



***El FACTOR
HUMANO,
motor principal de la
actividad
empresarial, y eje de
toda evaluación.***

SG8

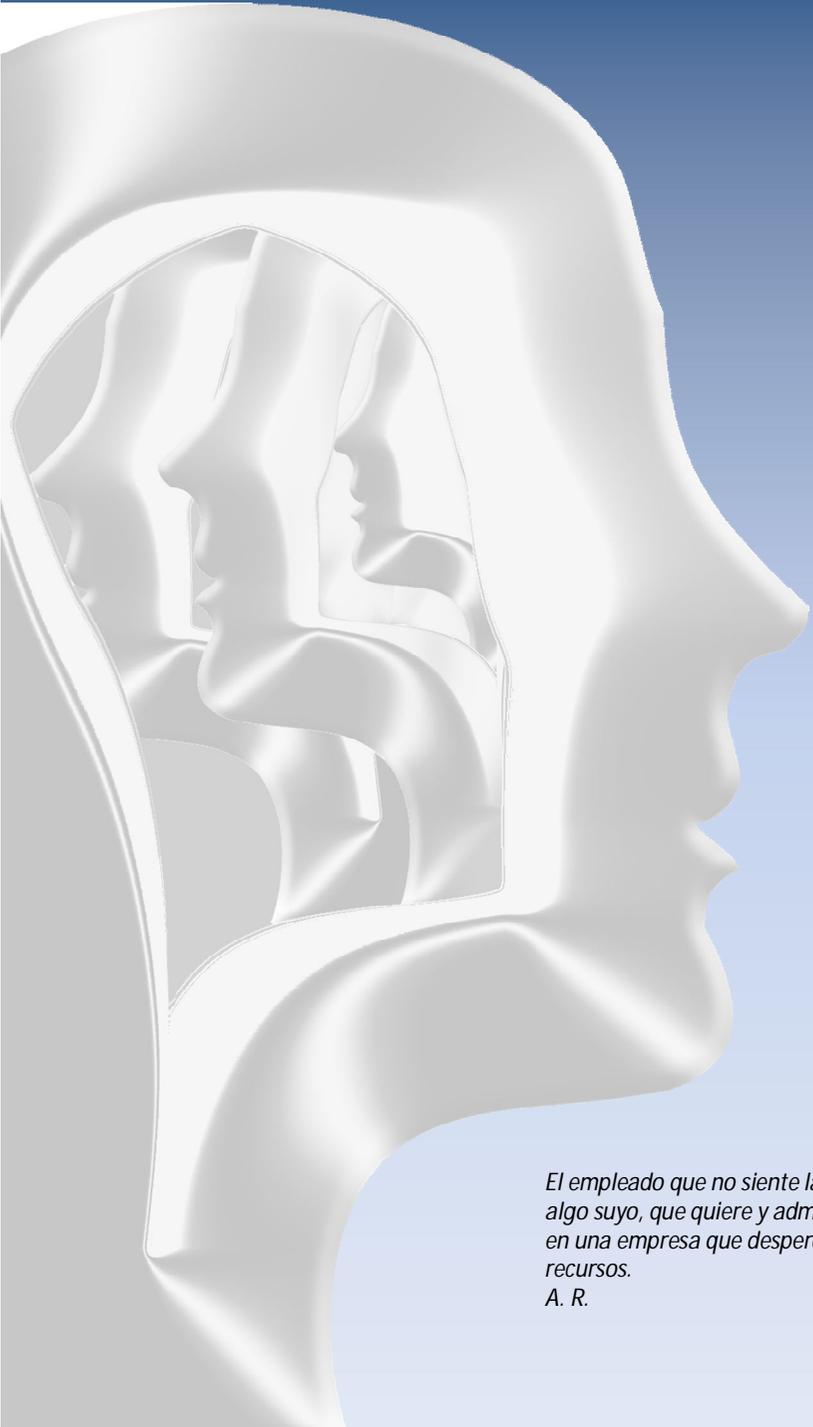
Un potente sistema de Auto-evaluación control y dirección de la

GESTIÓN EMPRESARIAL

para PYMES

Que HOY puede conseguirse SIN COSTE, porque lo más probable es que ya esté pagado.





Los 1.000 hitos de la Gestión Empresarial

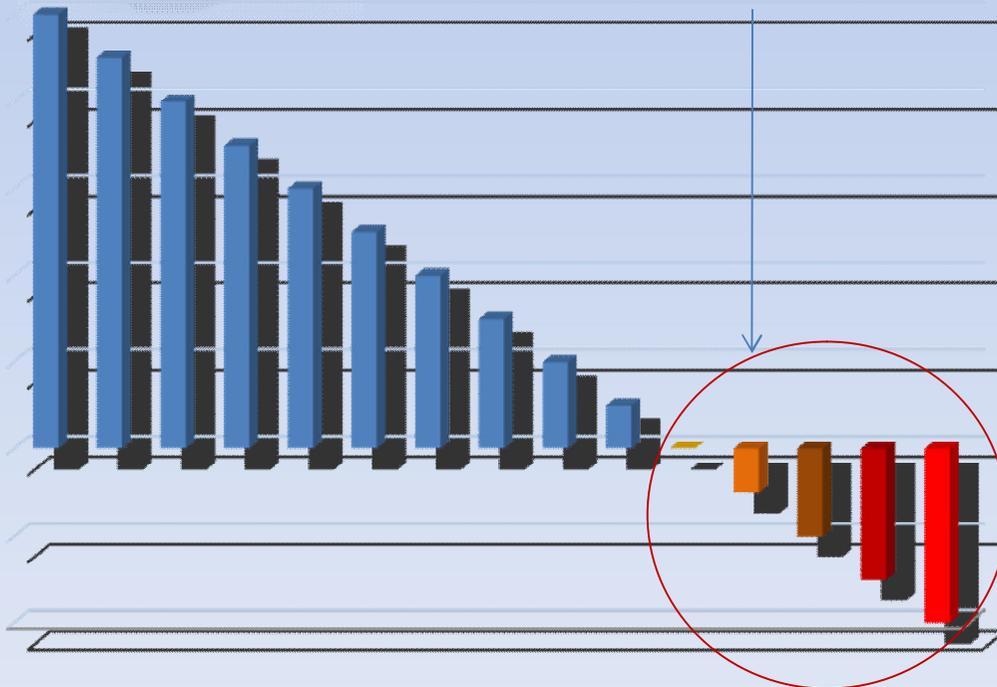
Autor: Adolfo Reborio Fernández

*El empleado que no siente la empresa como algo suyo, que quiere y admira, es que trabaja en una empresa que desperdicia sus mejores recursos.
A. R.*





La PYME que hoy se empeña en **simplificar** su gestión, tiene los días contados.



...Y el empresario se arriesga a perder su patrimonio personal.

Partiendo de un principio:

En el ámbito de la gestión
NO HAY EMPRESA PEQUEÑA



Para encontrar respuestas válidas,
antes hay que **INVESTIGAR**, y hacer
las preguntas adecuadas.

La PYME tiene que romper con el
mito de que la Organización y la
Calidad, son temas reservados para
la gran empresa.

SG8

2008

Sistema de
Gestión de las
8 Principales áreas en la PYME





Los 1.000 hitos de la Gestión Empresarial

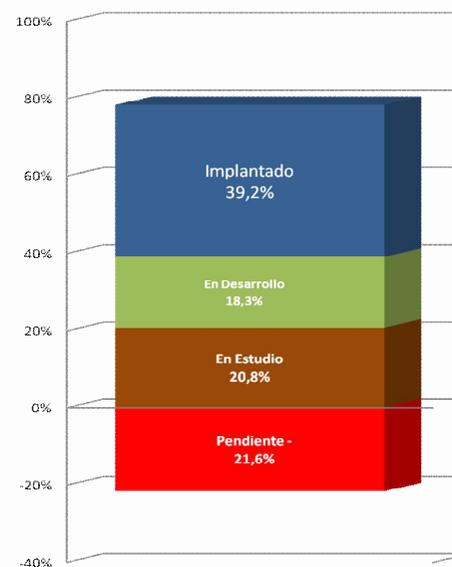
El factor Humano

- Liderazgo
- Motivación

El factor Técnico (y humano)

- Personal
- Producción
- Compras
- Marketing
- Ventas
- Administración

Nivel de Excelencia Empresarial



Si el empleado no siente la empresa como algo suyo, que quiere y admira, trabaja en una empresa que se dirige al fracaso.

Edición abril 2012



- Introducción
- Plantilla de datos y valores por área (primer paso)
- Resultado del ejercicio de auto diagnóstico
- Plantilla para nuevos proyectos

● Licencia



El análisis debe incluir a todo el colectivo de la empresa. Ejecutivos y Operarios

Los 1.000 hitos de la Gestión Empresarial
El factor Humano

Directivos

- Directivo 1
- Directivo 2
- Directivo 3
- Directivo 4
- Directivo 5
- Directivo 6

Área Motivación

- Plantilla toma de datos
- Recopilación de cuestionarios
- Resumen

Si el empleado no siente la empresa como algo suyo, que quiere y defiende, no hay en una empresa que se dirige al futuro.

Edición abril 2012

LOS 1001 AUTO evaluación

Los 1.000 hitos de la Gestión Empresarial
El factor Humano

Directivos

- Directivo 1
- Directivo 2
- Directivo 3
- Directivo 4
- Directivo 5
- Directivo 6

Área Liderazgo

- Plantilla toma de datos
- Recopilación de cuestionarios
- Resumen

Si el empleado no siente la empresa como algo suyo, que quiere y defiende, no hay en una empresa que se dirige al futuro.

Edición abril 2012

LOS 1001 AUTO evaluación

Cada Plan Estratégico debe contar con su propia evaluación

Los 1.000 hitos de la Gestión Empresarial
El factor Humano

"Sub-área" Gestión de Venta

- Plan de venta
- Áreas y su evaluación
- Resumen

Si el empleado no siente la empresa como algo suyo, que quiere y defiende, no hay en una empresa que se dirige al futuro.

Edición abril 2012

LOS 1001 AUTO evaluación

Los 1.000 hitos de la Gestión Empresarial
El factor Humano

Sub-área COBROS

- Plantilla Evaluación

Si el empleado no siente la empresa como algo suyo, que quiere y defiende, no hay en una empresa que se dirige al futuro.

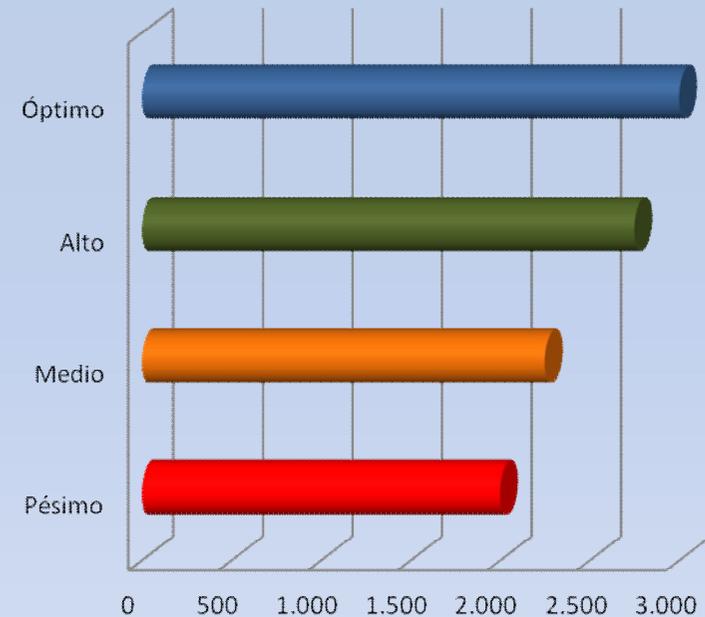
Edición abril 2012

LOS 1001 AUTO evaluación

En términos de rentabilidad, alcanzar:

- De 2.750 a 3.000 puntos = Nivel óptimo / Supera el 90% del potencial de negocio de la empresa.
- De 2.500 a 2.750 puntos = Nivel alto / Supera el 75% del potencial de negocio de la empresa.
- De 2.250 a 2.500 puntos = Nivel medio/ Al 50% del potencial de negocio de la empresa.
- Menos de 2.000 puntos = Nivel pésimo/ Por debajo del 40% del potencial de negocio de la empresa.

Hay que MEDIR, concretando, con objetividad y espíritu crítico, desde una META = 3.000 puntos

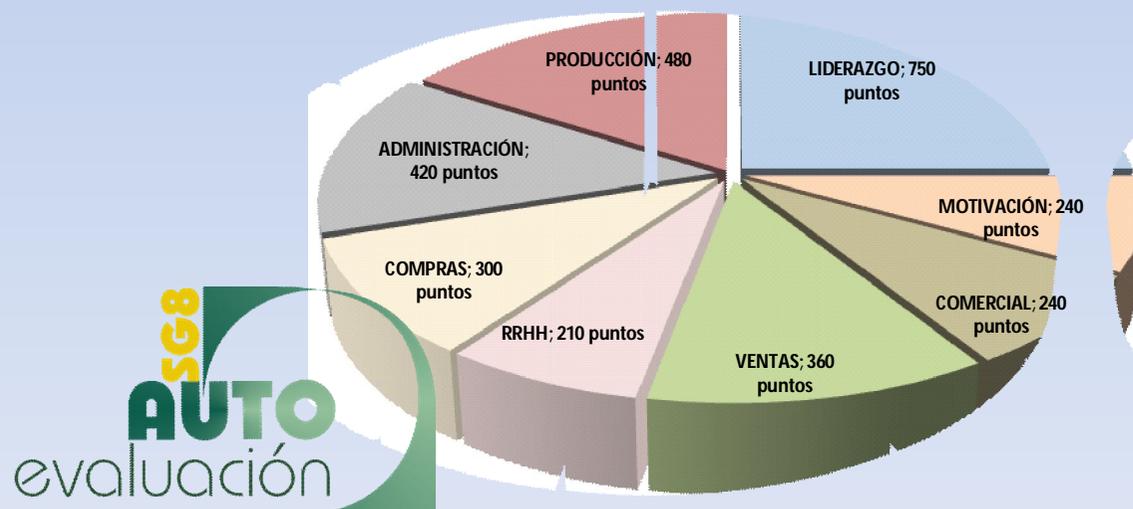


En términos de estabilidad y proyección de futuro, está en juego la supervivencia de la empresa y su rendimiento acumulado (+ y -).

Los **3.000 puntos** se distribuyen automáticamente entre las cuestiones que se ajustan al proyecto en particular de la empresa, y en la proporción que le corresponde a cada área.

Ni hay dos empresas iguales, ni dos proyectos con los mismos planteamientos.

SG8 permite una total adaptación a cada caso.

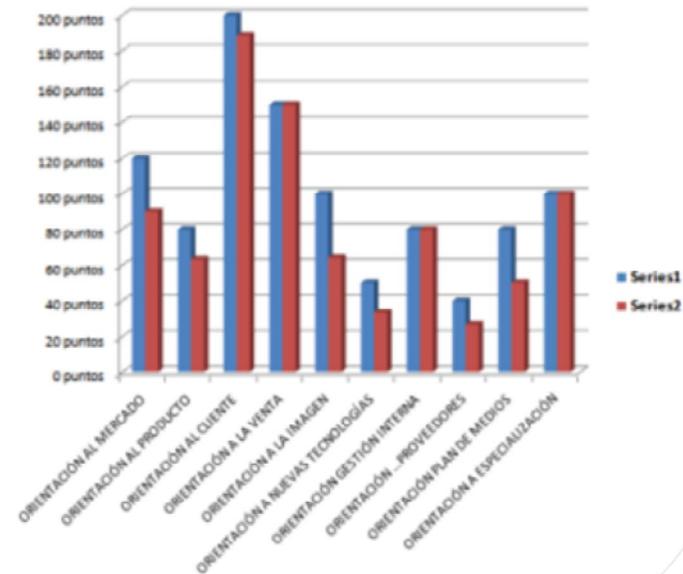


UN proyecto a
 medir y evaluar:

LA ESTRATEGIA DE VENTA

| | | |
|----|----------------------------------|-------------|
| 1 | ORIENTACIÓN AL MERCADO | 12% |
| | 10 puntos | |
| 2 | ORIENTACIÓN AL PRODUCTO | 8% |
| | 80 puntos | |
| 3 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 20% |
| | 200 puntos | |
| 4 | ORIENTACIÓN A LA VENTA | 15% |
| | 150 puntos | |
| 5 | ORIENTACIÓN A LA IMAGEN | 10% |
| | 100 puntos | |
| 6 | ORIENTACIÓN A NUEVAS TECNOLOGÍAS | 5% |
| | 50 puntos | |
| 7 | ORIENTACIÓN GESTIÓN INTERNA | 8% |
| | 80 puntos | |
| 8 | ORIENTACIÓN _PROVEEDORES | 4% |
| | 40 puntos | |
| 9 | ORIENTACIÓN PLAN DE MEDIOS | 8% |
| | 80 puntos | |
| 10 | ORIENTACIÓN A ESPECIALIZACIÓN | 10% |
| | 100 puntos | |
| | 1.000 puntos | 100% |

| | | Objetivo | Resultado |
|----|----------------------------------|------------|------------|
| 1 | ORIENTACIÓN AL MERCADO | 120 puntos | 90 puntos |
| 2 | ORIENTACIÓN AL PRODUCTO | 80 puntos | 63 puntos |
| 3 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 200 puntos | 189 puntos |
| 4 | ORIENTACIÓN A LA VENTA | 150 puntos | 150 puntos |
| 5 | ORIENTACIÓN A LA IMAGEN | 100 puntos | 64 puntos |
| 6 | ORIENTACIÓN A NUEVAS TECNOLOGÍAS | 50 puntos | 33 puntos |
| 7 | ORIENTACIÓN GESTIÓN INTERNA | 80 puntos | 80 puntos |
| 8 | ORIENTACIÓN _PROVEEDORES | 40 puntos | 27 puntos |
| 9 | ORIENTACIÓN PLAN DE MEDIOS | 80 puntos | 50 puntos |
| 10 | ORIENTACIÓN A ESPECIALIZACIÓN | 100 puntos | 100 puntos |



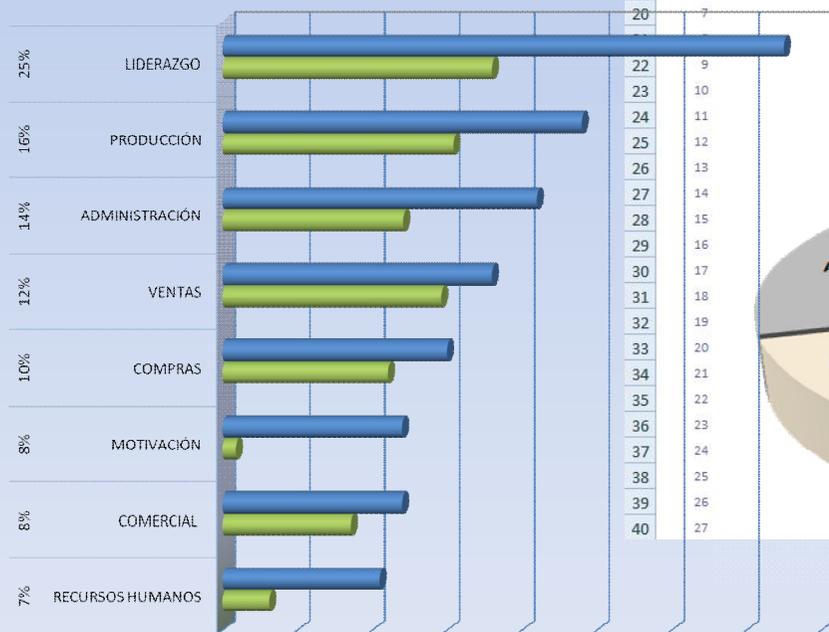
Material didáctico
y operativo (Excel)



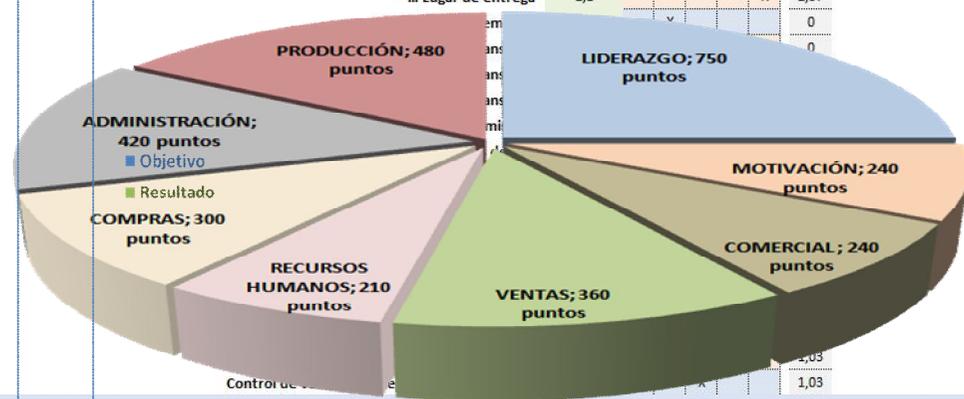
Con SG8 cada empresa puede delimitar sus prioridades. El valor de cada ítem, para su proyecto en particular.

Lo que no se estima importante, no se puede medir.

Lo que no se mide no se puede tratar.



| EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE COMPRAS | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|---|------------------------------------|------------------------------|-------------------------|------------------------------|--|---------------------------|---|--|
| Empresa | | | | | | | | | | | |
| Técnico | | | | | | | | | | | |
| Responsable | | | | | | | | | | | |
| <p>NP No procede PD PENDIENTE E En Estudio D En Desarrollo I Implantado</p> | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | Desvío al: | |
| | | | | | | | | | | Excelencia conseguida = 221 puntos (fecha) | |
| | | | | | | | | | | Objetivo = 300 puntos -26% | |
| <p>172 120 puntos promedio ítem: 2,1 % = 0 0 50 75 100</p> | | | | | | | | | | | |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| ORGANIZACIÓN | Fichero actualizado de los principales proveedores | Catálogos y tarifas recientes de proveedores | Comprobación de pedidos antes de ser enviados | ... Un programa de abastecimiento? | ... El nivel de existencias? | ... Servicio autorizado | ... Especificación y precio? | Pedidos a proveedores con la suficiente especificación técnica | ... Cantidades por unidad | ... Precio y divisa para la emisión de la factura | ... Plazo de entrega (total o parcial) |
| valor | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 |
| NP | | | | | | X | | | | | |
| PD | | | | | | | | | | | |
| E | | | | X | | | | X | | | |
| D | | | | | | | | | | | |
| I | | | | | | | | | | | |
| total | 2,07 | 2,07 | 2,07 | 1,03 | 1,55 | 0 | 2,07 | 1,03 | 2,07 | 2,07 | 2,07 |
| NP | 0 | | | | | | | | | | |
| PD | 12 | | | | | | | | | | |
| E | 7 | 7 | | | | | | | | | |
| D | 2 | 3 | | | | | | | | | |
| I | 36 | 74 | | | | | | | | | |
| TOT | 45 | 85 | | | | | | | | | |
| OBJ | 58 | 120 | | | | | | | | | |
| DES | -13 | -35 | | | | | | | | | |



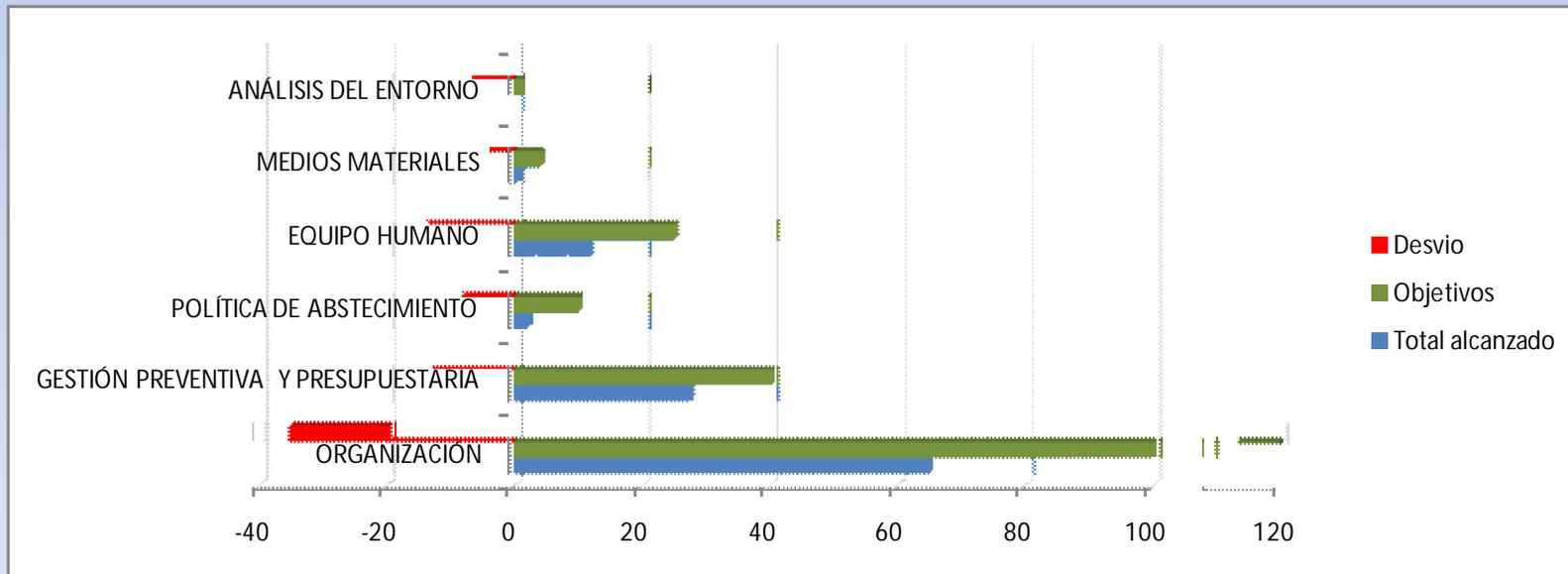


ÁREA de COMPRAS

Datos de este ejemplo

| | TOT | OBJ | DES |
|--|------------|------------|------------|
| ORGANIZACIÓN | 85 | 120 40% | -35 |
| GESTIÓN PREVENTIVA Y PRESUPUESTARIA | 48 | 60 20% | -13 |
| POLÍTICA DE ABSTECIMIENTO | 22 | 30 10% | -8 |
| EQUIPO HUMANO | 32 | 45 15% | -13 |
| MEDIOS MATERIALES | 20 | 24 8% | -4 |
| ANÁLISIS DEL ENTORNO | 15 | 21 7% | -6 |
| | 221 | 300 | -79 |

Este ejemplo (real) muestra como una empresa, que cuenta con los medios precisos, personal eficiente, y especialización, está descuidando el apartado que marcó como prioritario: La Organización, que incide directamente en costes, servicio al cliente, ...



Un estilo de evaluación siempre constructivo y motivador.

En el factor propiamente **humano**: Liderazgo y Motivación, la evaluación se fundamenta en CUÁNDO se ejerce cada actitud marcada en los ítem:

En el factor propiamente **Técnico**:

NP No procede
Nunca
 Rara vez
 A veces
 Con frecuencia

Excelencia conseguida = **317 puntos**
 Objetivo = **750 puntos**

Fecha: _____

| Ítem: | NP | 0 | 4,46 | 8,93 | 17,9 | RESULTADO |
|-------|----|----|------|------|------|--------------|
| | | 0% | 25% | 50% | 100% | |
| os? | X | | | | | NP |
| o? | X | | | | | Nunca |
| o? | X | | | | | Rara vez |
| on? | X | | | | | A veces |

NP No procede
PD PENDIENTE
 E En Estudio
 D En Desarrollo
 I Implantado

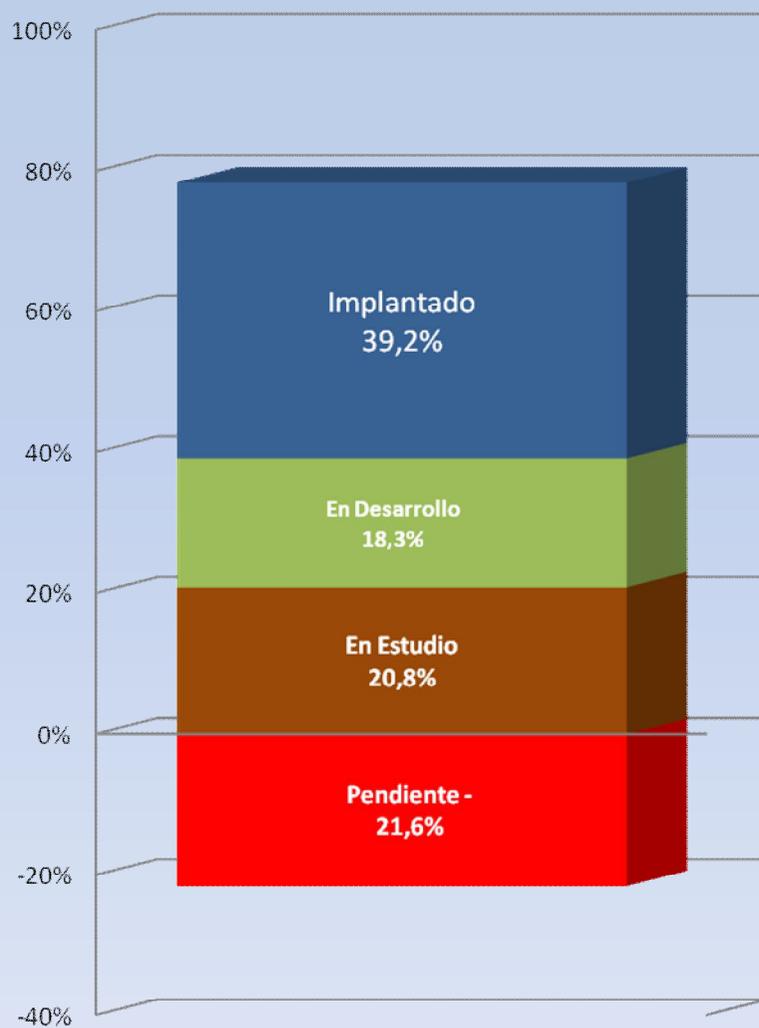
Excelencia conseguida = **221 puntos**
 Objetivo = **300 puntos**

| % = | 0 | 0 | 50 | 75 | 100 | total | items |
|-------|----|----|----|----|-----|-------|-------|
| valor | NP | PD | E | D | I | | NP |
| 2,1 | | | | | X | 2,069 | PD 12 |
| 2,1 | | | | | X | 2,069 | E 7 |
| 2,1 | | | | | X | 2,069 | D 1 |

Evitando en todos los casos **juicios de valor**, siempre subjetivos, y frustrantes:

- Muy mal
- Mal
- Bien
- Muy bien

Nivel de Excelencia Empresarial



Una intensa labor de investigación, que permitirá descubrir las **“asignaturas pendientes”** de la empresa, MEDIR su capacidad de generar negocio, y tomar las decisiones precisas.

Los 1.000 hitos de la Gestión Empresarial

A COSTE 0



100 páginas (contenido práctico)

Liderazgo
Personal
Motivación
Marketing
Ventas
Compras
Administración
Producción



30 horas de TUTORÍA

Programa formativo de 30 horas (modalidad a distancia), donde podrá hacer un auto-diagnóstico de hasta 1.000 ítems de las 8 principales áreas de la empresa, para conseguir su operatividad más práctica y actual, sin olvidar ningún aspecto relevante en la toma de decisiones.

Tan solo por 165 € bonificables 100% mediante el sistema de la FTFE (coste real 0 €) que, o lo utiliza

**ANTES DEL 31 de Diciembre del 2012,
¡O LO PIERDE! para siempre.**

Cuestión de competitividad, eficacia y rendimiento tanto social como económico.





= De 3.000 € a 6.000 €

¡ **A coste cero !**
Hasta el 30 de diciembre 2012

No hay muchas oportunidades de conseguir algo valioso para la empresa, sin esfuerzo económico alguno, algo que en este momento si es factible gracias a:



Fundación Tripartita

PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Toda empresa ha estado cotizando durante un año, y dispone de un fondo económico que, si no lo utiliza YA, el 30 de diciembre lo pierde sin posibilidad alguna de recuperarlo.



Los 1.000 hitos
de la
Gestión
Empresarial



Con el factor humano
como eje fundamental de
todas las áreas.

HOY...

Este programa, con sus herramientas incluidas, puede ser suyo.

¡Su empresa ya lo ha pagado!



FREMM



Foro de la Competitividad

Las empresas interesadas en adherirse a este programa, solo tienen que facilitar nombre y correo electrónico, para recibir la hoja de inscripción, y una demostración de las posibilidades del sistema.

Su tarjeta de visita es suficiente.

GRACIAS

José Pomares

Director

Móvil 620 971 455

negocios@genconegocios.com

www.genconegocios.com

GENCO
NEGOCIOS



 Generación de negocios en colaboración