

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Actividad evaluable tema 3

Autor de la práctica:
González Troyano, Pablo

Actividad Evaluable durante el curso N° 5: Caso de diseño organizativo

La empresa de estudio, TACASA, S.L, desde mi punto de vista, dispone de una estructura organizativa principalmente **funcional**.

Las **áreas funcionales** de la empresa son Fabricación, Ventas y Marketing, y Finanzas. La actuación de cada una de estas áreas funcionales está supervisada por un gerente por área.

La coordinación de las tres áreas funcionales es llevada a cabo por el presidente y director general de la empresa.

En tanto a la **diferenciación horizontal**, como se ha expuesto anteriormente, encontramos 3 áreas funcionales: Fabricación, Ventas y Marketing, y Finanzas. Cada una de ellas especializadas en su materia.

Sí cabe decir, por ser la **subdivisión horizontal** más evidente, que el Departamento de Fabricación se subdivide en tres equipos, divididos según su participación en proceso completo de fabricación de muebles: Carpintería, Tapicería y Pintura.

Esta subdivisión horizontal del Departamento de Fabricación no es la única. También se encuentra en el Departamento de Ventas y Marketing (representantes de ventas, por un lado; y Equipo de Publicidad, por otro) y en el Departamento de Finanzas (encontrando aquí Contabilidad y Finanzas de forma separada).

En tanto a la **diferenciación vertical** de la empresa encontramos dos grandes niveles: Dirección General y gerentes de los departamentos (Fabricación, Ventas y Marketing, y Finanzas). En el caso del departamento de Fabricación, existe una tercera diferenciación vertical en tanto a que los equipos disponen de un gerente (Carpintería, Tapicería y Pintura).

Respecto a la toma de decisiones y el trabajo diario, aunque no se ofrece esta información claramente, se entiende que no estamos hablando de una gran empresa (así lo demuestra su no división horizontal por área geográfica). Esto llevará probablemente a la existencia de cierta integración informal coexistiendo con la formal.

En el proceso de fabricación es altamente probable encontremos una **normalización en base a resultados** por operario o por unidad. Si bien puede ser que entre los gerentes de las diferentes áreas y subáreas de la empresa exista cierta adaptación mutua (este es el caso, en muchas empresas, de la relación entre los departamentos de Publicidad y Finanzas).

Sin embargo, los procesos clave, más aún en lo relativo a fabricación y cumplimiento, estarán basados en **planificaciones formales**.

La **toma de decisiones** dependerá de la trascendencia de estas. En el caso de las más importantes, serán tomadas por la Dirección General y los gerentes de los departamentos. Sin embargo, las decisiones cotidianas y de menor calado se delegarán en subordinados, según corresponda, o incluso en la propia autonomía de la fuerza de trabajo.

En relación con los **factores de contingencia**, debido a ser una empresa ya asentada y de cierta antigüedad, es probable que estén implantadas fórmulas organizativas eficientes derivadas del aprendizaje adquirido durante su historia.

Con el crecimiento de la empresa, desde la fundación de esta por el padre del actual presidente y director general, la diferenciación de las actividades dentro de la misma habrá aumentado. Incluso es posible que en un inicio esta persona asumiera de forma individual y autónoma todas las funciones que en este momento se encuentran descentralizadas en los diferentes departamentos.

Como respuesta al crecimiento de las ventas y del afianzamiento de la fuerza de las estructuras productivas, el sistema técnico de la empresa, probablemente con una fabricación bajo pedido o muy limitada en un inicio, ha pasado a una fabricación en serie mediante procesos continuos.