

## ORGANIGRAMAS

LOS ORGANIGRAMAS SON LA REPRESENTACION GRAFICA DE LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

SU OBJETIVO ES PONER DE MANIFIESTO:

- LA ARTICULACION DE LAS FUNCIONES EN LA ESTRUCTURA
- LAS UNIDADES EXISTENTES Y SU POSICION
- LAS RELACIONES FORMALES, LINEAS DE COMUNICACION Y CONEXIONES ENTRE DISTINTOS PUESTOS Y UNIDADES

## DESVENTAJAS DE LOS ORGANIGRAMAS

- SIMPLIFICAN LA REALIDAD.
- SOLO CONSIDERAN LAS RELACIONES JERARQUICAS.
- DESCUIDAN LAS RELACIONES INFORMALES.
- NO MUESTRAN LA REALIDAD DE LAS RELACIONES ENTRE LAS PERSONAS.
- REPRODUCEN LA ESTRUCTURA EXISTENTE EN EL MOMENTO DE SU ELABORACION.
- REQUIEREN UNA TAREA CONTINUA DE REVISION Y ACTUALIZACION.
- SI ESTAN MAL REALIZADOS DESVIRTUAN LA REALIDAD.
- PUEDEN GENERAR EL DESCONTENTO.
- FAVORECEN LA RIGIDEZ.
- NO INDICAN EL CONTENIDO DE LOS DIFERENTES PUESTOS.

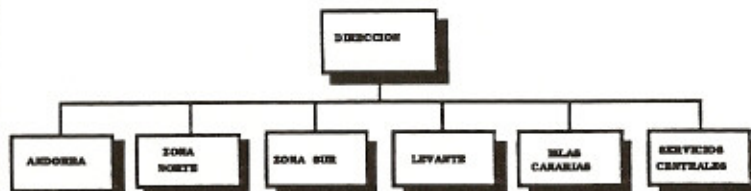
## VENTAJAS DE LOS ORGANIGRAMAS

- DEFINEN CON CLARIDAD LAS FUNCIONES Y LAS TAREAS.
- ACLARAN LAS RELACIONES ENTRE LOS DISTINTOS ORGANOS DE LA EMPRESA.
- OBLIGAN A UN EXAMEN CRITICO, CICLICO Y OBJETIVO DE LA ESTRUCTURA.
- DESVELAN LOS DEFECTOS EXISTENTES.
- FACILITAN LA ORIENTACION A LOS NUEVOS COLABORADORES.
- PERMITEN PROGRAMAR LAS LINEAS DE PROMOCION.
- CONSTITUYEN UNA GUIA PARA LA PROGRAMACION Y EL ESTUDIO DE LA ESTRUCTURA.
- PROPORCIONAN UNA VISION GENERAL DE LA ESTRUCTURA.

## ELEMENTOS DE UN ORGANIGRAMA

- FUNCION, DENOMINACION O TITULO DEL CARGO
- NOMBRE DE LA PERSONA QUE OCUPA EL CARGO
- CATEGORIA DEL PUESTO O LA PERSONA
- OTROS: DESCRIPCION PRINCIPALES FUNCIONES  
NUMERO DE LA UNIDAD  
FOTOGRAFIA  
ETC
- FECHA DE REALIZACION DEL ORGANIGRAMA

### ESTRUCTURA TERRITORIAL



### ESTRUCTURA POR CLIENTES



### ESTRUCTURA TERRITORIAL

#### VENTAJAS

- COLOCA LA RESPONSABILIDAD A UN NIVEL MAS BAJO.
- HACE INCAPIE EN LOS PROBLEMAS Y MERCADOS LOCALES.
- MEJORA LA COORDINACION EN UNA REGION.
- OBTIENE VENTAJAS DE LAS ECONOMIAS DE LAS OPERACIONES LOCALES.
- MEJOR COMUNICACION PERSONAL CON INTERESES LOCALES.
- PROPORCIONA UN BUEN CAMPO CUANTIFICABLE PARA EL ENTRENAMIENTO DE ADMINISTRADORES GENERALES.

#### DESVENTAJAS

- REQUIERE MAS PERSONA CON CAPACIDAD ADMINISTRATIVA GENERAL.
- TIENDE A DIFICULTAR EL MANTENIMIENTO ECONOMICO DE LOS SERVICIOS CENTRALES.
- AUMENTA EL PROBLEMA DE CONTROL A NIVEL DE LA ALTA ADMINISTRACION.

### ESTRUCTURA POR CLIENTE

#### VENTAJAS

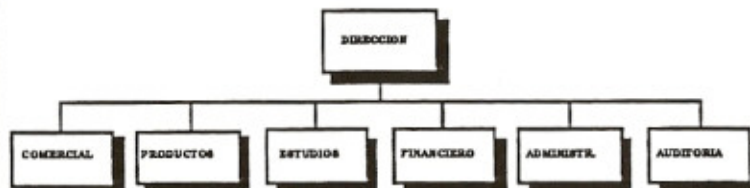
- ESTIMULA LA CONCENTRACION EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
- DA A LOS CLIENTES LA SENSACION DE QUE TIENEN UN PROVEEDOR COMPRENSIVO.
- DESARROLLA HABILIDADES EN EL AREA DE CLIENTES.

#### DESVENTAJAS

- PUEDE RESULTAR DIFICIL LA COORDINACION DE OPERACIONES ENTRE DEMANDAS COMPETITIVAS DE CLIENTES.
- REQUIEREN ADMINISTRADORES Y STAFF EXPERTOS EN LOS PROBLEMAS DE LOS CLIENTES.
- LOS GRUPOS DE CLIENTES PUEDEN NO ESTAR BIEN DEFINIDOS.



### ESTRUCTURA FUNCIONAL



### ESTRUCTURA POR PRODUCTO



### ESTRUCTURA FUNCIONAL

#### VENTAJAS

- ES REFLEJO LOGICO DE LAS FUNCIONES.
- SIGUE EL PRINCIPIO DE LA ESPECIALIZACION OCUPACIONAL.
- MANTIENE EL PODER Y PRESTIGIO DE LAS FUNCIONES PRINCIPALES.
- SIMPLIFICA EL ENTRENAMIENTO.
- ES UN MEDIO PARA EL ESTRICTO CONTROL EN LOS NIVELES ALTOS.

#### DESVENTAJAS

- LA RESPONSABILIDAD POR LA OBTENCION DE UTILIDADES EXISTE SOLO EN LOS NIVELES MAS ALTOS.
- SOBRESPECIALIZACION Y LIMITACION DE LOS PUNTOS DE VISTA DE PERSONAL CLAVE.
- LIMITA EL DESARROLLO DE GERENTES GENERALES.
- REDUCE LA COORDINACION ENTRE LAS FUNCIONES.
- HACE DEL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LA COMPAÑIA UN SISTEMA COMPLEJO.

### ESTRUCTURA POR PRODUCTO

#### VENTAJAS

- CONCENTRA LOS ESFUERZOS Y LA ATENCION EN LA LINEA DE PRODUCTOS.
- IMPONE RESPONSABILIDADES PARA LAS UTILIDADES A NIVEL DE DIVISION.
- MEJORA LA COORDINACION DE LAS ACTIVIDADES FUNCIONALES.
- OFRECE UN MEDIO CUANTIFICABLE PARA EL ENTRENAMIENTO DE GERENTES GENERALES.
- PERMITE EL CRECIMIENTO Y LA DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

#### DESVENTAJAS

- REQUIERE MAS PERSONAS CON HABILIDADES DIRECTIVAS GENERALES.
- TIENDE A DIFICULTAR EL MANTENIMIENTO ECONOMICO DE LOS SERVICIOS CENTRALES.
- DIFICULTA EL CONTROL AL MAS ALTO NIVEL.

### ESTRUCTURA POR CANALES DE DISTRIBUCION



### ESTRUCTURA MATRICIAL

ESTE TIPO DE ESTRUCTURA NACE COMO REPUESTA A TRES NECESIDADES EMPRESARIALES:

- NECESIDAD DE RESPONDER A CONDICIONES AMBIENTALES DIFERENTES.
- LAS NUEVAS NECESIDADES DE COMUNICACION ENTRE LOS INDIVIDUOS Y LOS GRUPOS REBASAN LA CAPACIDAD DE LAS ESTRUCTURAS TRADICIONALES.
- LAS PRESIONES DE DESEMPEÑO Y DE COSTOS EXIGEN UNA MAYOR PARTICIPACION Y UTILIZACION MAS FLEXIBLE DE LOS RECURSOS HUMANOS.

### ESTRUCTURA POR CANALES DE DISTRIBUCION

#### VENTAJAS

- PERMITE CONCENTRARSE EN MERCADOS Y CANALES DE COMERCIALIZACION EN CADA AREA.
- DESARROLLA OPORTUNIDADES PARA ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION MAS EFICIENTES.

#### DESVENTAJAS

- PERDIDA DE CONCENTRACION EN EL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO Y DE LAS UTILIDADES.
- PROBLEMAS PARA ENTRENAR A LAS PERSONAS PARA QUE PIENSEN EN TERMINOS DE MERCADOS MAS QUE DE PRODUCTOS.
- PROBLEMAS PARA ASIGNAR PRODUCTOS Y COSTOS DE MANUFACTURA CUANDO EL MISMO PRODUCTO SE COMERCIALIZA A TRAVES DE DOS O MAS DIVISIONES Y SE GENERA EN UNA SOLA DE LAS MISMAS.
- PROBLEMAS PARA LOGRAR LA COORDINACION ENTRE DESARROLLO DE PRODUCTOS Y GESTION.

### ESTRUCTURA MATRICIAL

LAS DESVENTAJAS DE ESTE TIPO DE ESTRUCTURA HACEN EN MUCHOS CASOS DESISTIR DE SU IMPLEMENTACION:

- TENDENCIA A LA ANARQUIA DENTRO DE LA ORGANIZACION
- SE INCREMENTAN LAS LUCHAS POR EL PODER
- SE PRODUCE EL FENOMENO DE LA GRUPITIS