**Taller de administración**

**Teorías administrativas**

**Por:**

**Katy Paola Barboza Baena**

**Daniel Jesús Bitar González**

**Daniel Antonio Buelvas Gómez**

**Ángel Andrés Miranda Castillo**

**Docente:**

**Carla Del Carmen De Ávila Altamiranda**

**Universidad de Cartagena**

**Facultad de Ingeniería**

**Ingeniería de sistemas**

**Cartagena de Indias**

**Mayo de 2020**

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1
2. Objetivos\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2
   1. General \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2
   2. Especifico \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2
3. Marco Teórico\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3
4. Entrevista Planeación \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_6
5. Conclusión \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_8
6. Bibliografía\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_9

**Introducción**

Toda organización, sea pública o privada, requiere de planificación a objeto de conseguir los fines para los cuales fue constituida. Al no planificar, será casi imposible que una empresa u organización pueda alcanzar sus metas. La planeación constituye el primer paso del proceso administrativo, el cual comprende las 4 actividades principales que desempeña un gerente: planeación, organización, dirección y control. En este punto se definen los objetivos, así como las acciones necesarias para alcanzarlos.

Para alcanzarlas debe contemplar programas y acciones en función de dichas metas, tomando en cuenta que el ambiente sufre modificaciones: cambios sociales, económicos, políticos y culturales, que en una u otra forma influyen en ella. En este escrito tomaremos de ejemplo una empresa para evidenciar cómo la planeación es un pilar importante en la creación y mantenimiento de una organización o empresa

**Objetivos:**

**Objetivo Principal:**

Comprender como las empresas de hoy en día aplican el concepto de planeación administrativa a la hora de estructurar su negocio.

**Objetivos específicos:**

* Realizar una entrevista en la que se evidencie la aplicabilidad de la planeación en las empresas.
* Indagar sobre la planeación administrativa y sus clasificaciones.
* Reconocer la importancia que tiene la planeación en el proceso administrativo para cualquier empresa.

**Marco teórico**

La planeación es la fase inicial de todo proceso administrativo, toda organización requiere de esta etapa preliminar para el logro de una eficiencia máxima. La planeación es un proceso continuo, y por supuesto siempre está sujeto a cambios, sujeto siempre al desarrollo constante de la empresa. Para desarrollar adecuadamente la planeación es necesario llevar a cabo una serie de etapas que son conocidas también como elementos fundamentales de la planeación. Son las siguientes:

**1. Visión.** La visión no es más que una proyección de lo que la organización desea ser en un largo plazo, una declaración de la visión responde a esta pregunta: ¿Qué queremos llegar a ser?

**2. Misión.** La misión es el propósito fundamental que tiene la organización, empresa o institución. En otras palabras, la misión es una declaración de la razón de ser de una empresa. Esta declaración debe responder a una pregunta clave: ¿Cuál es nuestro negocio? En todo sistema social, las empresas tienen una función o tarea fundamental que la sociedad misma le asigna. El Propósito común de toda empresa o negocio, es la producción de bienes que satisfagan las necesidades de la sociedad, o la prestación de servicios.

**3. Objetivos.** El punto de partida de la acción administrativa consecuentemente de la planeación, es la fijación de objetivos. Un objetivo es un fin a alcanzar. Si una organización o empresa, dentro de su planeación no considera sus objetivos, simplemente esa empresa será como un barco a la deriva en mar. Los objetivos son claves, y deben ser siempre especificados dentro de la organización misma, cada miembro del personal, debe saber qué objetivos se persiguen solo de esa manera podrá enfocar sus esfuerzos a la realización de lo que la empresa quiere alcanzar. Los objetivos de toda empresa, representa los resultados que la empresa desea obtener. Fijando siempre un plazo, y por supuesto un curso de acción para lograrlo. Las empresas, organización, proyectos, por muy micro o macro que estos sean, si carecen de objetivos concretamente definidos, simplemente como empresa, muy difícilmente tendrán éxito.

**4. Estrategias.** Para fines administrativos las estrategias son indispensables para el desarrollo de un plan en cualquier organización. Las estrategias son cursos de acción general o alternativas, que muestra la dirección y el empleo general e inteligente de los recursos disponibles con que cuenta la empresa. Y por supuesto también es el empleo general de los esfuerzos de toda la organización. El contar con una amplia gama de alternativas o estrategias para selecciona, ayuda a elegir la más adecuada para minimizar dificultades en el logro de los objetivos.

**5. Políticas.** Las políticas son una guía para orientar la acción o criterios a seguir para la toma de decisiones, en problemas que se reten una y otra vez, dentro de la empresa misma. Las políticas definen un área dentro de la cual debe tomarse una decisión (margen discrecional) La determinación de políticas, no está reservada exclusivamente para la alta gerencia, sino a los demás niveles que existen en la empresa.

**6. Reglas o Normas.** Las reglas describen la acción requerida y especifica. Regula la conducta de cada miembro de la organización existiendo normas generales y normas específicas.

**7. Programas.** Un programa establece la secuencia de acciones que habrá de realizarse y el tiempo que tomará para ejecutar cada una de las partes del programa mismo.

**8. Procedimientos.** Son una serie de tareas concatenadas que forman el orden cronológico y la forma de establecida de ejecutar el trabajo, que deba hacerse de forma repetitiva. Estos son de vital importancia para cualquier organización o empresa, y máximo lo son para la planeación porque estos establecen la secuencia de operaciones que deben seguirse.

**9. Presupuestos.** Son estados de resultados anticipados a través de los cuales, los planes son traducidos a términos financieros. Permiten al ejecutivo ver claramente que el capital será gastado, por quien y donde, que costo, ingresos, unidades o productos. De esta manera podrá dirigir mejor el plan dentro de los límites del presupuesto. Aparte de ser instrumentos de planeación también son elementos de control.

**10. Principios.** Los principios en la planeación son muy importantes para poder aplicar cada uno de los elementos que la forman. Un principio es una proposición que se formula para que sirva de guía a la acción. Aunque no hay dos empresas que sean idénticas, hay ciertos principios comunes a todas ellas. Sin embargo, su aplicación tiene que variar por necesidad, para ajustarlos a las circunstancias individuales.

**PLANEACION:**

**Planeación Estratégica:**

La planificación estratégica es un proceso sistemático de desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos u objetivos.

**Preguntas:**

1. **¿Cuál es la visión y misión de su negocio?**

**Misión**

La misión de Guter Technology es ofrecer un servicio de calidad, llevando así un proceso transparente y con principios a la realización de cada uno de nuestros servicios, además, impulsar la cultura del PC Gaming a nivel nacional.

**Visión**

En el 2025 esperamos tener un gran reconocimiento a nivel internacional, lograr tener un aumento en la calidad de nuestros productos y ser una fuerte competencia a nivel global obteniendo buenos resultados y manteniendo nuestra organización empresarial.

En su respuesta podemos observar como la empresa hizo uso de los conceptos de planeación estratégica para fijar objetivos, en este caso, impulsar la cultura Gaminig a nivel nacional. Esto manteniendo los niveles altos de calidad y transparencia con el fin de llevar a cabo la realización de sus servicios.

Ahora, por medio de la visión podemos observar, el rumbo que planea llevar la empresa a futuro, en este caso, avanzar a un publico global, manteniendo los estándares de calidad y la organización empresarial que han estado desarrollando con anterioridad.

1. **¿Qué clase de información necesitan para servir a sus clientes?**

“Para la venta de componentes Gaming siempre es importante estar lo mas actualizado posible, al igual que tener el conocimiento para saber que componente se adecuan más a la necesidad de la persona, podríamos decir que para servir a nuestros clientes necesitamos estar lo mejor informados sobre la actualidad del mundo de componentes Gamer.”

En esta respuesta podemos observar cómo la empresa hace uso de la planificación estratégica, con el fin de conocer las necesidades del cliente, esto por medio de procesos de búsqueda acerca de la actualidad del mundo Gamer, con el fin de presentar los productos mas actualizados y favorables para este mismo.

**3. ¿Qué necesidad busca resolver tu empresa?**

"Mas que necesidad, se busca brindarles a las personas entre 12 y 45 años que desean adquirir un computador de manera personalizada, y que mas que los componentes, requieren una buena asesoría a la hora de escoger el equipo que usará, es decir, resolver las inquietudes y necesidades de cada cliente con respecto a la compra de un ordenador".

Con la respuesta de nuestro entrevistado, podemos concluir que su empresa ha hecho uso de la planeación estratégica para saber qué metodología utilizar al momento de atender a un cliente, en este caso, darles asesoría a la hora de querer adquirir un ordenador. Es que su empresa maneja una planeación de manera correcta.

**4. ¿Quiénes son los actores claves en tu negocio?**

"Entre los actores principales de la empresa se encuentran:

* El vendedor
* El contador
* El publicista
* El cliente
* El proveedor
* El transportista"

Teniendo definido los actores claves, se evidencia que la empresa ha planeado y se ha aprovisionado de los cargos necesarios para dar una buena atención a sus clientes, es decir, se ha planeado qué personas se necesitan para que la empresa crezca de manera progresiva. Con esto evidenciamos un correcto uso de la planeación.

**5. ¿Cuáles son tus estrategias de marketing y ventas más eficaces?**

"Utilizo las redes sociales para llegar a los grupos de personas que comúnmente estarían interesados en adquirir los servicios de la empresa, en este caso, las personas que desean adquirir computadores, en su mayoría jugadores que quieren un computador gamer, y personas que necesitan un ordenador para trabajar o estudiar. Estadísticamente, el 80% de las ventas son de computadores utilizados para jugar, por esto el marketing se centra más en estas comunidades de personas".

Usando el concepto de planeación estratégica, la empresa ha adquirido un conocimiento sobre la manera en que deben hacer marketing o publicidad a su empresa, ya que previo a esto, se debieron definir tareas y un plan de desarrollo con el fin de encontrar una eficaz manera de llegar al grupo que estadísticamente más ha utilizado sus servicios, en este caso las personas que desean adquirir computadores en su mayoría gamers.

**Análisis interno y externo**

El análisis interno y externo son el primer paso en la planeación en el cual se evalúa la posición actual de la empresa, los empleados con los que cuenta, sus ventas, productos más vendidos, proveedores, competencia externa, etc. Todo esto para poder planear la estrategia que usara para poder llegar a una posición futura deseada de la empresa

Para realizar el análisis interno se tienen en cuenta los recursos con los que cuenta la empresa (equipos, infraestructura, etc.), el equipo humano con el que se cuenta (competencias, habilidades, compromiso de los empleados, etc.), la estructura cooperativa (Roles, funciones, relación con proveedores, etc.) y el desempeño de la empresa (Indicadores de gestión, competitividad, etc.)

Mientras que para el análisis externo se tiene en cuenta la situación de los competidores, proveedores, compradores, etc.

Teniendo en cuenta lo anterior se procedió a realizar las siguientes preguntas al entrevistado:

6. ¿A la hora de planear sus objetivos a futuro hacen un análisis interno de su empresa?

* El entrevistado responde afirmativamente a la pregunta, diciendo que en su empresa este tipo de análisis se hacen cada 6 meses, viendo que en el análisis interno tienen en cuenta la cantidad de ventas hechas, los productos más vendidos, los empleados que más venden, los proveedores con los que se tienen mejor relación, la publicidad más exitosa, etc.

7. Tambien realizan un Analisis externo?

* Si claro, se realiza un estudio de mercado viendo cómo se mueve la competencia, los precios que manejan, como se podrían igualar o sobrepasar, comparando sus proveedores y viendo si son mejores que los actuales que tenemos, las garantías, descuentos que estos hacen, etc.

Por lo anterior se evidencia que la empresa tiene bien definidos sus procesos de análisis interno y externo para poder realizar una planeación eficiente para lograr sus objetivos

**Principios de la planeación administrativa.**

La planeación admnistrativa sigue unos principios, entre los que destacan la unidad, racionalidad, precisión, compromiso y flexibilidad. Para comprobar si estos se aplican en la empresa Guter Tecnology, se le hizo la siguiente pregunta al entrevistado:

8. “¿Las estrategias implementadas siguen los lineamientos de un plan general?”.

A la que este respondió:

“No, más que nada las estrategias se formulan dependiendo de cómo se estén manejando las cosas en cada momento, no existe un plan general que se sigue o un marco de trabajo preestablecido para orientar las estrategias, simplemente se toman en cuenta factores como el flujo de venta, cómo se esté manifestando el mercado; todo según cómo estén sucediendo las cosas en ese momento.”.

Por lo que podemos notar que no hay aplicabilidad del primer principio mencionado que es la unidad, según la cual cada área debe guiar sus estrategias según un plan general para que la planeación funcione adecuadamente.

En relación a la flexibilidad, o la capacidad de adaptarse a los cambios, la pregunta y su respectiva respuesta fueron las siguientes:

9. “¿Qué tan flexible es la empresa respecto a los posibles cambios accidentales?”.

“Estamos muy a la expectativa de los cambios, estamos manejando un negocio que se rige a través de la tecnología, donde los cambios son mucho más notorios y rápidos, debido a que esta avanza cada vez a una mayor velocidad, entonces se podría decir que estamos muy abiertos con respecto a los cambios, los aceptamos y adaptamos rápidamente a la organización.”.

Como se puede ver, existe flexibilidad de parte de la empresa, lo que hace posible su permanencia en el tiempo.

**Elementos de la planeación administrativa.**

Estos hacen referencia a los datos e información de la empresa que permiten desarrollar un plan de acción, entre los cuales están la misión, visión, valores, objetivos, estrategias, políticas, recursos y presupuesto y gastos. Con la intención de indagar acerca del tema en la empresa en cuestión, se tomaron algunos de los elementos mencionados y se procedió a realizar las siguientes preguntas:

* Valores: Son los principios por los que se rige la empresa.

10. “¿Cuáles son los valores o principios por los que se rige tu empresa?”.

“La honestidad, la lealtad, el compromiso, la responsabilidad, la amabilidad y el buen trato. Siempre colocamos al cliente por encima de todo y buscando darle un excelente trato.”.

* Políticas: Hacen referencia a las normativas y decisiones que orientan el trabajo de la organización.

11. “¿Cuáles son las políticas de la empresa?”.

“En las políticas tenemos, por ejemplo, que no se hacen descuentos, los productos cuentan con una garantía establecida por nosotros y una garantía establecida por el fabricante, solamente se manejan pagos por medio de Bancolombia, Nequi, hacemos envíos nacionales, entre otras.”.

* Recursos: Son los recursos que conforman la organización, tanto humanos como materiales e infraestructura.

12. “¿Qué recursos conforman la organización?”.

“Actualmente tenemos 4 departamentos: departamento de ventas, de publicidad, de mantenimiento técnico y el gerente, regidos cada uno por una persona. En materiales contamos con dispositivos electrónicos: 2 computadores, 2 teléfonos. No contamos con un local físico, por lo que no podemos hablar de una infraestructura como tal.”.

* Presupuesto y gastos: Es el capital con que cuenta la empresa y los gastos (tanto fijos como eventuales).

13. "¿Cuál es el presupuesto y gastos de la empresa?"

"La empresa maneja un modelo de negocios que no necesita inventario, por eso no pagamos en infraestructura, no pagamos en servicio de venta, tenemos un presupuesto donde contamos con equipos tecnológicos, contamos con dos teléfonos, los cuales están avaluados aproximadamente en $600.000, y 2 computadores, avaluados en un aproximado de $1'200.000. En lo que respecta a los gastos tenemos el servicio de internet y el servicio de datos únicamente.".