**Administración Gerencial**

**Trabajo Práctico**

**Consignas:**

1. Análisis del accionista, poder e influencia.

2. Análisis del entorno: factores económicos, sociales, tecnológicos.

3. Análisis de los recursos y factores de éxito organizacional.

4. Estrategias de unidades de negocio y corporativas.

5. Misión, visión, valores; políticas relacionadas a un área de actividad.

6. Diagnóstico organizacional o de un sector.

7. Presupuestos de ventas y de producción.

8. Aplicación de las TIC y propuestas innovadoras.

9. Indicadores de Control operativo y de Control de gestión.

10.Proyecto electivo: ABC, Reingeniería, Calidad, Cambio organizacional.

**Presentación de la Empresa:**

Se realizará el Análisis basándonos en la creación de una empresa ficticia que brinde soluciones informáticas para pymes relacionados con la instalación y mantenimiento de redes de datos y de voz.

Consistirá en una organización privada con fines de lucro destinada a dar Servicio Soporte técnico para redes de información en pymes, sus actividades abarcarán **Instalación y mantenimiento** de **Infraestructura, cableado y aplicaciones,** de redes cableadas e inalámbricas.

El servicio que brindará la empresa consistirá en:

1. Planear y evaluar el Soporte y mantenimiento a la red informática de datos.
2. Realizar cableado estructurado y ampliación de puntos de red de datos..
3. Resolver problemas de conectividad de los usuarios de redes LAN.
4. Configuración y mantenimiento de los equipos de comunicación.
5. Garantizar el funcionamiento de la red de datos.
6. Dar mantenimiento y soporte preventivo gabinetes instalados con cierta periodicidad con el fin de minimizar imprevistos.
7. Realizar el inventario de los puntos de red instalados y direcciones IP distribuidos en los clientes.

No formaría parte del Alcance de los Servicios brindados:

* Proveer servicio de internet al cliente. El cliente tendrá que contratar ese servicio por su cuenta.

**1. Análisis del accionista, poder e influencia.**

En esta primera etapa se definirá la necesidad de contar con inversores o **stakeholders interesados en invertir** en el desarrollo y estructuración de la empresa. Los mismos serían **los dueños** en el inicio de las actividades de la empresa, a medida que la misma se consolide y crezca, podrá plantearse la participación de accionistas “externos”?.

El servicio que brindaría esta empresa **crea valor** a los clientes interesados por ser las redes de datos en la actualidad una necesidad de toda empresa que cuente con un sistema administrativo y de stock o inventario; por lo cual estaría conformando o tratando de **insertarse en un mercado muy actual y competitivo**, tendrán que analizarse las estrategias para lograrlo.

El **negocio de la empresa** consiste en **armar un Portfolio de Proyectos** de distintos alcances, cada uno será planteado según la solicitud del cliente; e **implementar** dichos proyectos proveyendo los recursos humanos y técnicos necesarios.

**2. Análisis del entorno: factores económicos, sociales, tecnológicos.**



El **entorno** de esta empresa consta de los Proveedores, Clientes, Empleados y Accionistas o Propietarios.

Los **proveedores** serán seleccionados según decisión del sector compras, luego del análisis pertinente.

Los **accionistas**, inicialmente serán los dueños o fundadores de la empresa.

Los **clientes** serán los que requieran de nuestros servicios, pueden ser pymes o cualquier tipo de empresa que solicite el desarrollo e implementación de un proyecto que consista en el servicio de instalación y mantenimiento de redes de datos y voz.

Los **empleados**, serán individuos capacitados en las áreas específicas, entre ellos será necesario contar con analistas desarrolladores de proyectos; técnicos especializados en redes; especialistas en compras, marketing y ventas, facturación.

La actividad de soporte técnico empresarial, depende mucho de otras **áreas**, tales como las **financieras** y las de **compras**, las cuáles según sus criterios, serán las encargadas de las decisiones financieras y de autorizar la adquisición de recursos.

Los **analistas** serán los encargados de plantear y desarrollar las etapas de los proyectos de implementación, estudiando las necesidades, tiempos y recursos para cada caso; según lo planteado por el cliente.

Las **áreas técnicas** se encargarán de la implementación de cada proyecto planteado.

**3. Análisis de los recursos y factores de éxito organizacional.**

**Recursos:**

Recursos Humanos

Tecnología y equipos empleados.

**Factores de éxito:**

* **Capital**

Tendrá que disponerse del capital necesario para satisfacer las necesidades del negocio y del mercado al que va dirigido, así como también para enfrentar los cambios y desafíos de la actualidad, por la constante y rápida evolución en los negocios.

* **RR.HH. Calificado**

El éxito de una empresa depende mucho de los Recursos Humanos y las estrategias que se planteen en este campo. El reto de las empresas es innovar y desarrollar productos y servicios atractivos que cubran las demandas de sus clientes y para ello se necesitan trabajadores emprendedores, con valores, cualidades y capacidades fortalecidas con miras a proyección.

La empresa está compuesta por cinco personas distribuidas en tres áreas:

1. Comercialización: 1 vendedor

· Ventas

· Atención al cliente

2. Operativa: 1 leader Project + 2 técnicos

· Diseño de proyecto

· Instalación y mantenimiento de redes y equipos

3. Compras, almacén y logística: 1 encargado

· Compra de insumos

· Manejo de Stock

· Armado y diagramado de ruta del día de trabajo de la cuadrilla

Se hará outsarcing de las siguientes áreas:

· Administración de recursos humanos: para la contratación de personal se solicitará servicios a una empresa dedicada al reclutamiento de personal.

· Contabilidad y legales: se delegarán a un estudio contable todas las actividades relacionadas con impuestos y liquidación de sueldos; así como también se delegarán a un estudio jurídico especializado las tareas correspondientes a contratos, seguros, etc.

* **Tecnología empleada**

Es uno de los factores principales de distinción del servicio y la “marca”, que nos permitirá competir y lograr una posición en el mercado.

* **Servicio de Calidad**

La Calidad de servicio que se brinde será uno de los factores determinantes en el éxito de la empresa, si ofrecemos un buen servicio, lograremos clientes satisfechos y mediante ellos obtendremos la mejor publicidad.

La empresa tendrá que invertir en los recursos necesarios para ofrecer un servicio de calidad.

* **Publicidad y estrategias de marketing efectivas**

Mediante la publicidad y marketing se intentará familiarizar al consumidor con el servicio, sus atributos, sus ventajas, orientados a satisfacer una necesidad del cliente y posicionar la empresa en el mercado.

**4. Estrategias de unidades de negocio y corporativas.**