

# Conocimientos básicos de gestión empresarial

## Sistemas de Gestión Empresarial

Desarrollo de aplicaciones multiplataforma

Del libro SGE (Ed. Garceta)

IES Clara del Rey

- 1 Conocimientos básicos de gestión empresarial
- 2 Planificación y gestión del personal
- 3 Marketing y ventas
- 4 Plan estratégico
- 5 La gestión de operaciones
- 6 El sistema de producción
- 7 Logística
- 8 Planificación y control de la cadena de suministros
- 9 El entorno de la empresa

## Propósitos de un desarrollo empresarial

- Proyecto empresarial a medio y largo plazo.
- Tamaño de la empresa para su rentabilidad.
- Análisis de mercado y atención a los cambios.
- El cliente como objeto principal de la producción.

## Conceptos básicos de estrategia empresarial (vocabulario):

- **Misión:** propósito
- **Visión:** Imagen futura
- **Valores:** reglas de comportamiento

# 1. Componentes básicos de la gestión empresarial

- **Estrategia:** integra las áreas de la empresa y el plan de actuación.
- **Gestión de personal:** actuaciones que **deben** favorecer los objetivos de la empresa y los objetivos de desarrollo personal.
- **Finanzas:** flujo de capital. Análisis y previsión de resultados, localización de financiación y de inversiones, créditos a clientes y contabilidad.
- **Marketing y operaciones:** compra-venta y promoción de productos. Imprescindible conocer el segmento de mercado objetivo.
- **Innovación:** base de supervivencia para el futuro.

# 1. Componentes básicos de la gestión empresarial

## Herramientas de gestión de finanzas

- Cuenta de explotación
- Cuadro de tesorería
- Cuadro de mando
- Fondo de maniobra
- Balance contable
- Presupuesto

## 2. Planificación y gestión del personal

Tareas relacionadas con los empleados de una empresa:

- Selección de personal,
- Formación,
- Desarrollo de capacidades
- Asignación a puestos de trabajo,
- etc.

## 2. Planificación y gestión del personal

### Gestión por competencias

Cada empleado tiene un conjunto de competencias acordes a su puesto. La idea es unir a la persona adecuada en el puesto correcto.

**Perfil profesional:** conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes para desempeñar con eficacia un puesto de trabajo.



## 2. Planificación y gestión del personal

### Gestión por objetivos

La base es el producto, se definen objetivos para el trabajador en un tiempo, que son parte de los objetivos de la empresa.

Se conectan los objetivos de la empresa en cascada asignando objetivos individuales, con plazos y con sus evaluaciones.

### 3. Marketing y ventas

**En primer lugar**, se encarga de detectar necesidades de usuarios y productos que los satisfagan.

- Análisis de mercado de demanda de productos
- Quién es el usuario final
- Mecanismos de publicitar el producto:
- Investigación fáctica: representa el mercado en un momento dado
- Investigación de actitudes: razones para comprar el producto

**En segundo lugar**, vender el producto fidelizando al cliente (*marketing*).

Se publicita según los conceptos **producto, calidad, precio y distribución**.

## 4. Plan estratégico

Refleja la situación de la empresa a medio plazo.

Para tener validez necesita:

- **Campo de actividad:** productos y mercado objetivo.
- **Vector de crecimiento:** qué productos en qué mercados.
- **Ventaja competitiva:** características diferenciales.
- **Efecto sinérgico:** expansión al combinar la estrategia con los procesos existentes.
- **Objetivos:** a conseguir en un tiempo fijado.
- **Políticas y conductas internas:** acciones para conseguir los objetivos.
- **Acciones a seguir.**

# Etapas del plan estratégico

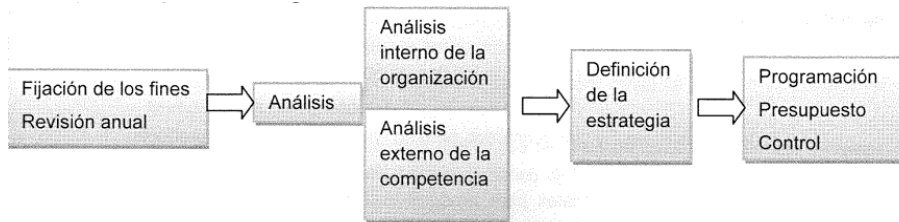


Figure 1: Etapas del plan estratégico

## 5. La gestión de operaciones

Engloba el proceso productivo en sí mismo.

### Áreas de la empresa:

- Dirección de operaciones
- La función de compras
- El sistema de producción
- La logística
- La planificación y control de la cadena productiva

## 5. La gestión de operaciones

### Dirección de operaciones

Define los elementos necesarios en los procesos productivos que generan los elementos finales.

**Se define una estrategia de operaciones que conllevan decisiones estructurales y otras infraestructurales que ayudan a la estrategia general**

- Las **estrategias estructurales** se relacionan con la producción, localización de centros, diseño del proceso, compras, etc.
- Las **estrategias infraestructurales** se basan en las personas, decisiones de recursos humanos, calidad, planificación, control, búsqueda de nuevos productos, etc.

## 5. La gestión de operaciones

### Función de compras

Características y procesos necesarios para abastecer a la empresa.

### Cambios surgidos en el modelo de compras:

- Cambio conceptual: se pasa de los productos ofertados a los productos demandados por el cliente.
- Reducción de ciclo de vida del producto.

## 5. La gestión de operaciones

### Tipos de cadena de suministros:

- JIT, justo a tiempo. Pequeñas cantidades frecuentes, según consumo.
- VMI, gestión por proveedor. El proveedor suministra según la información del cliente.
- Con aplazamiento. Se demora la producción hasta realizar el pedido.
- MRP, por orden de compra planificada. Previsiones de ventas y niveles de stock.



## 6. El sistema de producción

El sistema de producción ajustado es el sistema que produce cuando lo solicita el cliente, momento y cantidad pedida, a coste mínimo, reduciendo stocks, retrasos y costes totales.

### Implementaciones:

- **Arrastre:** se abastece lo consumido en el siguiente proceso.
- **Empuje:** basado en previsiones de demanda y producción.
- **Aplazamiento**

### El orden en la planta de producción

Para evitar retrasos, se necesita una clasificación de productos en familias, asociar personas a las familias, y organizar secuencialmente los movimientos de los elementos.

## 7. Logística

- **Conjunto de organizaciones y medios que se realizan para el proceso de distribución.**
- Está enfocado al cliente y sus necesidades.
- Atiende a la optimización del flujo de material, transporte y almacenaje, y los recursos para la distribución.

## 8. Planificación y control de la cadena de suministros

**La información de la empresa debe fluir desde donde se produce hasta la toma de decisiones rápidamente, sin desvirtuarse.**

El mecanismo actual más eficaz para que la información esté disponible de modo similar es un sistema de información. Se le conoce como **ERP** (*Enterprise Resources Planning*).

### Sistemas de gestión de operaciones

- **Sistema de punto pedido.** Analiza en cada momento el stock, y lanza la orden de reposición según nivel o tiempo determinado.
- **Modelo de plan maestro.** Predice la demanda asegurando su cobertura. Tiene en cuenta la capacidad de producción y tiempos de entrega.

Habría que integrar este proceso en el sistema informático que ayuda en la gestión.

## 8. Planificación de la cadena de suministros

Su objetivo es calcular la capacidad de producción en el tiempo, recursos necesarios, trabajo extra y stock disponible.

### Conceptos necesarios para la gestión del stock

- Dimensión del lote
- Costes de mantenimiento, preparación y pedido, almacenaje, tasas, costes administrativos, etc.
- Estado del stock, elementos disponibles más los que están por llegar.
- Nivel de stock, momento al lanzar una orden de compra.
- Stock de seguridad, mínimo para cubrir desviaciones.

## 8. Planificación de la cadena de suministros

### Modelos de gestión del stock

- Modelos de cantidad fija de pedido.
- Modelos de periodificación fija de tiempo.
- Modelos de demanda dependiente.

### Planificación del transporte

- Coste del transporte
- Costes de almacenaje
- Costes de procesamiento

## 9. El entorno de la empresa

Elementos y factores relevantes externos que influyen en el funcionamiento de la empresa.

### Macroentorno

- Factores tecnológicos
- Factores jurídicos
- Factores demográficos
- Factores socioculturales
- Factores económicos
- Factores políticos

## 9. El entorno de la empresa

### Microentorno

- Proveedores
- Clientes
- Intermediarios
- Competidores

# Dudas y preguntas

