



Áreas Funcionales de una Microempresa

Universidad Del Sureste

Taller Del Emprendedor

Docente: Lic. Marco A. Gordillo Benavente

Alumna: Johary G. Ramos Aquino

Las **áreas funcionales** son aquellas que permiten el adecuado funcionamiento de la empresa. Trabajar de manera conjunta les ayuda a alcanzar los objetivos establecidos por la dirección general de la organización.

Capital Humano: El departamento de Recursos Humanos, también conocido como «Capital Humano», apuesta a que los individuos que forman parte de la organización logren los objetivos de la empresa al mismo tiempo que sus metas personales.

Las funciones del departamento de Recursos Humanos son:

- Realizar la planeación de los Recursos Humanos
- Cuidar que todos los puestos que integran la organización estén cubiertos de la mejor forma posible.
- Reclutar personal.
- Administrar sueldos y salarios
- Mantener relaciones favorables entre la dirección y el personal conciliando siempre los intereses de ambas partes
- Evaluar las necesidades de capacitación que tiene el personal y brindarle la preparación necesaria

Mercadotecnia: se encarga de identificar una necesidad y satisfacerla a través del conocimiento profundo del cliente y busca lograr que el producto o servicio sea hecho a la medida de éste.

Las principales funciones del departamento de mercadotecnia son:

- Realizar investigaciones de mercado
- Tomar decisiones sobre los productos o servicios
- Tomar decisiones de precio
- Toma de decisiones de distribución o plaza.
- Diseño de estrategias de promoción
- Servicios Post-venta

Ventas: se encarga de lograr que los esfuerzos comerciales de la compañía se traduzcan en ventas, las cuales, a su vez, contribuyen a incrementar la rentabilidad de la empresa.

Las funciones que se desarrollan en un departamento de ventas son:

- Alcanzar los niveles de ventas de acuerdo a los objetivos establecidos
- Elaborar de manera periódica diagnósticos sobre sus ventas.
- Administración del equipo de ventas (vendedores).
- Colaborar en el reclutamiento y selección del personal para el equipo de ventas.
- Capacitar, desarrollar y evaluar al equipo de ventas.
- Motivar e incentivar a los vendedores.

- Realizar esfuerzos conjuntos con los departamentos de producción y finanzas.
- Fungir como representantes de la organización ante los clientes.
- Realizar negociaciones con los demás departamentos de la empresa.

Compras: se encarga de hacer las distintas requisiciones o pedidos a sus proveedores.

funciones que se desarrollan en un departamento de compras son:

- Establecer políticas de compra
- Evaluar a los proveedores
- Conservar un flujo ininterrumpido de materiales y servicios.
- Mantener el nivel de los stocks en sus niveles más bajos posibles.
- Cuidar que los precios de compra siempre sean los más bajos posibles.
- Conservar el nivel de calidad necesario en los insumos y productos
- Realizar una búsqueda continua de nuevos productos y fuentes alternas de abastecimiento.

Finanzas: la función financiera de la organización, es tratar de aumentar el patrimonio de los accionistas por medio de la obtención de fondos módicos y la correcta administración e inversión en los recursos que generen ganancias económicas. El objetivo que persigue la administración financiera de toda empresa es obtener liquidez y rentabilidad, de otra manera la organización desaparecería, pues no tendría ningún sentido estar perdiendo dinero, recursos y tiempo.

La contabilidad se divide en tres grandes categorías:

- a) Contabilidad financiera: Los principales estados financieros son: balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo.
- b) Contabilidad administrativa: brinda información a los usuarios internos para facilitar su toma de decisiones, a través de herramientas tales como los presupuestos y el análisis de costos.
- c) Contabilidad fiscal: es el sistema de información que sirve para que la empresa cumpla con sus obligaciones relacionadas con el pago de impuestos.

Producción: El departamento de producción en las organizaciones es el encargado de la transformación de los insumos en productos o servicios terminados.

Sus funciones principales son:

- Lograr una óptima transformación de los insumos
- La adecuada localización de futuras plantas producción

- La planeación de la distribución física, es decir determinar los espacios necesarios para facilitar los procesos de producción.
- El estudio del trabajo
- La prevención de riesgos laborales

Bibliografía:

- Chao.M.Areas Funcionales de la Empresa.Pag.(1-9). 2007. Universidad Virtual del Estado de Guanajuato UVEG.
- Hernandez.F.,Rocha.S.,Perez.Y.,Gomez.A.,Ronquillo.A.Administracion Basica 1. Fondo Editorial FCA.2003.Universidad Autonoma de Mexico UNAM. Facultad de Contaduria y Administracion.Division del Sistema de Universidad Abierta.