

**Materia: Administración. Curso: 3er Año División: 1ra, 2da, 3ra y 4ta. Turno : Tarde.**

**Profesores: Leonardo Loayza , Silvia García, Franco Cruz.**

**Trabajo Practico Integrador. Año: 2020.**

IMPORTANTE. LOS ALUMNOS DE 3ro 1ra enviar los trabajos al correo [Francocruz907@gmail.com](mailto:Francocruz907@gmail.com) , los de 3ro 2da al correo [Profesilviagarcia@hotmail.com](mailto:Profesilviagarcia@hotmail.com) y los alumnos de 3ro 3ra y 3ro 4ta al correo [leolayza897@gmail.com](mailto:leolayza897@gmail.com) , fecha de presentación hasta el 26 de junio.

### **Temas a desarrollar**

Que es la administración? Las Organizaciones y las Empresas: concepto y clasificación.

Áreas funcionales de las empresas. Niveles jerárquicos. Análisis FODA. Los Organigramas.

Planeamiento estratégico.

### **Desarrollo.**

**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 compuesta por individuos que mediante la utilización de recursos. desarrollan un sistema de actividades interrelacionadas y coordinadas para el logro de un objeto en común.

- Un sistema social es un conjunto de individuos que se relacionan entre sí.
- Utilizan recursos, por ejemplo ( financieros, materiales, tecnológicos, humanos ,etc)
- El contexto es el medio ambiente externo a la organización que influye en su funcionamiento y a la ves es influido por ella.

### **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.

### **Áreas funcionales de las Empresas.**

- Áreas de recursos humanos.
- Áreas de comercialización.
- Áreas de producción.
- Áreas de finanzas.

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/o capacidades de las personas en la empresa.

### **Sus funciones más importantes son:**

- Gestión administrativa del personal.
- Reclutamiento y selección del personal.
- Formación y desarrollo personal.
- Prevención de riesgos laborales.
- Evaluación de desempeño.
- Beneficios sociales.
- Análisis del puesto de trabajo.

### **Áreas de comercialización.**

La función del área de comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes y 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, el intercambio suele implicar compra y venta de bienes y servicios.

### **Área 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.

### **Áreas 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.

**Las funciones de esta área son.**

- Registrar operaciones contables y datos financieros.
- Planificar , analizar y evaluar la información registrada.
- Buscar fuentes de financiamiento para emprendimientos.
- Buscar opciones de inversión.
- Controlar las operaciones ejecutadas.

**Los niveles jerárquicos en un empresa.**

**En el nivel superior** , se encuentran la figura del gerente general, presidente o director. Es el responsable de la definición del negocio de la empresa, ejemplo de este nivel pueden ser el presidente de una empresa automotriz.

**En 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 supermercados ( finanzas, ventas, marketing, etc).

**En el nivel inferior** está representado por los departamentos en los que desarrollan las tareas más operativas y rutinarias de la empresa, es el nivel más numeroso debido a que aquí se encuentran la fuerza de trabajo que le permite a la empresa desarrollarse. Por ejemplo del nivel inferior son los reposidores de productos, cajeras y personal administrativo de un supermercado, operarios de una planta fabril, etc.

**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. OPORTUNIDAD, DEBILIDAD Y AMENAZA.

**Análisis del ambiente externo.**

**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 aprovechados eficientemente. En una empresa que brinda servicios informáticos, sus oportunidades serían tener a su alcance proveedores de soluciones para los sistemas informáticos.

**Las AMENAZAS** son aquellas 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, sus amenazas serían 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. Por ejemplo, en una empresa que ofrece servicios informáticos sus debilidades serían, contar con personal poco especializado. Como también podría ser tener una capacidad de acceso limitada que impida que varios clientes utilicen el servicio simultáneo. Y las fortalezas serían contar con personal con experiencia en el manejo de internet. Como también poseer gran capacidad para accesos simultáneos (que múltiples clientes utilicen el servicio simultáneo).

#### **Organigramas.**

Es una representación gráfica de la estructura de una organización en un momento determinado. Se representa con rectángulos cada una de las áreas, sectores o departamentos diseñados y con líneas la relación de dependencia entre cada uno de ellos. El área de mayor jerarquía se ubica arriba y se va graficando hacia abajo las áreas subordinadas.

<b>Ejecutivo</b>	<b>Ventas</b>	<b>Producción</b>	<b>Finanzas</b>	<b>RRHH</b>
.				
<b>Operativo.</b>	<b>Minorista y mayorista.</b>	<b>Lácteos.</b>	<b>Tesorería y créditos.</b>	<b>Capacitación</b>

**En el grafico anterior**, se puede observar que en el político se encuentra el gerente general.

En el ejecutivo está organizado con un criterio de agrupación funcional, integrado en este caso por las funciones de ventas, producción, finanzas y recursos humanos ( RRHH) . cada una de estas áreas estará conformada por los gerentes medios, gerente de ventas( responsable de identificar las necesidades de los clientes a los cuales debe vender los productos) gerente de producción a cargo del sector que fabrica las distintas gama de productos ofrecida a los clientes, etc.

**El nivel operativo** Está integrado por todas aquellas áreas que dependen de los cuatro departamentos del nivel medio.

**El área de ventas** está formado por dos sectores diferenciados en función de los clientes a quienes les venden: clientes minoristas y mayoristas.

**El área de producción** es aquella en la cual los operarios fabrican los productos para ponerlos a disposición del área de ventas que le ofrecerán a los clientes. La fabricación está organizado en el área de lácteos.

**El área de finanzas** tiene una departamentalización funcional cuyas funciones son tesorerías y créditos.

**El área de RRHH** también presenta un agrupamiento funcional y en este caso la función es, capacitación de cada uno del personal que trabaja en la organización.

### **Planeamiento estratégico.**

**El planeamiento estratégico** es un proceso por el cual los empresarios definen el modelo de negocio a seguir a través de investigaciones sobre distintos factores: la situación del mercado, las necesidades de los consumidores, las condiciones sociopolíticas, etc. 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, definir la misión, la visión los objetivos y las estrategias.

**MISION.** El primer paso es establecer aquello que la empresa se propone ser a largo plazo. La definición de misión debe responder a la pregunta ¿cual es nuestro negocio? Y una vez declarada es la que proporciona dirección y significado a todos los miembros de la empresa.

**Ejemplo.**

Empresa productora de artículos de bazar. Su misión es producir los artículos de bazar de todos los hogares argentinos.

**VISION.** Es la imagen del futuro que la empresa procura crear en la mente del cliente en función de las necesidades que pretende satisfacer una empresa, por ejemplo puede querer ser visualizada como la que brinda los productos de mejor calidad. O la que ofrece los precios más bajos, o aquella que tiene siempre la tecnología más avanzada.

**ejemplo** en una empresa productora de artículos de bazar, su visión es brindar a las amas de casa artículos de bazar en un alineamiento moderna de alta calidad y que asegure la mejor conservación de los alimentos.

**OBJETIVOS.** Es la declaración que realiza la empresa para enunciar de manera cuantitativa y cualitativa lo que se propone lograr en el futuro. Es la definición concreta de la misión y la visión y es requisito para ello la congruencia e sus declaraciones.

**Ejemplo.** En una empresa productora de artículos de bazar, sus objetivos serian alcanzar un 20% en la rentabilidad de la inversión de los próximos cinco años.

**ESTRATEGIAS.** Es el diseño de la manera en que la empresa trabajara para alcanzar los objetivos, es decir el camino o curso de acción elegido por los directivos frente a los diferentes cursos de acciones posibles para lograr los objetivos planteados.

**Ejemplo.** En una empresa productora de artículos de bazar su estrategia sería , ampliar la venta de los artículos de bazar actuales a nuevos clientes, no solo a amas de casas , sino también a restaurantes y bares.

**Actividades a realizar.**

1. ¿Qué es la administración?
2. ¿Qué son las Organizaciones?
3. Según el concepto de organización, indique 5 organizaciones del medio social en el que vives
4. ¿Qué es una empresa? e Indique la clasificación de las empresas.
5. Realice un cuadro comparativo sobre las funciones de las distintas áreas .
6. Explique cada uno de los niveles jerárquicos.
7. Indique una organización grande, por ejemplo una institución educativa o un hospital, etc. e indique quienes trabajan en cada uno de los niveles.
8. ¿Qué es el análisis FODA?

9. Explique que son las Oportunidades , Amenazas, Debilidades y Fortalezas?
10. Indique cuales son las fortalezas y debilidades con que cuenta una empresa dedicada al servicio de televisión por cable y que otras empresas serían sus competidores.
11. ¿Qué es un organigrama?
12. Realice un organigrama de una organización grande y explique las áreas que las componen, guiarse del organigrama expuesto en la teoría.