

Áreas de la empresa y sus funciones

Emilio Cabo Gomis

Sumario

Departamentos de una empresa.....	2
Departamento de dirección:.....	2
Departamento de Administración:.....	2
Departamento de Ventas.....	2
Departamento de RRHH:.....	3
Marketing.....	3
Finanzas y contabilidad.....	4
Departamento de contabilidad.....	4
Departamento financiero.....	4
Departamento de producción y almacenaje.....	4
¿Cómo se gestionan los pagos en una empresa?.....	5
¿Cómo se aplican los descuentos en una empresa?.....	6
¿Cómo se gestionan los inventarios en una empresa?.....	8
¿Cómo automatizar los pedidos?.....	9
Bibliografía.....	11

Departamentos de una empresa

En este caso para mostrar cuáles son los departamentos de una empresa he seguido una estructura funcional. En la que cada departamento tiene una función distinta y las personas se agrupan en cada departamento en función de que función desarrollen dentro de la empresa.



Departamento de dirección:

Establece cuáles son los objetivos de una empresa y cómo va a lograrlos. Se encarga de tomar las decisiones ejecutivas sobre la dirección general de la empresa. Dan además pautas orientativas acerca de cómo se van a lograr estos objetivos.

Departamento de Administración:

Este departamento es el que se encarga de gestionar las operaciones administrativas de la empresa. Estas operaciones pueden ser desde la gestión de albaranes del departamento de almacén, la dada de alta de clientes conseguidos mediante el departamento de ventas, generación de facturas, archivado de las nóminas, enviado hasta gestión de notificaciones.

Departamento de Ventas

Se encargan de realizar las ventas de la empresa, sin este departamentos no se generan nuevos flujos de caja, por lo que la empresa muere sin este departamentos, dado que si no tienen efectivo no se pueden hacer frente a las obligaciones de pago.

Departamento de RRHH:

Este departamento se encarga de administrar todo lo que tiene que ver con los empleados de la empresa, es una gestión integral de los empleados.

Desde la contratación: En empresas técnicas es posible que se necesiten determinados requerimientos para cada puesto, luego de consultar con el equipo técnico cuáles son estos requerimientos. Estos son implantados en el proceso de selección por el departamento de recursos humanos.

Después de la elaboración por parte de los jefes de grupo o jefes de sección de las evaluaciones de cada empleado, mediante métricas comprensibles por el departamento de recursos humanos los empleados son recompensados castigados o incluso despedidos.

Si bien este departamento está a merced de las decisiones operativas tomadas por el equipo de producción o directivo; este es uno de los pilares de la empresa y como tal puede tomar decisiones autónomamente y cuentan con amplia experiencia tratando con seres humanos. Sus opiniones son altamente valorada acerca del rendimiento de los empleados.

Marketing

Este departamento se ocupa de la gestión de la percepción del público del producto y/o empresa con el fin de afectar positivamente a las ventas.

- Entra las funciones de este departamento se encuentran:
- Realización de análisis de mercado
- Definición de imagen corporativa y de marca
- Planificación y ejecución de las estrategias de marketing.
- Promoción y publicitación para el aumento de las ventas.
- Medición del rendimiento de las estrategias implementadas.
- Estrategias de posicionamiento SEO SEM

Este es un departamento muy relacionado con el departamento de ventas por lo que la comunicación entre ambos departamentos es fundamental.

Finanzas y contabilidad

Departamento de contabilidad

Este departamento se encarga de en un momento determinado en el tiempo plasmar de una manera analítica cuáles son las condiciones económicas de la empresa. Y que medidas pueden ser necesarias para mejorar el estado financiero de la misma.

En esta rama de la empresa podemos encontrarnos dos subgrupos diferentes.

La contabilidad financiera; es un tipo gestión de la contabilidad que registra, clasifica e informa de las transacciones financieras. Se diferencia de la de gestión en que sus datos se destinan a usuarios externos. Es decir, los informes generados los van a consumir inversores, acreedores o el público general. Si queremos tener un concepto de lo que es la contabilidad financiera podemos tomar como ejemplo cualquier información financiera que empresas cotizadas en bolsa tienen que aportar.

Dejo por aquí un enlace de la información financiera para el Q4 de 2024 de Google.

[Resultados financieros alphabet](#)

Si entramos en los resultados de otra empresa cualquiera podremos evaluar que la manera de hacer constar el estado financiero de la compañía es el mismo, esto se debe a que por norma, para que estas sean comparables entre ellas tienen que plasmar los resultados financieros de la misma manera.

El departamento de contabilidad de gestión se enfoca en proporcionar información sobre las finanzas de una empresa. Su principal función es la de apoyar la toma de decisiones, el control de los recursos y la planificación.

Departamento financiero

Este departamento se encarga de evaluar cuáles son las mejores decisiones a nivel financiero para la empresa. Se basa en el estudio del valor del dinero en relación al tiempo para evaluar cuáles son las mejores decisiones al respecto.

Estas decisiones pueden ser desde si sale mas barato refinanciar un préstamo, coger un préstamo, emitir deuda, emitir nuevas acciones, recompra de acciones...

Departamento de producción y almacenaje

Se encargan de realizar la producción de los bienes y servicios que son comercializados.

El departamento de almacenaje se encarga de la logística de los materiales y productos finales.

El departamento de producción se encarga de realizar la producción de los bienes.

¿Cómo se gestionan los pagos en una empresa?

Pongamos que tenemos un taller en el que vendemos piezas a particulares y las empresas.

Para particulares

Normalmente los particulares realizan compras directamente o por encargo en el local de la empresa. La manera operativa para estas empresas de gestionar los pagos es hacerlo directamente en caja en el momento de la compra.

¿Cómo sabemos que los empleados no están esquilmando?

Pues mediante una autenticación de usuario; Cuando empieza el día el empleado se autentica con su usuario, dada un nivel de dinero en caja, cada transacción irá sumando una cantidad de dinero. Al final del día simplemente el programa de gestión determinará que debería haber una cantidad de dinero en la caja mediante la suma de la cantidad de dinero inicial de la que según el programa debería haber según los artículos vendidos. Si esta cantidad es recurrentemente más baja de lo que el programa determina, nos están robando o el empleado no es apto para el puesto de trabajo.

Para profesionales o clientes recurrentes

A profesionales que son compradores asiduos en nuestro negocio no se les cobra en el momento de la compra, sino que les cobraremos a crédito a final del mes. Es decir, disfrutan del producto y a final de mes se les realiza una factura que incluyen todas las compras realizadas desde la emisión de la última factura.

Esto se hace por comodidad, necesidad de financiación por parte del cliente y reducción de costes operativos por nuestra parte. En caso de que el cliente no pueda hacerse cargo de sus obligaciones de cobro se negociará con este para intentar gestionar una forma de cobro adecuada para ambas partes.

ERP

En nuestro programa de gestión de recursos empresariales deberá haber una sección del programa para la emisión de facturas de manera automática al final de mes mediante email o correo ordinario.

Este software también deberá poder interactuar con alguna API del banco para poder realizar la automatización de cobros al banco.

Estas transacciones y cobros quedarán registradas para ser contabilizadas por el departamento de contabilidad financiera.

¿Cómo se aplican los descuentos en una empresa?

Dado un objetivo de beneficios de 10000€

Si vendo artículos por 100€

Si cuestan 80€

Tendré que vender un total de 500 unidades para alcanzar el objetivo de beneficios.

Escenario 2

Si aplico un 5% de descuento a los artículos y conservo el objetivo de ventas.

Dado un objetivo de beneficios de 10000€

Si vendo artículos por 95€

Si cuestan 80€

Tendré que vender un total de 666,66 unidades para alcanzar el objetivo de beneficios.

Para redondear diremos que son necesarias 700 unidades.

Escenario 3

Si aplico un 10% de descuento a los artículos y conservo el objetivo de ventas.

Dado un objetivo de beneficios de 10000€

Si vendo artículos por 90€

Si cuestan 80€

Tendré que vender un total de 10000 unidades para alcanzar el objetivo de beneficios.

Debido a que la demanda de unidades debería aumentar según descienda el precio de las mismas deberíamos aumentar las ventas de estas, por lo que a pesar de tener que vender más unidades podremos mantener el beneficio esperado.

¿Qué hacer si se nos presentan con ofertas de compra de grandes cantidades?

Las reglas de las economías de escala también se nos aplican a nosotros, si producimos más bienes los costes unitarios asociados a la producción de los mismos deberían también verse reducidos.

En nuestro caso vamos a tomara un ejemplo de **10000 unidades**

Nuestro departamento de contabilidad financiera ha determinado que si producimos tantas unidades los costes se nos reducen en un 5% respecto al precio de venta del artículo.

Dado un objetivo de beneficios de 10000€

Si vendo artículos por 100€

Si cuestan 75€

Si aplico un 18% de descuento a los artículos y conservo el objetivo de ventas.

Dado un objetivo de beneficios de 10000€

Si vendo artículos por 82€

Si cuestan 75€

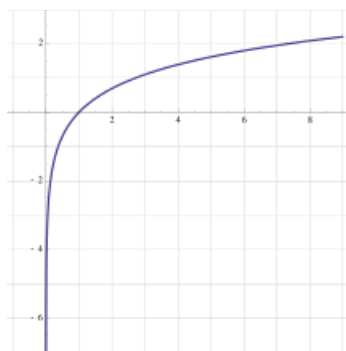
Tendré que vender un total de 1666,66 unidades para alcanzar el objetivo de beneficios.

De beneficios resultantes tendremos 60,000€ con el enorme volumen de ventas alcanzado.

¿Porqué no podemos mantener un ratio de descuentos linear respecto al precio inicial?

Si mantenemos un ratio de descuento linear este aumentará por encima del 100% según el número de unidades aumente.

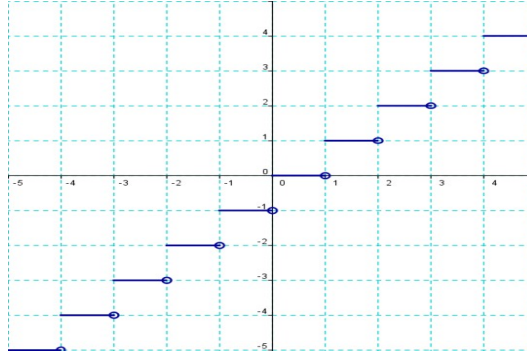
Tendremos que aplicar un descuento que siga una curva logarítmica dado que estas tienden a cero sin llegar a este pero reflejan el abaratamiento que le queremos aplicar al cliente por comprar un mayor número de unidades.



Descuento RAPPEL

Otra manera de aplicar el descuento a los productos es el de realizar el descuento siguiendo una función escalonada.

Es decir, al llegar a un determinado número de unidades el descuento aumenta. En contabilidad esto también recibe el nombre de “*rappel*”.



¿Cómo se gestionan los inventarios en una empresa?

Idealmente el software de gestión empresarial cuenta con un software de gestión de inventarios.

Este software mediante una base de datos almacena cuáles son los productos y las unidades de cada producto en el almacén. Este software también se encarga de realizar movimientos internos en el almacén para dar espacio a productos que requieran de pallets dobles.

Los operarios del almacén, contarán con unas pistolas que indican tanto la posición del ítem en el almacén cómo el destino del mismo.

Las entradas de nuevas ubicaciones para estos productos también se realizan mediante estas pistolas de gestión de inventario.



¿Cómo automatizar los pedidos?

Siendo consciente de que nunca he programado un software ERP pero si lo hiciera gestionaría estas cosas de la siguiente manera.

Primero tendría unos items almacenados en una base de datos con las cantidades.

```
froiz.sql
1  DROP DATABASE IF EXISTS froiz;
2  CREATE DATABASE froiz;
3  SET default_storage_engine = 'InnoDB';
4  USE froiz;
5
6  CREATE TABLE item (
7      id_item INT AUTO_INCREMENT PRIMARY KEY,
8      nombre VARCHAR(20) NOT NULL,
9      precio DECIMAL(10, 2) NOT NULL,
10     unidades INT NOT NULL,
11     descripcion VARCHAR(255)
12 );
13
14 INSERT INTO item (nombre, precio, unidades, descripcion) VALUES
15 ('Leche', 1.50, 100, 'Leche entera de 1 litro'),
16 ('Pan', 0.80, 200, 'Pan baguette recién horneado'),
17 ('Huevos', 2.70, 150, 'Docena de huevos ecológicos'),
18 ('Manzanas', 1.20, 250, 'Manzanas rojas por kg'),
19 ('Pasta', 1.00, 180, 'Pasta espagueti de 500g'),
20 ('Café', 3.50, 90, 'Café molido paquete de 250g'),
21 ('Queso', 4.00, 60, 'Queso gouda de 500g'),
22 ('Yogur', 2.00, 120, 'Pack de 4 yogures naturales'),
23 ('Aceite', 5.50, 70, 'Aceite de oliva virgen extra 1 litro'),
24 ('Arroz', 1.10, 200, 'Paquete de arroz de 1 kg');
```

He programado este trigger para hacer el restock.

```
1 DELIMITER //
2 create trigger balance_check after update
3 on froiz.item for each row
4 begin
5     IF unidades = 1 THEN
6         -- ACCION DE PEDIR MAS UNIDADES
7     END IF;
8 end;
9 //
```

Este es un ejemplo muy sencillo. En realidad tendríamos que tener en cuenta aspectos cómo el número de unidades que gastamos por día para que nunca estemos sin stock o el número de días que tarda en llegar la nueva mercancía. Así como evaluar las distintas posibilidades para hacer rappel en el restocaje.

De esta manera el usuario del programa no tendrá que preocuparse por mantener el stock de sus productos.

Bibliografía

[2023q4-alphabet-earnings-release.pdf](#)

[Contabilidad financiera y contabilidad de gestión: diferencias](#)

[Open banking APIs: nuestro catálogo de APIs](#)

[Función parte entera | Funciones: más allá del libro de texto](#)

[Estructura empresarial u organizacional: concepto y tipos](#)