Trabajo Práctico Nº4

Actividades que se realizan en una empresa, según Fayol:

* Operaciones Técnicas: Procesos de producción, fabricación y transformación. Gerencia de producción.
* Operaciones Comerciales: Compra, venta y el intercambio. Gerencia de comercialización.
* Operaciones de Seguridad: Protección de los bienes y personas. Gerencia de producción.
* Operaciones de Contabilidad: Inventarios, registros, balances, costos, estadísticas, etc. Gerencia de comercialización.
* Operaciones Administrativas: Coordinar y sincronizar las otras cuatro funciones de la empresa. Gerencia General.

La empresa del ejemplo, según Fayol, no estaría realizando las reuniones correctamente, ya que no hay un programa de acción preestablecido, es decir, que se debería haber definido previamente la metodología de acción ante los casos planteados por los gerentes, y sólo se debería fijar los objetivos para cada semana.

Con respecto a la remuneración del personal, Fayol, aconseja el pago por pieza, pero en el caso planteado por el gerente de producción cabe incluir la excepción del pago por jornal acompañado por primas, ya que esto llevaría a los trabajadores a la necesidad de aumentar la calidad de producción.

En el caso expresado, los maestros matriceros, no solo realizan el control de la cantidad y calidad de las piezas a producir, sino que también se ocupan de todo el proceso de fabricación; Fayol, cree necesario que estos se ocupen de una tarea específica, dejando las tareas de producción a los trabajadores menos especializados.

Con respecto al problema planteado por el gerente de administración, las llegadas tarde se contraponen a los principios de disciplina y orden, los cuales establecen la obediencia y respeto de acuerdo a los convenios establecidos. La solución planteada por el gerente de administración no concuerda con los principios de Fayol, ya que si bien establece que se admite la aplicación de sanciones, éstas deben cumplir con el principio de equidad; en el caso planteado las sanciones no son justas ya que se castiga al empleado que llega media hora tarde, mientras que al que llega cuarenta y cinco minutos tarde, sólo se le da una advertencia verbal.

Con respecto al departamento de comercialización, es conveniente la asignación de los vendedores a los grupos de clientes, ya que se reducen los costos de capacitación a los vendedores y se logra mayor eficacia al poder alcanzar su mayor potencial debido a la realización continua de las mismas tareas.