



MATERIA: DIRECCIÓN FINANCIERA 1

B.T.I: CONCEPTOS BÁSICOS DE DIRECCIÓN FINANCIERA

TEMA 1. FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN FINANCIERA.

1.1. TEORÍA DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN Y TEORÍA DE LA AGENCIA.-

1.2. DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y DIRECCIÓN FINANCIERA.-

1.3. EL DIRECTOR FINANCIERO.-

ENTREPRENEURSHIP

FASE 1: IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DEL EMPRENDEDOR (GRUPO PROMOTOR). TALENTO Y ... TALANTE.

FASE 2: VALORACIÓN DE LA IDEA EN RELACIÓN CON EL ENTORNO, LA COMPETENCIA, LA EMPRESA, LA ESTRATEGIA Y LA CREACIÓN DE VALOR.

FASE 3: ORGANIZACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN QUE SE OBTIENE AL SOMETER EL ANTE-PROYECTO A UN ESTUDIO PRELIMINAR DE VIABILIDAD.

FASE 4: ELABORACIÓN DE LA MEMORIA DEL PROYECTO EMPRESARIAL.

FASE 5: INICIO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL, IMPLANTACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL.

FASES DEL «PROCESO DE LA DIRECCIÓN DE EMPRESAS».

PLANIFICACIÓN: INTERRELACIONA las tres PARTES DEL SISTEMA INTERNO: ESTRUCTURA; TECNOLOGÍA; PROCESOS.

ORGANIZACIÓN: TOMA DE DECISIONES ADMINISTRATIVAS que permitan implantar la ESTRATEGIA DE LA EMPRESA.

PROGRAMACIÓN: ASIGNA LOS RECURSOS Y CAPACIDADES. Se traduce en el PLAN DE EMPRESA o PROYECTO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL que se materializa en INFORMES y PLANES DE LAS UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIO (U. E. N.).

PRESUPUESTACIÓN: CUANTIFICA LAS FASES anteriormente descritas.

Se materializa en el **PRESUPUESTO GENERAL** que estará integrado por los:

- **PRESUPUESTOS OPERATIVOS (CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS)** y los
- **PRESUPUESTOS FINANCIEROS (ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS y BALANCE).**

CONTROL: CIERRA EL SISTEMA.

Se relaciona con todas las Fases anteriores realizando algún tipo de Operación:

- **CONTRASTA** los **RESULTADOS** obtenidos con los señalados en la **PLANIFICACIÓN**.
- **ESTABLECE RESPONSABILIDADES** en la **ORGANIZACIÓN**.
- **FIJA ESTÁNDARES** en la **PROGRAMACIÓN**.
- **PROPONE INDICADORES** en la **PRESUPUESTACIÓN** :
(EFECTIVIDAD_ UTILIDAD_ FUNCIONALIDAD_ PERTINENCIA, EFICACIA, EFICIENCIA).

Datos básicos del Proyecto empresarial

1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA Y DEL EMPRENDEDOR - GRUPO PROMOTOR

1.1. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

1.2. IDENTIFICACIÓN DEL EMPRENDEDOR – GRUPO PROMOTOR

2. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

2.1. ANTECEDENTES DE LA IDEA, GÉNESIS DEL PROYECTO Y CONCEPTO DE EMPRESA

2.2. VISIÓN, MISIÓN, FIN, CAMPO DE ACTIVIDAD, OBJETIVOS, METAS Y RESTRICCIONES DE LA EMPRESA

2.3. NEGOCIO, DEFINICIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL

2.4. AYUDAS Y SUBVENCIONES DEL PROYECTO EMPRESARIAL

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA EMPRESA

ENTORNO SOCIO-CULTURAL

ENTORNO POLÍTICO-LEGAL

ENTORNO ECONÓMICO-FINANCIERO

ENTORNO CIENTÍFICO-TECNOLÓGICO

4. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DE LA COMPETENCIA: FUERZAS COMPETITIVAS

4.1. ANÁLISIS DEL SECTOR DEL PROYECTO EMPRESARIAL

4.2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA: FUERZAS COMPETITIVAS

5. ANÁLISIS DE LA EMPRESA

5.1. DISEÑO ORGANIZATIVO DE LA EMPRESA

5.2. PROCESOS Y SISTEMAS DE LA EMPRESA

5.3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO (SERVICIO), MERCADO, TECNOLOGÍA

5.4. ANÁLISIS D.A.F.O. (Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats)

5.5. CREACIÓN DE VALOR (*Stockholders-Stakeholders*)

6. ESTUDIO PRELIMINAR DE VIABILIDAD DEL «ANTE - PROYECTO»

ESTUDIO JURÍDICO-LABORAL-CONTABLE-FISCAL

ESTUDIO COMERCIAL

ESTUDIO TÉCNICO-OPERATIVO-SOCIAL

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

7. PRESUPUESTO GENERAL

PRESUPUESTOS OPERATIVOS

PRESUPUESTOS FINANCIEROS

ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS

BALANCE

8. VIABILIDAD DEL PROYECTO EMPRESARIAL: INFORME

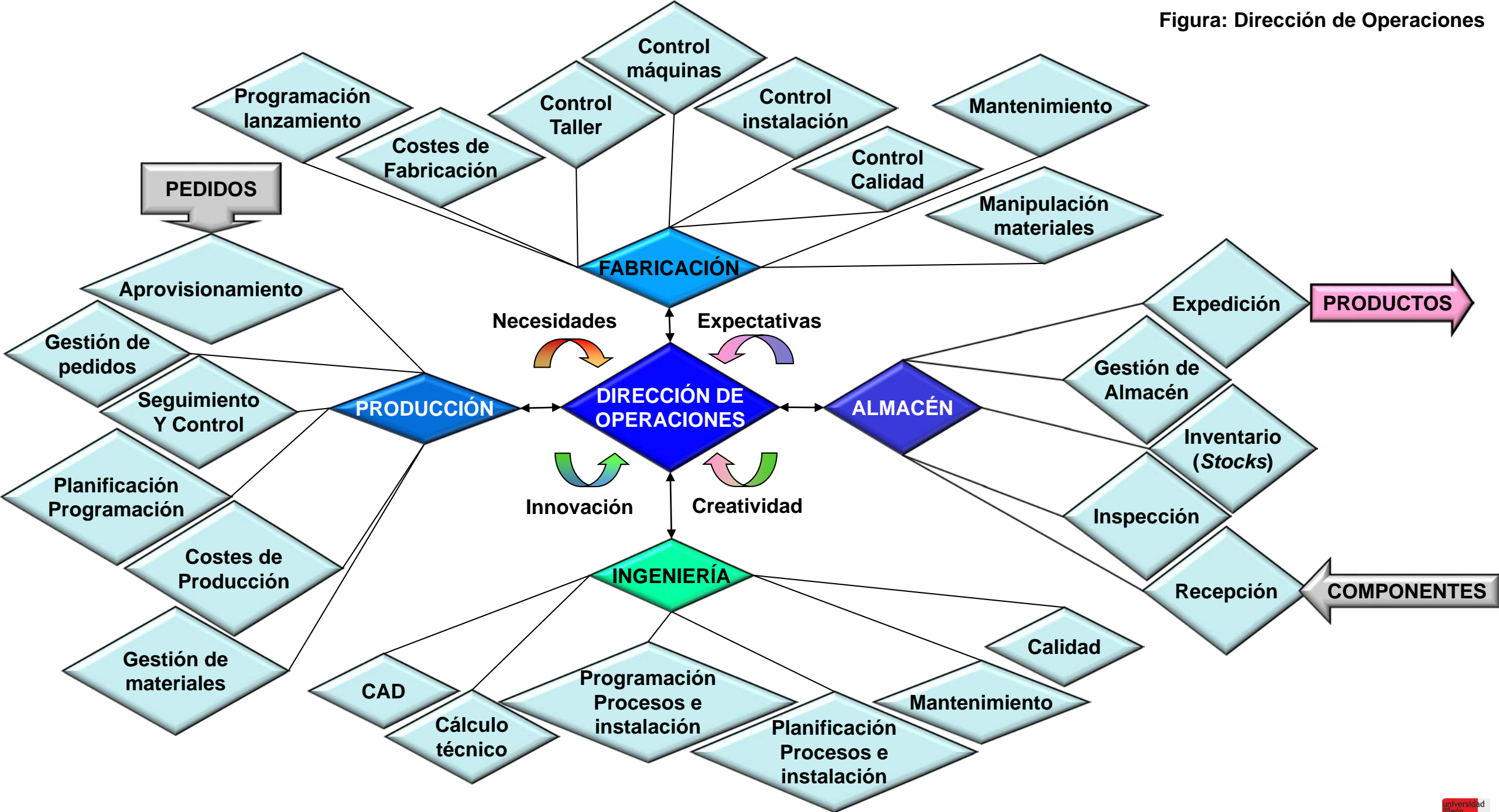
8.1. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

8.2. PROPUESTAS DE MEJORA CONTINUA

8.3. ESCENARIOS

8.4. PLAN DE EMERGENCIA

9. CONCLUSIONES



La «**DISTRIBUCIÓN EN PLANTA**» es el marco de referencia en el que se desarrollan las **ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN, ALMACENAMIENTO Y ADMINISTRACIÓN**. Influyen los siguientes Factores:

➤ **CAPACIDAD DE LAS MÁQUINAS:**

Cantidad de **ACTIVIDAD** que puede obtener en un **TIEMPO** dado.

La actividad se puede medir en términos de **VOLUMEN, PESO, CAPACIDAD, UNIDADES, NÚMERO DE PROCESOS REALIZADOS**, etc.

➤ **MANEJO DE MATERIALES:** reducir el **COSTE** de los **MOVIMIENTOS** y las **MERMAS** en los **TRASLADOS**.

➤ **TIEMPOS MUERTOS** por falta de actividad.

➤ **ESPACIO DISPONIBLE** y las posibilidades de **CRECIMIENTO FUTURO**.

➤ **PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**.

Prevenir los incidentes que pueden provocar: **ACCIDENTES** y **AVERÍAS**.

LA DISTRIBUCIÓN EN PLANTA SE CORRESPONDE CON EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN:
por **PRODUCTO**, y por **PROCESO**.

Para la PRODUCCIÓN POR PRODUCTO existen tres DISEÑOS básicos de **DISTRIBUCIÓN**:

➤ FUNCIONAL

➤ POR PRODUCTO-SERVICIO

➤ DE POSICIÓN FIJA

- **DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL: AGRUPA MÁQUINAS POR FUNCIÓN.**

PRODUCTOS DIVERSIFICADOS con un **VOLUMEN DE PRODUCCIÓN VARIABLE** y **DIFERENTES TASAS DE PRODUCCIÓN.**

Los **FACTORES DE PRODUCCIÓN** SE AGRUPAN con una **CLASIFICACIÓN FUNCIONAL** lo que permite un **ALTO GRADO DE UTILIZACIÓN** de cada máquina específica de la función y un **ALTO NIVEL DE SUSTITUCIÓN** en caso de **AVERÍA**, **SIN TENER QUE PARAR EL RESTO DE FUNCIONES**; los **OPERARIOS** pueden ser **FORMADOS** y **SUPERVISADOS** con mayor facilidad.

INCONVENIENTE: TRASLADAR LAS PIEZAS de una función a otra supone un alto **COSTE DE TRANSPORTE**, y aumenta la posibilidad de **RETRASOS** en el proceso por acumulación o ausencia de piezas trasladadas de una función a otra.

- **DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTO-SERVICIO: PRODUCTO-SERVICIO ESTANDARIZADO**, un **VOLUMEN DE PRODUCCIÓN ELEVADO** y una **TASA DE PRODUCCIÓN CONSTANTE.**

LÍNEAS O CADENAS DE MONTAJE con una secuencia.

REDUCE LOS TIEMPOS MUERTOS porque la entrada de un Proceso es la salida del anterior; estando próximas las Máquinas y los Operarios, **SE REDUCE EL TRANSPORTE INTERNO.**

Si se incorporan los elementos en cada estación se **REDUCE EL ALMACENAMIENTO** DE PIEZAS.

INCONVENIENTE: CAMBIAR EL PRODUCTO PUEDE REQUERIR EL **DESMANTELAMIENTO COMPLETO** DE LA LÍNEA, una **AVERÍA** en una máquina puede retrasar el Proceso.

- **DISTRIBUCIÓN DE POSICIÓN FIJA:**

PRODUCTO ÚNICO CON UN **BAJO VOLUMEN DE PRODUCCIÓN.**

SE INMOVILIZA EL PRODUCTO y las Máquinas y los Operarios se trasladan a la posición fija a medida que son necesarios en el proceso de avance de la producción; se utiliza en proyectos de construcción, por ejemplo de barcos.

Las distribuciones puras no son las más habituales en la práctica; por lo general, los diseños básicos anteriores se combinan para formar **DISTRIBUCIONES MIXTAS**: lineal, ángulo, U, S, círculo, etc.

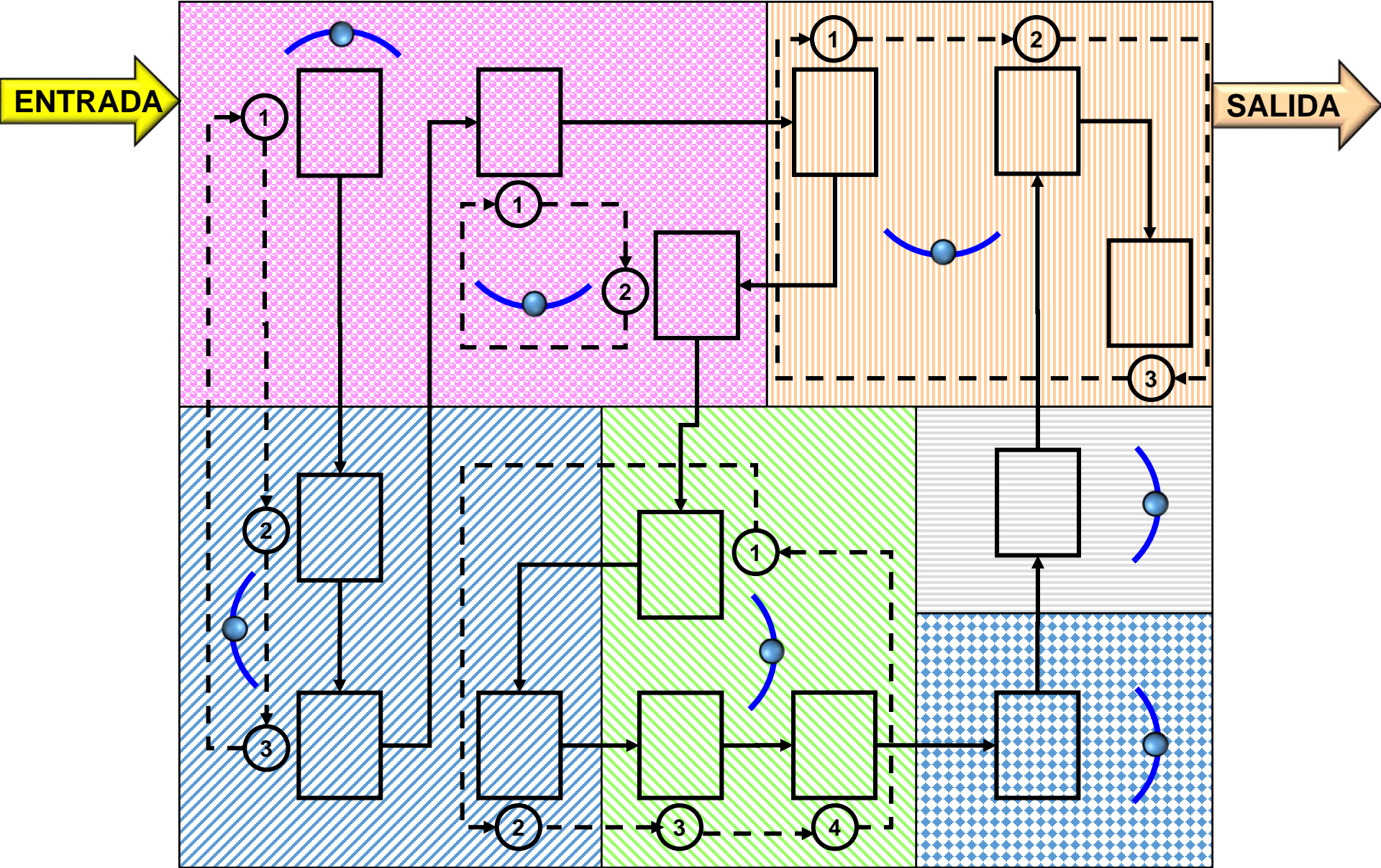
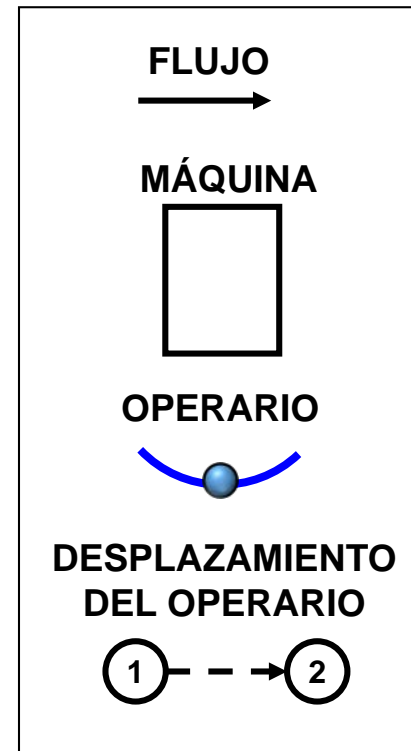


Figura:
Distribución
FUNCIONAL



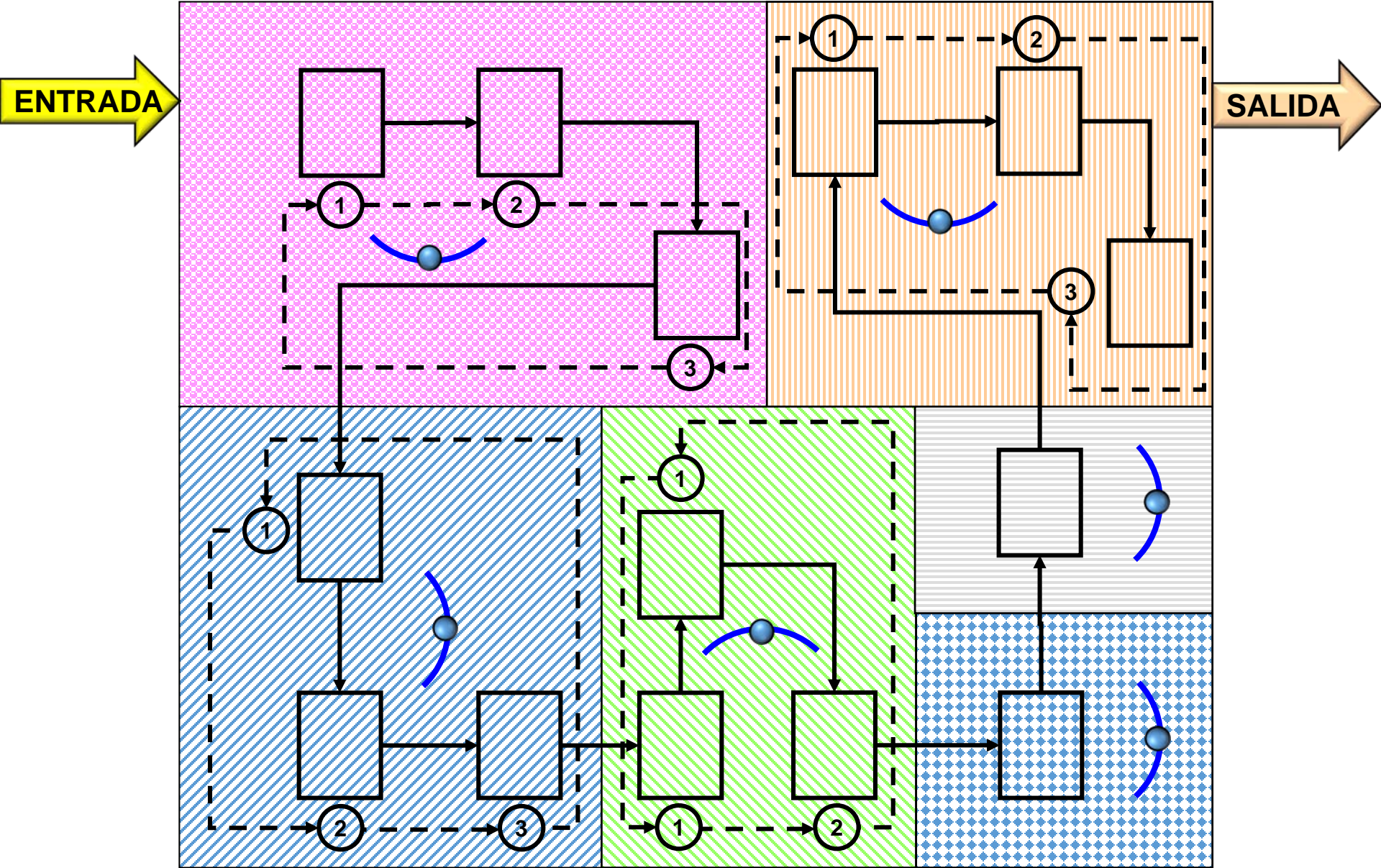
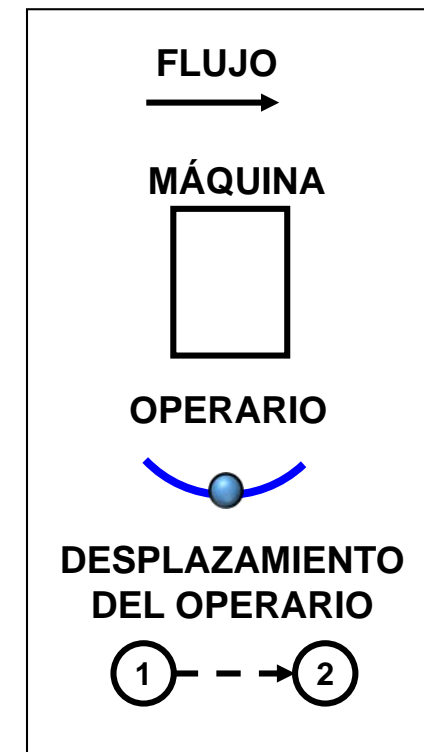


Figura:
Distribución
POR
PRODUCTO

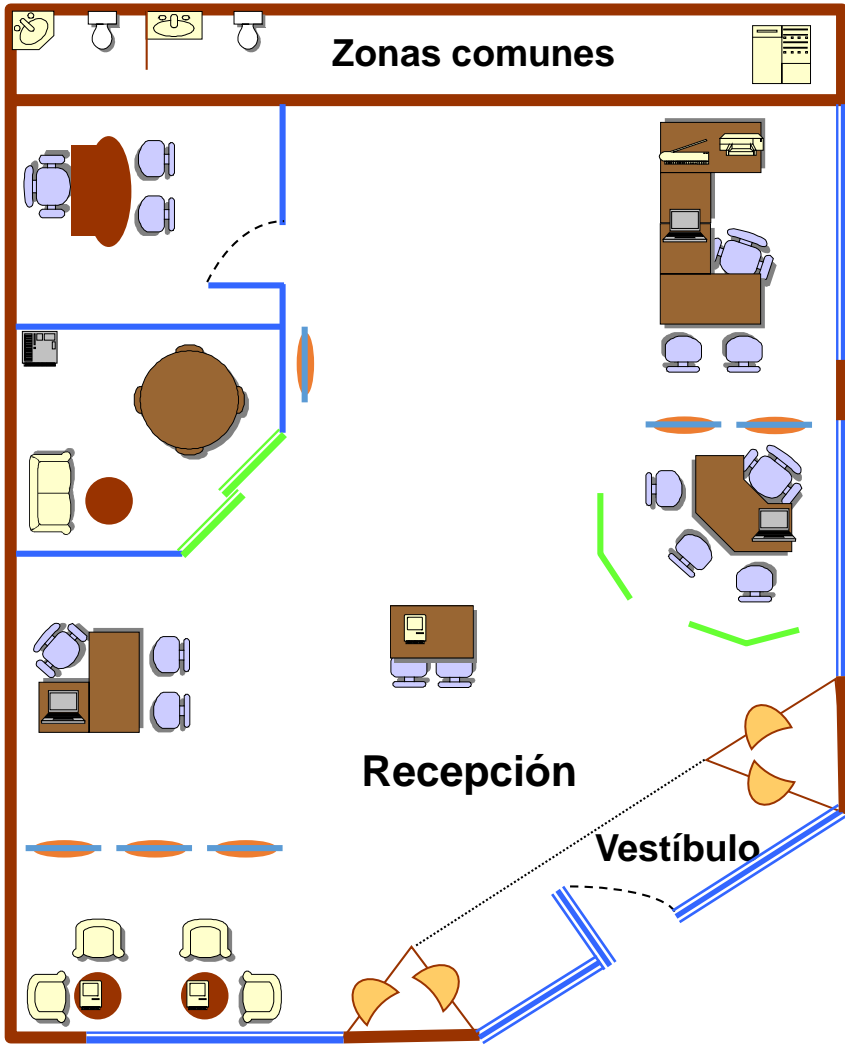


2.4. DISTRIBUCIÓN EN PLANTA DE LA OFICINA: EJEMPLOS

○ Oficina urbana en Centro urbano neurálgico: A

○ Oficina en Centro Comercial: B

A

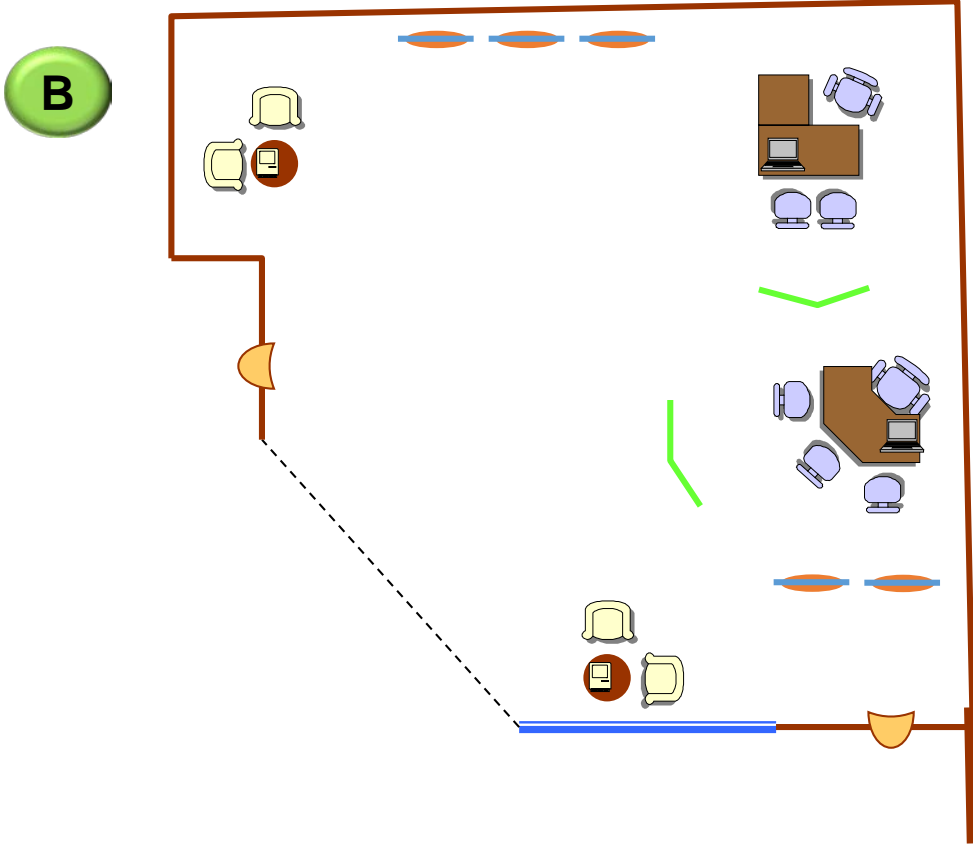


-  **Espera activa Tipo 1**
-  **Espera activa Tipo 2**
-  **Autoservicio**
-  **Merchandising**
-  **Café**
-  **Sala de reuniones**
-  **Despacho**
-  **Atención personalizada**
-  **Puesto multifuncional**

2.4. DISTRIBUCIÓN EN PLANTA DE LA OFICINA: EJEMPLOS

○ Oficina urbana en centro urbano neurálgico: A

○ Oficina en Centro Comercial: B







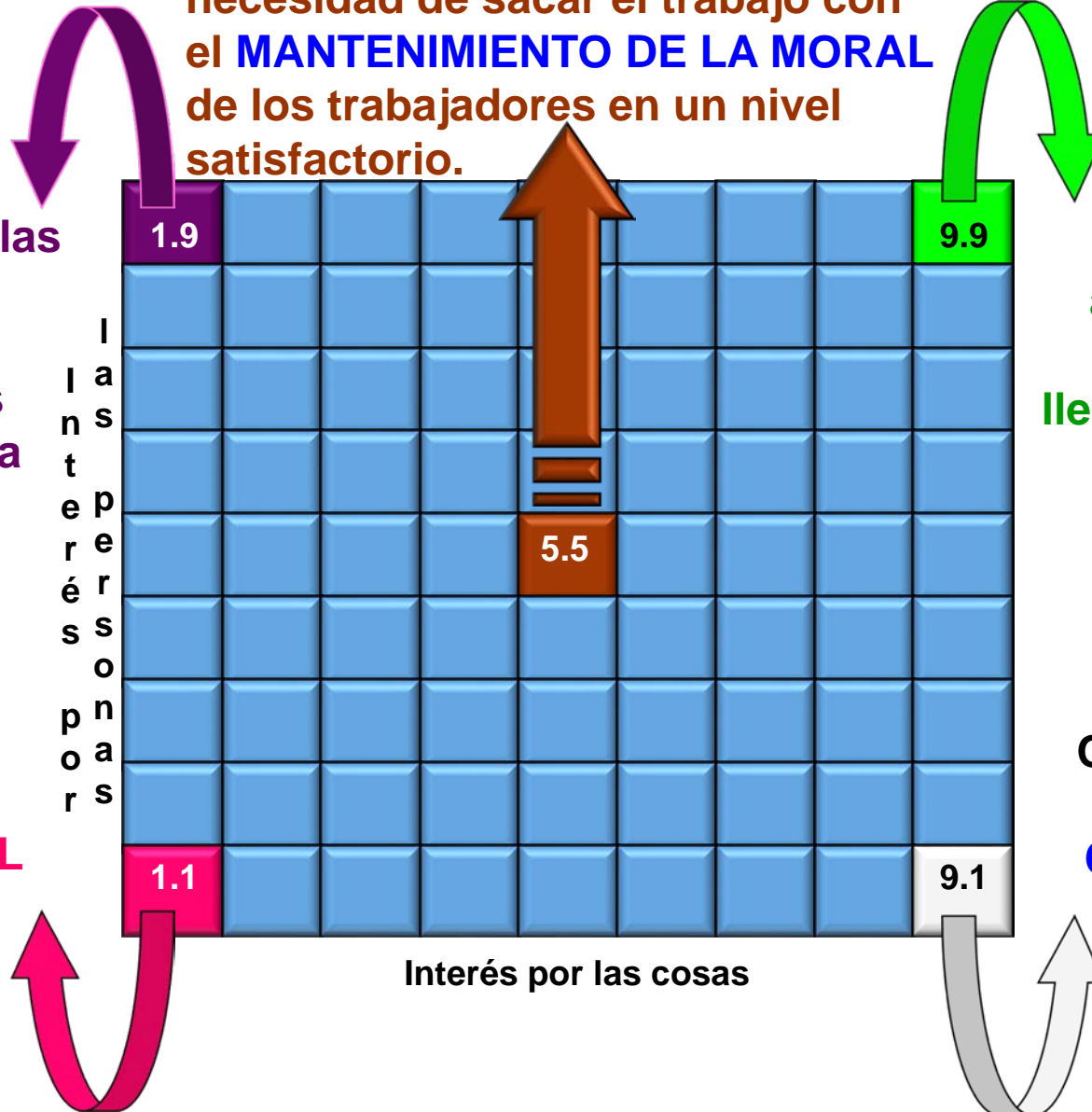
-  **Espera activa Tipo 1**
-  **Autoservicio**
-  **Merchandising**
-  **Atención personalizada**

Figura: Estudio del Trabajo



Figura: Cuadrícula gerencial de BLAKE Y MOUTON

Se logra un desempeño adecuado en la Organización equilibrando la necesidad de sacar el trabajo con el **MANTENIMIENTO DE LA MORAL** de los trabajadores en un nivel satisfactorio.

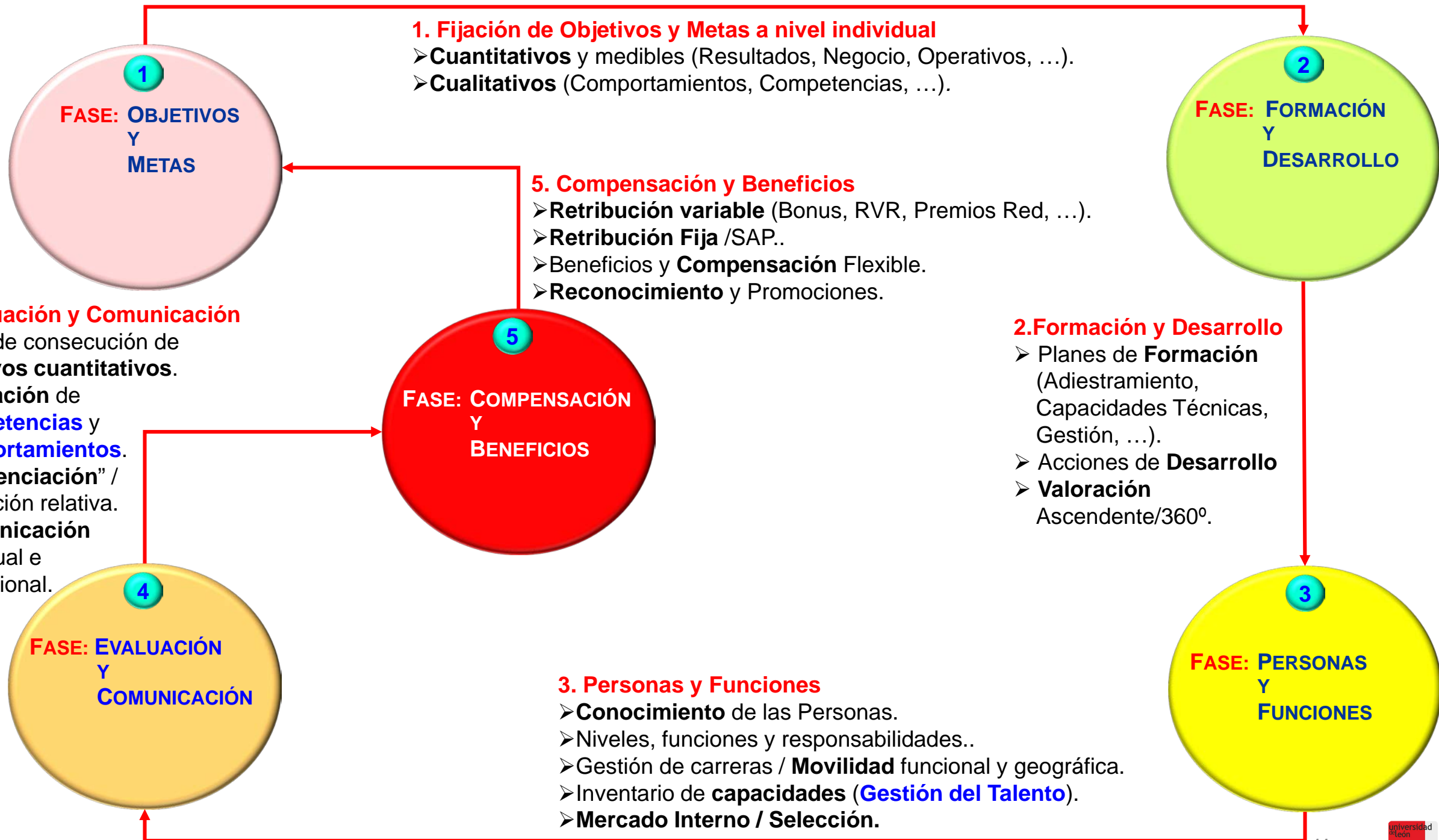


Considerada atención a las **NECESIDADES DE LOS EMPLEADOS** para tener relaciones satisfactorias conduce a una atmósfera y ritmo de trabajo amistosos y tranquilos.

Se hace el **ESFUERZO MÍNIMO PARA SACAR EL TRABAJO REQUERIDO**, eso basta para que la organización no se desintegre.

Los empleados se entregan al trabajo, **INTERDEPENDENCIA** a través de **“UN INTERÉS COMÚN”** con el Fin de la Organización que lleva a **RELACIONES DE CONFIANZA Y RESPETO**.

La **EFICIENCIA EN LAS OPERACIONES** ES EL RESULTADO DE haber dispuesto las **CONDICIONES DE TRABAJO** de tal modo **QUE LOS ELEMENTOS HUMANOS SE INTERFIERAN LO MENOS POSIBLE**.



Orientación a Procesos

Contratación y Administración de Productos

Lanzamiento de Productos

Préstamos Consumo / hipotecario

Cuentas personales

Medios de pago

Gestión de Clientes

Condonación, bonificación y regularización

Personas

Gestión de Clientes

Riesgos

Tarificación

Convenios y Acuerdos

Condiciones

Fidelización y rentabilización de Clientes

Catálogo

Taller de Productos

