

TRABAJO PRACTICO INTEGRADOR		
MATERIA: Administración	Curso: 3ro	
TURNO: Tarde	Divisiones: Todas.	
DOCENTES		
APELLIDO Y NOMBRE	CURSO	CORREO
Loayza Leonardo	3ro 3ra y 3ro 4ta	leolayza897@gmail.com
Cruz franco	3ro 1ra	Francocruz907@gmail.com
García Silvia	3ro 2da	Profesilviagarcia@gmail.com

Trabajo Practico N 1

Tema : La Administración

Es la ciencia social que tiene por objeto el estudio de las organizaciones y la técnica encargada de la planificación , organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales , tecnológicos, del conocimiento, etc) de una organización, con el fin de obtener el máximo beneficio.

Las Organizaciones.

Es un sistema social compuesto por individuos que mediante la utilización de recursos desarrollan un sistema de actividades interrelacionadas y coordinadas para el logro de un objetivo en común.

Las empresas.

Una empresa es una unidad económica social integrada por elementos humanos, materiales , y técnicos que tienen el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios.

Clasificación de las empresas.

- Según su tamaño
- Según su finalidad
- Según su conformación legal
- Según el ámbito donde se desempeñan
- Según el grado de participación con el capital
- Según la modalidad de ventas.

Actividades a realizar.

1. Que es la Administración?
2. Que es una organización? Indique 5 ejemplos
3. Que es una empresa? Indique 5 ejemplos

Trabajo practico N 2

TEMA: Áreas funcionales

Áreas de recursos humanos.

Las funciones del departamento de recursos humanos, es el que se encarga de muchas tareas relacionadas con el personal de la empresa, la capacitación y el desarrollo, para mejorar los conocimientos, actitudes y capacidades de las personas en la empresa,

Área de comercialización.

La función del área de comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos bienes o servicios.

Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.

Las funciones más importantes de la comercialización son: comprar, vender, transportar, almacenar, clasificar y lograr información del mercado.

Áreas de producción.

El área de producción de una empresa, también llamada área de operaciones, es la parte de una organización que se dedica a transformar los recursos o insumos en el producto final que llegara al cliente.

Área de finanzas

El área de finanzas debe realizar los estados financieros de la empresa después de determinado periodo, generalmente un mes , con ello, se debe comparar el rendimiento del negocio con los objetivos propuestos y, de ser necesario, reenfocar la estrategia.

Actividades a realizar

1. Realice un cuadro comparativo sobre las áreas de comercialización, áreas de producción, áreas de finanzas y áreas de recursos humanos.

Trabajo practico N 3

Tema: los niveles jerárquico

Es una estructura que tiene toda empresa para mostrar sus niveles de autoridad entre los miembros que conforman la organización. Se clasifican en.

Nivel superior.

Nivel medio.

Nivel inferior.

El nivel superior se encuentra la figura del gerente general, presidente o director.

Es el responsable de la definición del negocio de la empresa, ejemplos de este nivel pueden ser el presidente de una automotriz.

El nivel medio está representado por la gerencia media, es decir por los responsables máximos de cada una de las áreas que integran el nivel que dependen del gerente general. Por ejemplo en este nivel son los gerentes de áreas funcionales de un supermercado (finanzas, ventas , marketing, etc.)

En el nivel inferior esta representado por los departamentos en los que se desarrollan las tareas más operativas y rutinarias de las empresas. Es el nivel más numeroso

debido a que aquí se encuentran la fuerza de trabajo que le permite a la empresa desarrollarse. Por ejemplo los reposidores de productos, cajeros, personal administrativos y operarios.

Actividades a realizar.

- 1) Indique que son los niveles jerárquicos.
- 2) Realice un cuadro comparativo sobre los tres niveles jerárquicos.

Trabajo practico N 4.

Tema : análisis FODA.

Este análisis permite una rápida apreciación de la situación de una empresa en relación con su ambiente externo y una introducción a aspectos del ambiente interno. FODA es la sigla que proviene de los cuatro aspectos que lo componen: FORTALEZA, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS.

Análisis de ambiente interno.

Oportunidades y Amenazas.

Se debe analizar continuamente el contexto de la empresa y es responsabilidad de quien la analiza visualizar con anticipación las oportunidades y amenazas que se pueden presentar en un futuro e identificarlas a tiempo para poder hacerles frente de la manera más eficiente posible.

Las OPORTUNIDADES son aquellas acciones potenciales de los actores que forman parte del entorno que podrían generar un beneficio para la empresa si son detectados a tiempo y aprovechadas eficientemente.

LAS AMENAZAS son acciones potenciales de los actores que forman parte del entorno cuyo efecto podría resultar perjudicial para el normal desempeño de la empresa. Por ejemplo en una empresa que brinda servicios de internet, las amenazas serian otras empresas que ofrecen los mismos servicios, que serían sus competencias.

Análisis del ambiente interno.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES.

El análisis FODA también permite estudiar la empresa puerta adentro y distinguir las fortalezas y las debilidades que presenta en relación con la competencia.

Las fortalezas y debilidades son las características que posee la empresa en su ambiente interno y que van a influir a la hora de plantear las estrategias.

Las FORTALEZAS son los aspectos de la empresa que le otorga una ventaja porque le ofrecen mayores beneficios con respecto a su competencia.

Las DEBILIDADES son aquellos aspectos que presentan una desventaja en relación con la competencia.

Actividades a realizar.

- 1) Indique que es análisis FODA.
- 2) Realice una explicación sobre el ambiente interno.
- 3) Realice una explicación sobre el ambiente externo.

Trabajo practico N 5

Tema. El plan estratégico.

El plan estratégico es un proceso por el cual los empresarios definen el modelo de negocio a seguir a través de investigaciones sobre diferentes factores: la situación del mercado, las necesidades de los consumidores, las condiciones sociopolíticas, legales, económicas y los desarrollos tecnológicos. Esto les permite identificar las fortalezas y debilidades competitivas que posee la empresa para poder así utilizar los recursos disponibles anticipando las oportunidades y amenazas que puedan presentarse.

Planificar estratégicamente significa obtener información del entorno, de definir la misión establecer objetivos especificar las estrategias

Actividad a realizar.

- 1) Explique que es el plan estratégico