

**Nombre de alumno: Yazmin Alejandra
Vázquez López**

Nombre del profesor: Iván Alexis Rivas

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9 cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: A"

En el siguiente trabajo daremos a conocer la importancia que tiene cada uno de nuestros temas con el fin de tener un mayor entendimiento

Marketing

Una empresa, por pequeña que sea, no puede dejar al azar su estrategia de ventas tanto de un producto como de un servicio, Un plan de marketing requiere de un trabajo previo de análisis sobre las características del negocio, debe ajustarse a la situación económica y social del sector empresarial que corresponda, conocer cuál es el público objetivo al que se dirige el producto o servicio y evaluar cuál es el estado de las empresas de la competencia, Con estas premisas definir la estrategia será más sencillo que ensayar mediante prueba/error, el plan de marketing es un elemento vivo que deberá estar en continua renovación para adaptarse a las cambiantes realidades tanto de los públicos objetivos como del mercado, *la mercadotecnia*, es tan antiguo como la propia civilización, Cualquier productor tenía unas peculiares propias para vender su producto o intercambiarlo por otro que le fuera necesario, Trataba de venderlo en abundancia y por el mayor precio posible, Cada uno tenía sus técnicas y estrategias, y el comerciante sabía también a quién debía dirigirse (*el consumidor*) para que la operación fuera un éxito. A modo de resumen podemos destacar las siguientes funciones propias del director de marketing:

Elaborar el plan de marketing de la empresa y será el responsable de seguir su desarrollo. Deberá determinar los objetivos y planificar el presupuesto de su departamento para cumplir con las acciones propuestas.

La estrategia de marca (branding) también estará bajo su control, lo mismo que velar por su posicionamiento en el mercado y la imagen.

Como máximo responsable se encargará de coordinar y medir los resultados de las campañas de publicidad, eventos de marketing online o presenciales, comunicación etc.

Junto al resto de departamentos de la empresa implementará mecanismos que permitan **mejorar la satisfacción de los clientes** con los productos y servicios.

Asimismo trabajará junto con el departamento comercial para facilitar materiales y argumentarías para los equipos de ventas.

Debe conocer el mercado, el entorno, la competencia y las tendencias de los consumidores.

Desarrollará nuevos canales de ventas.

Producción.

La producción es cualquier actividad que aprovecha los recursos y las materias primas para poder elaborar o fabricar bienes y servicios, que serán utilizados para satisfacer una necesidad, También se podría decir que la producción es una actividad dirigida a la satisfacción de las necesidades humanas, a través del procesamiento de las materias primas, hasta generar productos o mercancías, que serán intercambiadas dentro del mercado, Por lo tanto, la definición económica de producción es muy amplia, ya que se pueden incluir como producción cualquier actividad humana donde se está elaborando un satisfactor de una necesidad determinada, En efecto, es producción una pintura producida por un artista, una artesanía elaborada por un alfarero, los servicios de auditoría que provee una empresa, la actividad agrícola y por supuesto todo lo relacionado con el sector industrial, Sin duda, la producción es un proceso muy importante para cualquier país, pues tanto el nivel de vida de una sociedad, así como el grado de desarrollo económico que se logra alcanzar depende de la disponibilidad de bienes y servicios que estén al alcance de los consumidores, Es decir, la producción y el consumo se relacionan de forma directa. Mientras más bienes y servicios se produzcan dentro de las actividades económicas, mayor será el nivel de consumo, Consecuentemente, a un menor nivel

de producción, menor es también la posibilidad de cubrir necesidades, Del mismo modo, la producción origina ingresos, que se distribuyen dentro de los participantes de la actividad económica, un mayor nivel de producción genera mayores ingresos reales y consecuentemente mayor capacidad adquisitiva para la población, Por otro lado, si los ingresos reales son altos, el nivel de consumo será probablemente elevado debido a que la producción ha aportado a la economía una mayor cantidad de producto

Organización.

Una organización es una estructura ordenada donde coexisten e interactúan personas con diversos roles, responsabilidades o cargos que buscan alcanzar un objetivo particular, La organización usualmente cuenta con normas (formales o informales) que especifican la posición de cada persona en la estructura y las tareas que debería llevar a cabo, Toda organización cuenta con componentes básicos o esenciales, entre los que se encuentran Un grupo de personas que interactúan entre sí, Un conjunto de tareas o actividades que se realizan de forma coordinada con el fin de alcanzar algún objetivo, Objetivos y metas, Recursos o materiales, Normas o convenciones que definen la relación de las personas y su rol en la organización, Según la estructura: Las organizaciones pueden clasificarse en formales e informales. A grandes rasgos, la primera es planificada y cuenta con una estructura jerárquica definida junto con normas de funcionamiento. La segunda, en tanto, nace de manera espontánea por la afinidad de las personas y el descubrimiento de intereses comunes.

Costos y gastos.

Generalmente en el lenguaje diario los términos "costo" y "gasto" suelen ser utilizados sin establecer diferencia alguna. Pero cuando estos conceptos se aplican en contabilidad, podemos decir que en líneas generales son todos los desembolsos y deducciones que se necesitan para estar en capacidad de producir y vender mercancía o prestar sus servicios, A menudo al hablar de qué son los costos y gastos generan confusión y esto puede traer como consecuencia por ejemplo que una empresa no determine adecuadamente sus costos de producción y por ende fijen el precio de venta de forma errónea. Sin embargo hay que admitir que ambos poseen algunas características en común: Las dos cuentas disminuyen la utilidad de la empresa, de igual manera se incluyen en el estado de resultados y además se puede decir que es normal que su saldo sea deudor. Cabe destacar que hay aspectos importantes en los que los costos y los gastos no coinciden. Sigue leyendo este artículo para que conozcas la diferencia entre estos conceptos y otros puntos de interés. podemos decir que los costos en materia de contabilidad hacen referencia al momento en el que una empresa o **negocio** realizan una inversión de dinero en la producción ya sea de un bien o un servicio. En este aspecto es importante saber que deben tomarse en cuenta estos tres elementos en la diferencia entre **costos**: materia **prima**, mano de obra y costos generales de producción. Para clasificar estos recursos deben tomarse en cuenta factores como el área donde se emplean, el instante en que se realiza el cálculo y la forma en que varían, **Costos de administración**: Son los que garantizan el funcionamiento de la empresa.

Costos de distribución: Se utilizan para entregar al consumidor final ya sea los productos o **servicios**.

Costos directos: El monto de estos costos se puede identificar y medir fácilmente, tal es el caso de la mano de obra y los **materiales**.

Costos indirectos: No es sencillo relacionarlos con un bien o servicio en específico.

Costos fijos: Son los que no varían, no se toma en cuenta el volumen de la producción.

Costos variables: Solo se contabilizan cuando se realiza la actividad que genera un producto o servicio.

Un gasto es sencillamente un egreso o salida de dinero o disminución de los activos que una empresa paga por la compra de un producto, bien o servicio. Los gastos producen una doble

circulación económica, ya que al tiempo que el dinero egresa, ingresa un activo. Los gastos se pueden clasificar atendiendo diversas particularidades:

Gastos Fijos: Son los que siempre van a estar de forma mensual y que a largo plazo no variarán (**gastos administrativos**). **Gastos Variables:** Varían o cambian ya sea en semanas o meses.

Gastos inesperados: Se realizan cuando hay un gasto eventual dentro del **presupuesto**

Inversiones

Invertir dinero puede verse como una salida de capital que se hace en el presente para mejorar la salud financiera personal y familiar en el futuro. Su objetivo es comprar un activo a un precio bajo y venderlo por un coste más alto. En el caso de las inversiones financieras, según la clasificación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), hay varias posibilidades que pueden ayudar al inversor a cumplir este fin:

Inversiones de renta fija:

Los productos de renta fija suelen ser una opción atractiva para las personas que no quieran riesgos en sus inversiones, aunque su rentabilidad potencial sea más reducida que otros productos financieros. Sus intereses pueden ser fijos desde el momento de la emisión hasta su vencimiento o estar referenciados a algún indicador

Este tipo de inversiones se pueden clasificar según:

El plazo de vencimiento: el horizonte temporal establece si la inversión se va a realizar en el corto, medio o largo plazo. Escoger un periodo de tiempo determinado depende de los objetivos del inversor, del capital disponible y de su perfil de inversor.

El rendimiento: este concepto mide las ganancias en relación al coste de la inversión. Es decir, su rentabilidad. Según este factor, la clasificación se establecería en:

- Rendimiento explícito: con pagos periódicos al inversor en forma de intereses.
- Rendimiento implícito: con un pago único de intereses en el momento de la amortización.

El tipo de emisor: en el mercado se puede elegir entre varias opciones que se dividen, en función del tipo de emisor, en instrumentos públicos

Hemos llegado a la conclusión de nuestros temas basándonos en el tema de marketing ya que es el sistema de investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo de lucro. Es esencial para el desarrollo de la empresa, sea esta pequeña, mediana o grande, ya a través de este se puede contribuir en el desarrollo de las actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos empresariales y prevenir los posibles errores y desaciertos que se den a lo largo de la vida de la empresa

Bibliografía:

(<https://www.enae.es>)

(<https://definicion.de/produccion>)

(<https://economipedia.com>)

(<https://www.euroinnova.mx>)

(<https://www.bbva.com>)