**GUÍA DE ACTIVIDAD EVALUADA N°5 PROCESOS ADMINISTRATIVOS 3°E**

***PROFESORA: Isabel Cid Neyra, correo: Isabel.cid@colegioprovidencialaserena.cl***

**NOMBRE: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_N° Lista\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Puntaje Ideal:**  **30 puntos** | **Puntaje**  **Obtenido:** | **Puntaje nota 4,0:** | **Nivel de dificultad: 60%** | **Nota:** |

**FECHA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ESPECIALIDAD: Administración**

**OBJETIVO: Conocer conceptos de empresas, clasificaciones, tipos, áreas funcionales y los recursos*.***

**Instrucciones generales:**

* Analizar empresas, clasificaciones, tipos, áreas funcionales y los recursos, indicadas como apunte de apoyo en esta guía.
* Esta guía es de "Comprensión y análisis de lectura” que deberá ser enviada al correo institucional de la profesora.   Adicionalmente, se les solicita que escriban las preguntas y respuestas en su cuaderno.
* Todas las preguntas deben ser contestadas de manera correlativa, con letra legible y usando lápiz pasta, registrando sólo el desarrollo en tú cuaderno del módulo.
* Esta guía es individual.
* Si tienes alguna duda puedes solicitar la ayuda a la Profesora de especialidad mediante el correo [***Isabel.cid@colegioprovidencialaserena.cl***](mailto:Isabel.cid@colegioprovidencialaserena.cl)

**Concepto de empresas, clasificaciones, tipos, áreas funcionales y los recursos.**

Las [Empresas](https://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml), hoy en día, constituyen el pilar fundamental y esencial en el [desarrollo económico](https://www.monografias.com/trabajos14/crecimientoecon/crecimientoecon.shtml) de nuestro País sin la existencia de ellas, sería imposible el avance y el progreso de la humanidad. Los entornos dinámicos, tanto económicos, sociales, políticos y tecnológicos en los que vivimos actualmente, hace necesario que toda [Empresa](https://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml) lleve a cabo [funciones](https://www.monografias.com/trabajos7/mafu/mafu.shtml) de [planeación](https://www.monografias.com/trabajos7/plane/plane.shtml), [organización](https://www.monografias.com/trabajos6/napro/napro.shtml), ejecución y [control](https://www.monografias.com/trabajos14/control/control.shtml) para así cumplir exitosamente con los [objetivos](https://www.monografias.com/trabajos16/objetivos-educacion/objetivos-educacion.shtml) que la Empresa tiene trazados.

La empresa es una unidad productiva dedicada y organizada para la explotación de una actividad económica.

Las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera:

-Sectores Económicos

-El origen de su [capital](https://www.monografias.com/trabajos13/capintel/capintel.shtml).

-Su Tamaño Conformación de su capital

-El pago de [impuestos](https://www.monografias.com/trabajos7/impu/impu.shtml)

-El número de propietarios

-La [función](https://www.monografias.com/trabajos7/mafu/mafu.shtml) social La forma de explotación.

**¿Qué es una empresa?**

Una empresa es una organización de personas que comparten unos objetivos con el fin de obtener beneficios.

La finalidad por la cual este tipo de organizaciones son creadas son múltiples, una de ellas es satisfacer las necesidades demandadas por la [sociedad](https://www.monografias.com/trabajos35/sociedad/sociedad.shtml).

Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica.

En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas.

**Clasificación según su actividad económica**

Según la actividad a la que se dediquen podemos hablar de empresas del:

Sector primario ([agricultura](https://www.monografias.com/Agricultura_y_Ganaderia/index.shtml)) Sector secundario ([industria](https://www.monografias.com/trabajos16/industria-ingenieria/industria-ingenieria.shtml)) Sector terciario ([servicios](https://www.monografias.com/trabajos14/verific-servicios/verific-servicios.shtml))

**Clasificación según su creación**

En cuanto a la [constitución](https://www.monografias.com/trabajos12/consti/consti.shtml) de una empresa podemos hablar de distintos tipos:

Empresas individuales [Sociedades](https://www.monografias.com/trabajos16/evolucion-sociedades/evolucion-sociedades.shtml) anónimas

Sociedades de [responsabilidad](https://www.monografias.com/trabajos33/responsabilidad/responsabilidad.shtml) limitada Cooperativas

**Clasificación según su tamaño**

**Grandes empresas:** Dependiendo del lugar en donde se encuentre una empresa puede ser llamada gran empresa, ya que los estándares para que así sea clasificada, pueden variar

Por lo general este tipo de empresas son creadas en una ciudad

Debe tener en su [nómina](https://www.monografias.com/trabajos/costeofabri/costeofabri.shtml) entre trescientos y seiscientos empleados.

No son tan moldeables a la hora de realizar los cambios requeridos por el mercado

**Pequeñas empresas:** Son organizaciones privadas, llamadas de esta forma porque sus [activos](https://www.monografias.com/trabajos11/contabm/contabm.shtml) anuales

No exceden los 2 millones de dólares

Su nómina no supera los 50 empleados, aunque estas cifras pueden variar dependiendo del [Estado](https://www.monografias.com/trabajos12/elorigest/elorigest.shtml) donde se encuentre ubicada [la empresa](https://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml).

**Empresas de**[**productos**](https://www.monografias.com/trabajos12/elproduc/elproduc.shtml)**o servicios con planta**[**física**](https://www.monografias.com/Fisica/index.shtml)**:**

**1)** **Inca Kola**: Inca Kola es una bebida gaseosa originaria del Perú. Aunque es consumida, principalmente en el Perú, también es comercializada en los [Estados Unidos](https://www.monografias.com/trabajos7/esun/esun.shtml), [Ecuador](https://www.monografias.com/trabajos36/el-ecuador/el-ecuador.shtml), Chile y otras partes del mundo.

**2)** **Cola Cola:**es una bebida gaseosa y refrescante, vendida a nivel mundial, en tiendas, restaurantes y [máquinas](https://www.monografias.com/trabajos6/auti/auti.shtml) expendedoras en más de doscientos países o territorios. Es producida por The Coca-Cola Company.

**3) Intel Corporation** : es el mayor fabricante de [circuitos integrados](https://www.monografias.com/trabajos10/infoba/infoba.shtml#circuito) del mundo, según su cifra de negocio anual.

**4) Advanced Micro Devices Inc. (AMD**): es una compañía estadounidense de [semiconductores](https://www.monografias.com/trabajos11/semi/semi.shtml) establecida en Sunnyvale, California, que desarrolla [procesadores](https://www.monografias.com/trabajos5/sisope/sisope.shtml) de computadoras y productos tecnológicos relacionados para el [mercado](https://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml) de [consumo](https://www.monografias.com/trabajos35/consumo-inversion/consumo-inversion.shtml).

**5) Samsung:** es un conglomerado de empresas multinacionales con sede en Seúl, Corea del Sur. Se trata del mayor [grupo](https://www.monografias.com/trabajos14/dinamica-grupos/dinamica-grupos.shtml) empresarial surcoreano, con numerosas filiales que abarcan [negocios](https://www.monografias.com/trabajos15/plan-negocio/plan-negocio.shtml) como la [electrónica](https://www.monografias.com/trabajos5/electro/electro.shtml).

**6) LG Electronics:** es una de las mayores empresas de electrónica de consumo del mundo. Desarrolla [avances tecnológicos](https://www.monografias.com/trabajos5/cienteysoc/cienteysoc.shtml) en electrónica, [comunicaciones](https://www.monografias.com/trabajos/lacomunica/lacomunica.shtml) móviles y electrodomésticos y ofrece [empleo](https://www.monografias.com/trabajos36/teoria-empleo/teoria-empleo.shtml) a más de 84.000 personas en la actualidad.

**7) Lenovo Group Ltd.,** conocida simplemente como Lenovo, es una empresa fabricante de ordenadores, Tablet y smartphones. Lenovo es un acrónimo de "Le" y "novo", es decir, "Nueva Leyenda".

**Empresas de productos o servicios online:**

**1) Adidas pe:** La tienda virtual de la [marca](https://www.monografias.com/trabajos16/marca/marca.shtml) deportiva se destaca por el [diseño](https://www.monografias.com/trabajos13/diseprod/diseprod.shtml) de su página, donde el catálogo de productos se organiza de varias maneras: por tipo de [cliente](https://www.monografias.com/trabajos11/sercli/sercli.shtml) (hombres, mujeres, [niños](https://www.monografias.com/trabajos16/espacio-tiempo/espacio-tiempo.shtml)), por línea de productos (original, running, etc.) y directamente por prenda (polos, casacas, zapatillas).

**2) Linio:** De lejos, la mejor tienda online en el mercado peruano. Reúne las mejores características de las otras tiendas: Un catálogo de productos variado que cubre los gustos y necesidades de cualquiera; un diseño atractivo, simple y fácil de usar; asesoría mediante [chat](https://www.monografias.com/trabajos901/analisis-texto-electronico-conversacion-chat/analisis-texto-electronico-conversacion-chat.shtml) para solucionar cualquier problema y acceso rápido al carrito de [compras](https://www.monografias.com/trabajos5/elciclo/elciclo.shtml) que, además, indica el monto de la compra todo el [tiempo](https://www.monografias.com/trabajos901/evolucion-historica-concepciones-tiempo/evolucion-historica-concepciones-tiempo.shtml).

**3) Ripley:** La cadena de tiendas por departamentos Ripley es una tienda detallista multinacional chilena fundada en 1956, es una de las más importantes del rubro chileno. Cuenta con presencia en Chile y Perú.

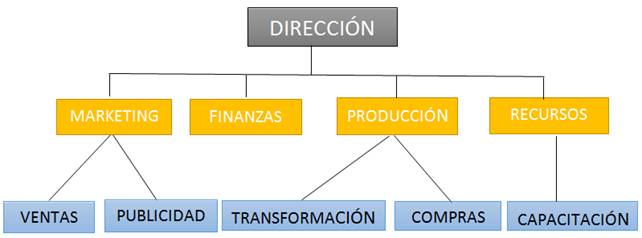
**4) Saga Falabella**: Saga Falabella es una cadena de tiendas departamentales en el Perú, creada en 1996 luego de que el grupo Falabella adquiriera la extinta cadena SAGA

**5) Platanitos:** Tienda de zapatos en Pueblo Libre sin imaginar que, 38 años después, tendrían 71 exitosas tiendas de Platanitos por todo el mundo. Además de brindar una tienda online (platanitos.com)

**6) Linio:** Un catálogo de productos variado que cubre los gustos y necesidades de cualquiera; un diseño atractivo, simple y fácil de usar; asesoría mediante chat para solucionar cualquier problema y acceso rápido al carrito de compras que, además, indica el monto de la compra todo el tiempo.

**7) Qempo.com:** Esta nueva plataforma te permite comprar en Estados Unidos desde Perú, tan pronto como los productos que deseas adquirir salen al mercado. Una vez que te registres podrás realizar todas las compras que quieras, hacer el seguimiento de tu pedido y mantener un contacto directo con la tienda a través de la [web](https://www.monografias.com/trabajos5/laweb/laweb.shtml).

**Áreas de una empresa:**



**Funciones y Actividades dentro de una empresa**

**1) FUNCIONES:**

**a. Funciones**[**técnicas**](https://www.monografias.com/trabajos6/juti/juti.shtml)**-.** Se refiere a las funciones empresariales que están directamente ligadas a la [producción](https://www.monografias.com/trabajos16/estrategia-produccion/estrategia-produccion.shtml) de [bienes](https://www.monografias.com/trabajos16/configuraciones-productivas/configuraciones-productivas.shtml) y servicios de la empresa, como por ejemplo, las funciones productivas, las de [manufactura](https://www.monografias.com/trabajos14/manufact-esbelta/manufact-esbelta.shtml), las de adaptación y operación, etc., siendo una función primordial ya que es la **razón de ser de**[**la organización**](https://www.monografias.com/trabajos6/napro/napro.shtml)**.**

**b. Funciones comerciales-.** Están relacionadas con las actividades de compra, [venta](https://www.monografias.com/trabajos12/curclin/curclin.shtml) e intercambio de la empresa, es decir, debe saber tanto producir eficientemente como comprar y vender bien, haciendo llegar los bienes y servicios producidos al [consumidor](https://www.monografias.com/trabajos5/comco/comco.shtml#aspe).

**c. Funciones financieras-.** Esta función implica la búsqueda y el manejo del capital, donde el [administrador](https://www.monografias.com/trabajos10/habi/habi.shtml) financiero prevé, planea, organiza, integra, dirige y controla la [economía](https://www.monografias.com/trabajos54/resumen-economia/resumen-economia.shtml) de la empresa, con el fin de sacar el mayor provecho de las disponibilidades evitando aplicaciones imprudentes de capital.

**d. Funciones de**[**seguridad**](https://www.monografias.com/trabajos/seguinfo/seguinfo.shtml)**-.** Son las que ven por el bienestar de las personas que laboran en dicha organización, con relación a su protección, a los enseres con que cuenta y al inmueble mismo, por ejemplo la seguridad de [higiene](https://www.monografias.com/trabajos12/higie/higie.shtml), la industrial, privada, [personal](https://www.monografias.com/trabajos11/fuper/fuper.shtml), etc.

**e. Funciones contables-.** Estas funciones se enfocan en todo lo que tiene que ver con [costos](https://www.monografias.com/trabajos4/costos/costos.shtml), [inventarios](https://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml), [registros](https://www.monografias.com/trabajos7/regi/regi.shtml), balances y [estadísticas](https://www.monografias.com/trabajos15/estadistica/estadistica.shtml) empresariales; la contabilidad cuenta con **dos funciones básicas, la de llevar un control de los**[**recursos**](https://www.monografias.com/trabajos4/refrec/refrec.shtml)**que poseen las entidades.**

**f.**[**Funciones administrativas**](https://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml)**-.** Se encargan de regular, integrar y controlar las cinco funciones anteriores, realizando actividades y/o deberes al tiempo que se coordinan de manera eficaz y eficiente en la cual se implementa la [planificación](https://www.monografias.com/trabajos34/planificacion/planificacion.shtml), organización, [dirección](https://www.monografias.com/trabajos15/direccion/direccion.shtml), la coordinación y el control.

Una organización funciona de forma correcta cuando existe una sincronía de los elementos divididos en áreas que se establecen anteriormente. Si existe un fallo en alguna de ellas, sus consecuencias se reflejarán en el resto de las categorías y la organización no podrá funcionar de forma correcta.

**Actividades**

Las áreas de actividad, conocidas también como áreas de responsabilidad, departamentos o divisiones, están en relación directa con las funciones básicas que realiza la empresa a fin de lograr sus objetivos. Dichas áreas comprenden actividades, funciones y labores homogéneas.

La efectividad de una empresa no depende del [éxito](https://www.monografias.com/trabajos15/llave-exito/llave-exito.shtml) de un área funcional específica; sino del ejercicio de una [coordinación](https://www.monografias.com/trabajos/hipoteorg/hipoteorg.shtml) balanceada entre las etapas del [proceso administrativo](https://www.monografias.com/trabajos12/proadm/proadm.shtml) y la adecuada realización de las actividades de las principales áreas funcionales, mismas que son las siguientes:

**A.-**[**MERCADOTECNIA**](https://www.monografias.com/trabajos15/mercadotecnia/mercadotecnia.shtml)**:**

Es una función trascendental ya que a través de ella se cumplen algunos de los propósitos institucionales de la empresa. Su finalidad es la de reunir los factores y hechos que influyen en el mercado, para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo en forma tal, que esté a su disposición en el momento oportuno , en el lugar preciso y al [precio](https://www.monografias.com/trabajos16/fijacion-precios/fijacion-precios.shtml#ANTECED) más adecuado.

**1.**[**Investigación de mercados**](https://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml)**:** Implica conocer quiénes son o pueden ser los consumidores o [clientes](https://www.monografias.com/trabajos11/sercli/sercli.shtml) potenciales; e identificar sus características. Cuanto más se conozca del mercado mayor serán las posibilidades de éxito.

**2. Decisiones sobre el**[**producto**](https://www.monografias.com/trabajos12/elproduc/elproduc.shtml)**y precio:** Este aspecto se refiere al diseño del producto que satisfará las necesidades del grupo para el que fue creado. Es muy importante darle al producto un nombre adecuado y un envase que, además de protegerlo, lo diferencie de los demás. Es necesario asignarle un precio que sea justo para las necesidades tanto de la empresa como del mercado.

**3.**[**Distribución**](https://www.monografias.com/trabajos11/travent/travent.shtml)**:** Es necesario establecer las bases para que el producto pueda llegar del fabricante al consumidor; estos intercambios se pueden dar ya sea a través de mayoristas, minoristas, comisionistas o empresas que venden al detalle.

**4.**[**Promoción**](https://www.monografias.com/trabajos/promoproductos/promoproductos.shtml)**:** Es dar a conocer el producto al consumidor. Se debe persuadir a los clientes a que adquieran productos que satisfagan sus necesidades. No sólo se promocionan los productos a través de los [medios](https://www.monografias.com/trabajos14/medios-comunicacion/medios-comunicacion.shtml) masivos de [comunicación](https://www.monografias.com/trabajos12/fundteo/fundteo.shtml), también por medio de folletos, regalos, muestras, etc. Es necesario combinar [estrategias](https://www.monografias.com/trabajos11/henrym/henrym.shtml) de promoción para lograr los objetivos.

**5. Venta:** Es toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. En esta fase se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores.

**6. Postventa:** Es la actividad que asegura la satisfacción de necesidades a través del producto. Lo importante no es vender una vez, sino permanecer en el mercado, en este punto se analiza nuevamente el mercado con fines de [retroalimentación](https://www.monografias.com/trabajos5/teorsist/teorsist.shtml#retrp).

**B.-**[**VENTAS**](https://www.monografias.com/trabajos12/evintven/evintven.shtml)**:**

Es una orientación administrativa que supone que los consumidores no comprarán normalmente lo suficiente de los productos de la compañía a menos que se llegue hasta ellos mediante un trabajo sustancial de [promoción de ventas](https://www.monografias.com/trabajos/promoproductos/promoproductos.shtml).

El departamento de ventas es el encargado de persuadir a un mercado de la existencia de un producto.

**1.**[**Desarrollo**](https://www.monografias.com/trabajos12/desorgan/desorgan.shtml)**y manipulación del producto:** Consiste en perfeccionar los productos ya existentes, introducir nuevos productos, darles otro uso o aplicación, hacerle modificaciones a sus estilos, [colores](https://www.monografias.com/trabajos5/colarq/colarq.shtml), [modelos](https://www.monografias.com/trabajos/adolmodin/adolmodin.shtml), eliminación de los productos pasados de [moda](https://www.monografias.com/trabajos37/la-moda/la-moda.shtml), [observación](https://www.monografias.com/trabajos11/metcien/metcien.shtml#OBSERV) del desarrollo de los productos elaborados por la competencia, su envase, accesorios del producto, de su [eficiencia](https://www.monografias.com/trabajos11/veref/veref.shtml), sus características distintivas y su nombre.

**2. Distribución física:** Responsabilidad que cae sobre el [gerente](https://www.monografias.com/trabajos3/gerenylider/gerenylider.shtml) de ventas la cual es compartida con el de tráfico y envíos. El gerente de ventas coordina estas con el tráfico, en los [problemas](https://www.monografias.com/trabajos15/calidad-serv/calidad-serv.shtml#PLANT) relativos al [manejo de materiales](https://www.monografias.com/trabajos6/mama/mama.shtml) de los productos desde la fábrica hasta el consumidor.

**3. Estrategias de ventas:** son algunas prácticas que regulan las relaciones con los agentes distribuidores, minoristas y clientes. Tiene que ver con las condiciones de ventas, reclamaciones y ajustes, [calidad](https://www.monografias.com/trabajos11/conge/conge.shtml) del producto, [método](https://www.monografias.com/trabajos11/metods/metods.shtml) de distribución, [créditos](https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml) y cobros, [servicio](https://www.monografias.com/trabajos14/verific-servicios/verific-servicios.shtml) mecánico, funcionamiento de las sucursales y entrega de los pedidos.

**4.**[**Financiamiento**](https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml)**de las ventas:** Las [operaciones](https://www.monografias.com/trabajos6/diop/diop.shtml) a [crédito](https://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml) y a contado son esenciales para el desenvolvimiento de las transacciones que requieren de la distribución de bienes y servicios desde el productor al mayorista, vendedores al por mayor y consumidores.

**5. Costos y**[**Presupuestos**](https://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml)**de Ventas:** Para controlar los [gastos](https://www.monografias.com/trabajos10/rega/rega.shtml#ga) y planear la ganancia, el ejecutivo de ventas, previa consulta con el personal investigador del mercado con el de contabilidad y el de presupuestos, debe calcular el [volumen](https://www.monografias.com/trabajos5/volfi/volfi.shtml) probable de ventas y sus costos para todo el año.

**6.**[**Estudio de mercado**](https://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml)**:** El [conocimiento](https://www.monografias.com/trabajos/epistemologia2/epistemologia2.shtml) de los [mercados](https://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml), las preferencias del consumidor, sus hábitos de compra y su aceptación del producto o servicio es fundamental para una buena [administración](https://www.monografias.com/Administracion_y_Finanzas/index.shtml) de ventas.

**7. Promociones de venta y**[**publicidad**](https://www.monografias.com/trabajos11/teopub/teopub.shtml)**:** Estas ayudan a estimular la [demanda](https://www.monografias.com/trabajos/ofertaydemanda/ofertaydemanda.shtml) de consumo y contribuir a que los agentes de venta de la fábrica, los mayoristas y los minoristas vendan los productos: el agente de ventas aprueba los planes de promoción y publicidad, los horarios de trabajo, las asignaciones presupuestarias, los medios de [propaganda](https://www.monografias.com/trabajos11/teorela/teorela.shtml#PROPAG), las promociones especiales y la publicidad en colaboración con los comerciantes.

**8. Planeación de Ventas:** El administrador de ventas debe fijar los objetivos de las mismas y determinar las actividades mercantiles necesarias para lograr las metas establecidas.

9. Servicios técnicos o mecánicos: Corresponde a los gerentes de ventas cuyos productos mecánicos requieren de servicios de instalación y técnicos, establecer [normas](https://www.monografias.com/trabajos4/leyes/leyes.shtml) al respecto; tener el equipo y los locales destinados por la empresa vendedora para tal servicio.

**10. Relaciones con los distribuidores y minoristas:** Las buenas relaciones con estos requieren proporcionarles asistencia de ventas, servicios mecánicos de entrega y ajuste, informarles sobre los productos, servicios, tácticas y normas de la compañía y contestar pronta y detalladamente a sus preguntas.

**11. El personal de ventas:** Consiste en desarrollar de la manera más eficiente el [proceso](https://www.monografias.com/trabajos14/administ-procesos/administ-procesos.shtml#PROCE) de [integración](https://www.monografias.com/trabajos11/funpro/funpro.shtml) el cual comprende buscar, seleccionar y adiestrar a los agentes de ventas; así como de su compensación económica, [supervisión](https://www.monografias.com/trabajos13/conce/conce.shtml), [motivación](https://www.monografias.com/trabajos28/saber-motivar/saber-motivar.shtml) y control.

**PROCESO DE LAS VENTAS**

**C.-**[**FINANZAS**](https://www.monografias.com/trabajos16/finanzas-operativas/finanzas-operativas.shtml)**:**

De vital importancia es esta función, ya que toda empresa trabaja con base en constantes movimientos de [dinero](https://www.monografias.com/trabajos16/marx-y-dinero/marx-y-dinero.shtml). Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con el objeto de que puedan funcionar debidamente. El área de finanzas tiene implícito el [objetivo](https://www.monografias.com/trabajos16/objetivos-educacion/objetivos-educacion.shtml) del máximo aprovechamiento y [administración](https://www.monografias.com/trabajos36/administracion-y-gerencia/administracion-y-gerencia.shtml) de los recursos financieros.

**1. Tesorería:**El tesorero es la [persona](https://www.monografias.com/trabajos7/perde/perde.shtml) encargada de controlar el efectivo, tomar de decisiones y formular los planes para aplicaciones de capital, obtención de recursos, dirección de actividades de créditos y cobranza, manejo de la cartera de inversiones.

**2. Contraloría:**El contralor es el que realiza por lo común las actividades contables relativas a impuestos, presupuestos, auditoría interna, [procesamiento de datos](https://www.monografias.com/trabajos14/datos/datos.shtml#pro) y estadísticas, [contabilidad financiera](https://www.monografias.com/trabajos10/prico/prico.shtml#ob) y de costos, etc.

**D.-RECURSOS\_HUMANOS:**

**1. Contratación y empleo:**Esta es una de las funciones que requieren de mayor importancia debido a lo difícil que resulta encontrar a las personas ideales para los puestos vacantes, por lo que es necesario contar con un procesamiento eficaz de [Reclutamiento](https://www.monografias.com/trabajos14/reclutamiento/reclutamiento.shtml) y [selección de personal](https://www.monografias.com/trabajos5/selpe/selpe.shtml), una vez que se tienen a las personas deseadas se procede a la contratación de las mismas, dándoles una [inducción](https://www.monografias.com/trabajos6/elme/elme.shtml#induccion) acerca de la empresa.

**2.**[**Capacitación**](https://www.monografias.com/trabajos/adpreclu/adpreclu.shtml)**y desarrollo:**Acción que consiste en, entrenar y capacitar a todo el personal, ya sea de nuevo ingreso, o no, con el objeto de incrementar el [desarrollo personal](https://www.monografias.com/trabajos13/adies/adies.shtml).

**3.**[**Sueldos y Salarios**](https://www.monografias.com/trabajos11/salartp/salartp.shtml)**:**Para [poder](https://www.monografias.com/trabajos35/el-poder/el-poder.shtml) realizar una justa asignación de sueldos, es necesario elaborar un [análisis](https://www.monografias.com/trabajos11/metods/metods.shtml#ANALIT) y [evaluación](https://www.monografias.com/trabajos11/conce/conce.shtml) de puestos ([procedimientos](https://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml) sistemáticos para determinar el [valor](https://www.monografias.com/trabajos14/nuevmicro/nuevmicro.shtml) de cada trabajo.

**4.**[**Relaciones laborales**](https://www.monografias.com/trabajos14/relac-laboral/relac-laboral.shtml)**:**Toda relación de trabajo debe estar regulada por un [contrato](https://www.monografias.com/trabajos6/cont/cont.shtml) ya sea colectivo o individual, en el que se estipularán los [derechos](https://www.monografias.com/Derecho/index.shtml) y [obligaciones](https://www.monografias.com/trabajos14/obligaciones/obligaciones.shtml) de las partes que lo integran. Su objetivo es mantener una buena relación de trabajo y [disciplina](https://www.monografias.com/trabajos14/disciplina/disciplina.shtml).

**5. Servicios y**[**Prestaciones**](https://www.monografias.com/trabajos15/cumplimiento-defectuoso/cumplimiento-defectuoso.shtml#INCUMPL)**:**Comúnmente las organizaciones hoy en día ofrecen a sus trabajadores con el fin de hacer más atractivo su empleo, una serie de prestaciones distintas a las marcadas por la [Ley Federal del trabajo](https://www.monografias.com/trabajos11/letra/letra.shtml), tales como: actividades recreativas, actividades culturales, prestaciones en especie, reconocimientos, etc.

**6.**[**Higiene y Seguridad Industrial**](https://www.monografias.com/trabajos10/sehig/sehig.shtml)**:**Consiste en llevar un [registro](https://www.monografias.com/trabajos7/regi/regi.shtml) de las causas que originan principalmente el ausentismo y los [accidentes](https://www.monografias.com/trabajos12/higie/higie.shtml#tipo) de trabajo, así como de proporcionar a sus empleados los servicios médicos necesarios, y las medidas de [higiene y seguridad](https://www.monografias.com/trabajos10/sehig/sehig.shtml) requeridas para el buen [desempeño](https://www.monografias.com/trabajos15/indicad-evaluacion/indicad-evaluacion.shtml) de sus labores.

**7. Planeación de**[**Recursos Humanos**](https://www.monografias.com/Administracion_y_Finanzas/Recursos_Humanos/)**:**La planeación de los recursos humanos consiste en realizar periódicamente una auditoria de los mismos para ver si están desempeñando satisfactoriamente sus labores, pudiendo rotar a los que considere inapropiados para dicho puesto.

**E.-COMPRAS:**

El departamento de compras es el encargado de realizar las adquisiciones necesarias en el momento debido, con la cantidad y calidad requerida y a un precio adecuado. Este departamento anteriormente estaba delegado a otros departamentos principalmente al de [producción](https://www.monografias.com/trabajos54/produccion-sistema-economico/produccion-sistema-economico.shtml) debido a que no se le daba la importancia que requiere el mismo.

**1. Adquisiciones:**Acción que consiste en adquirir los insumos, [materiales](https://www.monografias.com/trabajos14/propiedadmateriales/propiedadmateriales.shtml) y equipo, necesarios para el logro de los objetivos de la empresa, los cuales deben ajustarse a los siguientes lineamientos: precio, calidad, cantidad, condiciones de entrega y condiciones de pago.

**2. Guarda y Almacenaje:**Es el proceso de recepción, clasificación, [inventario](https://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml) y control de las mercancías de acuerdo a las dimensiones de las mismas (peso y medidas.

**3. Proveer a las demás áreas:**Una vez que el departamento de compras se ha suministrado de todos los materiales necesarios, es su obligación proveer a las demás áreas tomando en cuenta: la [clase](https://www.monografias.com/trabajos901/debate-multicultural-etnia-clase-nacion/debate-multicultural-etnia-clase-nacion.shtml). Cantidad y dimensiones de las mismas.

Interacciones entre las áreas de una empresa y el entorno sociocultural:

**1) Área de 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](https://www.monografias.com/trabajos14/administ-procesos/administ-procesos.shtml#PROCE) de producción de pan; de planchas de [acero](https://www.monografias.com/trabajos10/hidra/hidra.shtml#fa); 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.

**2) Área de Finanzas:**

Todas las funciones de las finanzas (o del encargado o del área o departamento de las finanzas) en una empresa, se basan en dos funciones principales: la función de [inversión](https://www.monografias.com/trabajos12/cntbtres/cntbtres.shtml) y la función de financiamiento.

Estas funciones son opuestas, pero, a la vez, complementarias, por ejemplo, si depositamos dinero en una cuenta bancaria, estaremos invirtiendo dinero (inversión) y, a la vez, el [banco](https://www.monografias.com/trabajos11/bancs/bancs.shtml) estaría financiándose (financiamiento). Y, por otro lado, si obtenemos un crédito del banco (financiamiento), el banco estaría invirtiendo (inversión).

Interno: Implica la reinversión de las utilidades y el manejo adecuado de [inversiones](https://www.monografias.com/trabajos12/cntbtres/cntbtres.shtml) propias de la empresa.

Externo: Las fuentes son totalmente ajenas, tales como [proveedores](https://www.monografias.com/trabajos6/lacali/lacali.shtml#influencia), créditos bancarios o descuento comercial de [documentos](https://www.monografias.com/trabajos14/comer/comer.shtml).

**3) Área de**[**Marketing**](https://www.monografias.com/Administracion_y_Finanzas/Marketing/)**:**

Investigación de mercados: Consiste en recopilar, organizar, presentar, analizar e interpretar en forma sistemática los [datos](https://www.monografias.com/trabajos11/basda/basda.shtml) relevantes del mercado para obtener [información](https://www.monografias.com/trabajos7/sisinf/sisinf.shtml) acerca de todas las [variables](https://www.monografias.com/trabajos12/guiainf/guiainf.shtml#HIPOTES) que intervienen en la decisión de compra del consumidor.

**Planeación estratégica:** Implica el diseño de la [filosofía](https://www.monografias.com/trabajos910/en-torno-filosofia/en-torno-filosofia.shtml), [misión](https://www.monografias.com/trabajos7/gepla/gepla.shtml), objetivo, estrategias, [programas](https://www.monografias.com/Computacion/Programacion/) y presupuestos del área de mercadotecnia.

**Segmentación de mercados:** Consiste en tomar a una [población](https://www.monografias.com/trabajos/explodemo/explodemo.shtml) 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.

**1) Producto:** Definido como el conjunto de atributos y cualidades tangibles, tales como: presentación, [empaque](https://www.monografias.com/trabajos13/empaq/empaq.shtml), diseño, contenido; e intangibles, como: marca, [imagen](https://www.monografias.com/trabajos7/imco/imco.shtml), [ciclo de vida](https://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml#CICLO) y prestigio, que el cliente acepta para satisfacer sus necesidades y expectativas.

**2) Precio:** Es el [costo](https://www.monografias.com/trabajos7/coad/coad.shtml#costo) monetario de un producto o servicio en relación a la [percepción](https://www.monografias.com/trabajos7/sepe/sepe.shtml) de valor del cliente.

**3) Plaza:** Se refiere básicamente a la colocación del producto en el punto de venta mediante los [canales de distribución](https://www.monografias.com/trabajos36/canales-distribucion/canales-distribucion.shtml), comprendiendo el [almacenamiento](https://www.monografias.com/trabajos12/dispalm/dispalm.shtml), [transporte](https://www.monografias.com/trabajos/transporte/transporte.shtml) y [posicionamiento](https://www.monografias.com/trabajos7/posic/posic.shtml) 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.

**4) Área de Recursos Humanos:**

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

**a. Reclutamiento y**[**selección**](https://www.monografias.com/trabajos5/selpe/selpe.shtml)**:** 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](https://www.monografias.com/trabajos11/salartp/salartp.shtml): Implica la valuación y [análisis de puestos](https://www.monografias.com/trabajos7/andi/andi.shtml), [incentivos](https://www.monografias.com/trabajos6/moem/moem.shtml), y administración de [nóminas](https://www.monografias.com/trabajos10/coest/coest.shtml).

Relaciones laborales. Preparar y llevar a cabo negociaciones con el [sindicato](https://www.monografias.com/trabajos14/sindicato/sindicato.shtml).

¿Cómo brindar un Servicio Técnico de Calidad?

Primeramente se debe tener en cuenta que es necesario una cantidad y variedad de conocimientos para obtener mejores resultados en valoración del servicio técnico y [atención al cliente](https://www.monografias.com/trabajos35/atencion/atencion.shtml).

Así mismo también se deben tener en cuenta los siguientes puntos para brindar una buena [calidad de servicio](https://www.monografias.com/trabajos12/calser/calser.shtml) al cliente:

-Determinación de las necesidades del cliente.

-Ciclos de servicio.

-Encuestas.

-Atención (tomar como prioridad su problema, asunto, etc.)

-Buena actitud

**Conciencia Tributaria:**

La conciencia tributaria se entiende como un conjunto de [valores](https://www.monografias.com/trabajos14/nuevmicro/nuevmicro.shtml), [actitudes](https://www.monografias.com/trabajos5/psicoso/psicoso.shtml#acti) y conocimientos adquiridos por los miembros de una sociedad respecto a la tributación, con observancia de las [leyes](https://www.monografias.com/trabajos4/leyes/leyes.shtml) vigentes que rigen la [conducta](https://www.monografias.com/trabajos/conducta/conducta.shtml) del ser humano, como sujeto capaz de ejercer y responder ante las obligaciones tributarias que del mismo devenga, es decir, este [comportamiento](https://www.monografias.com/trabajos16/comportamiento-humano/comportamiento-humano.shtml) debe ser visto no tanto como una obligación sino más bien como el deber de coadyuvar en función de resolver las necesidades de un país.

***ACTIVIDAD A DESARROLLAR:***

1.-En base a lecturaConcepto de empresas, clasificaciones, tipos, áreas funcionales y los recursos,desarrolla un mapa conceptual de las principales Ideas que se desprenden de la lectura anterior, en tu cuaderno del módulo.

Utiliza lápices de colores, papeles de colores, etc. y destaca los conceptos principales.

2.-Nombra al menos 5 empresas comerciales, 5 empresas de servicios y 5 empresas productivas y/o industriales. Investiga la función o actividad de cada una de ellas.