

**ENSAYO ("Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicio de la empresa ".)**

**(TALLER DEL EMPRENDEDOR)**

**LIC.: CESAR ALFREDO ESCOBAR SANCHEZ .**

**PRESENTA EL ALUMNO (a):**

***Deyanira Hortencia Pérez Roblero***

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

***Lic.: en enfermería 9°c***

**Frontera Comalapa chis.**

**12 de junio de 2020**

## **“ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA”**

Un análisis FODA podemos notar que es una herramienta muy importante para que el emprendedor pueda utilizarlo y valorar la viabilidad actual y lo futuro de un proyecto, es decir, que es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones para la empresa.

Al considerar las letras que componen la palabra FODA podemos notar que es de suma importancia porque cada letra contiene un significado lo cual muestran fortalezas, debilidades que son directamente relacionadas con un proyecto para el emprendedor, también nos muestran las oportunidades y amenazas es decir que son variables externas difíciles de modificar pero estas son predecibles teniendo en cuenta que se pueden prevenir los tipos de amenazas que pueden afectar a la empresa.

Para poder adquirir las fortalezas primero debemos tener en cuenta cual es nuestro tipo de proyecto que queremos obtener para poder colocar el proyecto por encima de otros similares, es decir ir en un nivel más alto o superior a los demás, por el contrario, las debilidades son todas las áreas de oportunidad para mejorar o complementar nuestro proyecto ya que al tener una oportunidad nuestro proyecto puede ir mejorando día a día.

Por último las oportunidades y amenazas, para poder obtenerlas es necesario observar aspectos como: los tipos de barreras de entrada y las de salida, como las de tendencias sociales, culturales y económicas, además de los competidores actuales, se han tratado de factores que resultan positivos o favorables.

### **MISIÓN DE LA EMPRESA**

Es el propósito o motivo por el cual existe y por lo tanto da sentido y guía a sus actividades, Por lo cual cumple con sus características que le permitan permanecer en el tiempo que son: Atención, Alta calidad en sus productos o servicios, Mantener una filosofía de mejoramiento continuo, e Innovación o distingos competitivos, que le den a sus productos y servicios especificación

La misión debe reunir ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad a la empresa por eso existen ciertos requisitos que son:

- *Amplia*

- *Motivadora*
- *Congruente.*

Y Como pudimos notar toda misión debe contestar tres preguntas básicas para poder formular su propio objetivo que son:

1: ¿**Qué**? (Necesidad que satisface o problema que lo resuelve.)

2: ¿**Quién**? (Clientes a los cuales se pretende llegar.)

3: ¿**Cómo**? (Forma en que será satisfecha la necesidad prevista como las oportunidades.)

Por lo tanto para que una empresa pueda tener su misión es importante que tenga su tarjeta de presentación, porque lo exige en una constante revisión y autoevaluación del funcionamiento de la misma para comprobar si éstos son congruentes entre sí.

### ***Visión de la empresa.***

La visión de la empresa es dar una declaración que ayuda al emprendedor a poder seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo, ya que esto le permitirá poder establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para poder llegar a la meta.

Para poder tener una visión, a largo plazo debe ser:

- Motivadora para todos los integrantes de la empresa.
- Clara y entendible.
- Factible o alcanzable, aunque no sea fácil.
- Realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive.
- Alineada con la misión y los valores de la empresa

Por eso es importante contestar preguntas para tener claro si nuestra visión está cumpliendo con un objetivo desea o es para largo plazo. Ya que un objetivo son los puntos intermedios de la misión. Y el segundo paso es para poder determinar el rumbo de la empresa y acercar los proyectos a la realidad, por eso es importante redactar el objetivo ya en los objetivos los deseos se convierten en metas y compromisos más específicos, claros y ubicados en el tiempo y así, la misión deja de ser una intención para convertirse en una realidad concreta.

### ***Producto y servicio de la empresa.***

El producto y el servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de problemas de un segmento de mercado definido, y si se cumple con esto, los productos o servicios de la empresa poseerán ciertas características particulares, distintivas, que los diferenciarán de otras características similares, presentes en el mercado.

Por lo general podemos notar que existen dos términos encaminados a describir las características antes señaladas, que son:

- Ventajas competitivas
- Distingos competitivos.

Estos puntos del plan de negocios establece las condiciones actuales de la industria o sector en que participa la empresa, así como sus condiciones futuras que se pueden prever a partir del reciente desarrollo que se haya presentado, por eso es muy importante justificar la información y proyecciones que se presenten, como citar las fuentes de donde fue obtenida la información o por lo general mostrar si de algún autor lo sacamos, porque puede traer principales riesgos y oportunidades que la industria ofrece.

Finalmente es muy importante que antes de iniciar cualquier proyecto que queramos realizar, debe contar con capacitaciones o tener los conocimientos más adquiridos y experiencia necesarias para visualizar ya sea en el ámbito de trabajo que queremos manejar como en este caso sería nuestro producto en la empresa, de manera real las ventajas que tiene y los problemas que se pudieran presentar, por lo general básicamente esta sección intenta justificar los elementos que califican al desarrollador del proyecto para llevarlo a cabo y poder llevar nuestro proyecto en nuestra empresa.