**Examen Administración ll**

1. **Relaciona la columna de la derecha con las ideas de la columna izquierda.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Es el área encargada del reclutamiento y contratación del personal de la empresa. ( c ) | 1. Empresas comerciales |
| 1. Un ejemplo de estas son los bancos comerciales. ( h ) | 1. Emprendedor |
| 1. Son las empresas que se caracterizan por la transformación de elementos naturales en otro tipo de producto. ( i ) | 1. Recursos Humanos |
| 1. Persona que identifica una oportunidad de negocio, de un producto o servicio, o simplemente empieza un proyecto por su propio entusiasmo ( b ) | 1. Empresario |
| 1. Esta área se encarga de los estudios y planes de mercados, las promociones y la publicidad de la empresa y sus productos. ( j ) | 1. Empresa |
| 1. Son las empresas que se caracterizan por comprar y vender bienes y servicios. ( a ) | 1. Ventas |
| 1. Individuo que establece los objetivos y propósitos estratégicos para cumplir metas específicas dentro de alguna organización ( d) | 1. Tecnologías de la información |
| 1. Es el área que está en constante relación con los clientes, ofreciendo los bienes o servicios de la empresa. ( f ) | 1. Empresas de servicios |
| 1. Organización dedicada a realizar actividades industriales, comerciales o de prestación de servicios. ( e ) | 1. Empresas industriales |
| 1. Una de las tareas de esta área es el mantenimiento de los equipos y programas de la empresa. ( g ) | 1. Mercadotecnia |

1. **Responde Verdadero o Falso, según sea el caso para cada enunciado.**
2. El empresario busca satisfacer necesidades económicas principalmente, el emprendedor ve en su proyecto la posibilidad de superar retos tanto personales como profesionales. **Verdadero**
3. Las áreas funcionales de una empresa trabajan de manera individual, cada una en función a un objetivo personal, sin una integración en las metas. **Falso**
4. Zara, Liverpool y Palacio de Hierro son ejemplos de empresas sociales. **Falso**
5. Una empresa industrial con más de 500 empleados es considerada una empresa grande por su magnitud. **Verdadero**
6. En las empresas de capital público, la participación total de inversión la tiene el Estado. **Verdadero**
7. Cuando una empresa cuenta con capital nacional y extranjero, se dice que es una empresa de capital mixto. **Falso**
8. Una empresa es una entidad que busca satisfacer responsablemente las necesidades de una población que demanda bienes y servicios.  **Verdadero**
9. Las empresas pueden clasificarse de acuerdo a la naturaleza de su capital, su magnitud y el giro de su actividad. **Verdadero**
10. Las organizaciones sociales buscan subsanar necesidades sociales en un contexto determinado, como las empresas que intentan resolver un problema ambiental y generar un valor económico a la par. **Verdadero**
11. Las empresas tienen un gran peso en nuestra economía, ésto se debe a que son generadoras de empleos, proveedoras de bienes y servicios y catalizadoras de la economía. **Verdadero**
12. El área de planeación de cadenas de suministro se encarga de los procesos necesarios para la transformación de recursos en bienes y servicios mediante planeación y control de producción. **Falso**
13. La contabilidad de una empresa y planeación financiera está a cargo del área de Ventas. **Falso**
14. El dinamismo del espíritu emprendedor puede iniciar desde que un individuo opta por iniciar sus estudios superiores, formar una familia, conseguir un trabajo o crear una empresa. **Verdadero**
15. **Completa el siguiente texto.**

El **plan de negocios** es un documento escrito que incluye básicamente la presentación de la empresa, sus objetivos y estrategias para alcanzar dichos objetivos, su estructura organizacional y el monto de inversión que se requiere para financiar el proyecto, entre otros.

La primera parte es la **estructura ideológica**, en ésta parte se presenta el ser de la empresa, es decir, toda su filosofía, que son elementos como el nombre, la misión, la visión, los valores, ventajas competitivas, etc.

Posterior a eso, sigue la **estructura del entorno**, que se fundamenta en un análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa; así como un análisis descriptivo sobre el mercado al que va dirigido el producto o servicio. También se incluyen las condiciones de mercado, competidores directos y ventajas competitivas a detalle.

En la **estructura mecánica**, se enlistan las estrategias de mercadotecnia y ventas; detallando puntos clave como el precio de venta, los canales de distribución y comunicación y sobre todo la fuerza de ventas.

En la parte de la **estructura financiera**, se plantea la viabilidad del proyecto, es decir, se plantean los términos económicos y se desglosa el capital que se requiere invertir para arrancar con el proyecto.

En el apartado de **recursos humanos**, se determinan las áreas funcionales de la empresa, se establecen los puestos de trabajo de cada área, así como sus principales actividades a realizar.

Por último se elabora el **resumen ejecutivo**, aunque éste se presenta al inicio del plan, su elaboración debe ser al final, ya que se plantean los elementos más importantes de cada una de las estructuras que conforman el plan de negocios.