

TALLER DEL EMPRENDEDOR

ENSAYO

LIC: CESAR ALFREDO ESCOBAR SANCHEZ

PRESENTA: VIVIAN YAZMIN BRAVO DOMINGUEZ

Grupo: "D" cuatrimestre: "9" modalidad: Lic. En enfermería

Frontera Comalapa Chiapas a 7 de junio del 2020

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

Análisis FODA es una herramienta en la que un emprendedor utiliza para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto lo cual facilita la toma de decisiones.

FODA significa: fortaleza, oportunidades, debilidades y amenazas.

Es decir estas están divididas en interna y externas por lo que las fortalezas y debilidades son denominadas internas ya van relacionadas con un proyecto bajo el control del emprendedor para poder aprovecharlas o complementarlas según sea el caso.

Mientras que las oportunidades y las amenazas son de manera externa ya que son difíciles de modificarlas, una de las cosas es que se pueden prevenir las amenazas siempre y cuando estén alertas de las consecuencias que se aproximan y poder resolverlo a tiempo, por lo tanto aprovechar las oportunidades que se presenten para llegar a la realización de los objetivos más fácilmente.

Para iniciar una empresa o proyecto hay que tener en cuenta las fortalezas y las debilidades que pueden haber en el trayecto de la misma, así también con los recursos con las que cuentan puede ser de forma financiera, tecnológicas o de tiempo. La cual las fortalezas son las con las que se cuentan y se colocan al proyecto por arriba de otros, mientras que las debilidades también tomarlas en cuenta y trabajar en ellas para que mejorarlas o completarlas.

Después del análisis el emprendedor deberá usar la información rescatada para planear las acciones que puedan convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades para lograr el desarrollo del proyecto y encaminarlo al éxito.

Una empresa cuenta con una misión y una visión:

Misión: es una declaración escrita en la que se describe la razón de ser de la empresa y su objetivo principal. Lo cual guía sus actividades planeadas debe de contener y manifestar características que permitan permanecer en el tiempo como por ejemplo: la atención al cliente, alta calidad de sus productos o servicio, mejora continua y la innovación que ayuden a mantener y atraer a los clientes y también hacer nuevos clientes.

La misión debe ser amplia, motivadora y congruente para tener validez y funcionalidad, se le considera ser una tarjeta de presentación por la que exige una constante revisión y autoevaluación del funcionamiento de la empresa.

Visión: describe el objetivo que espera lograr en un futuro. Se trata de la expectativa ideal de lo que quiere alcanzar la organización, indicando además cómo planea conseguir sus metas.

La visión de una empresa refleja entonces la imagen mental para su trayectoria, y establece los criterios que la firma seguirá para cumplir esos objetivos.

La visión de una empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir a delante con sus objetivos a largo plazo, utilizando un lapso de tiempo de 5 a 10 años. debe ser uno de los papeles centrales del líder, y del equipo ejecutivo de la empresa. Así, debe servir como referencia para todas las actuaciones de los empleados.

Es decir, ante las diversas alternativas que se les pudiera plantear sobre cómo realizar las tareas, todos los integrantes de la compañía deberían optar por aquellas que más se ajusten a la visión.

Una visión debe ser:

- Motivadora para 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
- Alineaba con la misión y los valores de la empresa

Cada empresa tiene objetivos de corto, mediano y largo plazo; son puntos intermedios de la misión, los objetivos son las metas a alcanzar, así la misión deja de ser una intención para convertirse en una realidad concreta.

Los objetivos deben tener ciertos rasgos o peculiaridades por ejemplo:

- Se alcanzables en el plazo fijado
- Proporcionar líneas de acciones específicas
- Ser cuantificables
- Ser claras y entendibles

Los objetivos se establecen para una empresa de forma general en la que cabe destacar que también es importante establecer objetivos específicos para cada área funcional de la empresa.

El objetivo general es un enunciado que resume la idea central y finalidad de un trabajo. Los objetivos específicos detallan los procesos necesarios para la completa realización del trabajo.

Los objetivos específicos de una empresa: sirven para delimitar la estrategia de planificación general, hacia las metas fijadas a nivel general.

Los objetivos a alcanzar se clasifican según el tiempo:

- Corto plazo (6 meses a 1 año)
- Mediano plazo (1 a 5 años)
- Largo plazo (5 a 10 años)

Todo producto o servicio de una empresa debe ser satisfactoria a una necesidad o la solución de un problema.

Existen ventajas comparativas dentro de una empresa en la cual buscan la mejora del producto y garantizar la aceptación al mercado.

Es importante establecer con claridad los productos o servicios que la empresa ofrece al mercado. Así como también la capacitación y experiencia para lograr todos los objetivos o metas.

