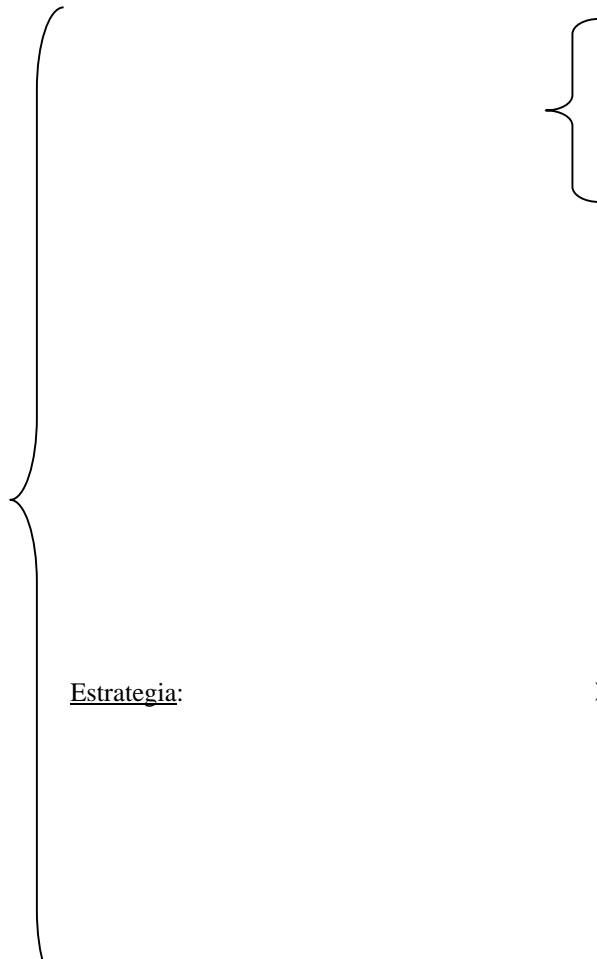


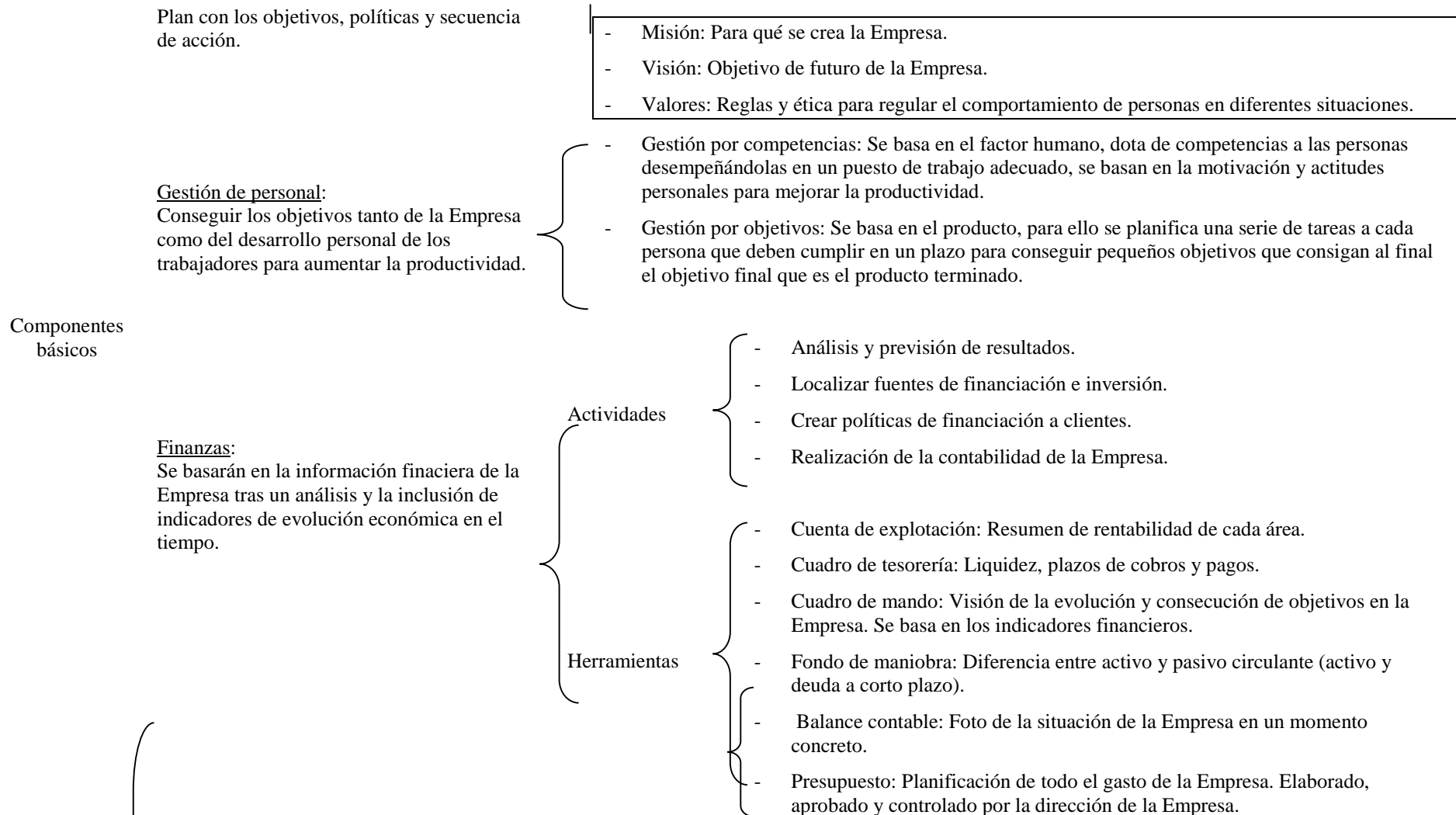
UF1. [PAC01] Solución.

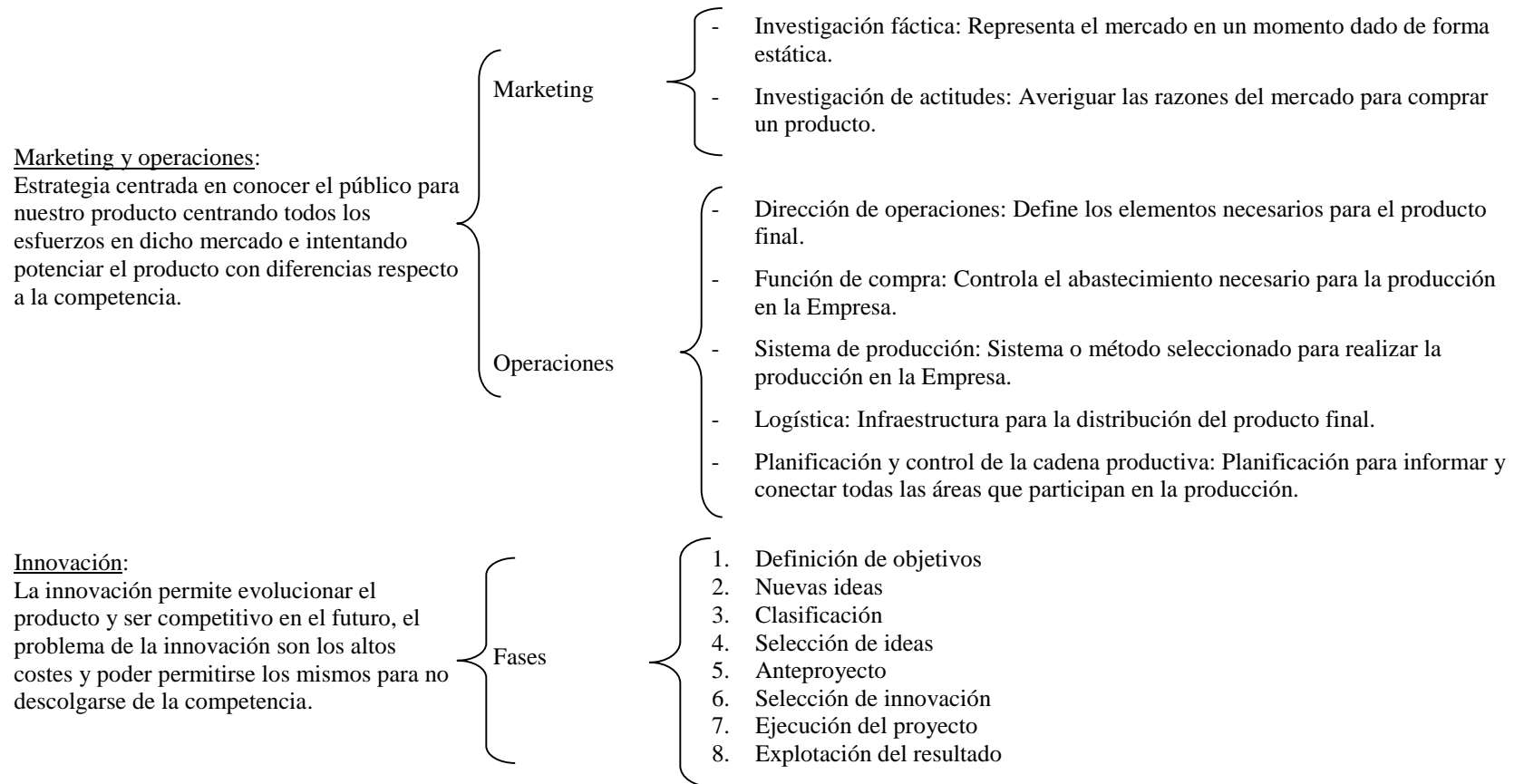
1. Haz un esquema con los componentes básicos de la gestión empresarial.



Estrategia:

➤ Identidad de la Empresa:





2. ¿Cuál es la diferencia principal entre la gestión por objetivos y la gestión por competencias?

La principal diferencia es que la gestión por competencia centra todos sus esfuerzos y actividad en las personas, mientras que la gestión por objetivos se centra en el producto. De esta manera mientras con la gestión por competencias se asigna competencias a las personas y se potencia la motivación del empleado para obtener un mayor rendimiento, en la gestión por objetivos se impone tareas y plazos a cada persona que debe cumplir centrando el punto de vista en evaluar cada etapa para conseguir llegar en plazo al producto.

3. ¿Qué es el plan estratégico?

Es un documento que sirve como hoja de ruta o planificación para conseguir un escenario deseado de la Empresa a medio plazo. Para crear el documento se tienen en cuenta todas las características posibles a nivel de negocio y estamentos de la Empresa.

Resumiendo las características que se valoran para crear el documento tenemos:

- Actividad: producto que se va a crear y mercados en los que puede adentrarse la Empresa.
- Crecimiento: Estimación basada en los productos a desarrollar y los mercados en los que pueden ser distribuidos.
- Competitividad: Diferencia tangible respecto a otras Empresas del sector.
- Sinergia: efecto positivo sobre la Empresa al aplicar la estrategia a los procesos productivos utilizados.
- Objetivos: Metas a conseguir en un cierto tiempo.
- Política interna: Reglas privadas que marcarán la línea roja, que no se debe superar, al tomar acciones para conseguir los objetivos.
- Acciones a seguir: Las medidas o planes para conseguir los objetivos.

4. Elementos funcionales de la gestión de operaciones.

- Dirección de operaciones:

Gestiona toda la producción, para ello se crea una estrategia de operaciones basada en medidas estructurales (diseño de producto, localización de centros, etc) y de infraestructura (recursos humanos, control, planificación, innovación, etc).

Las decisiones estructurales se tipifican en base a la producción de la Empresa:

- Flujo disperso: Desarrollo estable de un producto de gran complejidad técnica.

- Flujo irregular desconectado: Fabricación de pequeñas cantidades del producto final en distintas localizaciones hasta finalizar el producto.
- Flujo discontinuo o regular desconectado: Se fabrican lotes grandes de un tipo de objeto y se pasa por diferentes áreas de producción. Al final se fabrican varios lotes, cada uno de un único objeto, pero lotes de diferentes objetos.
- Línea de montaje: Similar al anterior, pero se fabrica un único producto, es decir, todos los lotes son iguales.
- Planta procesadora o flujo continuo amortizado: Abastecimiento ininterrumpido de materiales para fabricar gran cantidad de productos sin parar la producción de la Empresa en todo el día. El proceso suele estar muy automatizado.

- **Función de compras:**

Compra de la materia prima para abastecer la Empresa, hoy en día con la globalización los productos están menos tiempo en stock y se fabrica más seguido, por lo que el flujo de abastecimiento de materias tiene que ser más continuo. Para atajar este problema hoy en día se buscan asociaciones entre proveedores y productores formando redes de Empresa.

Esta manera de trabajar crea problemas de diseño de la cadena, selección de integrantes y de gestión; para resolver los problemas se utiliza uno de los siguientes suministros:

- JIT (Justo a tiempo): El proveedor sirve sólo cuando es necesario sin estimación, basado en la realidad, y lo más cerca de la cadena de producción.
- VMI (Gestión por proveedor): El proveedor suministra cuando considera necesario según le informa el cliente.
- Con aplazamiento: El proveedor demora hasta la petición del pedido la finalización de sus productos.
- MRP (Orden de compra planificada): Basada en previsión de ventas y stock.

- **Sistema de producción:**

Es como se realiza la producción. Así tras pasar por métodos artesanales de alta calidad y alto coste, y por sistemas de producción masiva que reducían los costes, pero bajaban drásticamente la calidad; llegamos al sistema de fabricación actual que mezcla la artesanía con la producción masiva para buscar un equilibrio de calidad-precio.

Es necesario realizar una buena planificación de la secuencia de producción para tener éxito en el sistema de producción, para ello es necesario clasificar los productos, definir correctamente la distribución por la planta, así como la asignación de recursos y procesos adecuados.

- **Logística:**

Se basa en la distribución del producto final al cliente, para ello se tienen en cuenta distintos factores como localización, costes, medios posibles de transporte, almacenamiento, etc.

Las fases de evolución dentro de los sistemas de distribución han sido:

- Inicio: Logística como acción externa y supletoria a la Empresa.
 - Integración funcional: Logística y gestión de procesos productivos son tratados como un conjunto.
 - Integración interna: Todos los procesos se integran con la cadena de suministros.
 - Integración externa: Red de Empresas que colaboran en el proceso Empresarial.
- **Planificación y control de la cadena de producción:**
Tanto una buena como mala planificación puede decidir el futuro de la Empresa para bien o para mal, pero sin una planificación no es posible tener una hoja de ruta para dirigir la actividad de la Empresa. A la hora de planificar se debe tener en cuenta que por lo general no existe la planificación perfecta y debe ser flexible para afrontar los riesgos y problemas que pueden aparecer en la producción.
Para poder reaccionar rápidamente es necesario controlar la información para que llegue lo antes posible y sin contaminar a la directiva, por ellos se suelen utilizar sistemas de información denominados ERP.

5. ¿Qué es un sistema de producción ajustado y qué implementaciones adopta?

Es un sistema que consiste en producir sólo a petición del cliente y con la cantidad exacta, reduciendo al máximo los costes, stock y retrasos.

Sus implementaciones son:

- Arrastre: Se abastece sólo lo que se consume en el proceso siguiente.
- Empuje: Basado en previsiones de demanda, producción estimada, eficiencia, calidad... Al estar basado en previsiones es muy susceptible de cometer errores a corregir. Acumulación de stock superior en previsión de los errores.
- Aplazamiento: Se pasan operaciones de producción al almacén de distribución.

6. Diferencias entre el micro-entorno y el macro-entorno empresarial.

El macro-entorno son todos los factores globales que afectan a todas las Empresas (leyes, política, economía, etc.) y el micro-entorno aquellos factores que sólo afectan a nuestra Empresa (proveedores, clientes, competencia e intermediarios).

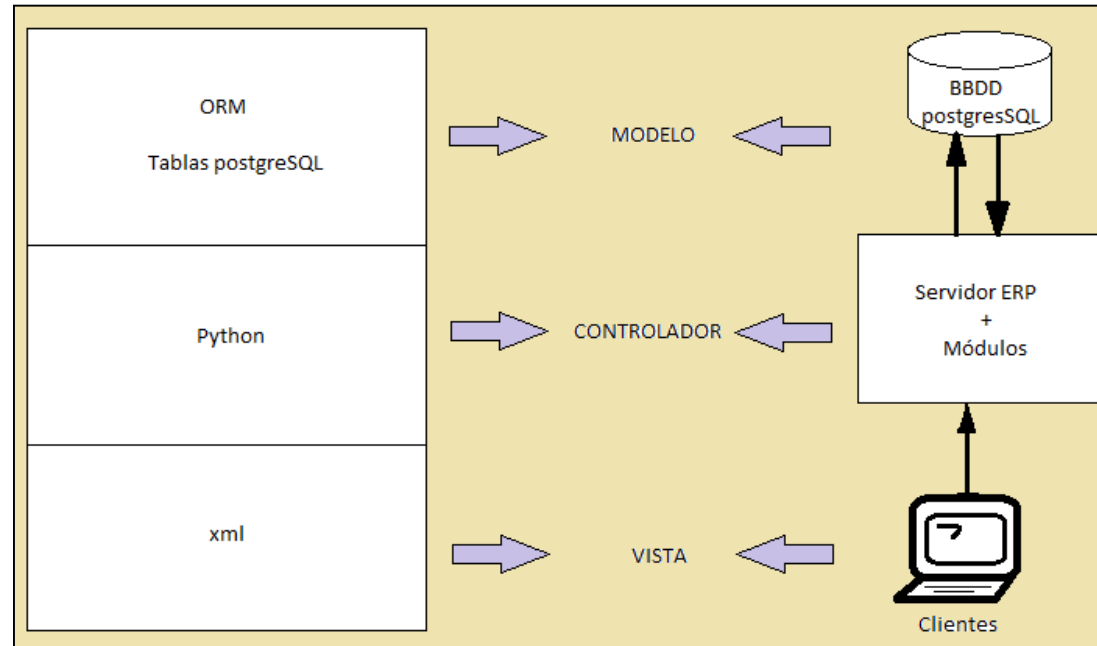
7. Diferencia entre MRP y ERP.

El ERP está pensado para controlar y gestionar la información, haciéndola accesible de manera rápida, desde el origen a los equipos de toma de decisiones. Por el contrario el MRP aunque proporciona información está destinado a un control preciso de los niveles de stock de la Empresa, permitiendo realizar las acciones de compra y gestión del mismo.

8. Estructura en capas del sistema OpenERP.

Open ERP se basa en el sistema de modelado de tres capas MVC (Modelo-Vista-Controlador). Este modelo pretende separar la lógica de negocio de la lógica de presentación y de esta manera preservar los datos de la aplicación correctamente.

En la siguiente imagen se puede ver claramente la separación entre la BBDD, el control de la aplicación y manejo de datos y la presentación (ventanas) de la aplicación.



- En OpenERP se conoce como ORM a los métodos para insertar, eliminar, actualizar... en definitiva los métodos para manejar la base de datos postgresSQL.
- Todo el control de flujo de información entre ventanas y los módulos se realiza mediante programación en Python.

9. Diferencias entre un sistema ERP y un sistema CRM.

- Un sistema ERP se encarga de la gestión y control de los procesos de la Empresa para dar información interna lo más rápido posible a los directivos, sin embargo el CRM se basa en la satisfacción del cliente y las ventas.

- El ERP tiene módulos de producción, logística, facturación y en definitiva de gestión de cada una de las áreas funcionales de la Empresa, mientras que un CRM se basa en módulos de gestión de clientes, marketing, call center, ventas, etc.
- El ERP busca productividad y gestión de empleados, el CRM busca la satisfacción total de los clientes.
- El ERP se compone de módulos más complejos que el CRM y de un número más elevado de módulos, lo que hace que el ERP tenga un coste de implantación mucho mayor.

10. Estructura de un sistema ERP actual.

Un ERP actual se basa en un sistema de módulos y suelen integrar cualquier sistema susceptible de generar un beneficio a la Empresa.

