



Gestión Administrativa de la Educación Virtual

UNIDAD 1

LA ESTRUCTURA DE LAS ORGANIZACIONES

Departamentalización



Autor: Julián Laguens



C Concepto Se entiende por departamentalización la acción de organizar la actividad empresarial por departamentos.

Departamento es un área, división o sucursal específica de la empresa donde se agrupan distintas funciones y trabajos que desarrollan las personas asignadas al mismo y en el que una persona desempeña tareas directivas y ejerce su autoridad

Las distintas partes que posee una organización se pueden estructurar de maneras diferentes de acuerdo a los criterios y las variables de base que se constituyan como ejes.

La departamentalización es la actividad de formalizar la distribución del trabajo en departamentos con el fin de coordinar sus relaciones.

Los criterios más utilizados son el funcional, por producto, por cliente, por regiones geográficas y por formas de comercialización.

El departamento es una consecuencia inmediata de la división de trabajo.

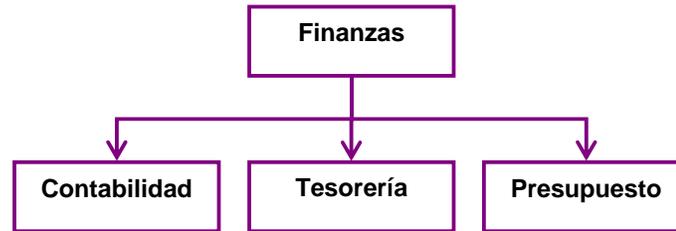
Ahora vamos a explicar cada uno de ellos.

1.1 Departamentalización por funciones.

Se realiza la división del trabajo de acuerdo a la capacidad y habilidades de cada persona: algunas de las personas se ocuparán de las finanzas, otras de administración de personal y otras de producción.

E Ejemplo

Agrupar las actividades según sus funciones es muy común en empresas industriales.



Ventaja:

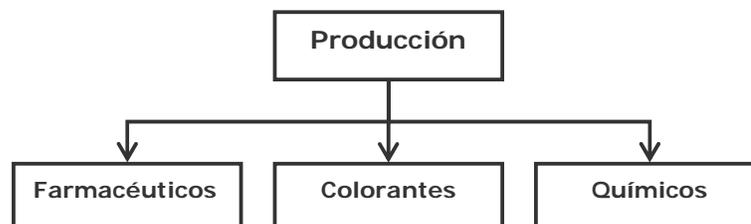
- Aumento de eficiencia
- Consolidación de especialidades similares
- Agrupamiento de empleados con habilidades, conocimientos y orientaciones comunes

1.2 Departamentalización por líneas de productos o servicios.

Se realizan cuando los productos revisten mucha importancia. Esta división se realiza por producto, servicio o línea de productos y cada división se ocupa de un producto pero abarca todos los aspectos relacionados con su producción y comercialización.

E Ejemplo

Característica de empresas fabricantes de dos o más líneas de productos: detergentes, cosméticos, farmacéuticos





Ventajas

- Fomenta un cierto tipo de coordinación y permite el uso máximo de las habilidades personales y del conocimiento especializado.
- Permite el crecimiento y la diversidad de los productos y servicios proporcionados por la empresa.
- Este tipo de departamentalización ofrece un campo de capacitación medible para gerentes generales.
- Permite a las personas identificarse con un producto en particular y desarrollar un gran espíritu de solidaridad.

Desventajas

- La necesidad de contar con más personas con capacidades administrativas generales.
- Necesitan tener suficientes decisiones y control a nivel de las oficinas centrales para asegurar que no se desintegre toda la empresa.
- Tiende a hacer más difícil el mantenimiento de servicios centrales económicos y presenta cada vez más problemas de control de la alta gerencia

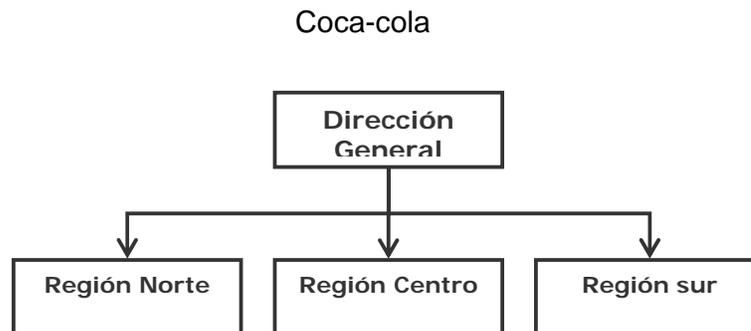
5.3. Departamentalización por regiones geográficas

Es utilizado cuando cada organización posee en distintos lugares del país y suele hacerse la división por regiones.



Las personas que están a cargo de estas divisiones poseen la ventaja de conocer las necesidades y las costumbres de ese lugar y tiene la autoridad para tomar decisiones dentro de su área sin esperar las órdenes de la casa central.

E Ejemplo



Ventajas

- Asigna la responsabilidad a un nivel inferior.
- Estimula la participación local en la toma de decisiones y mejora la coordinación de las actividades en una región.
- Los gerentes pueden prestar especial atención a las necesidades y problemas de los mercados locales.
- La producción se puede organizar también sobre una base territorial estableciendo plantas en una región en particular.
- Esto puede reducir los costos de transporte y el tiempo de entrega.
- Mejora la comunicación cara a cara con las personas de la comunidad.



Desventajas

- Requieren de más personas con capacidades administrativas generales y la escasez de ellas con frecuencia es factor que limita el crecimiento de una empresa.
- Tiende a duplicar los servicios.
- Puede aumentar el problema del control por parte de los altos gerentes en las oficinas centrales.

5.4. Departamentalización por clientes

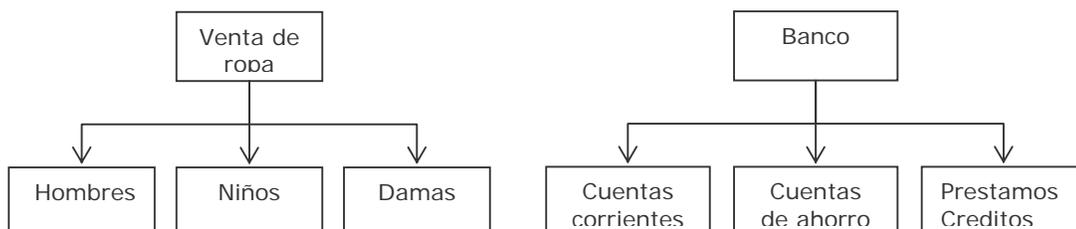
La división se realiza según los clientes que tenga la organización de modo tal que cada sector se especializa en un grupo de clientes con características similares.

Los clientes son la clave de la forma en que se agrupan las actividades cuando cada una de las diferentes cosas que hace una empresa para ellos las administra un jefe de departamento.

Un ejemplo es el departamento de ventas industriales de un mayorista que también le vende a un minorista. Los dueños y los gerentes de negocios ordenan con frecuencia las actividades sobre esta base para atender los requisitos de grupos de clientes claramente definidos

E Ejemplo

Grandes almacenes como El Corte Inglés, Bancos, Aseguradoras, etc.





Ventajas

- Estimula la especialización
- El cliente tiene la impresión de ser el único
- Facilita el conocimiento de cada tipo de cliente
- Puede atender las necesidades especiales y muy variadas de los clientes de servicios claramente definidos.

Desventajas

- Difícil coordinación de demandas opuestas de un mismo cliente
- Requiere de un staff muy especializado
- La dificultad de coordinación entre este tipo de departamentos y aquellos organizados sobre otras bases

5.5. Departamentalización por formas de comercialización

Se tienen en cuenta los distintos canales de comercialización de los productos o servicios que utiliza la empresa.

Ejemplos de algunos canales de comercialización que utilizan:

Ventas a comercios mayoristas.

Ventas a comercios minoristas

Ventas por medio de distribuidores.



Lecturas



Colaborador:	Julián Laguens.
Nombre de la Asignatura:	Gestión Administrativa de la Educación Virtual.
Área del Conocimiento:	Pendiente
Programa Académico	MGIEMV