



Planeación estratégica para optimizar el clima organizacional en inmobiliarias familiares, Caso: Grupo Inmobiliario GARYGO

Karel Shaddai Valdivia Amador², Karel Shaddai Valdivia Amador² y Nancy Aurora Moreno Ramírez²

1 Universidad Tecnológica de Torreón, 2 Instituto Tecnológico Superior de Irapuato. lilymarin_2010@hotmail.com

En la actualidad las organizaciones están expuestas a un mercado cambiante y exigente, dependiendo de la disposición a la adaptación, está su posibilidad de evolución, las empresas familiares además también tienen como reto la colisión entre los dos sistemas sociales que las forman: el empresarial que se basa en resultados y el familiar que destaca la lealtad de sus miembros. La presente investigación expone la oportunidad de la empresa familiar Grupo Inmobiliario GARYGO, en su matriz ubicada en Irapuato Guanajuato, de minimizar los conflictos de clima organizacional, de los cuales destacan conflictos de compromiso, visión, comunicación interna, liderazgo, entre otras causas que limitan el desempeño óptimo para el progreso de la empresa, éstas fueron diagnosticadas con herramientas cualitativas y cuantitativas, aplicadas a una muestra de integrantes de la organización que estuvo constituida por tres directivos, dos de personal administrativo y quince asesores de venta. Los instrumentos fueron entrevistas abiertas, observación documental de evaluaciones del rendimiento de los familiares comparada con el de los que son ajenos a la familia, pero tienen el mismo nivel jerárquico en la organización, además del Cuestionario de Apoyo herramienta obtenida del libro de Desarrollo Organizacional de Rafael Guízar Montúfar. Por último, se propuso a la organización familiar un plan estratégico para combatir las debilidades encontradas en los resultados para optimar el rendimiento de los familiares y empleados en general de la compañía, con base a las fortalezas propias de GARYGO, con la finalidad de auxiliar a la supervivencia de la empresa y de la familia.