



MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

ALUMNO: ALEJANDRO BERMÚDEZ MORALES

PRESENTA:

ENSAYO ACERCA DE LA

**La Naturaleza del Proyecto; Análisis FODA,
Visión y Misión de la Empresa**

La Naturaleza del Proyecto; Análisis FODA, Visión y Misión de la Empresa

Uno de los pasos fundamentales en la creación de un negocio es buscar las necesidades que se satisfacen con el producto que pondremos en el mercado, creando una pequeña estadística, tendremos la confiabilidad de que nuestro negocio marchara con éxito. Es importante también considerar con la necesidad del capital económico, así como la potencialidad que hay en el mercado del producto, para generar ingresos a corto, mediano o largo plazo.

Agregar una justificación del producto, es parte de las tareas que van desde principio, ya que al justificar el producto, tendremos un panorama acerca de este y sabremos en teoría cuál será su impacto; de la misma manera podemos agregar la propuesta de valor, teniendo en claro nuestro producto o servicio que ofrecerá nuestra empresa, el contenido de la propuesta de valor, motivarán al consumidor a preferirlo, darle su precio, calidad, utilidad entre otros atributos.

- La carta de presentación de una empresa es su nombre, ya que es su carta de presentación, su sello y por consiguiente debe reunir características específicas, el nombre debe contener lo siguiente:
- Descriptivo
- Originalidad
- Atractivo
- Claro y Simple
- Significativo
- Agradable

La descripción de una empresa, de acuerdo da su giro u ocupación, de acuerdo con la Secretaria de Economía, en nuestro país, se clasifican de la siguiente manera:

- Comercial: Compra venta de un producto determinado
- Industrial: Cuando está se dedica a la producción y manufactura, de igual manera se encuentra en punto intermedio de otras empresas.
- Servicios: Ofrecen productos tangibles al consumidor.

Así como la catalogación de empresas, la Secretaría de Economía, determina la clasificación, tamaño y ubicación de cada una de las empresas, están son establecidas de acuerdo a los organismo de gobierno, tomando en cuenta los primero rubros de sector podemos catalogar a las empresas como Micro, Mediana y Grande de acuerdo en su número de empleados, el cual varía de acuerdo al sector (Industria, Comercio, Servicios.)

Análisis FODA, Misión y Visión de la Empresa, Productos y servicios de la empresa

Se comprende como una herramienta útil para diagnosticar el funcionamiento y arranque de una empresa, de acuerdo con sus siglas FODA describe lo siguiente: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas. Saber cuáles son las Fortalezas es un aspecto necesario al igual que la experiencia en el área que se va incursionar, además de los recursos que se cuentan, saber las Debilidades es necesario ya que nos da la pauta para poder mejorar o complementar; observar aspectos cómo entradas y salidas, tendencias, sociales, económicas y culturales son la parte de las oportunidades y amenazas, además de los competidores, conocer los factores nos resulta positivo ya que se conoce arte del entorno que se comienza a descubrir entorno a la empresa. Por eso la importancia de hacer el análisis de FODA, y una útil herramienta en revisiones periódicas para toda empresa.

La Misión de la Empresa, así como la Visión van tomadas de la mano; la Misión contiene características que le permitirán permanecer en el mercado (Atención, Alta Calidad en sus productos, Mantener la Filosofía de Mejoramiento continuo, Innovación y distingos competitivos); la Misión es la tarjeta de presentación de una empresa, y debe mantener constante revisión y autoevaluación de su funcionamiento para objetar metas. La visión por consiguiente permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta, establecer periodos de visión, a corto, mediano y largo plazo puede expandir el éxito de nuestra empresa.

Los objetivos de una empresa son puntos que se encuentran dentro de los objetivos de la misión, sin embargo es importante considerar estos en la creación de proyectos reales, estos objetivos se convierten en metas las cuales deben ser claras y distribuidas en tiempo con la intención de convertirse en una realidad, se propone que los objetivos sean a corto (6 meses 1 año), mediano (1 a años), largo (5 a 10 años).

Una empresa ya establecida, debe tener fija la meta de satisfacer a una necesidad o la solución de un problema de mercado, ya que se fundamenta en el posible éxito de una empresa, por lo que debe establecerse la forma correcta y concreta de los elementos, ya se si se cumple con estos, la empresa poseerá ciertas características particulares, distintivas que marcarán la diferencia, los términos que ayudan a describir estas características son as siguientes:

Ventajas Competitivas: Son las peculiaridades del producto y servicio que lo hacen especial, lo cual garantiza su aceptación en el mercado: generalmente estas características son aspectos que hacen únicos a los productos y servicios de la empresa a comparación de otros en el mercado.

Distingos Competitivos: estos aspectos forman parte de la estrategia de la Empresa, así como de la imagen, en esta se busca dar a los consumidores los productos y servicios que la empresa presenta, haciendo que prefieran a la empresa, existiendo ya otras en el mercado con el mismo producto.

Es importante tener en claro los puntos de importancia que la industria posee a niveles nacional, regional y local, ya que estos reflejan las proyecciones realizadas, establecer productos y servicios que la empresa ofrecerá al mercado, así como la descripción precisa de esta. Antes de iniciar cualquier proyecto es importante contar con capacitación y experiencia necesarias para visualizar una perspectiva real, con ventajas y desventajas, así como problemas futuros que pudieran presentarse.

Bibliografía:

Antología "Taller del Emprendedor"; Universidad del Sureste; Comitán Chiapas