



La Empresa Familiar

SAUL GONZALEZ B

**Docente – Investigador
MBA.**

ESCUELA DE NEGOCIOS

Adaptado de Camilo Mejía, PhD

La Empresa Familiar

1. En Colombia, este tipo de empresas constituye el 68 por ciento de las que hay en el país.
2. En Estados Unidos el 95% de las empresas son familiares y representan el 50 por ciento del PIB.
3. En España, el 71 de las empresas son familiares.
4. Definición de EF.
 - Una o dos familias poseen más del 50% de la propiedad de la empresa.
 - Existen miembros de la familia ocupando cargos directivos y/o ejecutivos en la empresa.
 - Los miembros de la familia consideran que esa empresa va a ser transferida a las siguientes generaciones.



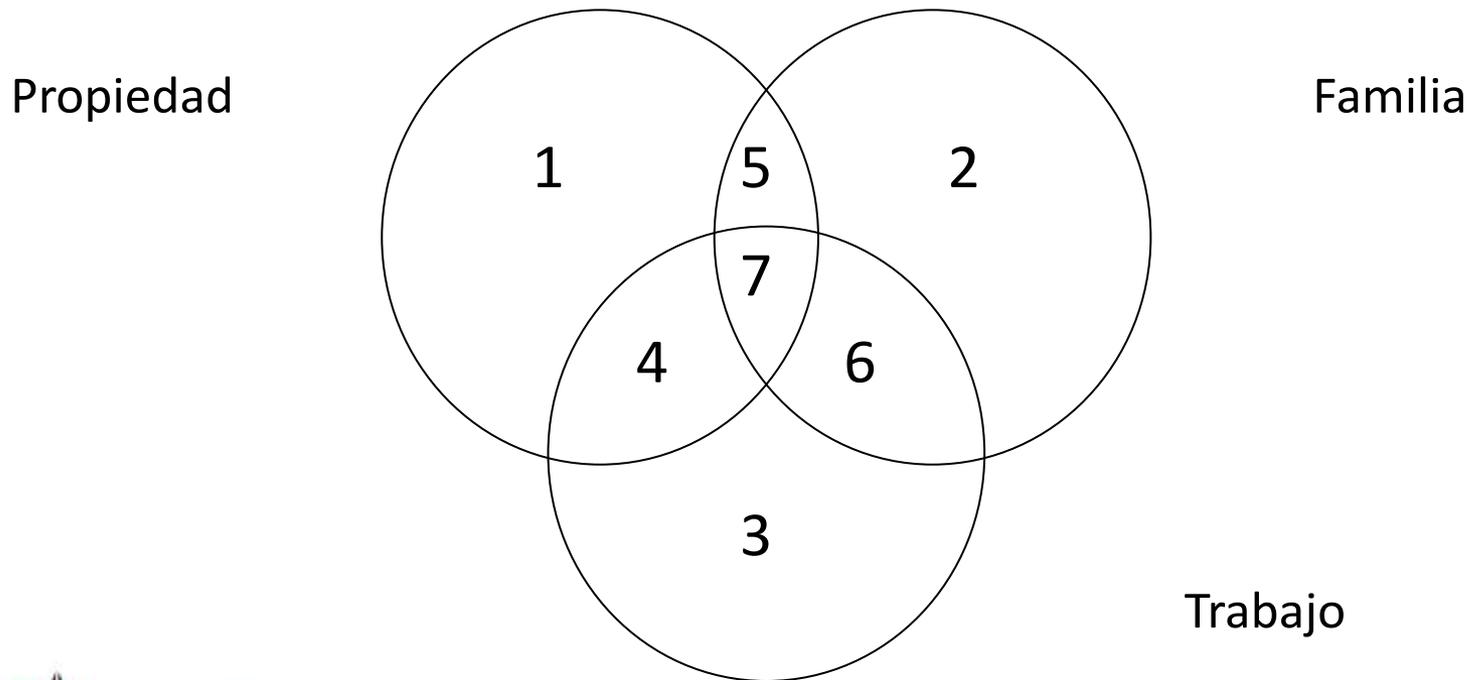
Ventajas competitivas de la empresa Familiar

Unidad	Compromiso
Intereses comunes	Entrega a un ideal
Autoridad reconocida	Sacrificio personal
Confianza mutua	Exigencia de lo mejor
Compenetración	Pensamiento a largo plazo



Sistemas Presentes en la Empresa Familiar

El sistema de la empresa está conformado por la familia, el trabajo y la propiedad.



HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR

FORMULACION DE OBJETIVOS

FORMULACION DE OBJETIVOS

- Importancia dada por la capacidad de ser verificables
- **Características de los objetivos:**
 - Mensurables.
 - Realistas.
 - Retadores.
 - Definidos en el tiempo.
 - Pertinentes.
 - Motivadores.
- **Jerarquía de Objetivos.** Amplitud y Horizonte.
 - Estratégicos.
 - Tácticos.
 - Operacionales.



HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR

1. FUNDAMENTOS DE PLANEACIÓN

FUNDAMENTOS DE PLANEACION

- **Planeación.** Función administrativa que selecciona la misión, define objetivos y decide sobre los recursos y tareas necesarias para realizar las primeras y alcanzar los segundos.
- En todos los casos se trata de tomar decisiones de forma anticipada.



FUNDAMENTOS DE PLANEACION

1. Proceso de Planeación:

- Atención a las Oportunidades.
 1. Definir Objetivos.
 2. Verificar situación actual frente a objetivos.
 3. Desarrollar premisas sobre condiciones futuras.
 4. Identificación y Evaluación de alternativas de acción.
 5. Elegir un curso de acción entre las alternativas.
 6. Formulación de planes derivados.
 7. Implementar el plan y evaluar los resultados.

FUNDAMENTOS DE PLANEACION

- 1. Factores Críticos del Éxito.** Elementos condicionantes de la consecución de los objetivos. Maneras de identificación:
 - Segmentar los recursos y el mercado de manera imaginativa.
 - Identificar en que se diferencian las organizaciones exitosas de las no exitosas. (Benchmarking)
- 2. Benchmarking.** Marco de referencia.
- 3. Razones del Benchmarking:**
 - Volverse Competitivo.
 - Mejores prácticas organizacionales.
 - Metas y objetivos eficaces.
 - Desarrollo de medidas reales de productividad.



FUNDAMENTOS DE PLANEACION

1. Beneficios de la Planeación:

- Focalización y Flexibilidad.
- Mejoramiento de la Coordinación. Jerarquía de objetivos. Fines y Medios.
- Mejoramiento del Control.
- Administración del Tiempo.



MISIÓN ORGANIZACIONAL

Se identifica la función básica de una empresa o una parte de la empresa.

- **Elementos:**

- Valores esenciales
- Ámbito geográfico
- Dirección
- Relaciones con quienes participa
- Visión del futuro

- **Pasos:**

- Evaluación del perfil pasado y presente de la empresa.
- Obtener aportes de participantes en la empresa acerca de la dirección futura.
- Equilibrio entre las necesidades opuestas de los grupos interesados.
- Elaborar el enunciado de la misión incluyendo dirección general, valores y filosofía, ámbito geográfico y contribución a la sociedad.
- Discusión del enunciado con grupos de interés y realizar ajustes.
- Comunicación de la misión como base del proceso. (efecto cascada) .





GRACIAS

www.bancoldex.com