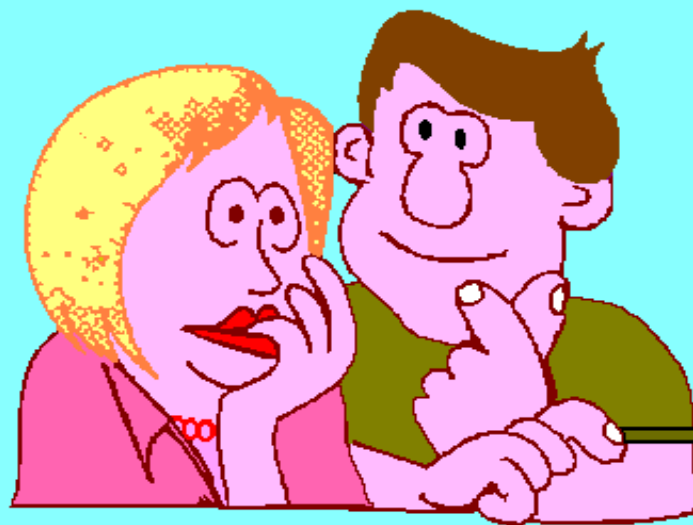


** Importancia de la * Gestión de Empresas, en las Pymes*

4.- EL PROCESO ADMINISTRATIVO

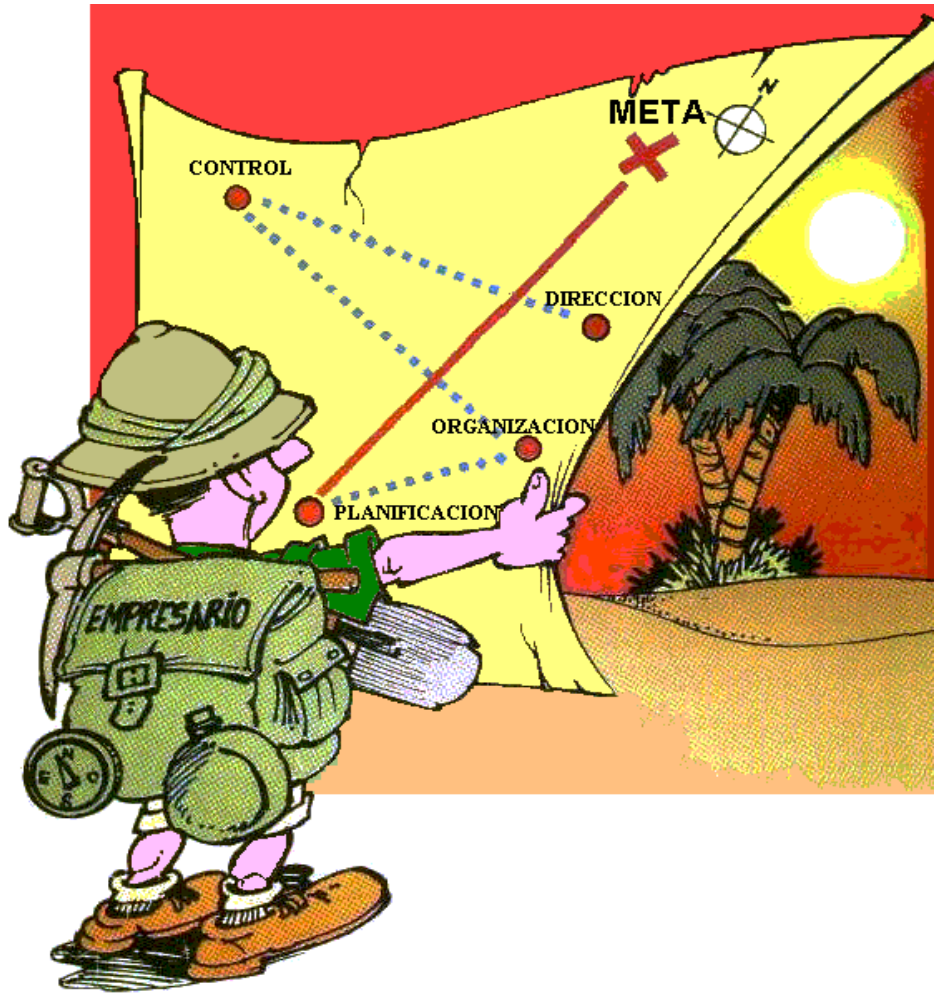




El Proceso Administrativo

- *Las Funciones Administrativas.*
- *Las Actividades de la Empresa.*
- *Proceso Inicial en la Creación de una Empresa.*
- *Fases en el Proceso de Constitución de una Empresa.*
- *La Empresa Familiar*

EL PROCESO ADMINISTRATIVO



El proceso administrativo abarca los diferentes campos de la empresa: dirección, asesoría, apoyo, comercialización, producción, personal, etc.; para ello se cuenta con las funciones del proceso administrativo, que bajo las diversas escuelas clásicas y contemporáneas, así como diversos autores como: George Terry, Koontz O'Donald, Luis Larraín, y otros, se puede resumir en:

- *Planificación;*
- *Organización;*
- *Dirección; y*
- *Control*

LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

En la realización de sus operaciones genera tres o más tipos de actividades bien diferenciadas.

Estas actividades pueden ser: Actividades "Industriales", "Comerciales" y "Administrativas".



ACTIVIDADES INDUSTRIALES

OBJETIVO: PRODUCIR

Estructurar y Controlar el Costo de Fabricación.

Obtener "Productos Terminados"

ACTIVIDADES COMERCIALES

OBJETIVO: VENDER

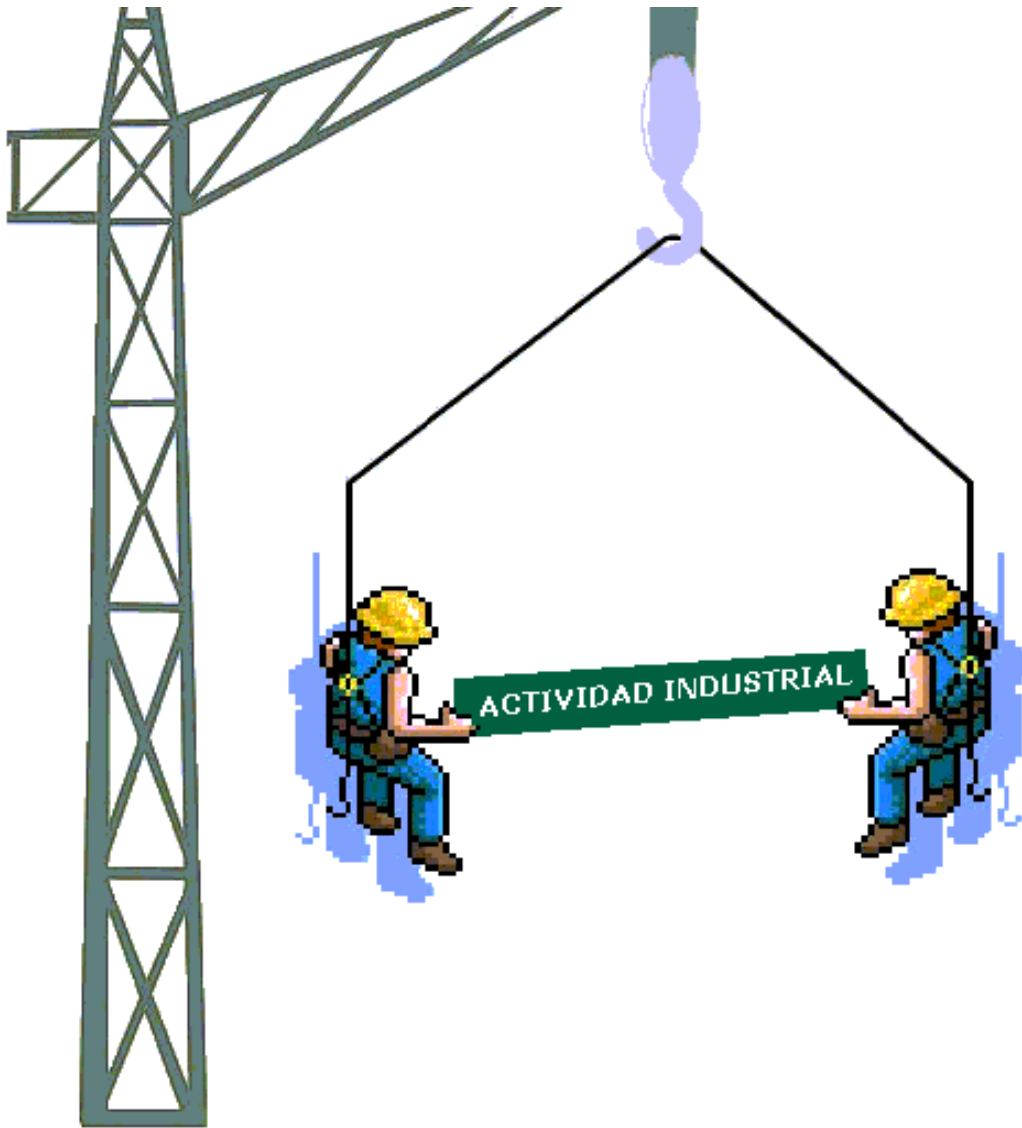
Comercialización de los Productos Terminados.

Obtener "Rentabilidad"

ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

OBJETIVO: ADMINISTRAR

Controlar la eficiencia en la utilización de los Recursos de la Empresa.



ACTIVIDAD INDUSTRIAL

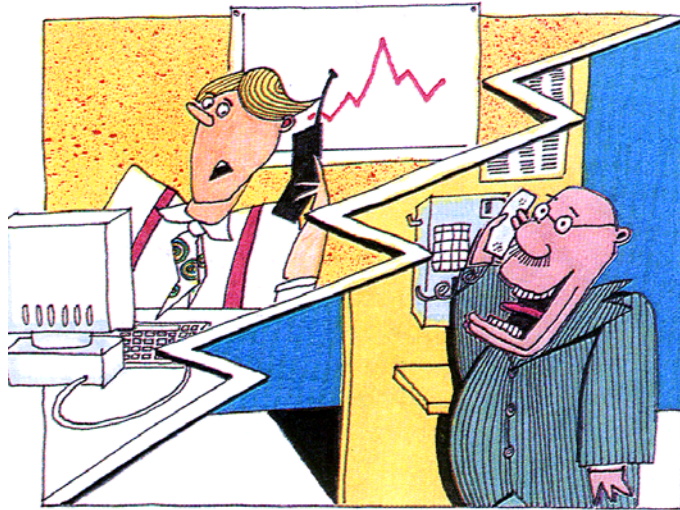
Esta actividad comprende las diferentes operaciones e inversiones que se efectúan en la industrialización de un producto, que constituye la materia prima básica, de esta industria. La materia prima se transforma mediante procesos de fabricación, en productos terminados.

ACTIVIDAD ADMINISTRATIVA



Comprende los servicios generales indirectos, pero inherentes a las demás actividades de la empresa; como consecuencia de la administración general en conjunto. Entre estos servicios, tenemos: gerencia general, administración de personal, créditos y cobranzas, contabilidad, etc.

El objetivo principal de esta actividad es: controlar la "eficiencia" en la utilización de los recursos y proporcionar servicios de dirección general de asesoramiento a las otras actividades.



ACTIVIDAD COMERCIAL



Corresponde a esta actividad, la venta de las mercancías o productos finales.

Sus ingresos netos, están representados por el "precio neto de venta" (costos industriales más gastos de comercialización y de administración, más utilidad marginal). O sea que, para la comercialización de los productos fabricados, que son los que producen los "ingresos", se efectúan "gastos ó egresos".

De la comparación final, entre ingresos y gastos, se establecerá la utilidad marginal o "Renta Neta de Ventas". En consecuencia, el objetivo de la actividad comercialización es, obtener una Rentabilidad satisfactoria.

PROCESO INICIAL EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Según investigaciones realizadas por especialistas sobre la materia, el proceso de creación de una empresa implica el seguimiento de los siguientes pasos:



- 1. Estudio de Mercado.**
- 2. Ubicación de la Empresa.**
 - a) La Idea.**
 - b) Estudio de Factibilidad.**
 - c) Investigación & Diseño.**
 - d) Aprovisionamiento.**
 - e) Producción.**
 - f) Comercialización y Distribución.**
- 3. Instalación Física.**
- 4. Financiamiento.**

PROCESO INICIAL EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA



1) **ESTUDIO DE MERCADO**: Estudio previo sobre las necesidades propias de un público consumidor y lugar en donde se van a expender o comercializar nuestros productos o servicios.

2) **UBICACIÓN DE LA EMPRESA**: Una vez que se haya establecido una determinada necesidad del consumidor o de los consumidores, a través de un estudio profundo del mercado, se debe estudiar la ubicación de la empresa, teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- a) **Idea**: ¿Qué vamos a producir o comercializar?. La actividad empresarial siempre comienza con una idea, teniendo en cuenta al consumidor.
- b) **Estudio de Factibilidad**: Cálculo aproximado para establecer el tamaño de la empresa; las necesidades que tiene que cubrir y las posibilidades económicas con las que cuenta.
- c) **Investigación & Diseño**: Si los estudios indican que la factibilidad es buena, seguirá entonces un serio estudio del mercado y el diseño del producto o servicio que va a ofrecer.

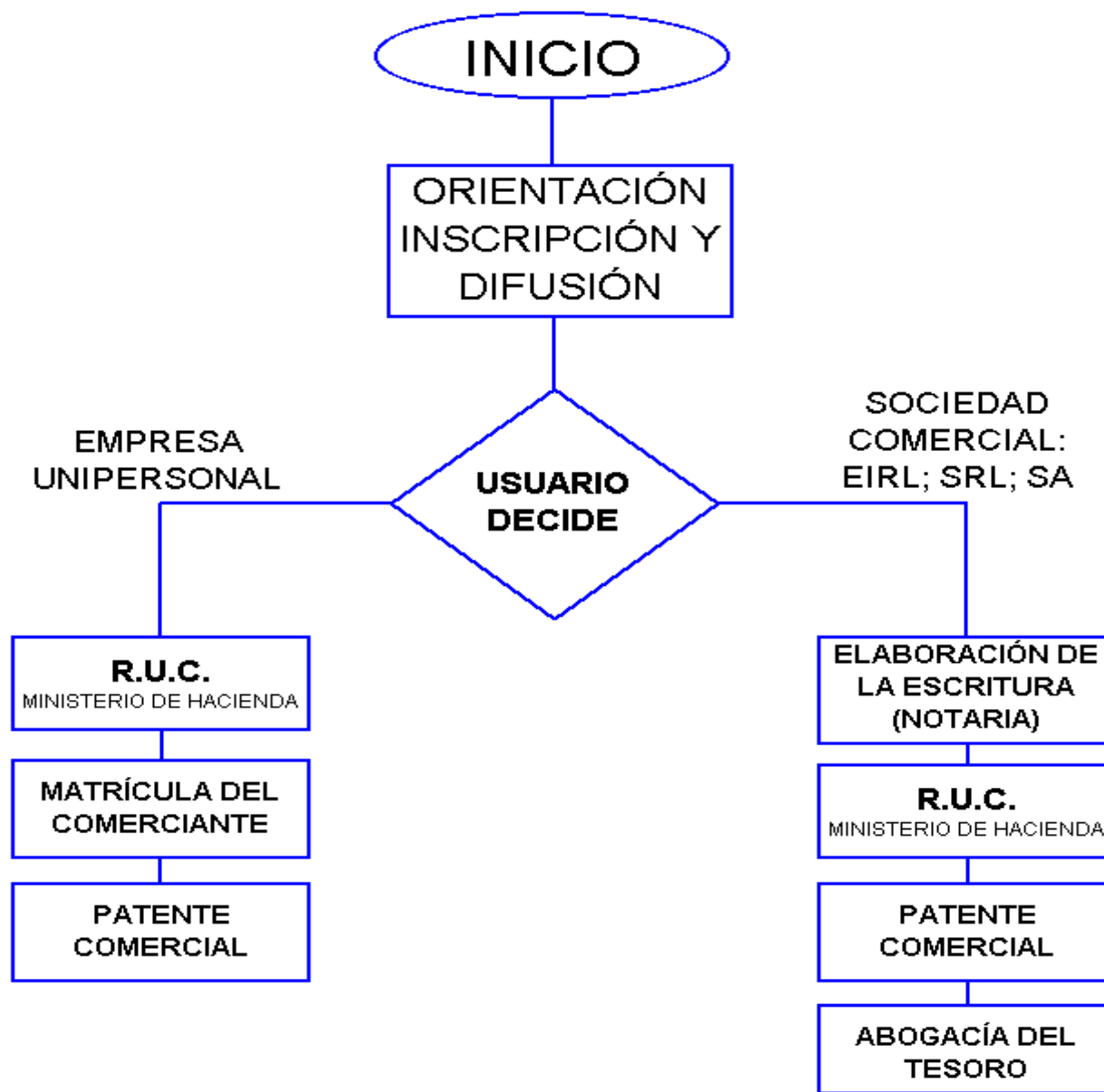
PROCESO INICIAL EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

- d) **Aprovisionamiento:** Incluye la Planta Industrial, las instalaciones, las maquinarias, las materias primas, así como los recursos humanos necesarios.
- e) **Producción:** Abarca todo el proceso de transformación para lograr el producto terminado.
- f) **Comercialización & Distribución:** Consiste en el proceso necesario para poder lograr un producto terminado o servicio final para llegar al cliente o consumidor.



- 3) **INSTALACIÓN FÍSICA:** La ubicación de la empresa debe tener en cuenta toda la instalación física, es decir, la ubicación precisa de cada elemento de una empresa (en que calles está ubicada, a qué tipo de consumidor va dirigido el producto, que tipo de ambientación va a poseer la empresa y de qué forma va a estar distribuida la mercadería y el personal).
- 4) **FINANCIAMIENTO:** La empresa necesita de recursos financieros para efectuar sus operaciones tales como: Pago de Sueldos; Pago a Proveedores; Impuestos; Compra de Mercaderías; Etc. Algunas de las maneras de financiar una empresa son: Dinero del Propietario de la Empresa; Préstamos Financieros; Créditos de Proveedores; Emisión de Acciones; Reinversión de los Beneficios

FASES DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA



La Empresa Familiar



Es aquella en la cual la consideración de la sucesión del comando está ligada al factor hereditario y donde los valores institucionales se identifican con un apellido de familia o con la figura de un fundador.

*Para él (El Fundador), las relaciones de poder nacen de su iniciativa con sus colaboradores. Para la generación siguiente, las relaciones de poder nacen del **derecho de sangre**.*



CONFLICTOS USUALES

- a)** *De interés entre familia y empresa que se traducen en descapitalización, falta de disciplina, utilización ineficiente de los administradores no familiares y en el exceso de personalización de los problemas administrativos.*

- b)** *Falta de sistemas profesionales y técnicas modernas administrativas.*

- c)** *Empleo y promoción de parientes por favoritismo y no por experiencia comprobada.*

La Empresa Familiar



ASPECTOS POSITIVOS

- a) Lealtad de los empleados.**
- b) Reputación del nombre de la familia.**
- c) Continuidad en la administración.**
- d) Sistema de decisión más rápido.**

RECOMENDACIONES PARA UNA BUENA RELACIÓN EMPRESA - FAMILIA



- a) Ningún miembro de la familia debe trabajar en la empresa, a no ser que quiera trabajar muy duro.**
- b) El aprendizaje de los jóvenes debe ser fuera de la empresa de la familia.**
- c) Todo familiar que esté en la empresa debe tener potencial, para ser director.**
- d) Los hijos deber ser educados para seguir profesiones de acuerdo con su vocación y no por conveniencia de posiciones de comando empresarial.**
- e) El mejor pariente es aquel que no precisa de la empresa para vivir.**
- f) En caso de conflicto de interés en la selección de familiares, el interés de la empresa debe tener prioridad sobre el de la familia.**
- g) Es más fácil rechazar empleo a los familiares como una política sistemática de la empresa, que renunciar a ellos, después que entraron en la organización de la misma.**