

Ensayo

Taller del emprendedor

Cesar Alfredo escobar

PRESENTA EL ALUMNO:

Ledis lili Velázquez domingo.

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9 semestres, grupo “c”

Frontera Comalapa Chiapas.

13 de junio de 2020.

ANALISIS FODA, MISION Y VISION DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.

Este tema nos habla del análisis de foda el cual su principal función es realizar un diagnóstico que facilita la toma de decisiones el cual se hace llamar foda por sus cuatro componentes: fortaleza, debilidad, oportunidad y amenaza. Como por ejemplo los aspectos como la experiencia que se pueda tener en el área en el que se piensa incursionar además de los recursos con el que se piensa incursionar como por ejemplo la fortaleza son todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otros similares el cual por el contrario la debilidades son todas las áreas de oportunidad para mejorar o complementar y cuando es el turno a las oportunidades y amenazas como por ejemplo observar aspectos como: las barreras de entrada y salida, las tendencias sociales, culturales y económicas. Las oportunidades son todos aquellos aspectos favorables para la empresa y las amenazas son las que atentan o pudieran actuar contra el desarrollo de la empresa, el cual no es tan necesario realizar constantemente el análisis FODA el cual es muy útil en la revisiones periódicas de la empresa, todos esto es la función que tiene la foda en la empresa la cual es muy importante. También nos da a entender cuál es la misión de una empresa por el cual su misión es ella misma es decir los propósitos o motivo por el cual existe, lo cual la misión debe de contener características que le permitan permanecer en el tiempo las cuales las principales son: atención al cliente, la alta calidad de sus productos o servicios, el mejoramiento continuo, innovación o aspecto competitivos. Estos puntos son muy importante para así darle validez y funcionalidad a una empresa por eso una empresa debe de ser amplia dentro de una línea de productos pero con posibilidad de expansión a otros artículos, motivadora que inspire a quien laboran en la empresa pero lo más importante es que no sean tan ambiciosas que se perciban como inalcanzable, congruente es que deben de reflejar los valores de la empresa así como de las personas que la dirigen y trabajan el ella, la misión de una empresa es su tarjeta de presentación, por lo que exige una constante revisión y autoevaluación del funcionamiento de la misma para comprobar si estos son congruentes entre sí. También entra la visión de la empresa en esto nos hablar al igual que la misión la visión de la empresa es una declaración de ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo con el cual se establece objetivos y estrategias que buscan

inspirar y motivar a todo el equipo para llegar a la meta, los principales puntos que se deben de tomar en cuenta de una visión debe de ser: motivadora para todos los integrantes de la empresa, clara y entendible, factible o alcanzable, realista considerando en el entorno actual y cambiante en que se vive, alineada con la misión y los valores de la empresa también prestar atención a los factores externos que pueden influir en el éxito o fracaso del proyecto pero no olvide poner especial cuidado en el potencial de crecimiento que se espera con este proyecto de empresa este punto nos da entender que la visión y la misión van enfocados en cualquier tipo de empresa ya que estos puntos son muy importantes para que la empresa cumpla con sus metas. Después nos enfocamos en el objetivo de la empresa a corto, mediano y largo plazo este punto es muy similar o va de la mano con la misión el segundo paso para determinar el rumbo de la empresa y acercar los proyectos a la realidad y así la misión deja de ser una intención para convertirse en una realidad concreta. El cual los objetivos se establecen en forma general para la empresa y se deberán reflejar en objetivos específicos para cada área funcional de la misma y esto va ordenado con base en el tiempo en que se pretenden cumplir, los objetivos se clasifican en las siguientes categorías: Objetivos a corto plazo (6 meses a 1 año), Objetivos a mediano plazo (1 a 5 años), Objetivos a largo plazo (5 a 10 años). y de ahí entra a las ventajas competitivas el cual el tema anterior fundamenta el posible éxito de una empresa por eso se deben establecer de forma correcta y concreta esos elementos de éxito y Si se cumple con esto, los productos o servicios de la empresa poseerán ciertas características particulares, distintivas que los diferenciarán de otras empresas similares que contengan lo mismo y estén presentes en el mercado y dentro de este punto nos encontramos con el punto de distinguos competitivos este punto trata aspectos que forman parte de la estrategia de la empresa que le dan imagen a la misma y que inclinaría. Este punto 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 haya presentado. Por ejemplo, una empresa cuyo producto se encuentra en la industria del vestido, deberá obtener información sobre el crecimiento en ventas de esta industria en los últimos cinco años y determinar la proyección de desarrollo para los próximos dos, cuando menos, basados en los datos obtenidos. Asimismo, deberá ubicar los principales riesgos y oportunidades que esta industria ofrece, de acuerdo con las características de su medio actual y futuro. Es muy importante justificar la información y proyecciones que se presenten, citar las fuentes de donde fue obtenida la información. Es muy importante establecer con claridad los productos o servicios que la empresa

ofrecerá al mercado para así dar a conocer la calidad de sus productos por eso es muy importante que antes de iniciar cualquier proyecto, cuente con la capacitación y experiencia necesarias para visualizar, de manera real, las ventajas y problemas que se pudieran presentar, por lo que básicamente esta sección intenta justificar los elementos que califican al desarrollador del proyecto para llevarlo a cabo. También en esta nos menciona ciertos puntos los cuales son cuatro puntos el cual comienza con la oportunidades son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas, también las amenazas son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de organización, la fortalezas son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente y por ultimo las debilidades el cual son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, por eso es muy importante la toma de decisiones el cual es un proceso cotidiano mediante el cual se realiza una elección entre diferentes alternativas a los efectos de resolver las más variadas situaciones, este tema en general se centra en los objetivos de la empresa y los ingresos, misiones para así poder mejorar la empresa dando a entender cualquier tipo de empresa en general.

Bibliografía básica y complementaria:

- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.