

**Ministerio De Educación  
Instituto Profesional Y Técnico México Panamá  
Guía Trimestral  
Gestión Empresarial**

**Bachiller en Ciencias**

**12° E, F, G, H.**

**Profesora  
Juliana Armuelles**

**Celular  
6704-6405**

**Correo electrónico  
[julianaarmuelles24@gmail.com](mailto:julianaarmuelles24@gmail.com)**

**Nombre del Estudiante:** \_\_\_\_\_.

**Fecha de retiro de guía:** \_\_\_\_\_.

**Fecha de entrega:** **16 de septiembre de 2022**

**Nombre y firma del acudiente:** \_\_\_\_\_



## Repasemos

- ¿Qué es un plan de negocios?
- ¿Es importante el análisis de mercado en un plan de negocios? Explica.
- ¿Cuál es la importancia de un plan de negocios, para desarrollar un proyecto?

## Concepto

Un plan de negocios además de ser una guía para los emprendedores, es también una herramienta de trabajo que permite crear el perfil de una empresa, ya que reúne la información necesaria para evaluar la posibilidad de hacer un negocio. No existe un plan de negocios único, este documento se adapta y varía de acuerdo al tipo de proyecto y al grado de desarrollo. El tamaño del mismo depende también de los objetivos, y es importante para el financiamiento de su emprendimiento. Veamos:

- Describe el negocio que se quiere llevar a cabo.
- Analiza la situación del mercado.
- Establece las acciones y estrategias futuras.
- Incluye los aspectos generales para su realización.
- Es indispensable prepararlo antes de convertir su idea en un negocio funcional y operativo.



- Desarrolla una estructura lógica, expresada en un documento.
- Debe ser comprendido por todas las personas que lo revisen y examinen.
- Sirve para visualizar el negocio, y
- Establecer los controles del progreso.

## ¿Qué se requiere para hacer un plan de negocios?

- Definir la idea del negocio que se quiere desarrollar.
- Dedicar el tiempo necesario para analizar cada aspecto de la idea que se quiere desarrollar.

- Recoger toda la información posible acerca de aspectos relacionados a la idea.
- Organizar toda la información recogida, para ver si falta algo.
- Definir si necesita buscar colaboración técnica, socios, inversores o financiamiento externo.

## Ventajas de preparar un plan de negocios:

- Define de forma ordenada lo que se debe hacer en el montaje y preparación de la empresa.
- Ayuda a identificar el dinero que se necesita para las actividades de la empresa.
- Es una herramienta de diseño, ya que los detalles, ideas y números empiezan a tomar forma.
- Ayuda a reducir fracasos, ya que los errores se cometen en un papel.
- Obliga al emprendedor a recopilar información, ya sea estadística o de otras fuentes.
- Indica si la empresa es viable económica y técnicamente, y si es recomendable llevarla a cabo.
- Si se necesita un préstamo, sirve de respaldo al mostrar la idea y las acciones que desarrollará para llevarla a cabo con éxito.

# Los elementos que conforman un plan de negocios

Un plan de negocios necesita de elementos para su elaboración, y obviamente para lograrlo por lo que los especialistas en el tema, proponen los siguientes:



**Resumen ejecutivo:** Es la parte introductoria de un plan de negocios presentado en tres o cuatro párrafos; es un resumen conciso de la información básica, con los principales objetivos y recomendaciones presentados en el plan, lo mismo que los planes a futuro, y las razones por las que la empresa a formar tendrá éxito. Su objetivo principal es captar el interés de los futuros inversores.

**Los principales elementos de un resumen ejecutivo son los siguientes:**

- La idea del negocio: Exponer y conocer muy bien el proyecto.
- Público objetivo: Principales características de los usuarios.
- Valor del producto o servicio para los clientes.
- Tamaño del mercado y crecimiento esperado.
- Objetivos a corto, medio y largo plazo.
- Inversión necesaria.
- Entorno competitivo.



**Descripción de la empresa:** Aquí se establece el concepto de la función empresarial en sí. Se identifica la oportunidad de negocios en el mercado, se describe el producto o servicio y su demanda, los potenciales clientes, así como las ventajas competitivas que pueda tener, incluyendo la ubicación del mismo. Todo esto para beneficio de quienes van a analizar el plan de negocios, y así tengan una idea más detallada del mismo.

**Análisis de mercado:** En este aparte se responde a preguntas, y se estudia y describe el mercado potencial. Detalla cómo se dan a conocer los productos y servicios de la empresa. Incluye las 4 P del plan de mercadeo: Producto, Precio, Plaza y Promoción. Veamos:

- El mercado que abarcará el negocio.
- Tamaño del mercado (volumen de ventas, rentabilidad).
- Ritmo de crecimiento de este mercado.
- Descripción de los clientes.
- Segmentación de clientes en base a criterios objetivos.
- Rentabilidad esperada de cada segmento.
- Factores claves de compra para los consumidores.
- La ubicación física del negocio.



En cuanto a la estrategia de Ventas y Mercadeo (marketing), aquí se describen las características que distinguen el producto respecto a los competidores, y se especifica la estrategia que se seguirá para captar el volumen de consumidores que se desean, ejemplo:

- Medios utilizados para la comunicación.
- Proveedores con los que se trabajarán.
- Costos de adquisición y fidelización de los clientes.
- Detalles del lanzamiento del producto o servicio (si es nuevo).

**Organización de la empresa:** Explica cómo está organizada la empresa, quién forma parte del negocio y las funciones del personal. Este elemento es importante al momento de buscar financiamiento, ya que las instituciones financieras necesitan conocer la estructura organizacional de la futura empresa, para saber si el equipo directivo es capaz de llevar a cabo el emprendimiento. Veamos qué debe aparecer en este elemento:

- Miembros del equipo con su correspondiente perfil profesional y académico.
- Experiencias o habilidades del equipo para llevar a cabo el proyecto.
- Visión y Misión del equipo directivo.
- Organigrama de la empresa, que debe ser flexible para permitir que se adapte a cambios, según la evolución del proyecto.

**Descripción de productos y/o servicios:** Este elemento explica detalladamente los productos y/o servicios a los que se dedicará la nueva empresa, y lo que estos implicarían para los potenciales clientes. Veamos:

- Descripción general del producto y sus funciones básicas.
- Soporte tecnológico.
- Público consumidor al que va dirigido y las necesidades que satisface.
- Especificación del valor único y distintivo del nuevo producto o servicio.
- Diferencias del producto o servicio con el producto actual en el mercado (si existe).

**Finanzas y proyecciones:** Facilita la información financiera acerca de la nueva empresa, tales como:

Costos fijos y costos variables, proyecciones de ventas a corto, mediano y largo plazo, y cómo espera el retorno de la inversión; así como las necesidades de financiación a corto, mediano y largo plazo. El Plan Financiero debe estar detallado – por ejemplo - para los primeros dos años, ya sea mensual o trimestral; posteriormente se hará anual. Las cantidades o cifras que se manejen se deben basar en hipótesis razonables. Algunos requisitos fundamentales para una planificación financiera son:

- Cuentas de resultado provisional que especifique los ingresos y costos.
- Justificar las hipótesis de crecimiento de los ingresos y gastos que se realicen.
- Proyecciones de flujo de efectivo.
- Balance.
- Valoración de la empresa.
- Financiación.





**Competidores:** En este aparte, se debe considerar lo siguiente:

- Competidores existentes.
- Competidores potenciales.
- Estrategias de los competidores.
- Descripción de fortalezas y debilidades.
- Ventaja competitiva respecto a los consumidores.

**Riesgos y estrategias de contingencias:** Se consideran riesgos que afectan al mercado y riesgos del negocio como tal. Veamos:

- Crecimiento menor a lo esperado.
- Incertidumbre propia del sector.
- Costos mayores a lo previsto.
- Entrada inesperada de un competidor.

En cuanto a las contingencias, se señalan, entre otras, las siguientes:

- Modificación del producto o servicio ofertado.
- Modificación del segmento del mercado.
- Venta total o parcial de la empresa.

## Desarrollo de un plan de negocios

Presentamos una guía para desarrollar un plan de negocios básico, con la siguiente información:

**GUÍA PARA  
DESARROLLAR  
UN PLAN DE  
NEGOCIOS**

**Datos de la  
persona, o de  
los miembros,  
si es un grupo.**

Se debe contar con los datos o la información general de la persona, o de cada integrante, si es un grupo, ya que una empresa es un equipo humano conformado de manera estratégica para hacer aportes efectivos y cuantificables en el proceso de crear una empresa.

**GUÍA PARA  
DESARROLLAR  
UN PLAN DE  
NEGOCIOS**

**La información  
de la empresa**

Establece el concepto de la función empresarial en sí. Se identifica la oportunidad de negocios en el mercado, se describe el producto y/o servicio y el tipo de empresa que se desea tener.

**El Producto o  
Servicio de la  
empresa**

Se describen los productos o servicios que va a ofrecer su empresa, incluyendo las diferencias que estos tendrán en relación con los de la competencia, si existe.

**La  
segmentación  
del mercado**

Es importante conocer la cantidad de personas dentro del mercado, hacia quien va dirigido su producto y/o servicio. Es necesario efectuar el estudio de mercado que incluya clientes, proveedores, competidores, y los canales de distribución.

**El análisis  
FODA**

Identifica fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en el desarrollo de su empresa.

**El Mercadeo y  
la Publicidad**

Permiten determinar la estrategia de ventas que utilizará para su producto y/o servicio. Incluye las herramientas conocidas como Marketing Mix, o las 4P.

**La  
Organización  
Administrativa**

Implica la definición de responsabilidad y de autoridad, de comunicación y de participación en todos los procesos, de acuerdo a los objetivos que se desean alcanzar. Se expresa mediante un Organigrama.

**La Producción**

Define las estrategias para seleccionar y diseñar el producto y/o servicio al que se dedicará la empresa, es decir todos los pasos de producción. Ejemplos: ¿Cómo, cuándo, dónde y cuánto quiere producir? ¿Cómo será su sistema de calidad y el control de su inventario?

**El Plan  
Económico  
(Financiamiento o  
Inversión)**

Se deben detallar las inversiones para la puesta en marcha del negocio; recursos, egresos, gastos derivados de las operaciones, además de los ingresos que se espera obtener que garanticen la rentabilidad del mismo.

**Anexos**

Puede incluir cualquier otro dato que contribuya a mejorar su propuesta de negocios, tales como: Encuestas, estudio de mercados, estudio de impacto ambiental, estadísticas, publicidad, otros.



## **TEMA # 1**

### **PLAN DE NEGOCIOS**

**Actividades a desarrollar: VALOR 30 PTS (NOTA PARCIAL)**

**Desarrolle las siguientes preguntas:**

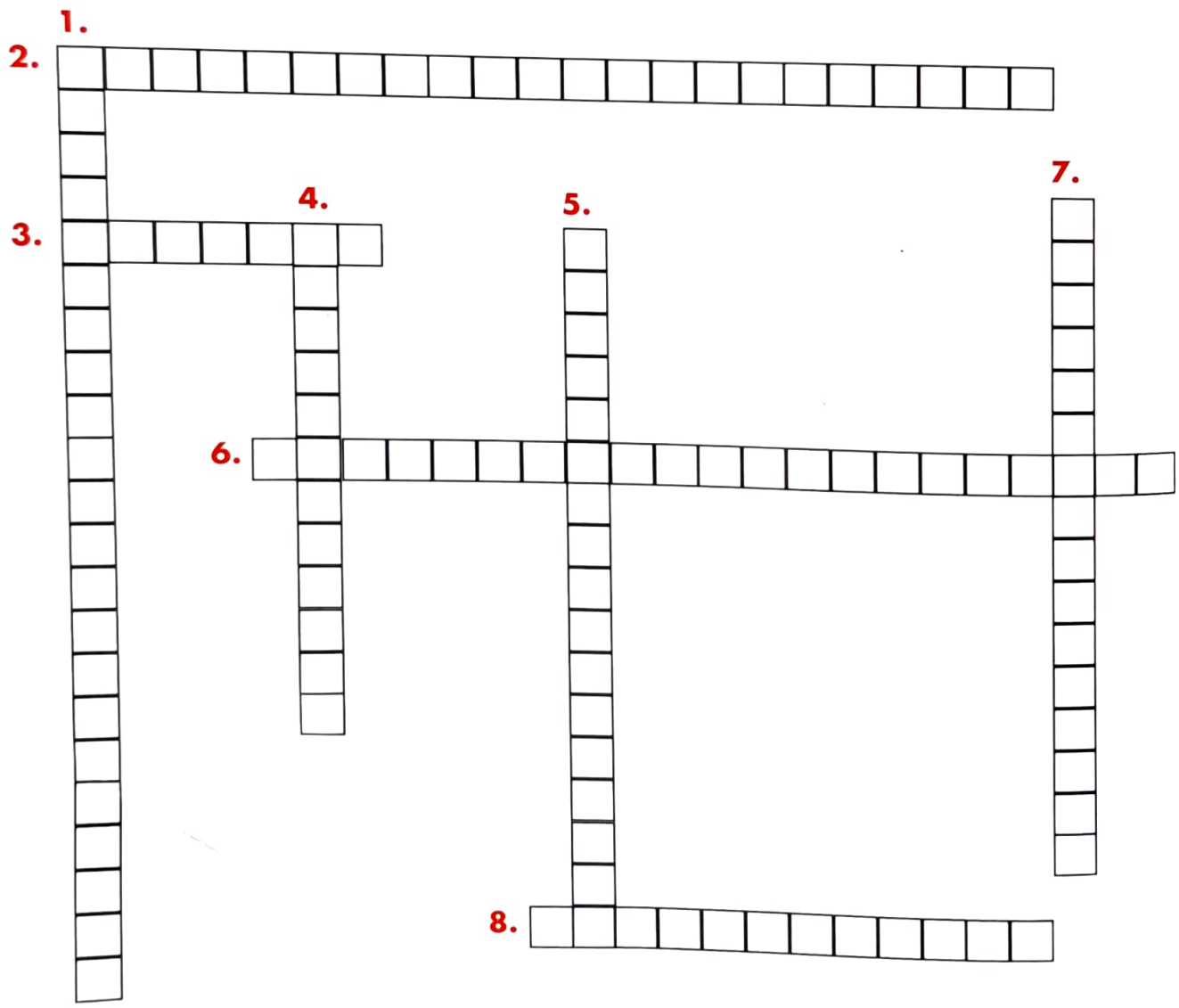
- 1. Que es un plan de negocio**
- 2. Que se requiere para hacer un plan de negocios**
- 3. Menciones 5 ventajas de preparar un plan de negocios**
- 4. Mencione los elementos que conforman un plan de negocios**
- 5. Que es un resumen ejecutivo**
- 6. Escriba 5 elementos de un resumen ejecutivo**
- 7. Cuales son las 4P del plan de mercadeo**
- 8. Que es la organización de la empresa**
- 9. Escriba 5 requisitos fundamentales para una planificacion financiera**
- 10. Busque el significado de las siguientes palabras: Plan de negocios, producto, mercadeo, competidor, plaza, y efectivo.**

## **II. ACTIVIDAD**

**Desarrolle El Siguiente Crucigrama. Valor 16 Pts. (Nota De Apreciación)**

Resuelve el siguiente crucigrama relacionado con los elementos de un plan de negocios.

1. Presenta la ubicación del negocio y explora los elementos del negocio.
2. Detalla los productos y los servicios de la empresa.
3. Entrada inesperada de un competidor.
4. Explica la estructura organizacional de la empresa.
5. Incluye el producto, precio, plaza y promoción.
6. Detalla los costos fijos y variables a corto, mediano y largo plazo.
7. Parte introductoria de un plan de negocios con los objetivos y planes futuros.
8. Ventaja competitiva respecto a los consumidores.



# Lección No. 13

## Las teorías orientadas hacia la gestión empresarial



### Indicadores de logro:

#### Conceptual

Explica cada una de las teorías aplicadas a la gestión empresarial.

#### Procedimental

Compara las relaciones existentes entre las teorías y los métodos y técnicas japonesas que orientan la gestión empresarial.

#### Actitudinal

Se interesa en las teorías aplicadas a la gestión empresarial.

### Repasemos

- ¿Por qué en una empresa es importante el mejoramiento de la calidad de los productos?
- ¿Qué significa Reingeniería?
- ¿Qué entiendes por Empowerment?
- ¿Cómo se relaciona la aplicación de nuevas tecnologías con la eficiencia y eficacia de las empresas?

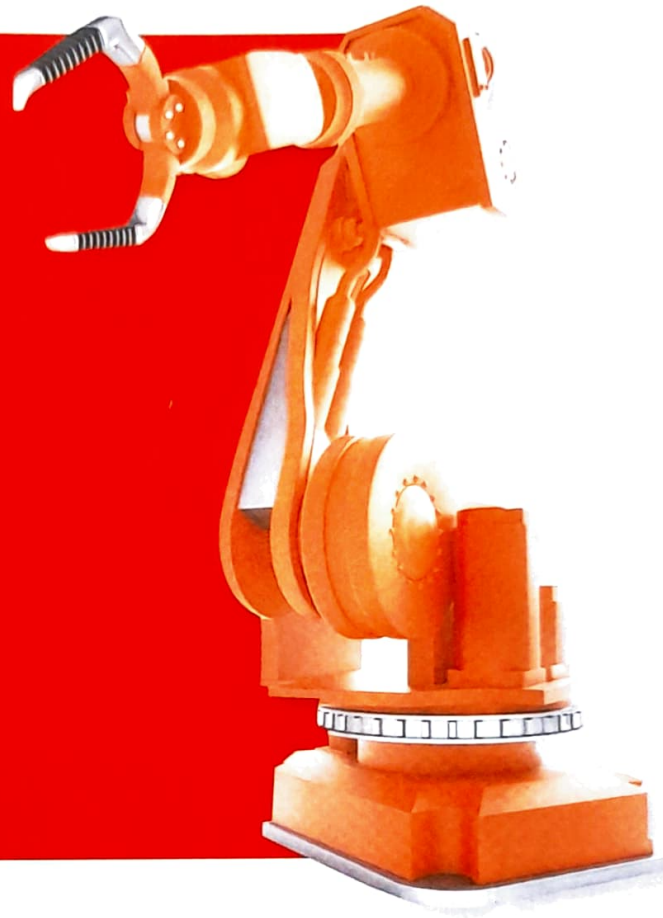
### Concepto

El proceso de cambio, la globalización y las nuevas tecnologías, que suponen que es posible mejorar todos los aspectos de una operación, la competencia leal y la satisfacción al cliente; que han impulsado cambios radicales en la administración y la cultura de las empresas son algunos de los factores que indudablemente motivan a las organizaciones empresariales para hacer algo diferente con el diseño administrativo con que funcionaron hasta ahora; no solo para enfrentar los retos en los diversos mercados, sino también para tomar las decisiones adecuadas.

Ante este nuevo panorama, han surgido una serie de teorías fundamentadas en la tecnología y encaminadas al desarrollo y al éxito de la gestión empresarial, tales como: métodos, instrumentos, herramientas y sistemas que permiten usar la tecnología para concretar nuevas estrategias.

Son algunos ejemplos:

- Reducción de costos.
- La racionalización y el uso de las estructuras y aplicaciones.
- El mejoramiento continuo de la calidad.
- La satisfacción del consumidor.



A continuación estudiaremos algunas de estas teorías, métodos y técnicas japonesas.



## La reingeniería

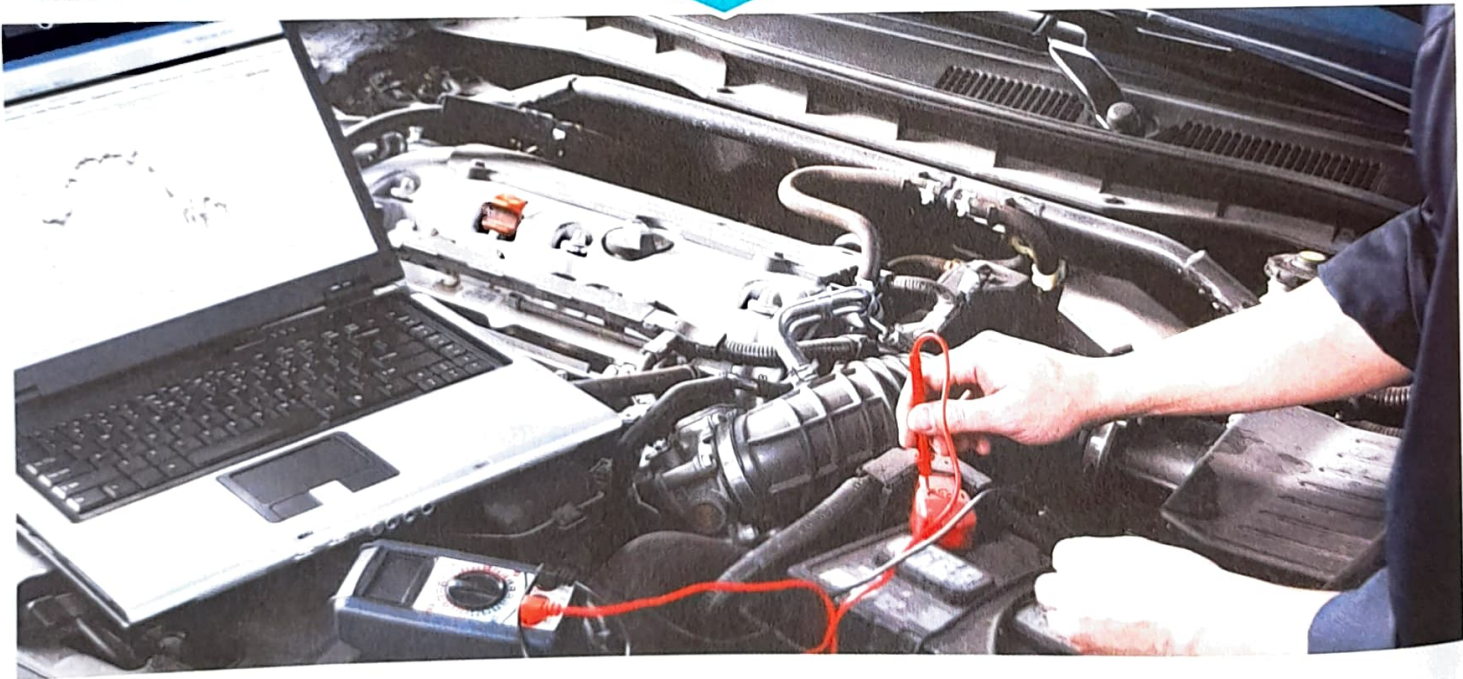
Es una de las teorías para orientar la administración dentro de la gestión empresarial y es un concepto introducido por los especialistas en el tema Michael Hammer y James Champy; que como su nombre lo indica, significa volver a empezar arrancando de nuevo, o sea, hacer lo que ya estamos haciendo, pero hacerlo mejor, de forma más inteligente.

Se trata de la reinención o la transformación de la empresa, es decir, el rediseño de los procesos empresariales y la implementación de cambios e innovaciones, replanteando diferentes estrategias administrativas y de procesos de decisión, utilizando tecnologías de última generación.

Para ampliar este concepto, agregamos que la reingeniería es la revisión y el rediseño de los procesos –no de las organizaciones– hecho de forma amplia y profunda, buscando lograr mejoras en aspectos tales como: costos, servicio, calidad, rapidez y rendimiento óptimo. Implica un cambio radical en la forma de crear empresas, ya que éstas dejan de verse como funciones, divisiones, tareas o productos, para ser vistas como procesos. La reingeniería analiza los procesos, desde el punto inicial, hasta que el producto final llega al cliente. O sea, la reingeniería es vista como una “revolución” en la forma de gerenciar una empresa; es borrar lo anterior y empezar de nuevo. Se determina primero qué debe hacerse y cómo debe hacerse.

La reingeniería se presenta cuando la empresa decide hacer una evaluación, para permitir la creatividad de los colaboradores y la reconsideración de los procesos que funcionan en las organizaciones; en consecuencia, reemplaza aquellos procesos que pueden entorpecer la eficacia y la eficiencia de las mismas. Todo puede ocurrir si se aplican las nuevas tecnologías e innovaciones de estas áreas.

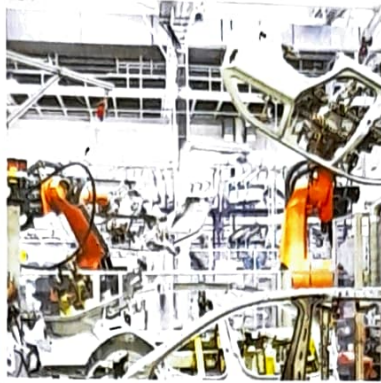
La reingeniería es comenzar de cero, en un cambio de todo o nada, que implica un mayor compromiso de recursos y de tiempo alrededor de los procesos; como una revisión fundamental y un rediseño de todos los procesos, con el propósito de lograr grandes y excepcionales mejoras. Estas mejoras se observan en aspectos tales como: rendimiento, calidad, servicio, rapidez y costos, y claro está, en la satisfacción de las expectativas de los consumidores.



Aclaremos además, que reingeniería no significa reducir trabajo, ni recursos para obtener mejor posición en corto plazo, porque no es una mera reestructuración o reorganización. Reingeniería tampoco es automatización; la tecnología juega un papel muy importante en el rediseño de nuevos procesos. Y no es mejora continua, es como dijimos línea arriba, una revolución para cambiar. En resumen el proceso de reingeniería busca primero cuál es la mejor forma para acercarse al consumidor y en segundo lugar, busca cómo hacerlo de forma óptima.

## Características de la Reingeniería

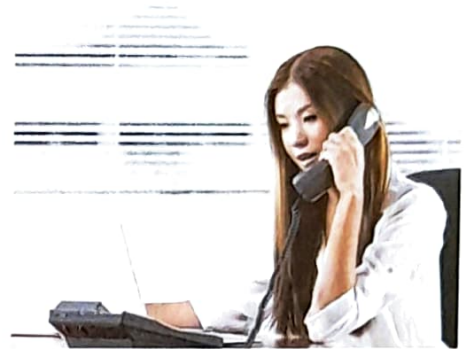
La combinación de varios oficios



Las tareas que antes eran diferentes se pueden integrar en una sola, lo que permite mejor control, pues se necesitan menos personas, lo que facilita la responsabilidad y el mejoramiento del desempeño.

La toma de decisiones por parte de los colaboradores

Tomar una decisión se convierte en parte del trabajo, lo cual resulta en menos demoras, mejor reacción de los clientes y mayor nivel de decisión para los colaboradores.



Es un proceso con variadas versiones



Esto significa que se elimina la estandarización, porque es un proceso claro y sencillo que se usa para los casos en que sea adecuado.

Reducen controles y verificaciones

El proceso de reingeniería hace uso de los controles solo donde se justifique el gasto económico, de forma equilibrada, o sea, mediante controles diferidos.



## Empowerment

Según la versión electrónica número 22 de la Real Academia Española, el término empoderar, en inglés empower, es "hacer poderoso o fuerte a un individuo o grupo social desfavorecido". Es decir, es la acción de conceder facultades, de decidir y actuar sin depender de la autorización de su superior; y constituye el nivel más alto de la acción de delegar.

## Abarca todas las áreas de la empresa:

El Empowerment o empoderamiento tiene su base en el hecho de que aquellos mejor relacionados con una tarea determinada, son las personas indicadas para tomar una decisión de esa tarea, siempre y cuando esas personas posean las actitudes y sean aptas para hacerlo, además de que acepten la responsabilidad en cada una de sus acciones. Significa crear el ambiente necesario para que todos los colaboradores de cualquier nivel sientan que ellos tienen influencia en todos los aspectos relacionados con la eficacia y la eficiencia, dentro de sus áreas de responsabilidad; en el entorno empresarial. Es decir, es un estilo para la mejora continua, que faculta a los colaboradores para lograr mejorar su nivel de desempeño, y su sentido de pertenencia.

El empowerment surge para responder a las necesidades empresariales siguientes:



- Dar respuesta rápida a las demandas de los consumidores; los jefes ya se dieron cuenta que no siempre pueden hacerlo todo.

- Satisface las expectativas de los clientes.

- Dotar de autonomía a los colaboradores, que estén preparados. Muchas veces el colaborador sabe tanto como el jefe para resolver una situación determinada.

El empowerment debe cumplir con una serie de requisitos fundamentales, muy necesarios para ejercer o tomar alguna decisión. Entre otros se mencionan los que señalamos a continuación:

- **El criterio:** La capacidad de tomar decisiones que satisfagan las expectativas del consumidor, sin que se perjudique la empresa. Este aspecto va aunado a la delegación de autoridad.
- **El conocimiento de la información necesaria:** Hay que conocer y tener una visión amplia de la situación, para tomar una decisión correcta; considerando también las consecuencias que acarreará esta decisión.
- **La actitud de servicio:** Es importante tener siempre presente al cliente y hacer lo necesario para cumplir sus expectativas y deseos.
- **El apoyo:** Para que exista empowerment es necesario el respaldo que se le dé a las iniciativas o acciones que un colaborador desarrolle, si son tendientes a mejorar la respuesta de la empresa hacia sus consumidores.
- **La comunicación:** Mantener canales de comunicación abiertos con las diferentes áreas de la organización es un aspecto muy importante y es fundamental en el empowerment.

En el marco de esta teoría orientada hacia la gestión empresarial, el líder delega poder y autoridad a sus colaboradores. La toma de decisiones ya no depende de una sola persona, sino que los colaboradores poseen la autoridad y responsabilidad necesarias para llevar a cabo sus actividades.

Es importante recordar que la ejecución del empowerment o empoderamiento no significa que el jefe pierda el control; el jefe siempre será el jefe. Sin embargo, es importante aclarar que la misión de los gerentes será utilizar su liderazgo en la preparación, en la formación y madurez del criterio de sus colaboradores, de modo que puedan tomar las decisiones acertadas en el momento adecuado. Y para conceder mayor capacidad y potestad a los

colaboradores para tomar decisiones en nombre de una empresa, los gerentes deben conocer bien a sus trabajadores; las relaciones deben ser respetuosas, efectivas y sólidas, con un alto nivel de disciplina y de compromiso y obviamente con responsabilidades, además de que se establecen una serie de límites bien definidos antes de delegar esa autoridad en sus colaboradores.

Además, con esta herramienta se le da la oportunidad al colaborador para dar lo mejor de sí, de obtener un mayor rendimiento en el plano humano y profesional, de que sea dueño de su propio trabajo, reemplazando el modelo jerárquico de impartir órdenes, ejercido desde el nivel más alto de la empresa, e impulsando de forma estratégica el trabajo en equipo.



### Según especialistas, el empowerment tiene los siguientes beneficios:

1. "Aumentar la confianza de los integrantes de la empresa.
2. Aumentar la responsabilidad, autoridad y compromiso en la satisfacción del cliente.
3. Aumenta la creatividad.
4. Los integrantes de la empresa comparten el liderazgo y las tareas administrativas.
5. Los miembros tienen facultad para evaluar y mejorar la calidad del desempeño y el proceso de información.
6. Se proporcionan ideas para la estrategia del negocio.
7. Se mejora la confianza en las comunicaciones y las relaciones.
8. Incrementa el entusiasmo y una actitud positiva."



## Los métodos y técnicas japonesas:

Los constantes cambios que ocurren en el mundo entero apuntan a que las empresas deben responder de manera rápida y decisiva a éstos; ya que de eso va a depender la permanencia de estas organizaciones empresariales en este fluctuante mercado.

Para responder a estos cambios han surgido una serie de métodos y técnicas, orientadas hacia la gestión empresarial, entre las que mencionaremos:

### Kaizen

Como teoría orientada hacia la gestión empresarial, Kaizen significa mejoramiento. Mejoramiento en la vida personal y familiar, aplicable también al campo empresarial, como mejoramiento continuo a nivel de todo el recurso humano. Esta filosofía de vida tiene el siguiente significado:

*Kai*: significa "cambio"  
*Zen*: significa "bueno"



Este sistema surgió en Japón a raíz de la Segunda Guerra Mundial, debido a que al terminar esta guerra la nación japonesa tenía muchos problemas y retos en sus negocios y sus industrias; por lo cual después de muchos estudios y análisis logran crear una nueva metodología para mejorar sus sistemas empresariales. Y resultó Kaizen como una filosofía de vida tendiente a buscar el mejoramiento a nivel personal y a nivel de las organizaciones empresariales para obtener mejor y mayor satisfacción para los clientes, claro está que para lograr superar a la competencia en cuanto a calidad, productividad y costos de productos y servicios; y además pretende tener una mejor calidad y reducción de costos de producción haciendo simples modificaciones diariamente.

Los fundamentos importantes para llevar a cabo el Kaizen son el Compromiso y la Disciplina en todos los niveles de la organización.

- **Compromiso:** Significa que todos se involucren para ir mejorando día a día, cubre todos los niveles de la empresa, de arriba hacia abajo en la línea de jerarquías.
- **Disciplina:** Kaizen es una metodología de mucha constancia, como una corriente filosófica diferente, de mejora continua; es decir, luego de arreglar un problema siguen mejorando, no paran ni se quedan esperando otro problema.

En una empresa de modo específico, Kaizen sirve para detectar y solucionar diferentes problemas en todas las áreas de la organización. Tiene como prioridad revisar y optimizar todos los procesos dentro de la empresa.

Partiendo de este método para buscar el mejoramiento continuo, el kaizen puede enfocarse como un conjunto de sistemas e instrumentos técnicos, encaminados a buscar el perfeccionamiento en las actividades de la gestión de las empresas. Entre estos, se señalan:

### El sistema Justo a Tiempo (JIT):

Dice que es importante la producción de lo que se necesita, en la cantidad que se necesite y en el momento en que se necesite.

### El sistema de respeto por el ser humano:

Como parte de la filosofía del sistema kaizen que está basado en el respeto y el valor de todas las personas.

### El sistema de gestión para la calidad total:

Una búsqueda incesante para mejorar los procesos de gestión que ofrezcan calidad y satisfacción total al cliente.

### El sistema de mantenimiento productivo, o la eliminación de desperdicios:

Esto es que no haya excedentes, que no haya el equipo, insumos o materiales que no sean esenciales para la producción.

## Resizing

Significa darle a la empresa su tamaño adecuado y correcto que necesita para ser competitiva. El concepto fundamental, es que la empresa necesita provocar un cambio para mejorar su crecimiento. El resizing no solo es una adecuación de los procesos, sino que es una verdadera reinención de la empresa y consiste en la elección de la plataforma que más le conviene a la organización para el desarrollo bien entendido de sus actividades en la gestión empresarial.

"Se puede definir como el rediseño del tamaño de las empresas reestructurando las operaciones. La reestructuración se ve como un cambio importante de alguna o todas las variables estructurales de la organización (físicas, administrativas, recursos humanos, financieras y legales) de tal manera que se llegue a replantear la forma en que la empresa debe crecer".

Una operación de resizing es un proceso que reestructura, racionaliza y replantea la estructura de una organización para mejorar su efectividad, lograr competitividad y que pueda responder de mejor manera al ritmo de cambios que ocurren en los mercados mundiales globalizados.

El resizing se aplica en los siguientes casos:

- Cuando una organización demanda crecimiento.
- Cuando una organización disminuye su nivel de calidad.
- Cuando una organización necesita aumentar la competitividad.

## La revisión y mejora continua de los procesos empresariales

Por otro lado, la experiencia japonesa enfatizó las ventajas obtenidas en la revisión y mejora continua de los procesos empresariales, desde la detección de un problema, el estudio buscando las causas, la elección de una solución o conjunto de soluciones, hasta llegar a la implementación y a lograr la mejora.

Dentro de esta revisión y mejora continua de los procesos empresariales, mencionamos algunas etapas planteadas por conocidos teóricos de la calidad, para la implementación del mejoramiento continuo, tales como:

### • La detección del problema, conflicto o necesidad:

Es definir el proceso real, describir el proceso de forma detallada, sugerir alternativas y la elección de las medidas adecuadas.

### • La estabilización de los procesos:

En este punto, se perfeccionan las mejoras, se dejan evidencias de los resultados y se normalizan dentro de los procesos.

### • Medir y analizar el proceso:

Es el análisis de los procesos y la evaluación de los resultados, se identifican y evalúan las áreas potenciales para la mejora y se toman las decisiones adecuadas.

### • Identificar las oportunidades de mejora:

Se diseñan los procesos para identificar las oportunidades de mejora, se aplican los cambios, se evalúan los resultados y se verifican.

### • El Plan para la Revisión y la Mejora Continua:

Se diseña el plan para dar seguimiento a las mejoras, se analizan los resultados, y se toman las decisiones más convenientes para realizar las mejoras.

## **TEMA # 2**

### **LAS TEORIAS ORIENTADAS HACIA LA GESTION EMPRESARIAL**

Actividades a desarrollar: **VALOR 30 PTS (NOTA PARCIAL)**

Desarrolle las siguientes preguntas:

1. Que es la reingenieria.
2. Mencione las características de la reingenieria.
3. Que es empoderar "empower".
4. A que necesidades empresariales responde el empowerment.
5. Mencione los requisitos fundamentales del empowerment.
6. Cuales son los beneficios del empowerment.
7. Que es Kaizen, como teoria orientada hacia la gestion empresarial.
8. Cuales son los fundamentos importantes para llevar acabo el Kaizer.
9. Que significa Resizing.
10. En que casos se aplica el Resezing.

## PARCIAL

Las Teorias Orientadas Hacia La Gestion Empresarial, VALOR 15PTS.

### I. PARTE: Cierto (C) Y Falso (F).

1. La reingenieria se trata de la reinvencion o la transformacion de la empresa. \_\_\_\_\_.
2. La reingenieria es comenzar de cero. \_\_\_\_\_.
3. El empowerment es un proceso con variadas versiones. \_\_\_\_\_.
4. El consumo es un requisito que debe cumplir el empowerment. \_\_\_\_.
5. Kai, significa “Cambio”. \_\_\_\_\_.

### II. PARTE: Pareo

1. Requisito fundamental para el powerment.	_____	Mejoramamiento productivo
2. Caracteristica de la reingenieria.	_____	Combiancion de oficios
3. Mejoramiento en la vida personal y familiar.	_____	Criterio
4. Etapa para la implementacion de la mejora continua .	_____	Estabilizacion del proceso
5. Eliminacion de desperdicios.	_____	Kaizen

**III. PARTE: Llenar los espacios con la respuesta correcta.**

1. Escriba dos beneficios de el powerment:

a. \_\_\_\_\_ b. \_\_\_\_\_

2. Etapas planteadas por conocidos teóricos de la calidad:

a. \_\_\_\_\_ b. \_\_\_\_\_

3. Necesidad empresarial a la que responde el impowerment:

a. \_\_\_\_\_

**PARCIAL #1**  
**La productividad**

Profesora: Juliana armuelles

Estudiante: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_ Valor :20 puntos

**I. Parte: Cierto(C) Y Falso (F).**

- 1) Productividad, se entiende como un indicador de eficiencia \_\_\_\_.
- 2) Productividad, se refiere a la utilización eficiente de recursos o insumos \_\_\_\_\_.
- 3) Productividad es sinónimo de ventajas comerciales \_\_\_\_\_.
- 4) El concepto productividad es confundido con el termino producción \_\_\_\_\_.
- 5) La producción es la cantidad de bienes y servicios \_\_\_\_\_.
- 6) La producción es por lo general un valor cualitativo \_\_\_\_\_.
- 7) La demanda del consumidor es un factor importante de la producción \_\_\_\_\_.
- 8) La función productiva es un término que implica comprensión \_\_\_\_.
- 9) La productividad sirve para estudiar problemas de tipo físico y cultural \_\_\_\_\_.
- 10) La productividad del trabajo es el indicador más usual \_\_\_\_.
- 11) Estudios señalan 5 tipos de indicador para medir la productividad \_\_\_\_\_.

- 12) Los porcentajes de productividad se pueden medir para un periodo específico \_\_\_\_\_.
- 13) Actualmente para calcular la productividad en el trabajo, el sistema más utilizado, son las nuevas tecnologías \_\_\_\_\_.
- 14) La gestión de recursos humanos se usa para motivarse a los colaboradores \_\_\_\_\_.
- 15) La gestión de los procesos genera el ambiente adecuado para que los colaboradores adquieren compromisos \_\_\_\_\_.

II.parte: llene los espacios con la respuesta correcta

1) Indicadores para medir la productividad:

A. \_\_\_\_\_

B. \_\_\_\_\_

C. \_\_\_\_\_

2) Problemas de tipo económico y social

A. \_\_\_\_\_

B. \_\_\_\_\_