

**MATERIA:
TALLER DEL EMPRENDEDOR**

TRABAJO: ENSAYO

PROFESOR: CESAR ALFREDO ESCOBAR

**PRESENTA EL ALUMNO:
KEYLI YULENI BRAVO MORALES**

GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD:

**9NO.CUATRIMESTRE "C" (ENFERMERÍA SEMI
ESCOLARIZADO)**

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

06 DE JUNIO DE 2020

ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.

El análisis FODA es un diagnóstico que el emprendedor puede utilizar para facilitar la toma de decisiones. FODA significa: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.

Estos significados creo que tiene que ver mucho dentro de una empresa porque siempre existirán las bajas y altas y es ahí en donde participan la fortaleza, debilidades, oportunidades y amenazas.

Para poder conocer las fortalezas y debilidades se necesita saber o buscar como por ejemplo las capacidades, experiencia que se tenga en el área, las fortalezas son aquellas cosas que sabes que aras perfectamente bien o que nos ayudara a colocar nuestro proyecto por encima de otros pero también como toda persona tenemos debilidades y esto nos podría perjudicar y llevar a la ruina sin embargo es necesario identificarlos para mejorarlos y vencerlos.

Las oportunidades, son todas aquellas que pueden favorecer a la empresa cada oportunidad es importante para ayudar a mejorar, y las amenazas en este punto es todo lo contrario ya que estas pueden desfavorecer a la empresa.

Creo que una vez que el emprendedor haya conocido las debilidades y las amenazas es importante que este actué para que esas debilidades se convierten en debilidades y las amenazas en oportunidades.

Misión de la empresa:

La misión es aquello que se quiere lograr en la empresa, creo que la misión es muy importante ya que gracias a ello cada vez el emprendedor se esforzara mejor para poder lograr esa misión, dicha misión deben de tener características como las siguientes:

- Atención: en este punto en sí creo que es importante brindar una buena atención al cliente para así dar una buena impresión.
- Alta calidad en sus productos y/o servicio: los productos deben de ser de buena calidad para que así estos sean reconocidos por su calidad y así resaltar ante las

demás empresas similares y así podemos atraer más clientes y ser recomendados dentro del mercado

- Mantener una filosofía de mejoramiento continuo: es muy importante ir mejorando día a día
- Innovación: en este punto es en donde podemos innovar los productos, ir mejorándolos que sean de mejor calidad, o innovar la empresa, la forma de venta como por ejemplo ofrecer garantías etc.

Toda misión consta de tres preguntas:

1. ¿Qué?
2. ¿Quién?
3. ¿Cómo?

Visión de la empresa:

Una visión creo que es parecida a la misión ya que también ayuda al emprendedor a seguir un propósito para alcanzar algo.

Una visión, debe ser:

- ❖ Motivadora para todos los integrantes de la empresa: es decir que esta motive o inspire a los trabajadores que laboran en dicha empresa.
- ❖ Clara y entendible: que todos los que componen la empresa entiendan y tengan claro y sea entendible la visión.
- ❖ Factible o alcanzable, aunque no sea fácil: en este punto es en donde se sabe que se alcanzara aunque sea difícil se sabe que se puede lograr.
- ❖ Realista: cosas que sabemos que podemos realizar
- ❖ Alineada con la misión y los valores de la empresa: es aquí donde debe de estar conforme a la visión es decir misión y visión ir por el mismo rumbo.

Las siguientes preguntas nos pueden ayudar para poder definir una visión para la empresa:

- ¿Cómo será mi empresa en unos años?
- ¿Cómo quiero que mi empresa sea reconocida por los clientes?

- ¿Qué ofrece esta empresa a los clientes, proveedores y sociedad?
- ¿Hasta dónde quiero llegar con esta empresa?
- ¿Cuáles son los valores y principios que rigen las operaciones de esta empresa?

Considero que estas preguntas son de mucha ayuda ya que nos ayuda a responder preguntas que quizás nosotros ni nos planteábamos y así poder saber hasta dónde queremos llegar a futuro.

Para redactar una visión el emprendedor puede guiarse o tomar algunos ejemplos de empresas importantes como Bimbo entre otros

Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo:

De acuerdo al tiempo en que se pretende cumplir los objetivos se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Objetivos a corto plazo: existen objetivos que solo se llevaran en un corto tiempo, sin embargo considero que estos no serán tan beneficiarios para la empresa.
- Objetivos a mediano plazo: este es de 1 año a 5 años en este tiempo ya es considerable cumplir los objetivos. Creo que dentro de este punto es en donde se proponen objetivos más complicados y es por eso que lleva mayor tiempo y son mejores.
- Objetivos a largo plazo (5 a 10 años): doy a considerar que en este lapso de tiempo podemos cumplir varios objetivos y bien realizados de manera exitosa, son objetivos difíciles pero no imposibles de alcanzar es por eso que lleva cierto tiempo.

Ventajas competitivas:

Las ventajas competitivas pienso que son muy importantes ya que si ofrecemos mejor calidad, mayor eficacia, buenos productos la empresa adquirirá ciertas características diferentes a las demás que son competitivas y esto hará que se diferencien y resalten dentro del mercado a diferencia de las similares.

Hay dos términos que ayudan a describir dichas características:

1. Ventajas competitivas: en este punto es en donde se aprovecha ganar ventaja ante las demás empresas mediante los productos y la calidad de atención ya que si en una empresa el cliente fue bien tratado y recibió producto de buena calidad regresara nuevamente y probablemente nos recomiende, además podemos ir innovando y mejorando nuestros productos para así ofrecer de distintos tipos que harán que el cliente solo encuentre en nuestra empresa.

2. Distingos competitivos: es en donde se brinda una atención especial diferente a como lo hacen distintas empresas.

Desde mi punto de vista considero que todos los puntos mencionados son muy importantes ya que dentro de una empresa debe de tener misiones y visiones para poder trabajar o esforzarse mejor para poder cumplir esas visiones y misiones y así hacer que la empresa crezca, lo cierto es que esto se considera que lleva tiempo sin embargo podemos establecer bien esas visiones y misiones y las podemos lograr de la mejor manera, como también, los objetivos de la empresa los cuales estos pueden ser a corto, mediano o largo plazo, el punto que considere mucho es el de las ventajas competitivas ya que aquí es en donde debemos buscar ciertas ventajas que nos ayuden a sobresalir sobre las demás empresas similares o de competencia para así ser reconocida dentro del mercado y así poder cumplir de manera más fácil los objetivos y misiones de nuestra empresa.

Ser emprendedor es mucha responsabilidad y en uno de ellos es ver por la empresa, hacer crecer la empresa, y como todo tener esa visión y misión que en conjunto con todos los trabajadores se logren.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS:

1. • Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw Hill
2. • Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
3. • Kotler, p., & Armstrong, g. (2003). Fundamentals de marketing. México: Pearson. • REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.