

“Año De la Diversificación Productiva y Fortalecimiento de la Educación”

2015

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICO PÚBLICO
“ARGENTINA”



Analizar interacciones entre las Áreas de una empresa y su entorno

INTEGRANTES:

*SHARO JUDITH MAMANI TICONA

DOCENTE: Luis Eduardo Sanz Signori

ESPECIALIDAD: Computación e informática

CURSO: Organización y administración del soporte técnico

CICLO: I

SECCIÓN: Ic-10

TURNO: Diurno

EPÍGRAFE

Las áreas funcionales de la empresa son las diversas actividades más importantes de la empresa, ya que por ellas se plantean y tratan de alcanzar los objetivos y metas.

Las áreas funcionales están bien definidas de tal manera que hay personas responsables por cada área. Hay que tener presente que en una empresa, siempre deben mantenerse unidos y mantener un ambiente de cordialidad.

Muchas empresas exitosas se deben a una excelente relación entre el equipo de trabajo y una comunicación constantes y respetuosa con los demás miembros que la conforman.

dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo a DIOS que me ha dado la vida y el valor para seguir adelante.

Y a mis padres por estar ahí cuando más los necesitaba, más que todo a mi madre quien siempre me apoyo en todo lo necesario.

AGRADECIMIENTO

Este presente trabajo agradecemos a nuestros padres y familiares porque nos brindaron su apoyo tanto moral y económicamente para seguir estudiando y lograr nuestro objetivo.

Al instituto Superior Publico ARGENTINA porque nos está formando para un futuro como técnicos en computación e informática

De igual manera al docente del módulo organización y administración del soporte técnico de la carrera computación e informática pues ellos fueron quienes nos guiaron para hacer dicho trabajo.

GRACIAS

PRESENTACIÓN

Por medio de la elaboración de este trabajo se podrá llegar a conocer las funciones que cumplen las áreas de una empresa

Se analizaran las funciones que cumplen cada área:

Primero veremos cómo se clasifican las áreas funcionales, después veremos cuáles son las áreas funcionales con su respectiva función,

Hablaremos sobre:

Área de producción: que es el proceso que se sigue para elaborar un producto o servicio; transformando la materia prima en producto terminado, con la finalidad de satisfacer necesidades.

Área de finanzas: que se encarga del manejo, obtención, distribución, conservación de recursos monetarios.

Área de marketing: es la encargada de planificar la acción comercial y definir la filosofía de actuación para con el mercado.

Área de recursos humanos: esta área es tremendamente importante en cualquier empresa ya que es la que se encarga de buscar a los mejores profesionales y de gestionar todo lo relacionado con ellos.

ÍNDICE

Portada.....	i)
Epígrafe.....	ii)
Dedicatoria.....	iii)
Agradecimiento.....	iv)
Presentación.....	v)
Introducción.....	vi)

CAPITULO 1

CLASIFICACIÓN.....	8
PRODUCCIÓN.....	9-10
FINANZAS.....	11-12
MARKETING.....	13-14
RECURSOS HUMANOS.....	15-16

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCIÓN

EL PRESENTE INFORME TRATA SOBRE QUE FUNCIONES O ACCIONES CUMLEN LAS ÁREAS DE UNA EMPRESA AQUÍ SE MUESTRA LAS AREAS BÁSICAS QUE TIENE UNA EMPRESA O AREAS FUNCIONALES, QUE FUNCIONES CUMPLEN CADA UNA DE ELLAS.

DENTRO DE LA EMPRESA EXISTEN DIVERSAS ACTIVIDADES, UNA MANERA DE ADMINISTRARLAS ES CLASIFICANDOLAS POR AREAS FUNCIONALES COMO:

- EL ÁREA DE PRODUCCION
- EL ÁREA DE FINANZAS
- EL ÁREA DE MARKETING
- EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

EN CADA EMPRESA TIENE DIFERENTES AREAS Y MUCHOS, SOLO PLANTEAMOS ALGUNAS ÁREAS Q SON LAS MAS IMPORTANTES DENTRO DE UNA EMPRESA.

Las áreas funcionales son las divisiones que se realizan en una empresa para lograr su mejor funcionamiento, así el éxito de la empresa consiste en la correcta coordinación de las diversas áreas funcionales.

SE CLASIFICAN:

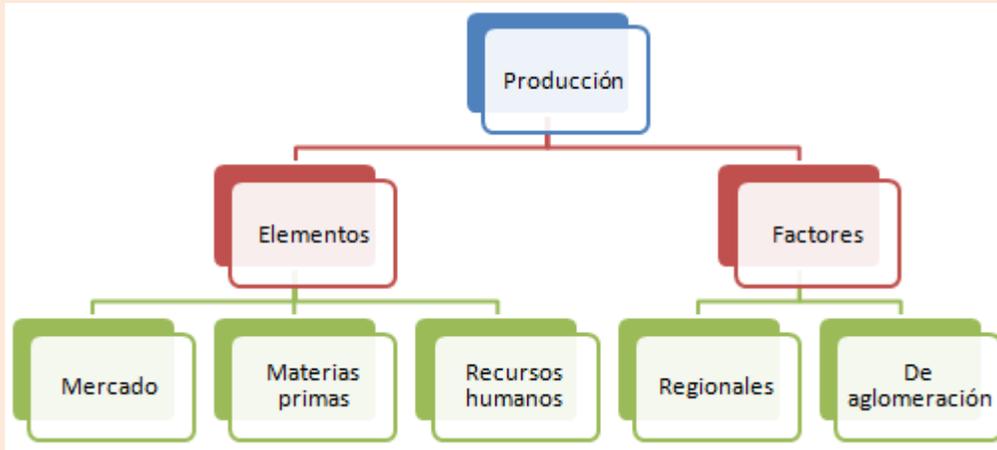
Áreas funcionales



A continuación se describirán las principales actividades de cada una de ellas:

PRODUCCIÓN

Es el área encargada de la creación del artículo



Toda empresa comercial vende un producto o servicio, y el área de producción es la que se ocupa de fabricarlo. Cuando se trata de productos físicos el área de producción es fácil de identificar, por ejemplo los procesos de producción de pan; de planchas de acero; confecciones, etc. en estos casos la producción consiste en la transformación de diversos recursos físicos (a veces llamados materias primas o insumos) en un producto terminado. Estas empresas también se conocen a veces con el nombre de "empresa productiva" y usan distintos sistemas para ayudar a la gestión y el control de sus procesos, por ejemplo:

Sistemas logísticos, que controlan y gestionan el almacenamiento y transporte de insumos y productos.

Sistemas de control de calidad

Sistemas de apoyo a la manufactura, por ejemplo en las máquinas computarizadas

Las empresas que no manufacturan productos sino que comercializan o venden servicios, por ejemplo una tienda de venta de ropa o de asesorías también producen -a su manera- porque los servicios son productos, tienen costos de intermediación y manejo, logística, es decir también tienen operaciones que se podrían considerar como productivas.

El área de producción debe tomar en cuenta los siguientes elementos:

Mercado. Determinada por la demanda por cierto artículo, lo que motiva a la empresa para fabricarlo.

Materias primas. Considerando la naturaleza de los materiales: si son perecederos, renovables, autosustentables.

Recursos humanos. Integrada por la mano de obra.

Asimismo, en el proceso productivo intervienen los siguientes factores:

Factores regionales

- * Los costos de los transportes de las materias primas de su lugar de origen a la fábrica.
- * Costos de transportación de la fábrica hasta los centros de consumo.

Factores de aglomeración

- * Ahorro en los costos de producción por establecer la producción a gran escala.
- * Empleo de procesos o técnicas que generan disminución de los costos.
- * Existencia de mercado que asegure reducir el valor de los insumos.
- * Existencia de crédito accesible.

Ambiente económico, social y legal favorable a la empresa

Finanzas

Las principales funciones del área de finanzas incluyen: contabilidad, impuestos, planeación financiera, presupuestos, costos. etc.

a) Contabilidad.

Consiste en el registro detallado de operaciones que tienen un efecto económico en la empresa. El objetivo de la contabilidad es facilitar el proceso de toma de decisiones, mediante la elaboración de los estados financieros, en los cuales se plasma la situación y el desempeño financiero de la empresa.

Los estados financieros básicos son:

Balance general: Es el estado que muestra la posición financiera de la empresa a una fecha determinada.

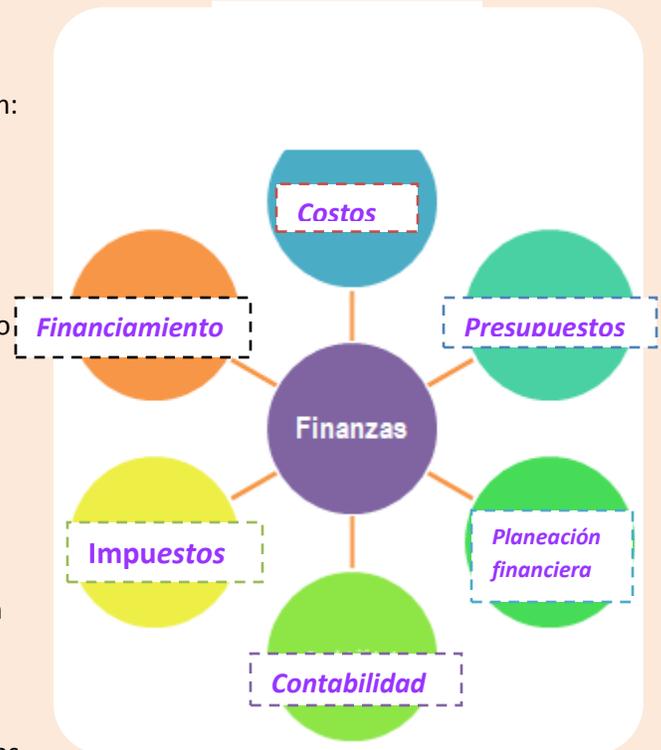
Estado de resultados:

Es el documento que muestra las pérdidas o ganancias de la empresa en un periodo determinado y la relación entre sus ventas y sus gastos.

Contabilidad y Finanzas:

La contabilidad es el control por excelencia, toma fotografías del estado financiero de la empresa que -bien interpretadas- pueden dar una imagen del estado de salud financiero.

Esto se logra comparando dos períodos y usando indicadores como los de liquidez, deuda, test ácido, etc. Como tiene mucho que ver con el almacenamiento e interpretación de los números los sistemas contables computarizados son imprescindibles para tener el control y recibir las alarmas a tiempo.



Generalmente las empresas llevan dos tipos de contabilidad, una operativa para la toma de decisiones y otra tributaria para minimizar el pago de impuestos.

Ejemplos de sistemas contables, también conocidos como estados financieros, son los de :

Cuentas corrientes

Balance contable

Balance tributario

Mientras que la contabilidad es estática, las finanzas son dinámicas: miran hacia el futuro, proyectan y tratan de predecir buscando señales que la contabilidad no puede dar, la contabilidad es aritmética y las finanzas son estratégicas, existen muchos sistemas para apoyar la toma de decisiones financieras a futuro como

Los que tratan de predecir precios futuros

Los de evaluación de proyectos

Los que determinan el rendimiento del capital invertido.

Contabilidad y finanzas van de la mano porque las finanzas usan como insumo los datos generados por la contabilidad.

b) Impuestos. Cálculo correcto y pago puntual y oportuno de los impuestos para cumplir con las obligaciones fiscales.

c) Financiamiento: El financiamiento puede ser:

Interno: Implica la reinversión de las utilidades y el manejo adecuado de inversiones propias de la empresa.

Externo. Las fuentes son totalmente ajenas, tales como proveedores, créditos bancarios o descuento comercial de documentos.

d) Planeación financiera y presupuestos. Un presupuesto es un documento donde se expresan cuantitativamente los recursos financieros y monetarios para lograr los objetivos y el control de operaciones futuras. Generalmente, los presupuestos pueden ser: de ventas, de producción, de compras, de flujo de efectivo, de tesorería o de inversiones.

e) Costos. Rama de la contabilidad que trata de la clasificación, registro, distribución y recopilación de los costos incurridos en la producción de bienes o servicios, con el propósito principal de determinar tanto el costo unitario de fabricación de un artículo y, en consecuencia, el precio de venta.

MARKETING



Phillip Kotler conocido como uno de los grandes gurús del marketing, la define como “un proceso social a través del cual los individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean, a través de la creación, oferta y libre intercambio de productos y servicios de valor por otros.

Las actividades que se desempeñan en el área de mercadotecnia son la investigación de mercados, la planeación estratégica, segmentación de mercado y la mezcla del marketing

Investigación de mercados:

Consiste en recopilar, organizar, presentar, analizar e interpretar en forma sistemática los datos relevantes del mercado para obtener información acerca de todas las variables que intervienen en la decisión de compra del consumidor.

Planeación estratégica:

Implica el diseño de la filosofía, misión, objetivo, estrategias, programas y presupuestos del área de mercadotecnia.

Segmentación de mercados:

Consiste en tomar a una población heterogénea y dividirla en varias partes o segmentos con las mismas características.

Mezcla del marketing:

La mezcla del marketing se refiere a la combinación de elementos específicos del entorno y de la población, con el fin de lograr la satisfacción de las necesidades del cliente y una mayor penetración en el mercado. Está integrada por las llamadas “cuatro P” del marketing que son:

1) Producto:

Definido como el conjunto de atributos y cualidades tangibles, tales como: presentación, empaque, diseño, contenido; e intangibles, como: marca, imagen, ciclo de vida y prestigio, que el cliente acepta para satisfacer sus necesidades y expectativas.

2) Precio:

Es el costo monetario de un producto o servicio en relación a la percepción de valor del cliente.

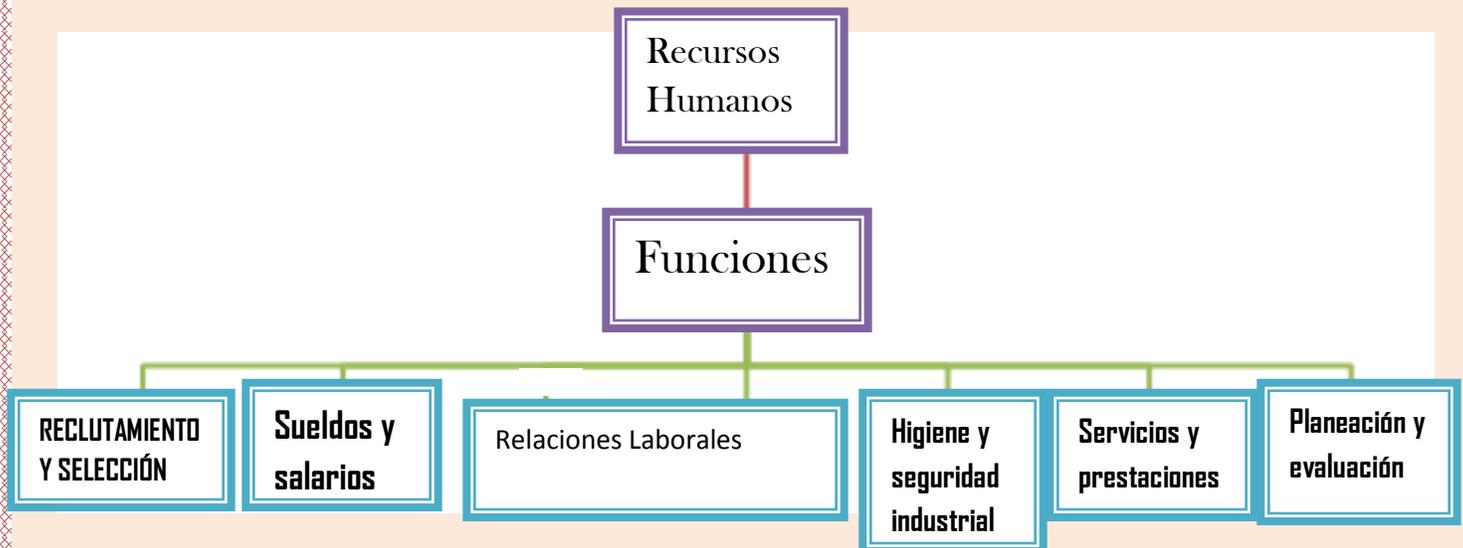
3) Plaza:

Se refiere básicamente a la colocación del producto en el punto de venta mediante los canales de distribución, comprendiendo el almacenamiento, transporte y posicionamiento del producto en el lugar idóneo.

4) Promoción:

Se refiere al conjunto de actividades que estimulan la decisión de compra. Su finalidad es dar a conocer el producto, así como incrementar y garantizar las ventas.

RECURSOS HUMANOS



Las principales funciones del área de Recursos Humanos son las siguientes:

Reclutamiento y selección.

Reclutamiento es un conjunto de actividades cuya finalidad es atraer personal debidamente calificado para ocupar puestos dentro de la organización.

Puede ser:

- **Interno** (cubrir vacantes con los mismos empleados de la empresa)
- **externo** (Con aspirantes que no pertenecen a la organización).

Selección de personal es el conjunto de etapas y técnicas mediante las cuales se realiza una evaluación de las características y aptitudes de los candidatos, con el fin de elegir el más idóneo para un puesto.

Administración de sueldos y salarios: Implica la valuación y análisis de puestos, incentivos, y administración de nóminas.

Relaciones laborales. Preparar y llevar a cabo negociaciones con el sindicato.

Higiene y seguridad industrial:

Descubrir los factores ambientales que pongan en peligro físico o psicológico la salud de los empleados, con el propósito de reducir, controlar y evitar accidentes en el trabajo, y mantener el bienestar del personal.

Servicios y prestaciones:

Proporcionar bienes, facilidades o actividades, con el fin de lograr que el personal obtenga beneficios adicionales al sueldo y, por ello, una mayor motivación, tales como: servicio de comedor, transporte, caja de ahorros, convivencias y préstamos para la adquisición de casa, automóvil, posgrados, entre otros.

Planeación y evaluación:

Para ello se emplean las parrillas de reemplazo, que son documentos en los que se establece la sucesión natural de los puestos en función de las características y habilidades de los empleados que los ocupan, así como sus posibilidades de crecimiento y ascenso.

Conclusiones

A lo largo de la presente investigación logro demostrarse lo importantes que son las áreas funcionales en una empresa, vimos lo importantes que son:

El área de producción que se ocupa en producir o fabricar un producto.

En el área de finanzas vimos que esta área se encarga de manejar los fondos de la empresa junto con la contabilidad y vimos que tanto la contabilidad con la finanzas son muy importantes dentro de una empresa.

El área de marketing es muy importante porque dependen de esto como lo van a presentar dicho producto mediante la publicidad y así comercializarlo.

En el área de recursos humanos también es muy importante porque se encarga de elegir a los mejores personales para que trabajen dentro de una empresa.

Bibliografía

<http://weblog.av-consultores.com/noticia/223819>

<http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFcomo-se-organiza-la-empresa>

<http://pymerang.com/administracion-de-empresas/recursos-humanos/funciones-de-recursos-humanos/226-que-hace-recursos-humanos-en-la-empresa>

<http://www.buenosnegocios.com/notas/324-las-4-p-del-marketing>