

UNIDADE 2 – O desenvolvemento da empresa. A nova economía.

Resumo

Localización

Lugar que o empresario considera axeitado para levar a cabo a actividade empresarial. Pode ser distinto do domicilio social ou fiscal.

Criterios:

- Tamaño da empresa e do mercado.
- Disponibilidade de subministracións.
- Proximidade do mercado consumidor.
- Custo da man de obra.
- Loxística: comunicacións e transporte.
- Apoio institucional.
- ...

Para



Obxectivos:

- Diminuír os custos.
- Optimizar o acceso aos mercados.
- Aumentar a eficacia da xestión.

Dimensión

É a capacidade de produción da empresa.

Criterios

- Volume de vendas
- Tamaño do capital propio
- Número de traballadores

Condicionantes:

- Tecnoloxía
- Capacidade financeira
- O mercado

Dimensión óptima:

É a que fai mínimo o custo unitario

Crecemento

Aumento da súa capacidade produtiva.



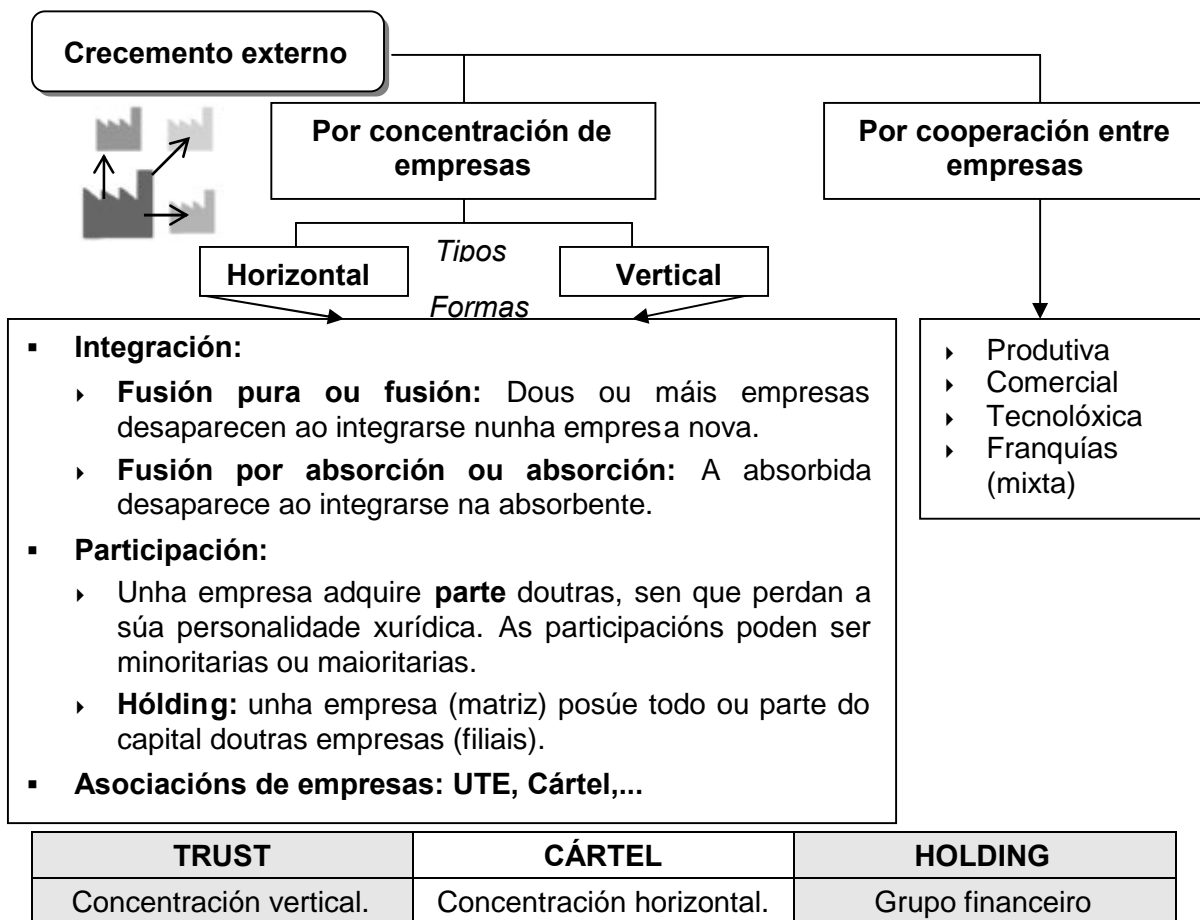
Motivos:

- Diminuír custos
- Aumentar cota de mercado
- Asegurar os abastecementos
- Mellorar a posición competitiva

Crecemento interno



Formas	Mercados actuais	Mercados novos
Produtos actuais	Especialización Penetración no mercado	Especialización Desenvolvemento de produtos
Produtos novos	Especialización Desenvolvemento de mercado	Diversificación (relacionada ou non)

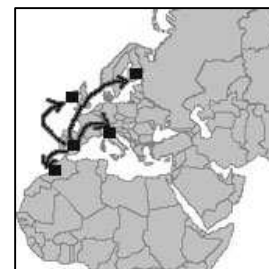


PEME: pequena e mediana empresa

Características	
Positivas	Negativas
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Organización simple e flexible. ▶ Máis dedicación ao negocio. ▶ Maior grao de autofinanciamento. ▶ Maior vinculación cos clientes. ▶ Maior integración e motivación dos traballadores. Pouca conflitividade laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Capacidade de financiamento limitada. ▶ Dificultade de acceso ás innovacións tecnolóxicas (I+D+i) ▶ Escasa formación empresarial ▶ Baixa formación e cualificación do persoal. ▶ Escaso poder negociador. ▶ Ausencia de economías de escala.

Empresa multinacional: Empresas que operan en dous ou máis países.

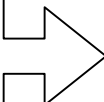
- ▶ Xeran resultados en máis de un país.
- ▶ A sede central é a que planifica e coordina.
- ▶ Non teñen inconveniente en deslocalizar.
- ▶ Gran poder negociador.
- ▶ Grandes economías de escala.
- ▶ Empregan modernas técnicas de xestión.
- ▶ Buscan a máxima rendibilidade.
- ▶ Fortes investimentos en I+D+i e usan as tecnoloxías máis avanzadas.
- ▶ Menor capacidade para enfrontarse aos cambios.



Análise do sector de M. Porter

5 forzas competitivas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ameaza de entrada de novos competidores: Barreiras de entrada ao sector 2. Ameaza de produtos ou servizos substitutivos 3. Rivalidade entre os competidores existentes 4. Poder negociador dos clientes 5. Poder negociador dos provedores
------------------------------	---

Estratexias competitivas xenéricas de Porter

<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderado en custos 2. Diferenciación 3. Enfoque ou alta segmentación 		Vantaxe competitiva
---	---	----------------------------

A nova economía

Globalización	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Financeira ▸ De bens e servizos e de factores de produción
A economía da información	<ul style="list-style-type: none"> ▸ A xestión do coñecemento e a comunicación ▸ Tecnoloxías da información e da comunicación

A nova economía en relación coa organización da empresa

Área de aprovisionamento e produción	Área Financeira	Área Comercial	Área de Recursos Humanos
Facilita a xestión cos provedores	Facilita o acceso ao mercado de capitais	Facilita a xestión cos clientes	Facilita o acceso ao mercado de traballo e flexibiliza o traballo
Aforra custos e mellora a eficiencia, a produtividade e a competitividade			

Comercio electrónico	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Facilitade nas transaccións ▸ Acceso a mercados globais ▸ Facilidades de pagamento ▸ Prezos competitivos
Banca electrónica	<ul style="list-style-type: none"> ▸ Menor custo nos servizos financeiros ▸ Acceso aos mercados de capitais globais ▸ Alta remuneración dos investimentos