MODELO CELULA EMPRESARIAL (Póngale su estilo)

Propuesta de una estructura organizativa dinámica para MYPES de Santa Tecla, El Salvador.

Presenta. Lic. Alejandro Gonzalez

GUIA

¿Como llenar el modelo?

El modelo pretende que sea de fácil aplicación,

Llénelo de las siguientes formas:

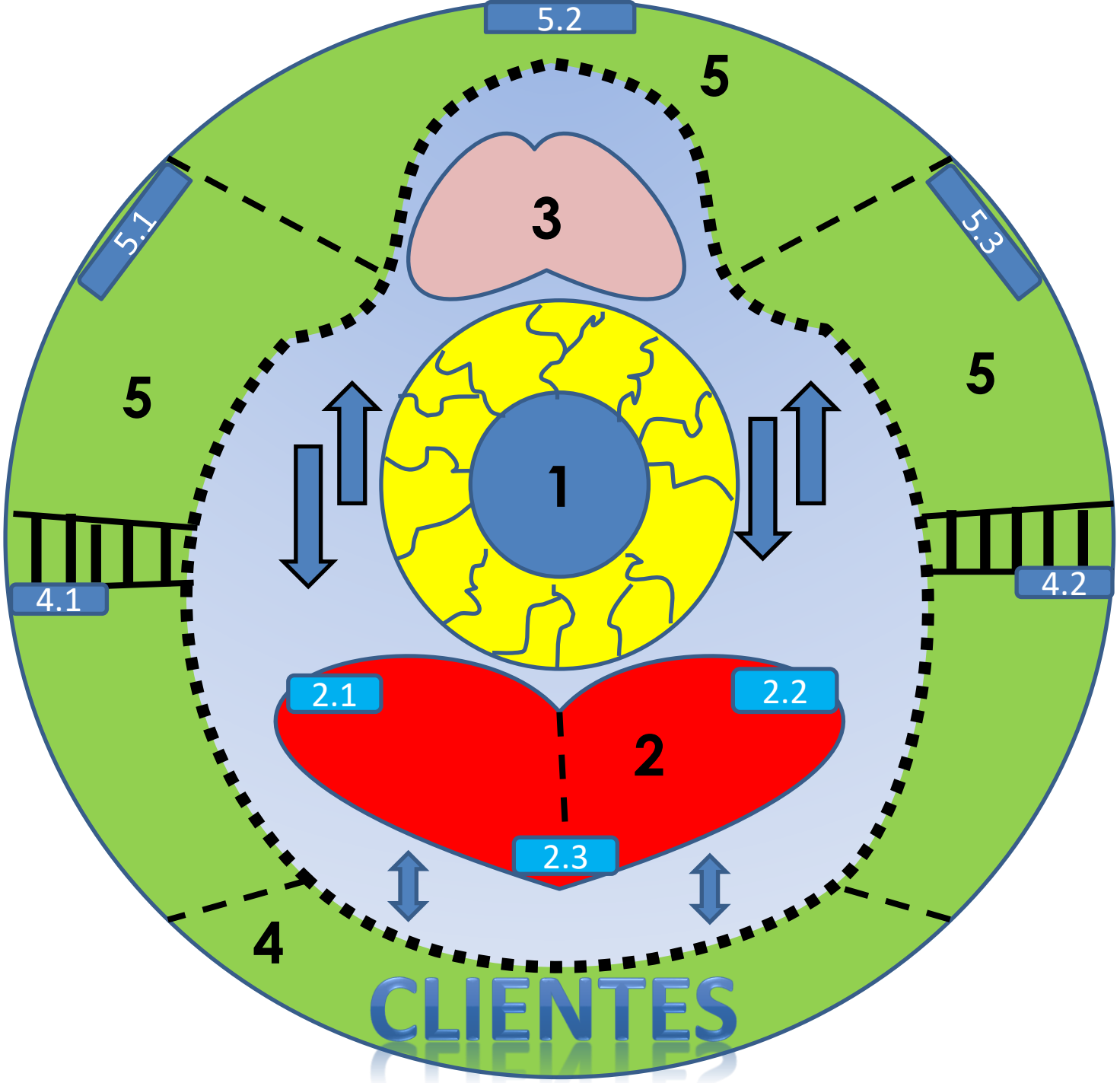
- Cópielo a mano y reprodúzcalo en grande
- Péguele Post it.
- Imágenes
- Recortes que simbolizan las partes que se involucran.

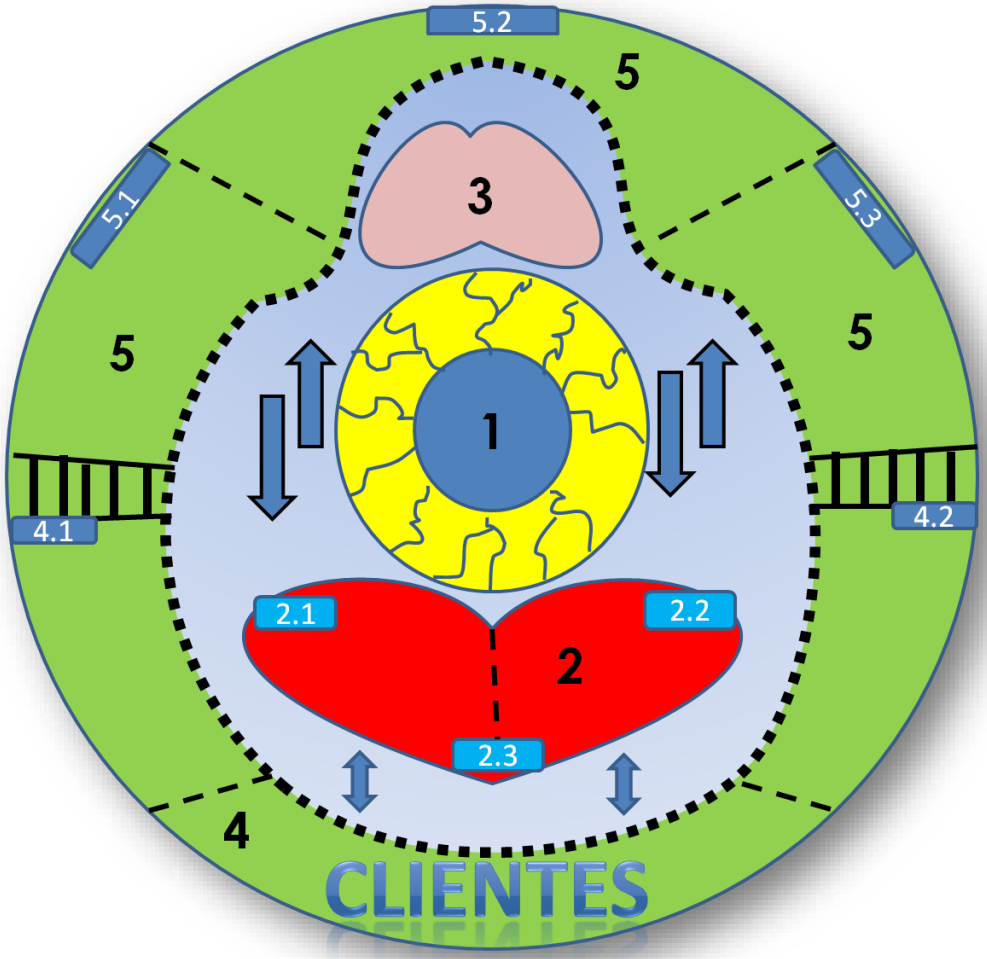
- Vea cada una de las partes y lea un poco que refleja cada una.
- Trate de asignar dentro del modelo, en las diferentes partes; priorizaciones, es decir:
  - Clientes. Empresa Banquetes.
    1. Contrato licitación, institución publica, mayor $$$
    2. Eventos por promoción mediante contactos $$

  De esta forma todas las partes podrían llenarse requieren de actualizaciones debido a los cambios normales que ocurren, lo importante es tener clarolas partes importantes y la influencia del resto sobre las otras

Aclaraciones

- El modelo es una muestra dinámicas entre la interacción de las partes internas de la organización con las externas (Stake-Holders), es una forma de ver las interacciones, funciones de apoyo, su objetivo es ver el todo y cada unas de las partes de las MYPES, organizaciones, empresas y su funcionalidad interactiva.
- No muestra líneas de jerarquía, puede siempre apoyarse por el organigrama, este pretende fomentar una visión de equipo que permita entender también la visión de la empresa.

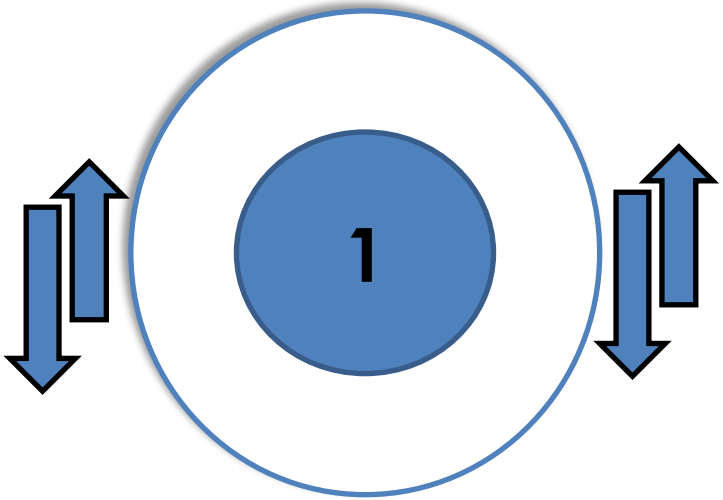

5.2
5
5.1
5.3
3
5
5
1
4.1
4.2
2.1
2.2
2
2.3
4
CLIENTES



------ Las líneas punteadas muestran la permeabilización de las áreas con otras.

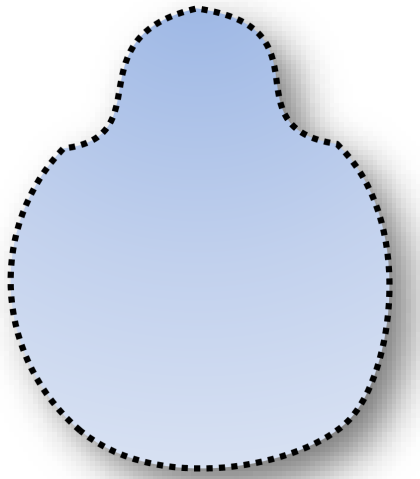
1. **Empresario /Líder/Vision**
2. **Operaciones**
   - 2.1. Ventas
   - 2.2. Producción
   - 2.3. Ventas.
3. **Administración /staff de apoyo**
4. **Clientes**
   - 4.1. Comunidad donde esta la empres
   - 4.2. Actores claves de entorno.
5. **Factores estratégicos**
   - 5.1. Proveedores
   - 5.2. Fuentes de talento/gestion del talento humano
   - 5.3. Competencia de su empresa

1.Cerebro. Empresario

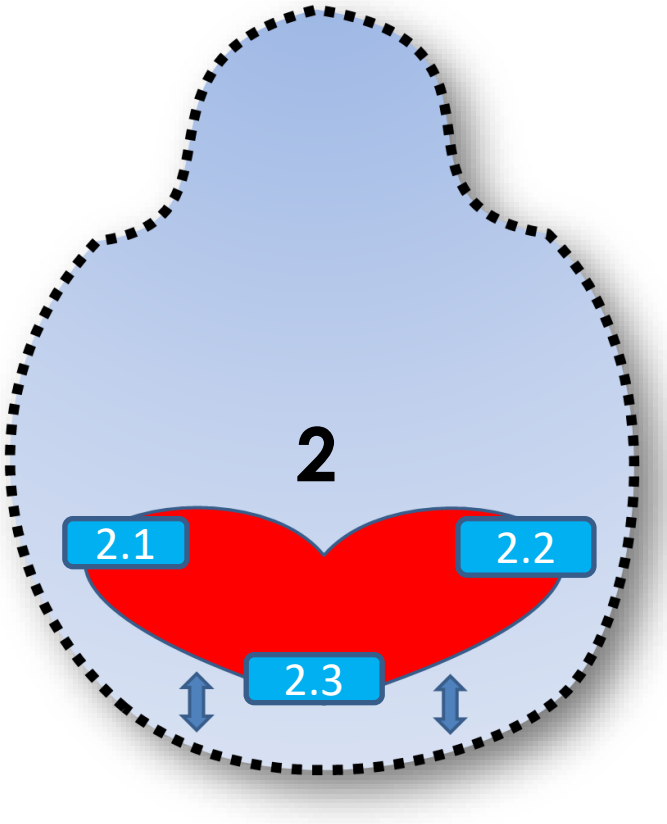


El empresario constituye la parte central que dinamiza trabaja con todo el entorno su posición es dinámica y permeable a todas las influencias del sistema su involucramiento es directo y en todo el circulo, por ello tiene forma de Cerebro, sin la funcionalidad de el no habria dirección correcta.

El borde de la estructura interna es punteada muestra la permeabilización de esta estructura con el entorno.



2.Operaciones

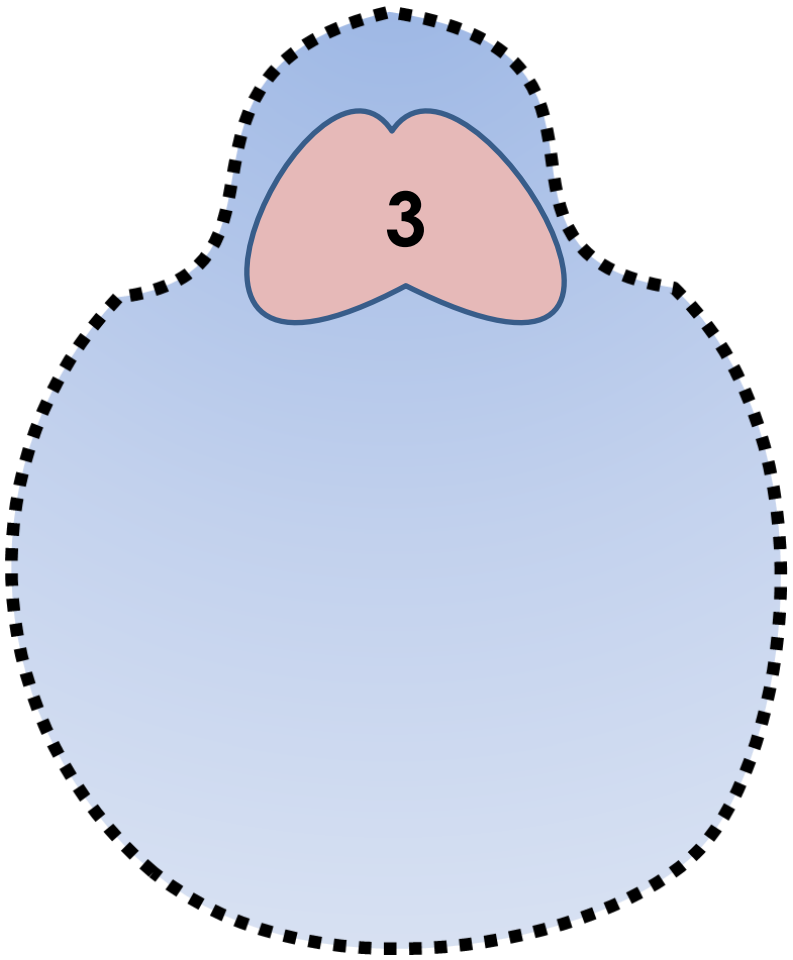


La parte operativo tiene la forma de un corazón porque realmente este cumple la función de dar la fuerza, el oxigeno y calidad de funcionalidad a la empresa; es el motor de la empresa y su implicación en la dinámica de la organización constituye un elemento clave. De acuerdo a la empresa esta puede ser dividas en dos, o tres.

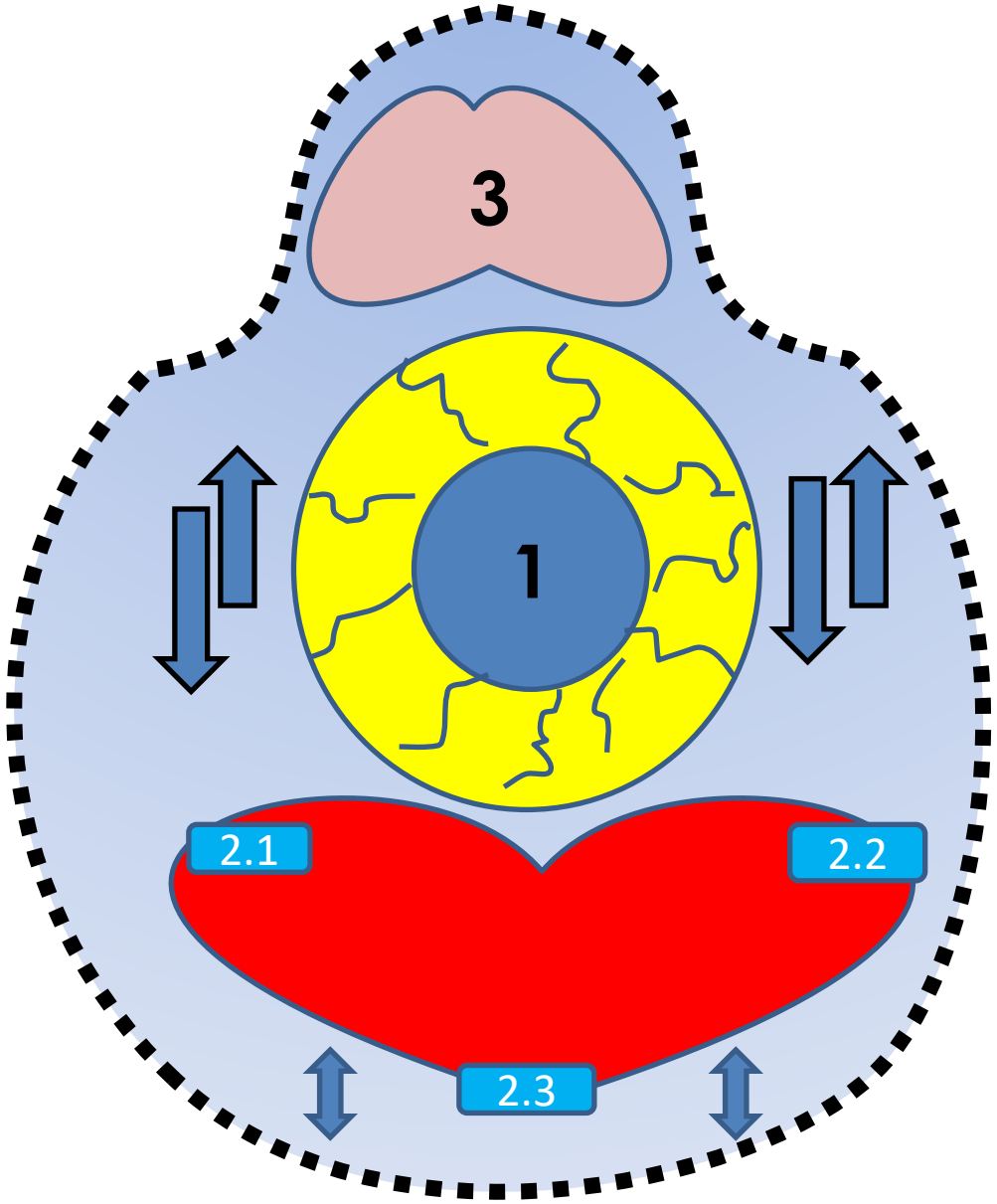
- 2.1. Ventas
- 2.2. Producción
- 2.3 Servicios

Dependerá de su empresa serán los tres sectores sin embargo pueden ser menos o mas, dependerá de lo que usted, vea lo importante es que sepa la importancia de concebir esta área de su empresa como tal. Como sabe el papel que juega esta área es clave y estratégico, así como el corazón ejerce una función vital en nuestro cuerpo, este sector se asemeja a su funcionalidad.

3.Administracion/Staff de apoyo



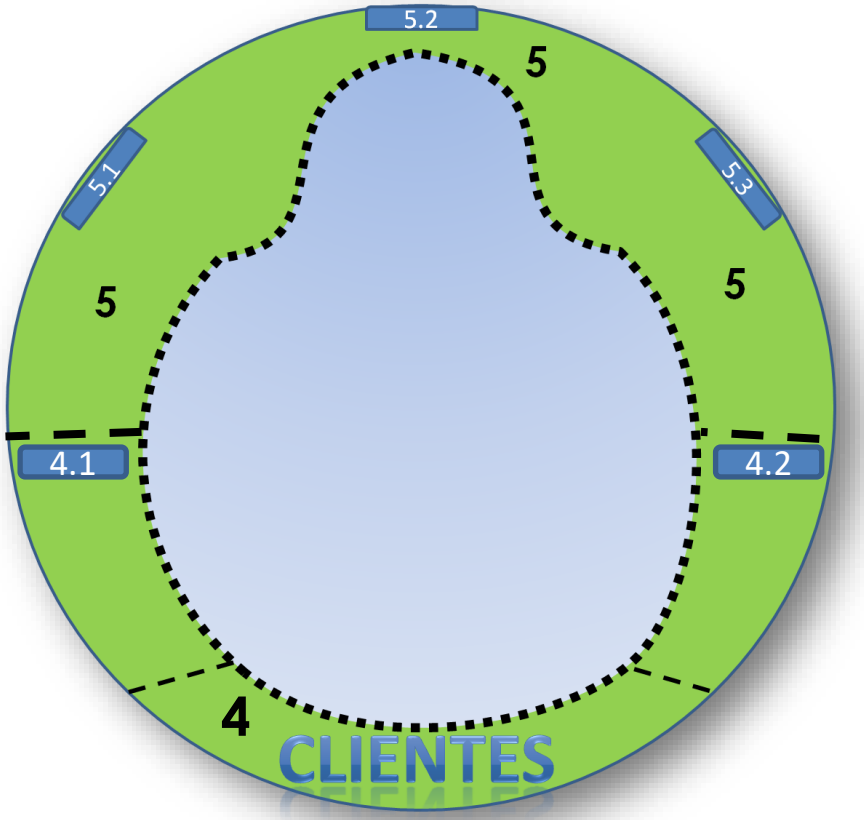
Un tercer sector constituye el staff de apoyo es decir los Pulmones, los que oxigena e impulsa las acciones operativas, facilita las operaciones de la producción para dar un mejor servicio; en esta parte definitivamente esta involucrada la parte del cerebro, hay que tener la claridad que su funcionalidad dentro de la organización es vital; así como los pulmones, es la parte administrativa, su función es facilitar los procesos de producción, su finalidad dar un mejor servicio.



Esta estructura perfectamente permeable interactúa permanentemente, la definición de jerarquías esta implícita en el perfil del puesto y además en el organigrama clásico.

Este muestra la dinámica y como el empresario juega un papel clave, pero a la vez reconoce el papel que juega dentro de cada unas de las áreas.

1. Liderazgo/Fomento de la visión y misión de la empresa.
2. Pasión, continuidad, apoyo en las operaciones
3. Apoyo, delegación y toma de decisiones



La parte externa del sistema es una imagen mental, un concepto abstracto del entorno en el que esta la empresa (Stake-Holders).
La idea es visualizar a primera vista todo el panorama y que como empresario establezca estrategias a partir del mismo.

Lo importante de todo esto es mapear, priorizar y reconocer alternativas cuando nos falla una parte del sistema, recursos o planes alternativos.

Ejemplo: Mi proveedor me fallo.

Plan. A- Empresa 1
Plan B. Empresa, Sra. 2.

Visualmente seria tenerlo en el sistema

4.Clientes

- **4. EL Sector Clientes**
  - **4.1 Comunidad que esta la empresa**
- Es necesario conocer el entorno inmediato, la comunidad, las personas, costumbres, hábitos, ambiente social.
  - **4.2. Actores claves.**
- Existen personas estratégicas dentro del sector clientes, hay que tenerlos identificados por su influencia y entorno que se mueven puede traer mas clientes u otras oportunidades benéficas para la empresa,.

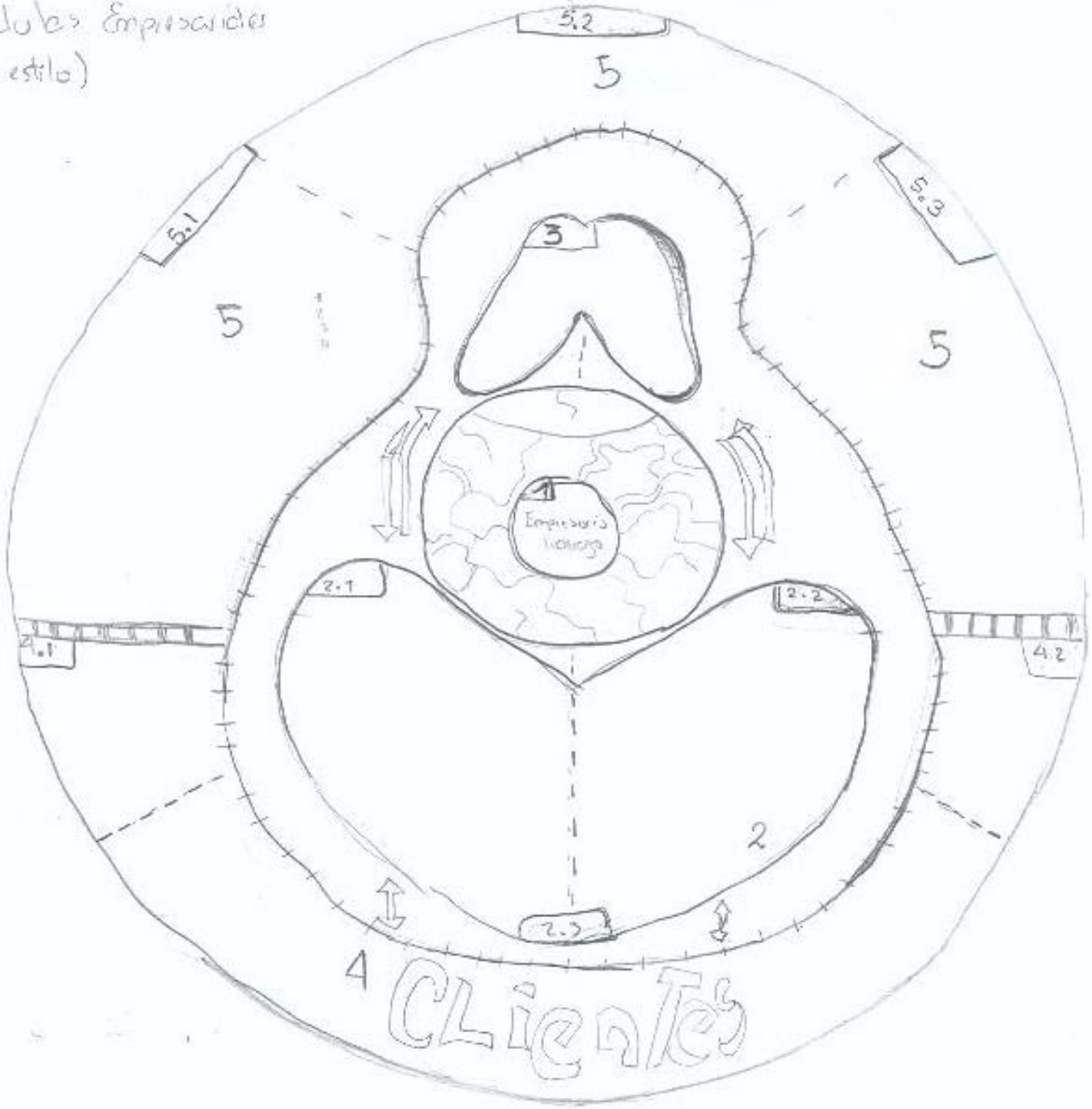
5. Factores Estratégicos

- 5. Factores Estratégicos; Inspirados en el esquema de STAKE-HOLDERS, utilizado por primera vez por R. E. Freeman en su obra: "*Strategic Management: A Stakeholder Approach*" (Pitman, 1984), queremos ver los factores que impactan y que me permiten una mejor atencion, servicio o producción dentro del sistema

- 51.Proveedores
  - Mapear los proveedores permite establecer mejoras continuas
  - Planes contigenciales si fallan los proveedores, despues de todo son organizaciones vivas y cambiantes.
- 5.2. Fuente de talento Humano.
  - Gestionar el talento con el que cuento
  - Gestionar acciones de mejora para el personal
  - Gestiones de apoyo externas
  - Gestion de procesos de reclutamiento, selección y contratacion

- 5.3. Competencia.
  - Aprender de las diferentes propuestas de la competencia.
  - Conocer del mercado y sus movimientos
  - Observar las tendencias de las personas
  - Reconocer momentos e incidentes críticos que permitan reconocer decisiones estratégicas para su empresa y evitar así la mortandad de ella.

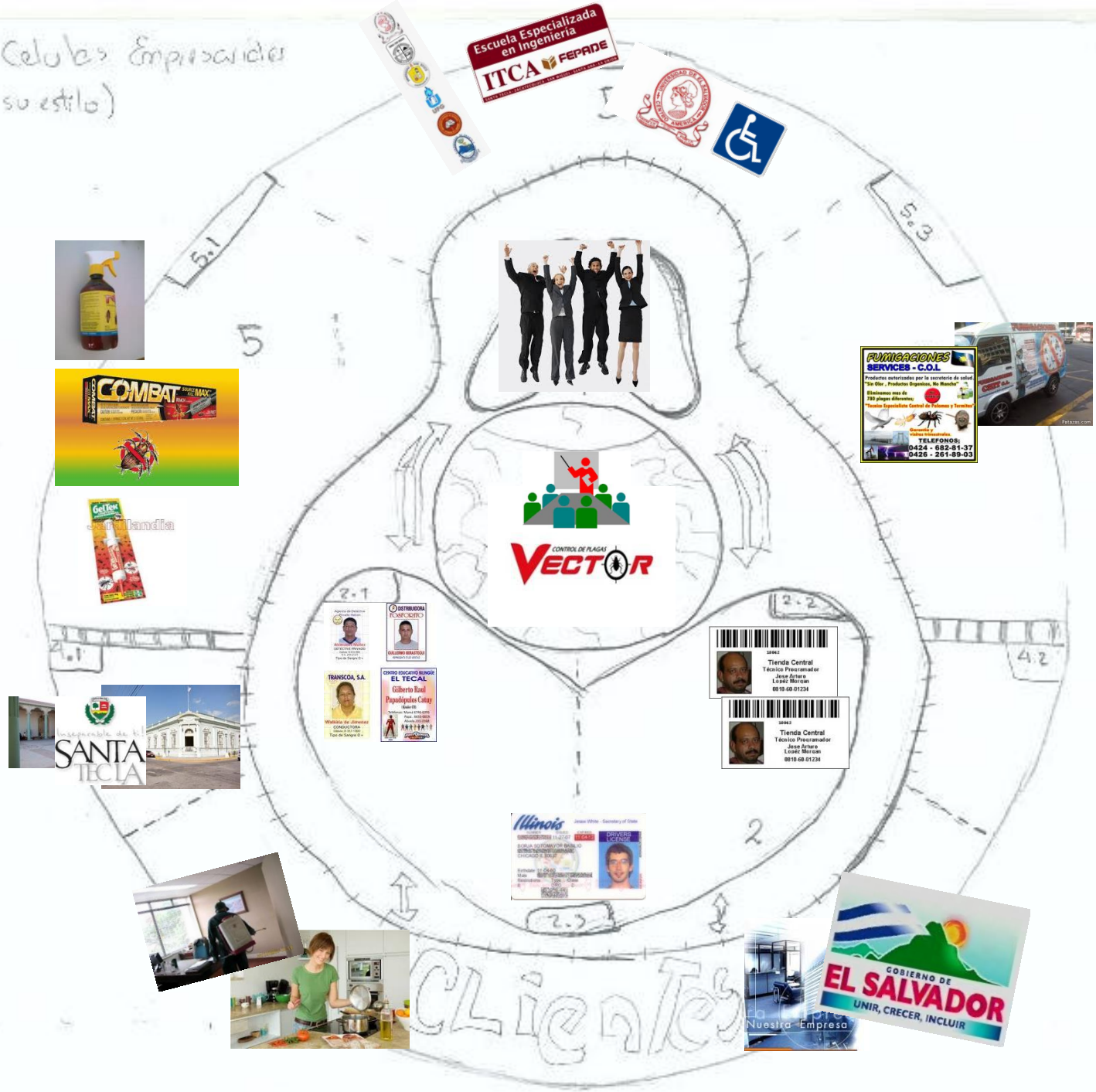
Modelo. Celula Empresarial
(Pongale su estilo)



1. Empresario/Edu
2. Operativo
   2.1 Ventas
   2.2 Producción
   2.3 Servicios
3. Administración
   Staff de apoyo
4. Clientes
   4.1 Cantidad donde este empresa
   4.2 Adoru clave
5. Factores Estratégicos
   5.1 Proveedores
   5.2 Fuentes talentos Planex
   5.3 Competencias

EJEMPLO: CON IMAGENES

Modelo. Celulas Empresariales
(Póngale su estilo)



1. Empresario/Líder
2. Operativo
   2.1 Ventas
   2.2 Producción
   2.3 Servicios
3. Administración
   Stock de equipo
4. Clientes
   4.1 Comunidad donde esta empresa
   4.2 Actores claves
5. Factores Estratégicos
   5.1 Proveedores
   5.2 Fuentes Talentos Planes
   5.3 Competencias