



# La potenciació dels serveis de capitalitat i eficàcia de l'administració



La potenciació dels serveis de capitalitat

En una població que és capital hi ha :

- Concentració dels òrgans de poder de l'administració pública
- Concentració dels serveis públics
- Concentració d'activitat econòmica
- Concentració d'activitats de lleure i comercials

# La potenciació dels serveis de capitalitat

La potenciació dels serveis de capitalitat en una població produeixen :

- Millora de la qualitat de la vida de la població.
- Atracció d'un major volum de població.
- Aquest major volum de població genera més necessitats de negoci privat.
- L'augment de la població i de negocis produeix una major riquesa al territori. La Capitalitat afavoreix el progrés.
- I la riquesa, genera més riquesa, sempre que l'administració estigui a l'alçada de poder donar sortida al major volum de necessitats de la societat.

## És important créixer en capitalitat

- Les capitals van a més o a menys. Si no creixes decreixes.
- Les administracions han de fer lo possible per a fer créixer el seu territori.
- Les empreses han de creure que han de créixer (en cas contrari decreixen), per això han de tenir una visió de fer zona o punt d'atracció.
- Les empreses o administracions que són vives, lluiten per a defensar la seva zona.

## Conclusió

- La capitalitat ens millora la qualitat de vida i hem de lluitar per a augmentar-la.
- Empreses i administracions hem de creure-hi i fer lo possible per a ser capital o més punt d'interès.
- Serem més capital si som atractius eficaços i eficients.



Eficàcia i eficiència de l'administració

El nostre sistema ens imposa la necessitat d'una administració que regula les relacions a mode d'àrbitre i ens dóna els serveis necessaris que la societat sola no pot obtenir.

## Eficàcia i eficiència

- L'eficàcia és la consecució d'uns objectius determinats, per aquest motiu podríem dir que assolir l'eficàcia és factible per a la major part d'entitats públiques que disposin dels recursos necessaris per aconseguir-los.
- Però cal destacar, que el que realment és important és l'eficiència, per la qual cosa l'administració hauria de poder optimitzar els recursos per tal d'extreure'n el millor partit amb el mínim cost.

## Món competitiu

- Estem en un món competitiu en el que no hi ha individus o comunitats ni països que es puguin aïllar i s'estableixen relacions entre ells.
- Les relacions que s'estableixen estan en funció de la proximitat i competitivitat.
- La societat, que necessita altres col·laboradors per a dur a bon fi una tasca, necessita que aquests "Partners" siguin eficaços i eficients, ja que en cas contrari no són una ajuda sinó una càrrega.

Com és la nostra administració ?

Majoritàriament es pensa que la nostra administració :

- És eficaç en qualitat i no ho és en terminis
- No és eficient en costos.

Que passa si l'administració no és eficaç en terminis i no és eficient en costos ?

- Hi ha retardaments en la posta en marxa de qualsevol projecte o gestió.
- Es cara i els individus de la comunitat i les empreses no poden competir amb els emprenedors d'altres zones.

Que es pot fer per a millorar l'administració ?

- Simplificar les exigències no necessàries (normatives, etc)
- Eliminar tràmits (documentacions, plaços, etc).
- Organitzar millor l'empresa de l'administració (personal, directius, etc) juntament amb un canvi legislatiu del personal de l'administració.
- Reduir despeses (feines que es fan i no són necessàries, duplicitats amb altres administracions, etc).
- Aplicar economies d'escala en la gestió de serveis comuns.
- Subcontractar serveis a especialistes (empreses o altres administracions).
- Allunyar als polítics de la gestió diària fent que treballin com un Consell d'administració (marcant línees d'actuació) i deixant la feina de gestió als especialistes.
- La societat s'ha de tornar molt més exigent amb l'administració en referència a la seva efectivitat i no tant en "temes suplementaris".

# Eficàcia i eficiència de l'administració

Recomanaria a l'administració l'estudi de les necessitats de la societat tenint en compte la millora de la competitivitat del país i les empreses i que actuï en conseqüència, eliminant els serveis innecessaris, creant els que facin falta, tot amb un esperit d'estalvi que millori els comptes de l'administració i els ciutadans i les empreses.

Es recomana la organització de l'administració com si fos una empresa, redimensionant-se a la nova realitat, prenent mesures d'estalvi en tots els aspectes, fent tot allò que provoqui una millora en l'eficàcia i sobretot en eficiència, fets que conduiran a una millor qualitat de vida dels ciutadans.



Motiu

Causas

Estratgies

Tàctiques

Objetius

Responsables

T'adaptes, t'en surts

No T'adaptes, no t'en surts

Nou Entorn Econòmic

Problemes Sector Financer

Baixa Activitat Econòmica

Inseguretat Atur  
Negoci Sector Particular

Sector Professional

Problemes de Tresoreria

Baixa Vendes

Impagats

**Reducció / optimització Stock**

- Optimització Comandes
- Fixació nous Màxims Quadre d'inventari
- Eliminació Excedts i Obsolts

Ofertas a clientes Devoluciones a proveedores Canv als prov. Llençar fets malbé

**Objetiu :**  
Stock Real A,B,C,N + 30 % càlcul stock Màxim  
Stock Real Descatalogat + D = 300.000 Euros

Responsable d'stocks  
Responsables de centre  
Responsables de departament

**Dimensionament Estalvi**

- Estalvi Despeses Exteriors
  - Revisió Necessitats per depart./ Feina
  - Revisió Preus
  - Estudi possibilitats de fer la feina nosaltres
- Estalvi i dimensionament Personal
  - Revisió Necessitats per depart./ Feina
  - Revisió Nivells Salarials
  - Optimització Processos i subcontractació
- Reestudi noves despeses i inversions
  - Estalvis
  - Altres avantatges

**Objetiu :**  
Acompliment pressupost despeses

Responsables de Centre  
Responsables de Departament

**Increment de Vendes / Marge**

- Per Aconseguir Augments de Vendes
  - Ampliació Zones
    - Vielha : França Pont - Osca
    - Tremp : comarques veïnes Ferro Lleidat
  - Ampliació Vendes clients actuals o fam/clients
    - Hostellers Revisió consums clients anys ant.
    - Noves Famílies d'articles o aprofundiment de games Revisió Art. Anys ant.
  - Revisió/ Ampliació Famílies Articles
    - Rehabilitació Temps Sernyalització Campanya Lineals
- Revisió marges i preus Augment de marge sense perjudicar la venda
- Millores en la Gestió de la venda
  - Merchandising
  - Publicitat
    - Programa General de Publicitat de tota l'empresa
  - Millora del servei Totlhom ha d'entendre que el client és lo primer + Flexibilitat
    - Atenció Imagej Reparament

**Objetiu :**  
Acompliment pressupost venda 2008 - x %

Responsables de Centre  
Responsables de Departament

**Control de Clients**

- Plaç de cobro
- Control del risc
- Recobro

**Objetiu :**  
Saldo impagat 1% de les vendes a crèdit  
Provisió Anual : 0,5 % vendes a crèdit

Responsables de Gestió del Risc dels clients