Que debo tener en cuenta al analizar una empresa

**Misión**: según Navas y Guerras (2012) consiste en crear una serie de principios mediante la cual la empresa se presenta ante la sociedad y por los que representa su identidad y personalidad, tanto en el momento actual, como cara al futuro. Es importante que la misión sea conocida por todos los miembros de la organización, para que así el funcionamiento de la misma, sea más eficaz y eficiente.

 **Visión**: es una trayectoria mental del funcionamiento de la empresa. Se pretende conseguir una determinada posición de la empresa en el futuro, para ello se establecen unos criterios que se utilizan como referencia para que todas las actuaciones que realicen los individuos, se ajusten a la empresa (Thomson 2012)

**Valores**: Los valores, son principios éticos sobre los que se asienta la cultura de la empresa y que permite crear unas pautas de comportamiento. Los valores de la empresa suelen estar relacionados con la responsabilidad social corporativa, por lo que estudiaremos la responsabilidad social en 5 relación a esta empresa. Además, llevar a cabo acciones de responsabilidad social, puede estar relacionado con la estrategia que han elegido.

**Características básicas que tendremos en cuenta para la descripción de la empresa:**

 - Edad de la empresa

- Tamaño de la empresa

 - Campo de actividad

- Tipo de propiedad

 - Ámbito geográfico

 - Estructura jurídica

**Organigrama**

Considerando lo que se produce se puede realizar un **Diagrama de flujo del proceso**

Si lo que quieres es realizar un análisis exhaustivo de una empresa, puedes empezar respondiendo las siguientes preguntas.

**Preguntas para analizar la empresa**

1.      ¿Cuántas líneas de producción tiene mi empresa?

2.      ¿Terceros pueden vender mis productos o están protegidos por patentes?

3.      ¿Todos los productos son igual de rentables?

4.      ¿Conozco mi mercado y público objetivo?

5.      ¿Busco constantemente innovar y mejorar los productos existentes?

6.      ¿Cómo sería más competitivo mi producto?

7.      ¿Se mantienen los stocks a un nivel satisfactorio?

8.      ¿Quiénes son mis principales competidores?

9.      ¿Mi empresa es más fuerte o más débil que mis principales competidores?

10.   ¿El número de clientes está aumentando o decreciendo?

11.   ¿Existe alguna relación entre mis principales clientes?

12.   ¿Cuántas quejas y sugerencias recibimos al año?

13.   ¿He medido alguna vez el grado de satisfacción de mis clientes?

14.   ¿Tengo un plan comercial?

15.   ¿Qué estrategias de marketing está desarrollando mi empresa?

16.   ¿El área de marketing y el departamento comercial están trabajando de la mano?

17.   ¿Todos mis colaboradores conocen la estructura de mi empresa, las funciones y los cargos?

18.   ¿Mis colaboradores conocen la misión y visión de mi empresa?

19.   ¿Mis empleados saben cuáles son nuestros objetivos a mediano y largo plazo?

20.   ¿Cómo se fijan los objetivos en mi empresa?

21.   ¿Quién y de qué manera se fijan las tareas y responsabilidades?

22.   ¿Cómo selecciono a los proveedores?

23.   ¿Cuál es el proceso de contratación de los nuevos trabajadores?

24.   ¿Cuántos proveedores tengo?

25.   ¿Cómo está la motivación e implicación del equipo que gestiona la empresa?

26.   ¿Qué acciones de comunicación interna desarrolla mi empresa?

27.   ¿Cómo valoras la productividad de los recursos humanos y técnicos de producción?

28.   ¿Quién siente una verdadera responsabilidad por el progreso de la empresa?

29.   ¿Se controla eficazmente la evolución de la ejecución presupuestaria?

30.   ¿Está bien calculado y gestionado el capital circulante necesario?

**Otras consideraciones por baja en ventas por acción de la pandemia**

¿Cuentas con una estrategia que permita aumentar las ventas un 50% en los próximos dos años?

¿Se han estancado las ventas o no puedes ajustar los precios?

¿Sabes dónde fueron invertidas las utilidades de los últimos seis meses?

 ¿Consideras que han bajado los márgenes de ganancia?

 ¿Sientes que los gastos fijos y los gastos financieros están consumiendo las ganancias de tu negocio?

¿Sabes usted cuál es el punto de equilibrio  operativo y financiero de tu negocio?

¿Necesitas invertir más dinero en tu empresa; ¿pero no produce suficientes ganancias para hacerlo con fondos propios, por lo que debes acudir a financiamiento bancario?

¿Utilizas información financiera para tomar decisiones  y para el control gerencial?

¿Tienes realmente herramientas efectivas de control financiero para tu negocio y para controlar los resultados de tu empresa y de tu gente?

¿En dónde te gustaría tener tu empresa dentro de 5 años?

¿Dónde quisieras que se encuentre tu empresa dentro de uno año y dentro de 5 años?

¿Si lograras duplicar tus ganancias en menos de un año te sentirías satisfecho?

¿Has visto empresas en tu mismo giro de negocio que han crecido de manera espectacular y tu quisieras saber cómo lo han hecho para lograr eso y más?

¿Quisieras llevar tu empresa al siguiente nivel de crecimiento?

¿Estarías dispuesto a seguir una serie de pasos que te lleven a duplicar o triplicar tus ganancias, aunque las ventas no aumenten un 25% anualmente?

**Otras preguntas guías**

1. ¿Cuántas **líneas de producto** tiene tu empresa?

2. En general, ¿los productos de tu empresa tienen un **carácter distintivo (diferenciados)**, o son corrientes?

3. ¿Pueden otros vender tus productos o están protegidos, por ejemplo, por **patentes** o exclusivas? Competencia y mi empresa

4. ¿Responde la **calidad de tus productos** a los deseos de sus consumidores?

5. ¿**Están al día** tus productos? Se refiere a tecnología o actualidad

6. ¿Son todos tus **productos individualmente rentables**?

7. ¿Tienes elaborada una **segmentación eficaz del mercado** y de los clientes?

8. ¿Sigues una **política de mejora de los productos existentes**, y de creación de otros nuevos?

9. ¿**Fluctúa la demanda de tus productos por temporadas** o según las condiciones del mercado?

10. ¿Recibes **información de manera regular sobre la rentabilidad** de los diferentes productos vendidos?

11. ¿Cómo consideras que sería **más competitivo** tu producto?

12. ¿Se mantienen los **stocks a un nivel satisfactorio**?

13. ¿Utilizas **canales de comercialización específicos** para dar salida a los stocks?

14. ¿Quiénes son tus **cinco principales competidores**?

15. ¿Tienen **éxito**tus**competidores**? (Por cierto, ¿cómo mides ese éxito?)

16. ¿Es, en este momento, tu empresa **más fuerte o más débil** que tus principales competidores?

17. ¿Normalmente, tu empresa lanza sus nuevos productos **antes o después que tus competidores**?

18. ¿El **número de clientes** está creciendo, está estancado, o está decreciendo?

19. ¿**Quién vende** en su empresa?

20. ¿Se cuida el contacto con los clientes, es decir se lleva la **iniciativa comercial** o más bien os compran?

21. ¿Que **relación** existe con tus **principales clientes**?

22. ¿Recibe su establecimiento muchas **quejas** de sus clientes?

23. ¿Ha medido alguna vez el **grado de satisfacción global** de sus clientes?

24. ¿Dispone tu negocio de un **Plan de Comunicación Comercial**?

25. ¿En qué se basa tu empresa para tomar **decisiones de marketing**?

26. ¿Planificas tu **acción comercial** con un Plan de Marketing bien detallado y documentado por mercado?

27. ¿Está aumentando o disminuyendo el **mercado total de los productos más rentables** del negocio?

28. ¿Has definido e implantado un **organigrama funcional** en la empresa con sus funciones y responsabilidades?

29. ¿Lo conoce suficientemente la plantilla interesada?

30. ¿Consideras vuestra estructura organizativa y **organigrama**el más**adecuado** a los negocios de la empresa?

31. ¿Es competitiva la estructura de tu empresa?

32. ¿Cómo se fijan las diferentes **tareas y responsabilidades** de los directivos y empleados?

33. ¿Cómo se selecciona a los **proveedores**?

34. ¿Cuántos proveedores diferentes tienen para cada tipo de materia prima o servicio utilizado en la producción de su producto?

35. ¿Se hace una **valoración sistemática** de los proveedores?

36. ¿Existe definida **una política de compras adecuada** a la actividad de la empresa?

37. ¿Cómo está la **motivación e implicación** del equipo que gestiona la empresa?

38 ¿Cómo está la **motivación e implicación del personal** en general?

39. ¿Realizan **evaluaciones periódicas del desempeño de competencias** y cumplimiento de objetivos de los directivos y del personal clave de la empresa?

40. ¿Cómo está la **comunicación con los empleados**?

41. ¿Cómo valoras la **productividad de los recursos humanos y técnicos de producción**?

42. ¿Cómo valoras la **productividad de los recursos humanos y técnicos de comercial y administración**?

43. ¿Cómo se fijan los objetivos y las políticas de la empresa?

44. ¿Quién siente una verdadera responsabilidad por el progreso de la empresa?

45. ¿Se hace un repaso periódico de la empresa para poder apreciar sus **puntos fuertes y débiles**?

46. ¿Se controla eficazmente la evolución de la ejecución presupuestaria?

47. ¿Se conoce y controla el costo y margen de cada tipo o línea de producto?

48. ¿Está bien calculado y gestionado el capital circulante necesario?

49. ¿Tiene **gastos financieros** excesivos?

A partir de ahora se tiene un panorama de la empresa por lo que se puede describirla y finalmente sacar conclusiones que consideraran por ejemplo si cuenta con una buena organización, realizan planificación para enfrentar el futuro, conocen el mercado, entre otros