

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS**

**DESARROLLO ORGANIZACIONAL**

**ACTIVIDAD: SINTESIS**

**ALUMNO: LESTER GERARDO MONTES DE OCA CHAVEZ**

**FACILITADOR: HECTOR GABRIEL GUILLEN GARCIA**

**FECHA: 27 DE FEBRERO DEL 2015**

**TAPACHULA, CHIAPAS.**

El modelo nacional para la competitividad se basa en 8 principios que junto a su constante actualización, la ponderan como una desarrolladora de una cultura de alto desempeño, siendo un ejemplo de competitividad y sustentabilidad.

Los principios son:

1.- Liderazgo estratégico: esto es aprovechar las capacidades la sensibilidad del líder al máximo.

2.-Logro de resultados: como lo dice el punto basa sus logros en base a resultados balanceados y la ejecución basada en el alto desempeño.

3.- Enfoque al cliente: este refiere al análisis del usuario, sus deseos y necesidades para ofrecerle opciones innovadoras.

4.- Calidad de la operación: mientras los procesos operacionales se mantengan ordenados y sean de alta calidad, se pueden tomar como base para la mejora de los productos y procesos.

5.- Responsabilidad por la gente: esta basa el desarrollo de la organización en su factor humano, en su realización y capacitación constante.

6.- Impulso a la innovación: esta se usa como fuente, que deriva en mejor publicidad, ventas, negociaciones, en general le da una ventaja estratégica enfocada a la sustentabilidad económica.

7.- Construcción de alianzas: para mantenerse competitivas las empresas crean alianzas con sus factores externos lo que le permite tener un mejor control y crecimiento.

8.- Corresponsabilidad social: esto le da una base firme, un valor ético y responsable, al mantenerse en el marco de la legalidad.

Todo esto se basa en 3 componentes básicos la reflexión estratégica, la ejecución y los resultados, haciendo una pequeña reflexión observamos que estos siguen una secuencia lógica y ordenada, orientada a obtener los resultados deseados por las empresas, que generalmente se basan en la productividad, la rentabilidad, la sutentabilidad y la competitividad.

La etapa de la reflexión estratégica, básicamente nos indica que debemos hacer una planeación estratégica, este es el momento de definir el rumbo de la empresa, su misión y visión, los valores y políticas que se seguirán; tener el entendimiento del entorno de la organicacion, sus oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades; esto te permite entender los alcances y capacidades de la empresa, que es lo que puede hacer con lo que tiene y como mejorarlo haciéndose única para sus usuarios; y para lograrlo se debe analizar las estrategias y los objetivos estratégicos, que posterior mente deben alinear, implementar y evaluar, esto para poder retroalimentar en base a sus resultados, en que puedan fallar o que aciertos han tenido las estrategias tomadas por la empresa.

La etapa de ejecución está ligada directamente a la figura que puede crear u ordenar dichas acciones, este es el líder, un personaje de la alta gerencia que es la clave para definir u adecuar el rumbo de la empresa en todas y cada una de las etapas asi como a los requerimientos legales, sociales y ambientales que se presentan. Este liderazgo generalmente es llevado por un grupo directivo que a groso modo es el que se debe empapar de los asuntos inherentes a la empresa, analizarlos y decidir sobre ellos.

Esta ejecución se basa en el desarrollo de competencias esto es el mecanismo que se utiliza para evaluar, actualizar, y medir la respuesta que se tiene hacia los retos o cambios por parte del grupo directivo, basado en su actualización, preparación y resultados.

El método más eficaz para lograr un cambio organizacional es un cambio de cultura basado en valores y que necesariamente debe enfocarse en el aprendizaje, la innovación, la participación, el facultamiento y el desarrollo del espíritu enmprendedor en todos los niveles, esto se refirere a tomar en cuenta la opiniones de toda la organización para ejecutar los cambios necesarios que ayuden y faciliten la trancicion y el cambio, dando el seguimiento necesario para que los futuros lideres de la organización se produzcan en el seno de la misma.

En el clima de este cambio, es necesario darle certeza y transparencia al mismo, para ello se cuenta dentro del proceso lo que se llama gobierno corporativo, que son los mecanismos que la empresa impone de manera interna para auditarse y garantizar la rendición de cuenta a sus inversionistas en las diferentes áreas u actividades que se realizan incluyendo la justificación de las decisiones directivas.

Es claro de entender que una empresa no podría crecer si no tuviera clientes que consumieran sus productos y servicios, por ello es de suma importancia definir para quien se elaboran los productos o se otorgan los servicios (mercado), y por medio de esto buscar la completa satisfacción de los usuarios. Los beneficios que la organización les puede otorgar como usuarios y la inovacion de sus productos, asi se asegura que los productos y servicios estén orientados al publico correcto con el fin de obtener la mayor rentabilidad, asi se llega al objetivo ultimo, las ventas que impactan directamente en la economía de la empresa, pero ¿Cómo mantener estas ventas? o ¿Cómo mantener rentable a la empresa?, no hay otra forma que por medio del cliente, asegurando la calidad en sus servicios y porductos para mejorar la experiencia del cliente por diversos medios ya sean publicitarios o de atención, esto crea un cierto sentido de identidad, lo que a la larga nos lleva a una lealtad del cliente.

Aunque debemos comprender que el corazón de la empresa, su medula espinal, son su personal, ya que ellos son los que le dan origen a la eficiencia y productividad de la empresa, para mantener una sana relación laboral se debe procurar planear de manera estratégica la utilización del mismo en base a sus fortalezas y la manera de mejorar sus áreas de oportunidad, mediante la estimulación, promoción y recompensa, manteniendo asi su motivación, garantizando un mayor desarrollo del personal de manera profesional, mejorando asi significativamente su entorno laboral.

No podríamos hablar de ejecución sin mencionar los procesos, ya que son el catalizador mediante el cual la organización logra la ejecución de los objetivos estratégicos y mantener a los mismos con eficiencia le da un valor y solidez.

El ultimo gran componente principal, los resultados no es mas que la realidad, los indicadores por excelencia para evaluar los logros de la organización y replantear sus metas. Los resultados se manejan en base a 5 indicadores clientes, financieros, personal, procesos y desarrollo sustentable.

Los resultados que se obtienen varian dependiendo de cual estemos hablando, por ejemplo, en base a los clientes tiene que ver con la satisfacción o quejas que estos presenten y su reflejo en las ventas; en cuanto al indicador financiero entendemos que se basa en la rentabilidad que la empresa llega a obtener y los ahorros generados mediante sus estrategias; el indicador de personal es un poco mas subjetivo ya que se basa en su participación, aprendizaje, desarrollo, seguridad, bienestar etc. Todos enfocados en la sensación del trabajador para con la empresa; los procesos se pueden medir en base a la productividad, reducción de costos e infraestructura; el desarrollo sustentable por definición, es mantener la rentabilidad actual sin comprometer las materias primas en un mañana, generalmente se le da una connotación ambiental o social.

En conclusión el reto de una empresa radica en lograr una correcta planeación y análisis, para que por medio de las ordenes que emiten las altas gerencias de la empresa se impacte en las áreas que sean necesarias, cambiando la cultura organizacional mejorando asi los procesos y la ejecución de los mismos por parte de todo el personal, si que estas ordenes se contrapongan al clima organizacional de la empresa y al bienestar o estabilidad que esta tenga, ya que esto mismo puede tener un impacto directo en en el cliente o su percepción de los productos o servicios prestados imposibilitando la rentabilidad y la rendición de cuentas a los inversionistas y afectando la imagen general de la empresa.