



## **Ensayo de semestre**

**nombre del alumno: Paola Isabel  
Díaz Sánchez**

**Grado: 7**

**Grupo: A**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Nombre del docente:**

**Fernando López Santiz**

## Introducción:

Dentro de una empresa se deben de hacer diferentes actividades las cuales deben de cumplir con una planificación la cual, analiza una situación, establece objetivos, el cual también debe de determinar las estrategias en la actualidad, para chequear si existe dentro de la empresa alguna inconformidad respecto a que no deje salir adelante. Es por eso que otro punto muy importante es la de organización empresarial la cual es donde se planifica, estructura y coordina las actividades en donde su objetivo es alcanzar la eficiencia, productividad y lograr los objetivos establecidos, existe cuatro tipos de planeación las cuales son:

Planificación organizacional estratégica: es donde se dan la oportunidad de verificar cada área de la empresa, para que esta no tenga ningún tipo de fallo, ya que se vería afectado lo que es su visión y misión. El otro punto importante es el de la Planificación organizacional táctica: se basa en querer describir como es que va a planificar cada una de sus estrategias y si estas le van a funcionar en un lapso de corto plazo, la otra es de la planificación organizacional operacional: es más que nada la visión es por eso que busca que se lleva cada uno de las responsabilidades dentro de cada área de los trabajos para el beneficio de la compañía, la planificación organizacional de contingencia es más basada a verificar si los otros tres pasos cumplen con lo antes establecido ya que si debe de cumplir con las metas y objetivos ya planteados y visualizados, otro factor muy importante es donde hablamos de las etapas de la planificación organizacional es donde se debe de desarrollar los planes estratégicos, donde entran en juego lo que son los valores, misión y visión de la empresa el otro punto se basa más al establecimiento de las tácticas para la realización de estrategias generales esta se deben de hacer aun corto plazo y en caso de algún problema deben de tener otra alternativa. La planificación de operaciones diarias se debe a que cada individuo tiene

responsabilidades afines al área en la que este está laborando, la ejecución de los planes de organización empresarial ya cuenta con acciones de corto y mediano plazo para que a partir de acá este se pueda desarrollar lo que es el de largo plazo, todo los puntos de la organización empresarial son de gran ayuda ya que aumenta la eficiencia de la empresa y ayuda a reducir costos, también a la toma de decisiones es mucho más accesibles ya que poco a poco esta va creciendo, pero esto para que se pueda hacer realidad se basa en FODA ayuda a conocer la fortaleza, oportunidad, la debilidad y amenazas en las que puede presentarse esta empresa, por otra parte hay empresas pequeñas que en la actualidad se conocen como microempresas ya que son una unidad productiva de tamaño reducido, esta consta de 1 a 10 empleados. Solo hay dos líneas jefes y empleados, esta cuenta con una facturación baja y no generan más de cuatro millones de pesos, aunque esta genera hasta un 95% de trabajo a nivel nacional para otras personas, ayuda a una gran contribución para todas aquellas familias que dependen de estas microempresas, el PIB es el que ayuda a medir el valor monetario de los bienes y servicios producido dentro del país , aunque también existe una ramas de tres tipos de microempresas las cuales son: la de supervivencia la cual aparece en cuanto la persona está muy necesitada de dinero y es por eso que hace un emprendimiento, la de expansión es cuando esta ya cuenta con un local un poco más grandecito y pues quiere ampliar lo que es su local por lo que empieza a contratar algunas personas para que estas le ayuden, la última es la de transformación , la cual ya se vuelve más una marca en la cual la facturación ya es mucho más grande. Es cuando en esta se puedes ayudar una ayuda financiera mediante el banco, ya que se visualizan a una estabilidad más económica establecida, buscar tener una mayor satisfacción para cada uno de los clientes de esta microempresa, innovan y se adaptan a las tendencias de todo su público en general. Pero antes de que todo esto suceda se debe de observar hacia quien va dirigido nuestros productos conocer la competencia que tendríamos,

para poder hacerle la competencia a nuestros competidores es por eso que debemos de hacer correr la voz, hacer más fácil la compra de nuestros productos para que nuestro márketing suba de nivel. Aunque debemos de tener en cuenta que las empresas grandes cuentan ya con sus propias marcas y pues con un grupo de clientes los cuales ya conocen la tienda como tal y que tiene una mayor rentabilidad de esta.

Conclusión:

Debemos de saber que al competir con las grandes empresas es necesario tener bien estructurada nuestra organización, la misión y visión que queremos dar a conocer a todo nuestro público es difícil mantenernos al margen, aunque nada es imposible en este mundo, si tenemos las ganas.