

Trabajo de recuperación N° 2 de Administración.

Curso: 3ro 3ra y 3ro 4ta CO. Turno: Tarde.

Profesor: Leonardo Loayza.

Temas a desarrollar.

Áreas Funcionales :

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

Niveles jerárquicos.

Nivel superior, Nivel medio, Nivel inferior.

Areas 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/o capacidades de las personas en la empresa.

Las funciones mas importantes son:

1. Gestión administrativa del personal.
2. Reclutamiento y selección del personal.
3. Formación y desarrollo personal.
4. Prevención de riesgos laborales.
5. Relaciones laborales.
6. Evaluación del desempeño.
7. Beneficios sociales.
8. Análisis del puesto de trabajo.

Area 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 realizada 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.

Area 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 llegará al cliente.

Area 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, refocar la estrategia. Las funciones de esta área son las siguientes.

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

Niveles jerárquicos.

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 encuentran 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 empresa automotriz.

En el nivel intermedio 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 está representado por los departamentos en los que se desarrollan las tareas más operativas y rutinarias de la empresa. Es el nivel más numerosos 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.

Actividades a desarrollar. (copiar teoría y práctica en sus carpeta).

1. Indique la función del área de comercialización.
2. Indique la función del área de producción.
3. Indique la función del área de finanzas.
4. Indique la función del área de recursos humanos.
5. Que son los niveles jerárquicos.
6. Explique cada uno de los niveles jerárquicos.
7. Indique una organización grande , por ejemplo una institución Educativa, hospital ,etc. e indique quienes trabajan en cada uno de sus niveles.