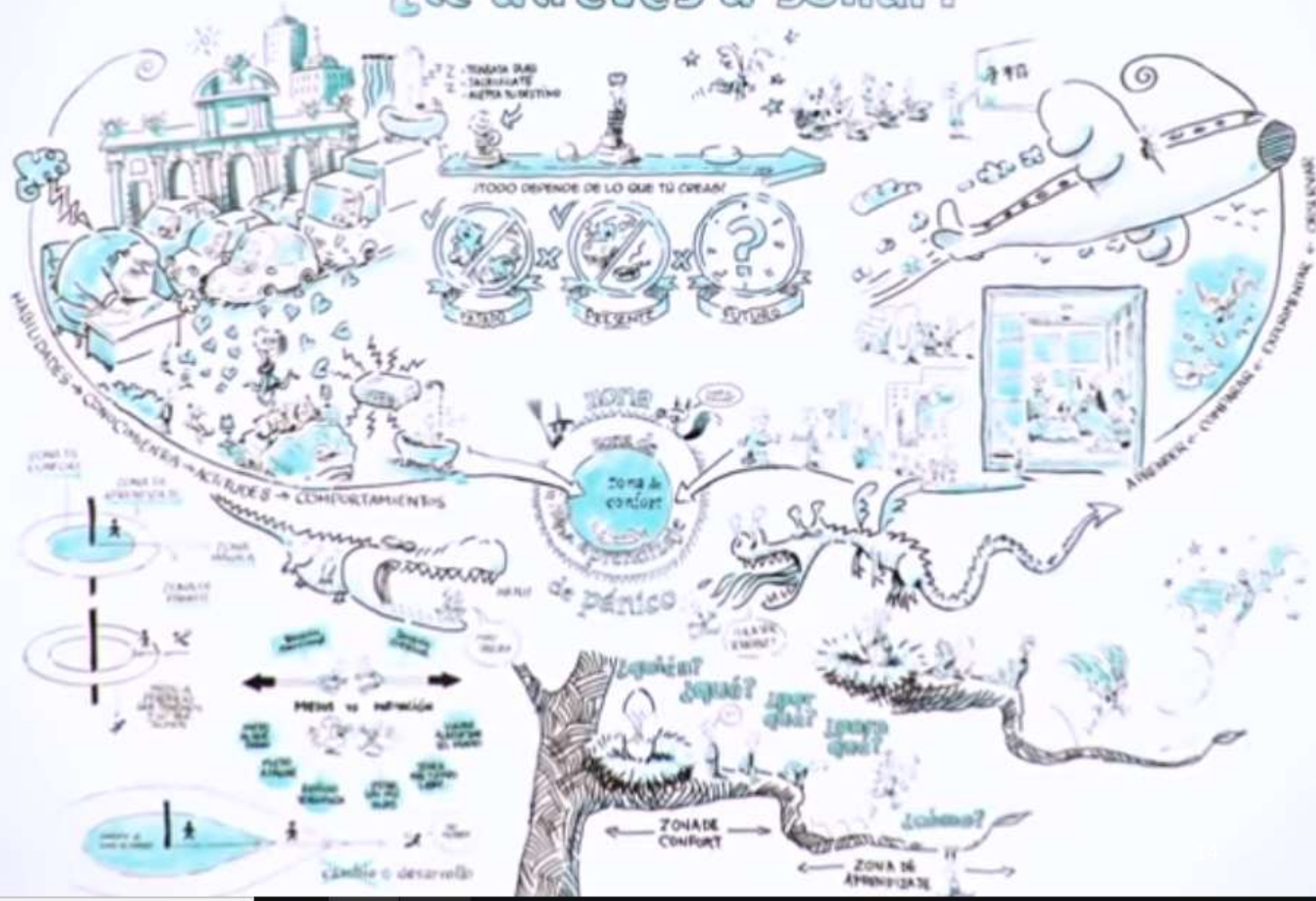
Ejemplos...

- Empresas nuevas
- empresas familiares
- Comercios
- Restaurantes
- Empresas de construcción de pequeño tamaño
- Estudio contable pequeño

El inicio



HABILIDADES	ACTITUDES
1. DETECTAR OPORTUNIDADES	1. CONFIANZA EN SÍ MISMO
2. CREAR Y DESARROLLAR UNA VISIÓN A PARTIR DE UNA OPORTUNIDAD	2. NECESIDAD DE LOGROS
3. AUTOEVALUARSE IDENTIFICANDO FORTALEZAS, DEBILIDADES Y POTENCIALIDADES	3. FOCALIZAR
4. CREAR Y DESARROLLAR REDES	4. PROACTIVIDAD
5. TOMAR DECISIONES	5. FLEXIBILIDAD
6. IDENTIFICAR, EVALUAR Y ASUMIR RIESGOS	6. TOLERANCIA AL FRACASO
7. NEGOCIAR/ PERSUADIR	7. RESPONSABILIDAD
8. COMUNICAR	8. TOLERANCIA A LA INCERTIDUMBRE
9. IDENTIFICAR Y CONSEGUIR RECURSOS NECESARIOS	
10. LIDERAR	
11. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN	
12. TRABAJAR EN EQUIPO	
13. IMPLEMENTACIÓN	
14. PLANIFICAR Y CONTROLAR	
15. EMPATÍA	



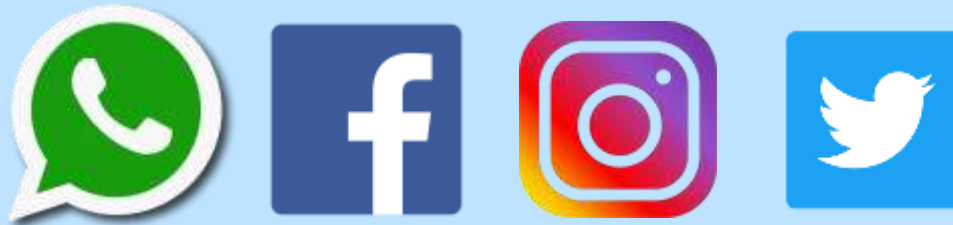
ALGUNOS ASPECTOS CONCEPTUALES

El conjunto de relaciones personales del empresario constituye uno de los activos máspreciados para el éxito empresarial. Coleman (1998) lo define como un tipo de capital específico

EL CAPITAL SOCIAL

REDES DE APOYO

TEST DE CONTACTOS



¿Tenés en tus redes sociales digitales los contactos estratégicos que necesitás para impulsar el negocio?

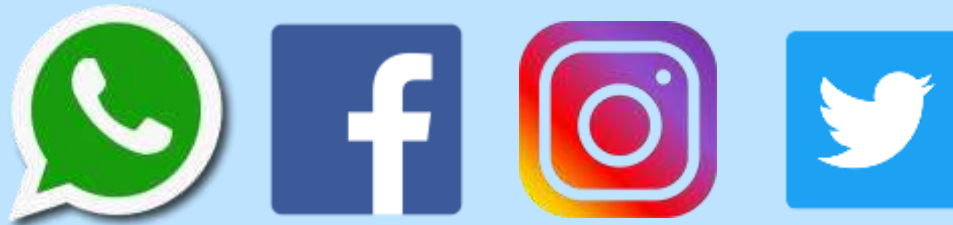
CAPITAL SOCIAL VS. CONTACTOS

PRINCIPIOS DEL CAPITAL SOCIAL

- Requiere un vínculo de **confianza**
- Está basado en la **reciprocidad**
- Es intransferible
- Sólo existe en el marco de una red
- Se actualiza cuando se usa
- La **empatía** es una precondition

REDES DE APOYO

REFLEXIÓN



**¿Un contacto en las redes sociales
es capital social?**

APORTES

TANGIBLES

1

CAPITAL



2

RECURSOS MATERIALES



INTANGIBLES

1

INFORMACIÓN



2

ASESORAMIENTO



3

INSPIRACIÓN



4

OPORTUNIDADES

APORTES

DE LAS REDES

Según diversos autores, uno de los principales desafíos es utilizar las redes para obtener...

1 **INFORMACIÓN**

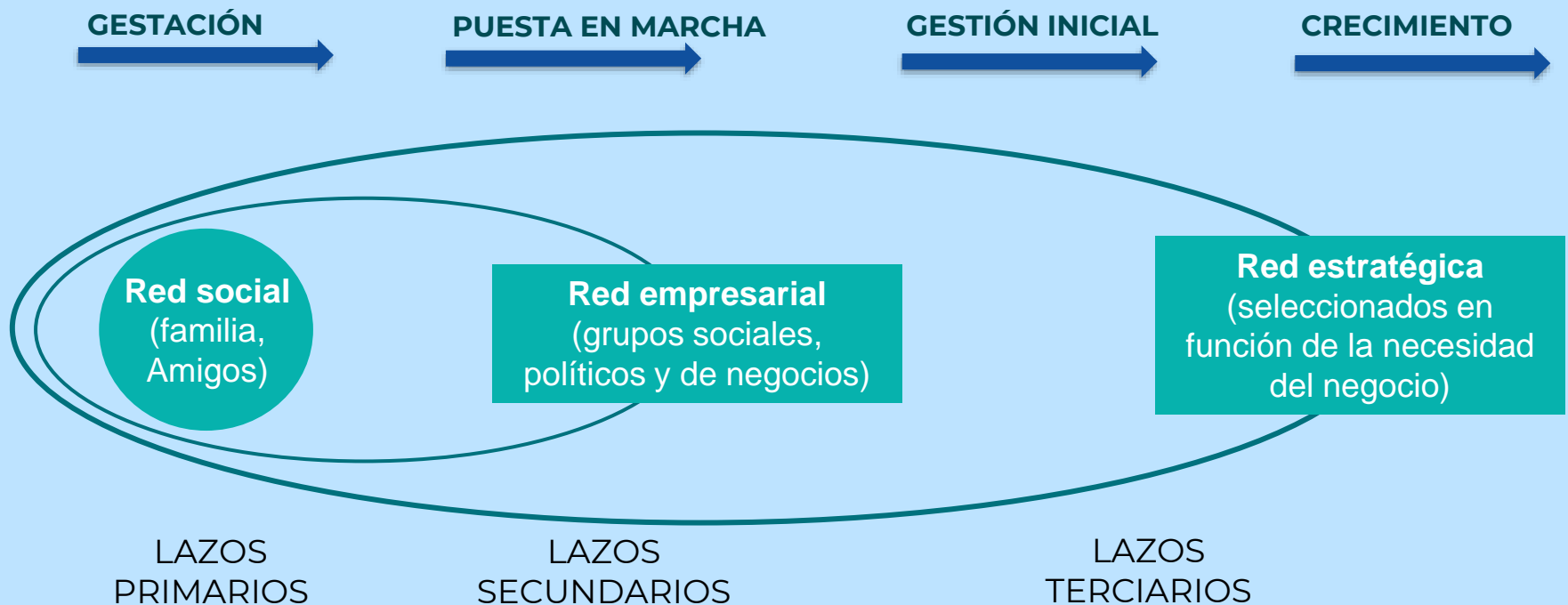
2 **CONOCIMIENTO**

3 **VENTAJAS COMPETITIVAS
SOSTENIBLES**



(Sawyer y McGee, 1999; Solymossy, 2000; Chell y Baines, 2000; Hoang y Antoncic, 2002)

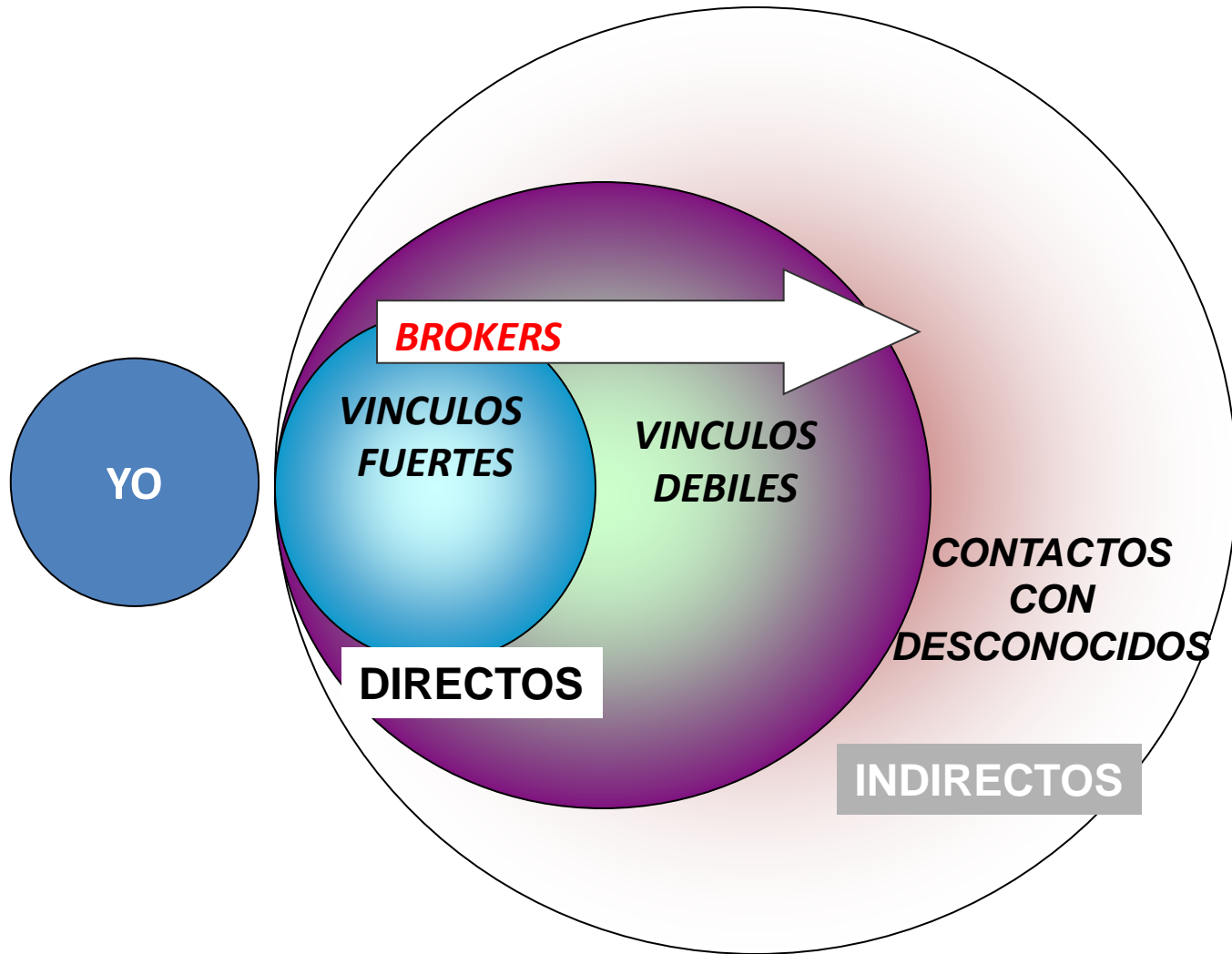
TIPOS DE REDES/ETAPAS



(basado en Kantis y Drucaroff, 2011) ²¹

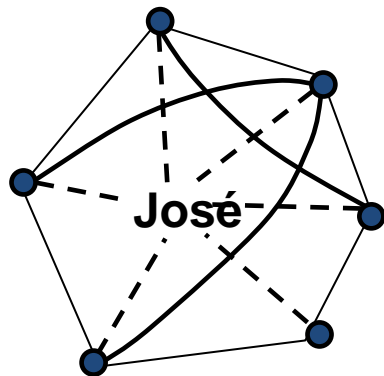
1974: **The Strength of Weak Ties**

(La fortaleza de los vínculos débiles - Mark Granovetter)

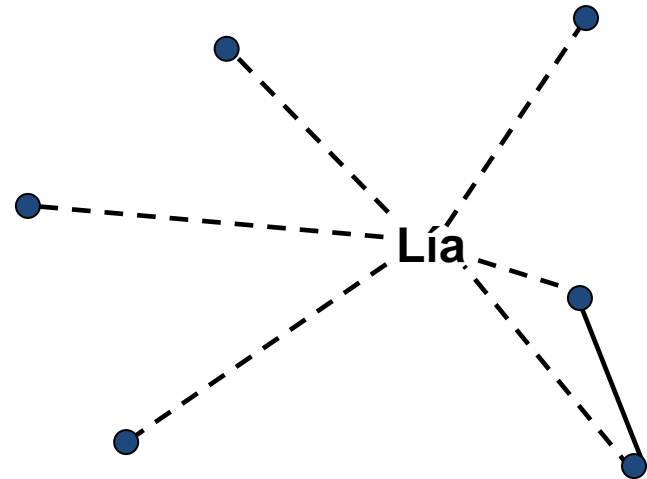


Estructura de la red

Cohesiva-----Versátil-----Expansiva

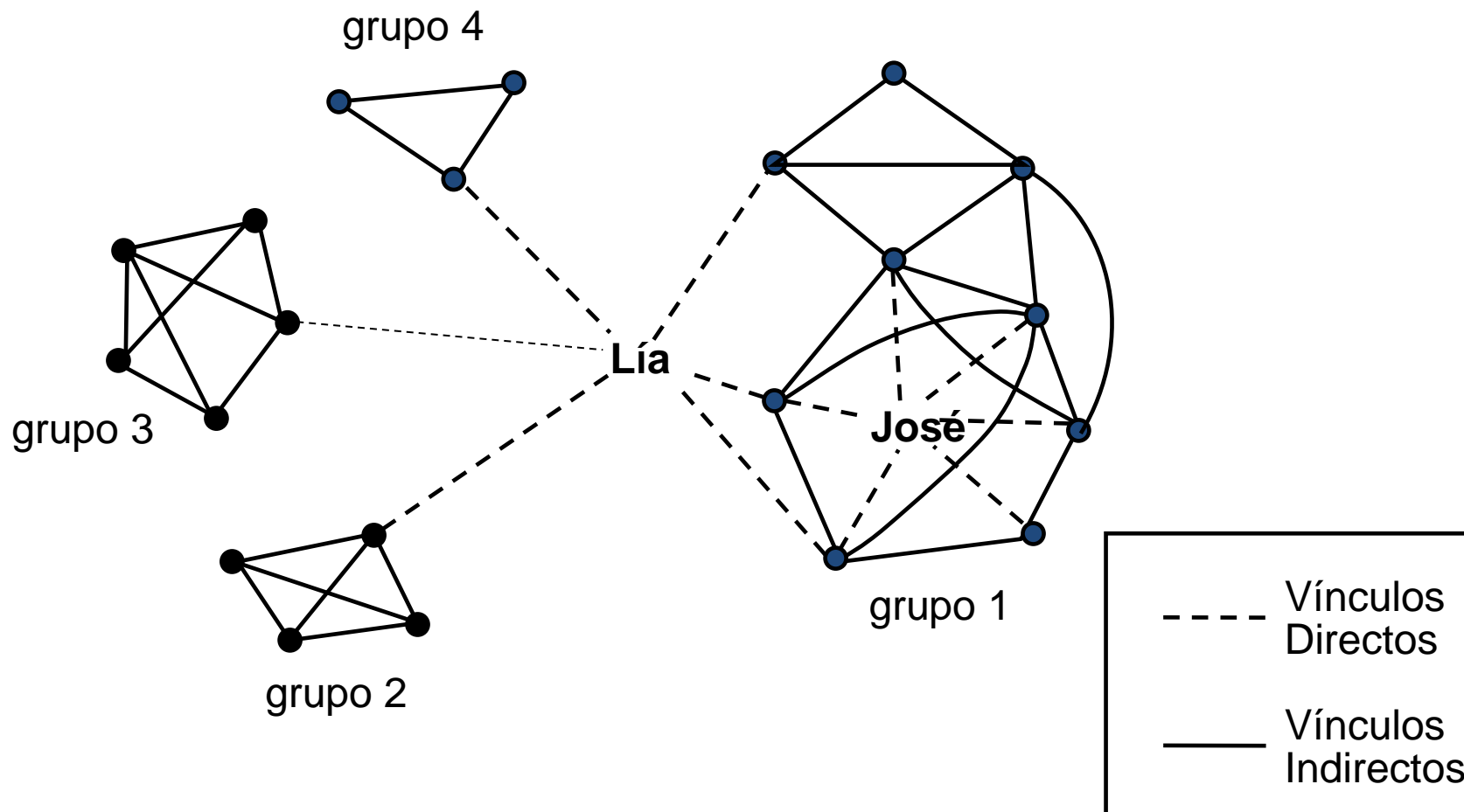


Red Social de José

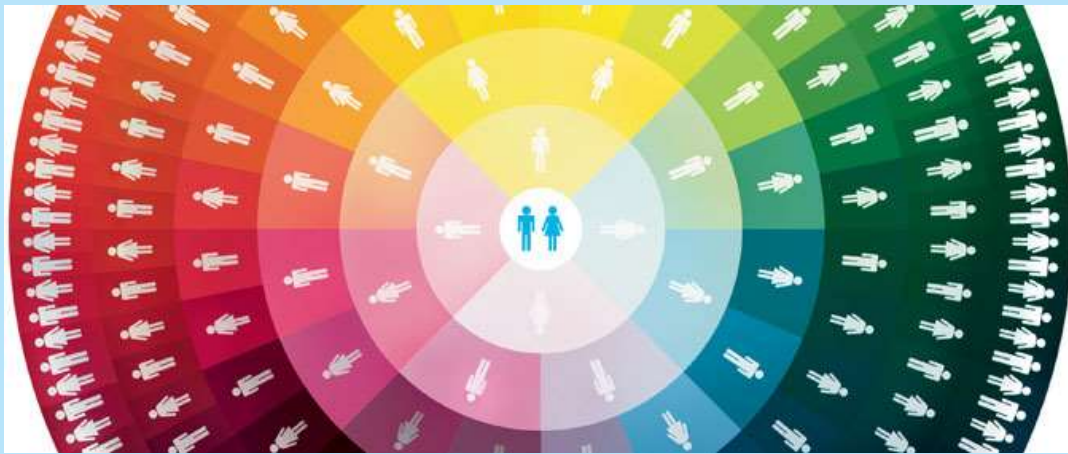


Red Social de Lía

Contextualizando las redes



GRADOS DE SEPARACIÓN Stanley Milgram



Teoría de los 6 grados de separación

Watts, 2003



3,57 Promedio
comprobado de
grados de separación

Facebook research, 2016

Mundos Pequeños & Seis grados de separación

El experimento Bacon –





¿Qué es y para qué sirve?


- ❖ Tu perfil en LinkedIn es tu **curriculum on line**, por lo cual puedes actualizar constantemente cada información. A través de dichos perfiles podrás generar redes y contactos.

The image shows a screenshot of a LinkedIn profile page. At the top, there is a dark blue navigation bar with the LinkedIn logo and a search bar. Below this, the profile header features a circular profile picture of a man with glasses, a blue background banner with a network pattern, and buttons for 'Añadir sección', 'Más...', and an edit icon. The profile name 'Gabriel Jacobsohn' is displayed, followed by his current role: 'Asesor en Desarrollo de Ecosistemas Productivos y Capacitar en SEPyME - Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación'. His location is 'Argentina', and he has 'Más de 500 contactos'. A banner below the header promotes a feature to show job search status to selection technicians. The 'Mejora tu perfil' section at the bottom suggests updating his current position to 'Profesor Especialización en Gestión y Vinculación Tecnológica en Universidad Nacional de San Martín'. A taskbar at the very bottom shows an Excel file named 'Estructuras---Parám....xlsx' with an 'Abrir archivo' button.

in Buscar

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones



Añadir sección Más... 

Gabriel Jacobsohn

Asesor en Desarrollo de Ecosistemas Productivos y Capacitar en SEPyME - Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación

Argentina · [Más de 500 contactos](#) · [Información de contacto](#)

Muestra a los técnicos de selección que estás buscando empleo y controla quién puede verlo. [Comenzar](#)

Mejora tu perfil

 ¿Tu puesto actual es Profesor Especialización en Gestión y Vinculación Tecnológica en Universidad Nacional de San Martín?

Estructuras---Parám....xlsx
[Abrir archivo](#)



... damos la bienvenida a LinkedIn, la mayor red profesional del mundo con 300 millones de usuarios en más de 200 países y territorios de todo el mundo.

... rte a LinkedIn obtienes acceso a personas, empleos, noticias, act

JAN
2020

LINKEDIN AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL NUMBER OF PEOPLE THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON LINKEDIN

NUMBER OF PEOPLE THAT
LINKEDIN REPORTS
CAN BE REACHED WITH
ADVERTS ON LINKEDIN*



663.3
MILLION

SHARE OF POPULATION
AGED 18+ THAT MARKETERS
CAN REACH WITH
ADVERTS ON LINKEDIN



12%

QUARTER-ON-
QUARTER CHANGE
IN LINKEDIN'S
ADVERTISING REACH



+1.6%

PERCENTAGE OF
ITS AD AUDIENCE
THAT LINKEDIN
REPORTS IS FEMALE*



43%

PERCENTAGE OF
ITS AD AUDIENCE
THAT LINKEDIN
REPORTS IS MALE*



57%

136

SOURCE: EXTRAPOLATIONS OF DATA FROM LINKEDIN'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JANUARY 2020) *NOTES: LINKEDIN'S ADVERTISING AUDIENCE FIGURES ARE BASED ON TOTAL (REGISTERED) MEMBERS, NOT MONTHLY ACTIVE USERS, SO FIGURES ON THIS CHART MAY NOT BE DIRECTLY COMPARABLE TO SIMILAR DATA POINTS FOR OTHER PLATFORMS. LINKEDIN DOES NOT REPORT ADVERTISING AUDIENCE FIGURES FOR GENDERS OTHER THAN 'MALE' OR 'FEMALE'. GENDER SHARE FIGURES HAVE BEEN EXTRAPOLATED FROM AVAILABLE DATA.

we
are
social

Hootsuite®

<https://www.seoptimizer.com/es/blog/los-usuarios-de-linkedin-al-descubierto/>

PASOS NECESARIOS

Genera un ecosistema de seguidores de tu empresa

1.CREA

Crea o reclama tu página de empresa en LinkedIn

2.CAPTA

Utiliza los anuncios de LinkedIn para conseguir más miembros que sigan tu empresa

3.INTERACTÚA

Publica actualizaciones de estado personalizadas para dirigirte a segmentos concretos de tu público

4.AMPLIFICA

Aprovecha las recomendaciones y el boca a boca para promocionar tu imagen corporativa

LinkedIn

Regístrate en LinkedIn

1

Rellena el siguiente formulario. Los campos con asterisco son obligatorios

2

Rellena estos campos con información profesional

3

Encuentra entre tus contactos personas que estén en LinkedIn

Si quieres puedes saltarte este paso y hacerlo después

4

Para poder continuar y activar tu cuenta debes verificar tu email

5

Ingresa con tus claves para verificar tu cuenta

6

Volverás a tener la opción de conectarte con personas

Si quieres puedes saltarte este paso y hacerlo después

7

Elige la modalidad de gratuita o paga

8

YA ESTÁS EN
LINKEDIN!

Completar el perfil

- Nombre y apellidos
- Ubicación y Sector
- Foto
- Información de contacto

Ahora

Encontrá entre tus
contactos personas que
estén en LinkedIn

