

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

**ENSAYO “Planeación y organización
empresarial”**

Alumna:

Karen Paulina López Gómez

Grupo: “A” Grado: “6”

Docente:

Lic. Fernando López Santiz

INTRODUCCIÓN

La planificación y organización empresarial son aspectos importantes para el éxito de cualquier empresa. La planificación empresarial consiste en analizar una situación, establecer objetivos, determinar las estrategias y los planes para lograrlos. Esto implica evaluar la situación actual, identificar las necesidades de todas las áreas o departamentos de una empresa y prever las que puedan surgir

Por otro lado, organización empresarial consiste en planificar, estructurar y coordinar las actividades laborales dentro de una empresa con el objetivo de alcanzar eficiencia, productividad y lograr los objetivos establecidos. Esto incluye definir roles y responsabilidades, crear jerarquías y diseñar sistemas que faciliten el flujo de trabajo.

Ambos elementos, planificación y organización, son esenciales para garantizar que la empresa no solo tenga una visión clara de hacia dónde va, sino también los medios para lograrlo de forma eficaz y ordenada.

Es por ello que es importante conocer más a fondo sobre la planificación y organización empresarial, ya que existen tipos de estas, etapas y herramientas que nos harán entender de una forma más clara y precisa el tema, para así asociarlo

o ponerlo e practica para la constitución de nuestra microempresa así como también para la elección de nuestro producto de una forma eficaz.

DESARROLLO

TIPOS DE PLANEACIÓN ORGANIZACIONAL

Planificación organizacional estratégica: La planificación organizacional estratégica consiste en crear una estructura de atención general para todas las áreas de una empresa, y garantiza que dichos objetivos estén alineados con los valores empresariales, así como con su misión y visión.

Planificación organizacional táctica: Este tipo de planificación organizacional tiene por función describir la forma en que una empresa va a implementar su plan estratégico. No obstante, el plan táctico es más específico y se compone por varios objetivos a corto plazo que respaldan el plan estratégico; su tiempo de acción y cumplimiento suele ser entre 1 año o menos.

Planificación organizacional operacional : Un plan operacional es la visión y el seguimiento de los detalles diarios en la planificación organizacional, además de verificar que las asignaciones, tareas y actividades se realicen eficazmente y los responsables de ellas actúen de forma acorde a lo determinado por la compañía.

Planificación organizacional de contingencia: Como pudiste notar, los tres primeros modelos de planificación organizacional se relacionan y complementan entre sí, para la obtención de objetivos específicos que conduzcan al cumplimiento de metas generales.

ETAPAS DE PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL

.Desarrollo del plan estratégico

- Revisión y análisis de la misión, visión y valores
- Recopilación de datos internos de la empresa
- Análisis interno y externo de la compañía
- Establecimiento de objetivos generales

Establecimiento de tácticas para la realización de estrategias generales

- Definición de objetivos a corto plazo para cada área de la empresa de forma separada.
- Establecimiento de un plan de revisión de acciones
- Desarrollar un plan de contingencia para la rápida resolución de problemas

Planificación de operaciones diarias

- Ningún objetivo o acción estratégica podría realizarse si no se cuenta con un plan operacional que les indique a los responsables cuáles son sus roles y las actividades que deben realizar de manera cotidiana.

4. Ejecución de los planes de organización empresarial

- Para este momento ya cuentas con las acciones a emprender a corto y mediano plazo para la obtención de los objetivos de tu empresa a largo plazo.

5. Seguimiento de los planes emprendidos

- Todo plan debe ser revisado periódicamente para determinar si se va por un buen camino o es tiempo de hacer una pausa y reconsiderar algunos aspectos.

IMPORTANCIA DE LA PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

- La planificación y organización aumentan la eficiencia:
- La planificación y organización reducen los costos
- La planificación y organización facilitan la toma de decisiones
- La planificación y organización mejoran la capacidad de adaptación

PASOS PARA DEFINIR LOS OBJETIVOS

1. Revisar la misión de la organización, o el propósito
2. Evaluar los recursos disponibles.
3. Determinar los objetivos individualmente o con información de otros.
4. Escribir los objetivos y comunicarlos a todos los que deban saberlos.
- 5.- Revisar los resultados y si los objetivos se están cumpliendo

HERRAMIENTAS DE LA PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN

Es ampliamente utilizado para la planificación a corto, mediano y largo plazo y también en las estrategias para crear nuevos proyectos. Esto sucede porque este análisis consiste en el diagnóstico del negocio y del ambiente en el que estás.

Con este análisis consigues establecer los puntos fuertes, débiles, amenazas y oportunidades del emprendedor. Es decir, ayuda a entender el proceso de toma de decisiones en cualquier ambiente, ya que proporciona una visión amplia del escenario, de la situación y de los competidores



Teniendo las claro que es la planeación y organización empresarial, así como características, tipos, etapas, herramientas, etc., ahora podemos aplicarlas en la creación de nuestra microempresa, para esto debemos definir que es una microempresa, esta se va a definir como una unidad productiva de tamaño reducido, con un número limitado de empleados y ventas, y que opera en un ámbito local o regional.

CARACTERÍSTICAS DE UNA MICROEMPRESA

- Tiene entre 1 y 10 empleados
- Su facturación anual es baja
- Su producción se basa en la mano de obra, ya que no cuenta con maquinaria para producciones masivas
- Suelen tener dos niveles jerárquicos: jefes y trabajadores
- Suelen cubrir un nicho de mercado pequeño o muy definido, a menudo local
- Tienen de 1 a 10 empleados.
- Generan ingresos que no sobrepasan los 4 millones de pesos, operando con una estructura eficiente y optimizando recursos.
- Estos negocios, al no contar con maquinaria para producciones masivas, basan su producción en la mano de obra.
- Gestionan su logística con la colaboración de otras empresas, aprovechando plataformas de envío a domicilio y servicios de asesoría legal para facilitar sus operaciones.

- Las microempresas requieren una inversión más moderada para impulsar su crecimiento.
- Su capacidad de adaptación les permite cambiar estratégicamente el rumbo del negocio cuando es necesario, lo que posiciona a las microempresas como actores ágiles en el mercado.

TIPOS DE UNA MICROEMPRESA

De supervivencia: Surgen por necesidades económicas inmediatas, pero carecen de presupuesto, inversión, financiamiento o capital inicial. Se caracterizan por una producción inmediata y limitada. Un ejemplo puede ser alguien que hace y vende artesanías desde su hogar.

De expansión: Este tipo de microempresas tienen recursos financieros para su crecimiento. Cuentan con la capacidad de contratar personal adicional y ampliar sus operaciones al generar ingresos. Un ejemplo sería una persona que contrata a otra para la elaboración de artesanías para su negocio.

De transformación: Experimentan un crecimiento significativo en su facturación y pueden expandir sus operaciones. Retomando el caso de las artesanías, en esta categoría el dueño del negocio renta un local para abrir una tienda y contrata un equipo para ofrecer una variedad de piezas.

OBJETIVOS DE UNA MICROEMPRESA

1. Sostenibilidad Financiera: Buscan la estabilidad económica a largo plazo para asegurar la continuidad del negocio en un mercado cambiante.
 2. Optimización de Recursos: Utilizan eficientemente los recursos disponibles, especialmente en términos de personal, materiales y financiamiento.
 3. Satisfacción del Cliente: Logran la satisfacción del cliente a través de la entrega de productos o servicios de calidad.
 4. Desarrollo de Marca y Reputación: Construyen una presencia de marca sólida y mantienen una buena reputación en el mercado.
 5. Innovación y Adaptación: Impulsan la innovación y la capacidad de adaptación a cambios en el mercado y las tendencias.
 6. Eficiencia Operativa: Mejoran continuamente los procesos internos para maximizar la eficiencia y reducir costos.
 7. Generación de Valor: Aportan valor a la comunidad local y a los clientes a través de sus productos o servicios.
- **Al elegir un producto para una microempresa, es importante considerar varios factores:** Investigación de mercado, conocer a la competencia, viabilidad de producción, necesidades del cliente, atributos del producto. OTROS: Utilidad, materiales y proceso de producción, estilo de vida, precio, fácil promoción, producción y logística sencillas

ASPECTOS A CONSIDERAR

¿Cuáles son los diferentes tipos de productos que las pequeñas empresas pueden usar



¿Cómo eliges un producto para vender en tu negocio



¿Cuáles son algunos consejos para encontrar un buen producto para vender para su empresa



¿Cuáles son algunos consejos para comercializar y vender productos



CAPITALIZACIÓN DE LA EMPRESA: Para expandir sus operaciones a otros mercados, aumentar su oferta de productos o mejorar su productividad para dar una mejor respuesta a la demanda del mercado. Las inversiones de capital, procesos por los que una empresa consigue fondos para adquirir activos, son operaciones imprescindibles para garantizar la continuidad y crecimiento tanto de las startups como de las grandes compañías. Puede incluir: optimizar ganancias, evaluar la empresa, recortar gastos, solicitar apoyo bancario, aumentar el valor nominal de las acciones, emitir acciones. Tomando en cuenta distintos tipos de inversiones: Inversión de capital (de diversificación, de modernización, de expansión) , de mantenimiento, de expansión.

CONCLUSIÓN

La planificación y organización empresarial son esenciales para el éxito de cualquier empresa. La planificación proporciona dirección al definir metas claras y trazar estrategias para alcanzarlas, mientras que la organización establece una estructura eficiente que facilita la ejecución de esas estrategias. Juntas, permiten a la empresa adaptarse a cambios del entorno, optimizar el uso de recursos, y fomentar una toma de decisiones más efectiva. Un uso correcto de ambos aspectos incrementa la productividad, reduce riesgos y promueve el crecimiento a largo plazo.