

# desarrollo empresarial

# UDS

**NOMBRE DEL TRABAJO:  
MAPA CONCEPTUAL**

**NOMBRE DEL PROFESOR:  
DIEGO LOYO MALDONADO**

**NOMBRE DE LA ALUMNA:  
FABIOLA RUIZ ABARCA**

**6TO GRADO**



# DESARROLLO EMPRESARIAL

## ➔ ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen; una vez que se realiza esto, es necesario definir los siguientes aspectos: 1. Procesos operativos (funciones), de la empresa: • ¿Qué se hace? • ¿Cómo se hace? • ¿Con qué se hace? • ¿Dónde se hace? • ¿En cuánto tiempo se hace? 2. Descripción de puestos: • Agrupar las funciones por similitud. • Crear los puestos por actividades respecto del tiempo (cargas de trabajo). • Diseñar el organigrama de la empresa, del puesto, en función de lo que se requiere en cuanto a: • Características físicas. • Habilidades mentales. • Preparación académica. • Habilidades técnicas (uso de máquinas y herramientas). • Experiencia laboral

## ➔ FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO

1. Establecer el objetivo que se pretende lograr con cada función general (recuerde que debe ser acorde con el objetivo del área funcional a la que pertenece el puesto). 2. Desarrollar las funciones específicas (actividades), necesarias para llevar a cabo cada función general. 3. Describir los procesos de cada actividad (esto es, cómo se hace, paso por paso, indicando tiempos, recursos necesarios, así como el resultado final esperado). 4. Determinar los indicadores operativos (de desempeño) y de calidad (mejoramiento) de cada actividad. En ocasiones es recomendable establecer los indicadores cuando la empresa se encuentra en funcionamiento, ya que será entonces cuando se tendrán bases para conocer el desempeño de cada actividad. El conjunto de los manuales operativos individuales, divididos entre cada área funcional de la empresa, constituyen los manuales operativos de la empresa.

## ➔ CAPTACION DE PERSONAL

El ciclo de personal abarca diversas actividades que permiten encontrar, seleccionar, contratar, recibir, preparar y definir la carrera del personal que formará parte de la empresa desde el momento de su nacimiento. El recurso humano es uno de los más importantes (si no es el más importante), para el buen desarrollo de la empresa, y constituye un factor clave para un buen inicio de operaciones y la consolidación de la misma; por tal motivo, se debe planear cuidadosamente este proceso, desde la definición del motivo que se requerirá, hasta la planeación de las etapas por las que pasará al incorporarse y/o desligarse de la empresa. Reclutamiento Es muy importante establecer un proceso formal de reclutamiento que garantice la captación del personal requerido, de acuerdo con los perfiles establecidos para los diversos puestos. Existen muchos y muy diversos medios para reclutar personal, cada uno de ellos tiene sus respectivas ventajas y desventajas; asimismo, todos tienen, como es lógico pensar, un impacto sobre el presupuesto que se deberá asignar para el área de recursos humanos, por lo que deberá determinarse el proceso y el costo que se está dispuesto a pagar por llevarlo a cabo

## ➔ DESARROLLO DE PERSONAL

Desarrollo del personal. El desarrollo del personal involucra dos elementos sumamente parecidos, pero con diferentes objetivos y, por lo tanto, con diversas formas de diseño y ejecución, éstos son: • Adiestramiento. Es el entrenamiento básico requerido para que la persona desempeñe las funciones para las que ha sido contratada. • Capacitación. Es el entrenamiento avanzado que se le proporciona a la persona para facilitarle un mayor desarrollo individual y profesional que facilite, en consecuencia, el desarrollo de la compañía. Para establecer un programa efectivo y eficiente de entrenamiento del personal, se deberán considerar y tratar de dar respuesta a una serie de preguntas específicas, a saber: • ¿Qué puestos requieren entrenamiento especial? • ¿Cuáles áreas debe contemplar el entrenamiento que se programe para el personal? • ¿Cómo se llevará a cabo el entrenamiento del personal? ¿Se proporcionará internamente o a través de instituciones especializadas? • ¿Qué costos implica el programa de entrenamiento? (De entrenamiento y del tiempo muerto por participante en este proceso.) • ¿Cómo se determinarán y priorizarán las necesidades futuras de capacitación del personal?

## ➔ FINANZAS

Objetivos del área financiera. El sistema contable de la empresa es una herramienta muy útil y práctica que facilita la toma de decisiones del emprendedor y mantiene un monitoreo constante de las operaciones y salud financiera de la empresa. El sistema contable es el proceso para llevar ordenadamente las cuentas de la empresa, saber cuál es su situación y buscar opciones atractivas que le permitan ahorrar en costos y/o gastos, así como aumentar sus expectativas de rendimiento. En general, la contabilidad puede ayudar a conocer quién realiza cada actividad en la empresa, dónde la efectúa, qué resultados se alcanzan, cómo se lleva a cabo, cuánto cuesta, etc. El objetivo final de la contabilidad es facilitar la toma de decisiones a sus diferentes usuarios, así como mantener en forma ordenada el registro de cada operación económica realizada durante cierto periodo, por lo cual es indispensable planear con cuidado este proceso. El área de finanzas de la empresa debe tener objetivos claros y concretos, ya que todo el manejo económico depende de ella y cualquier error se reflejará en su salud financiera.

## ➔ SISTEMA CONTABLE DE EMPRESAS

Tal como se indicó previamente, el objetivo final de la contabilidad es facilitar la toma de decisiones, así como mantener en forma ordenada el registro de cada operación económica realizada durante cierto periodo, por lo cual es necesario planear cómo se llevará a cabo el proceso, así como quién lo realizará (tanto de forma externa como interna) y cuáles serán los costos, entre otros aspectos. Contabilidad de la empresa El proceso contable debe determinarse antes de llevar a cabo la primera actividad económica de la empresa, y una vez diseñada, se deberá poder registrar de forma detallada cada operación; para esto es necesario planear el sistema contable que se utilizará y capacitarse para aplicarlo o contratar a la persona que lo haga. Catálogo de cuentas Diariamente se realizan actividades u operaciones monetarias al llevar a cabo inversiones en el negocio, vender productos o servicios a los clientes, efectuar compras a proveedores de artículos y pagar cuentas. Se utiliza el catálogo de cuentas para anotar estas operaciones de manera ordenada y facilitar el proceso contable. El catálogo debe relacionar los números y los nombres o títulos de las cuentas, las que deben llevarse por separado para cada activo, pasivo, capital, ingresos y gastos, conceptos que más adelante se definirán. Para cada uno de estos conceptos se utiliza una cuenta separada. El catálogo de cuentas se compone de partidas que se utilizarán dentro del proceso contable para registrar las operaciones en el diario.

## ➔ COSTOS Y GASTOS

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio. El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de una empresa, en tanto que el gasto es lo que se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades; por ejemplo, la luz sería un costo, mientras que un anuncio de radio sería un gasto. Ahora bien, existen dos tipos de costos y/o gastos: • Costos variables. Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas, por ejemplo, el material que va a utilizarse cambiará de acuerdo con el número de artículos o servicios que se produzcan. • Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas. Por ejemplo, la renta del edificio, los sueldos, etc., van a pagarse, no importa si se produce o se vende en un periodo determinado. Capital social El capital social es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa (socios) para conformar la misma y sirve como base para el inicio de sus operaciones. Créditos (préstamos) Un crédito es una aportación económica que se entrega a la empresa, con el fin de hacer frente a compromisos o necesidades de inversión que no pueden ser solventados con el capital de la misma.

## ➔ ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura. El objetivo de elaborar dichos estados es que el empresario visualice desde el principio hacia dónde lo conducen todos los esfuerzos que realiza en el negocio, además de elaborar información que sirva para la toma de decisiones. Los estados financieros se proyectan a partir de otro estado financiero, que es el flujo de efectivo, que previamente ha sido calculado y, por tanto, ofrece información básica que permite elaborar los dos estados clave para determinar la salud financiera futura de la empresa: • Estado de resultados. • Balance general. Estado de resultados El estado de resultados se define como el instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado; de esta manera, la ganancia (utilidad) o pérdida de la empresa se obtiene al restar los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias. Es el principal procedimiento para medir la rentabilidad de una empresa. El estado de resultados puede calcularse para cualquier tipo de empresa, lo que cambia de una a otra son las cuentas que se incluyen; básicamente, la diferencia en las cuentas presentadas en el estado de resultados es que en las compañías manufactureras y comercializadoras se maneja el costo de la mercancía que se vendió, mientras que en las de servicios no. Para una empresa de servicios: Ingresos. Representan los recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, ya sea en efectivo o a crédito. Para una empresa comercializadora: Ventas brutas. Es el nombre de la cuenta que se utiliza para registrar el total de la venta de una mercancía o producto, y la contabilización se realiza en la misma forma que la cuenta de ingresos por servicios.

## ➔ INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros son instrumentos que se utilizan para evaluar los resultados de las operaciones del negocio, tomar como base los estados financieros proyectados. Los indicadores son muchos y muy variados, por lo que se aplicarán y utilizarán en un sistema de toma de decisiones, se requieren aplicados ampliamente y analizados para llegar a conclusiones válidas que faciliten el proceso administrativo de la empresa. Algunos ejemplos de indicadores financieros de uso práctico y común son: • Puntos de acción. • Retorno de endeudamiento. • Razón de endeudamiento. • Índice de proporción de los activos (deudores) totales han sido financiados por personas ajenas a la empresa, ya sea por pasivos (proveedores de materias primas o bancos) o capital (por aportaciones de los dueños o accionistas del negocio). Mientras la razón de endeudamiento sea menor a uno, es mejor. Pasivos/Activos Capital total/Activo total. Razón de eficiencia y operación. Rotación de activos total. Mide el grado de utilización de activos totales (inventarios, por ejemplo) para generar ventas. Mejor a uno sea, es mejor. Ventas netas/Activo total. Rentabilidad sobre activos totales. Este ratio dice cuánto gana a su utilidad neta por cada peso que se vende. Mientras más cercano a 100% es encuentra esta razón, es mejor. Utilidad neta/Ventas netas \* 100 (Utilidad de operación/Ventas) \* 100. Rentabilidad sobre capital. Este ratio indica por cada peso que se invierte en los activos, cuánto se genera de rendimiento (se dice, de utilidad neta en el periodo). Mientras más cercano a 100% es mejor. Utilidad neta/Capital \* 100. Rentabilidad sobre capital. Por cada peso que se invierte en los activos, cuánto se genera de rendimiento (se dice, de utilidad neta en el periodo). Mientras más cercano a 100% es mejor. Utilidad neta/Capital \* 100. El mejor presente ratio y la tasa mínima de rendimiento son dos indicadores que le pueden servir muy útiles para valorar su empresa, por ello se describen a continuación. Valor presente neto. El valor presente neto (VPN) consiste en descontar la equivalencia de los flujos de efectivo futuro de un proyecto, para después compararlo con la inversión inicial. Si la equivalencia (VPN) es mayor que la inversión inicial, el proyecto se acepta. Este índice se utiliza para evaluar si conviene invertir ahora en un proyecto, y si en el futuro generará recibir ese rendimiento.