

De acuerdo a la Secretaría de Economía (antes SECOFI), la función o giro de una empresa se puede clasificar en 3 grupos, que son las empresas de **Giro Industrial**, las de **Giro Comercial** y las de **Servicios**. Algunos autores toman en cuenta una cuarta categoría: las empresas de **Giro Agrícola**.

- **Empresas de Giro Industrial.**– Son las que realizan actividades de transformación reciben insumos o materias primas y les agregan valor, al incorporarles procesos.

La industria tiene numerosas actividades de acuerdo con sus procesos de transformación. Las empresas industriales se subdividen en dos categorías:

- Las **extractivas** se dedican exclusivamente a la explotación de recursos naturales.
- Las **manufactureras** transforman esa materia prima en productos terminados, los cuales pueden ser bienes de consumo final, o bienes de producción.

Algunos ejemplos de empresas industriales son:

- Textil
- Eléctrica
- Cinematográfica
- Hulera
- Azucarera
- Minera
- Metalúrgica
- Siderúrgica
- Hidrocarburos
- Petroquímica
- Cementera
- Calera
- Automotriz
- Química
- De celulosa y papel
- Aceites vegetales
- Productora de alimentos
- Producción de bebidas
- Ferrocarrilera
- Maderera básica
- Vidriera
- Tabacalera
- Etc

- **Empresas de Giro Comercial.**– Compra bienes o mercancías para la venta posterior.

Sólo realizan procesos de intercambio, son establecimientos que se dedican a comprar y vender satisfactores. Agregan el valor de distribución o la disponibilidad.

Las empresas comerciales pueden ser mayoristas, minoristas o comisionistas:

- Las **mayoristas** se dedican a la compra o venta de productos a gran escala, comúnmente a distribuidores minoristas.
 - Las **minoristas** venden productos en una escala mucho menor, ya sea directamente a consumidores, o a otras empresas minoristas o comisionistas.
 - Las **comisionistas**, como su nombre lo dice, se encargan de vender productos, recibiendo una comisión, la cual puede depender del precio previamente fijado por el proveedor, o por el precio final dado por el comisionista.
- **Empresas de Servicios.**— Comercializan servicios profesionales o de cualquier tipo. Se caracterizan por llevar a cabo relaciones e interacciones sin importar los atributos físicos. Los servicios son relación, negociación, comunicación. Un servicio es una idea, es una información o una asesoría. Estos a su vez se pueden subdividir en sectores, como el Sector Educación, Sector Turismo, Sector Bancario, etc.

Los servicios tienen tres características:

- **Intangibles:** No se pueden tocar.
 - **Heterogéneos:** Varían porque se llevan a cabo por persona.
 - **Caducan:** Se tienen que usar cuando están disponibles.
- **Empresas de Giro Agrícola.**— Ganaderas, de pesca o silvícolas. Son las dedicadas a cualquiera de las actividades de ganadería, pesca o silvicultura, todas ellas actividades primarias. Algunos autores consideran esta función dentro de la categoría de las empresas industriales.

FACTORES QUE INTERVIENEN EN LAS FUNCIONES DE UNA EMPRESA

TAMAÑO Y UBICACION

- Ubicación de la empresa.— Permite determinar el medio ambiente cercano a una empresa, para prevenir el posible éxito o fracaso de esta.
- Tamaño de la empresa.— En México esta clasificación es establecida por la Secretaría de Economía, con base en las ventas anuales y el número de empleados. Estos tipos son la micro, pequeña, mediana y grande empresa.

MISION DE LA EMPRESA (Propósitos por los que existe una empresa)

- Amplia.— Dentro de una línea de productos, pero con posibilidades de expansión a otros similares, pero sin perder la naturaleza y carácter de la empresa.
- Motivadora.— Que inspire a los trabajadores, pero que no parezca inalcanzable.
- Congruente.— Debe reflejar los valores de la empresa, de los directores y de los trabajadores

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Inmediato.— Hasta 1 año
- Corto plazo.— Hasta 3 años
- Mediano plazo.— De 3 a 10 años
- Largo Plazo.— 10 o más años
- Paramétrico.— Entre 2 fechas

VENTAJAS COMPETITIVAS

- Ventajas Competitivas.– Peculiaridades del producto o servicio que lo hace especial o innovador, garantizando su aceptación en el mercado.
- Distingos Competitivos.– Son aspectos comunes de la imagen del producto, ya existentes en el mercado, pero se les da una atención especial.

APOYOS (Toda empresa requiere áreas básicas de apoyo)

- Area legal (fiscal, laboral, etc.)
- Area de producción
- Area de mercados
- Area administrativa

Bibliografía:

- Juan Gerardo Garza Treviño. Administración Contemporánea. McGraw Hill, 2da Edición. México 1999.
- Stoner Freeman Gilbert. Administración. Prentice Hall, 6ta Edición. México 1996.
- Alcaraz R. El Emprendedor del Éxito, McGraw Hill. México. 1998.

1

1

Públicos

Privados

–Eléctrica –Celulosa –Calera

–Azucarera –Minera –Maderera

– Siderúrgica –Minera –Petroquímica

Consumo

Final

Consumo Productivo

–Textil –Alimentos

–Automotriz –Hidrocarburos

–De aceites –Papel

–Hulera –Bebidas

–Metalúrgica –Cementera



Comisionistas

Minoristas

Mayoristas

Manufactureras

Extractivas

SECTORES:

–Turismo –Bancario –Contable

–Educacion –Salud –Seguros

–Finanzas –Juridico –Etc.

Agrícola

Servicios

Comercial

Industrial

FUNCIONES DE

UNA EMPRESA