



Universidad Del Sureste

Campus Comitán

Licenciatura en Medicina Humana



Ensayo sobre “Planeación y organización empresarial”

Alumna:

Anzueto Aguilar Mónica Monserrat.

Grupo: A

Grado: 7°

Materia:

“Taller del emprendedor”

Docente:

MA. Fernando López Santiz

Comitán de Domínguez, Chiapas a 21 de septiembre de 2024.

Para cualquier organización, la función directiva representa una parte fundamental para la gestión y la correcta operación, así sea una empresa, una institución o cualquier entidad que cuente con objetivos definidos y con un propósito. Se trata de un conjunto de roles y responsabilidades que dirigen tanto el esfuerzo como el trabajo al cumplimiento de las metas. Por tanto, es importante conocer sobre la planificación y organización empresarial son procesos que permiten que las empresas puedan organizar sus operaciones diarias y el alcanzar sus objetivos sea de una forma más eficiente y rápida. Este ensayo tiene como objetivo hablar de los conceptos más importantes y a la vez generales de la planificación y organización empresarial, además de la influencia de su aplicación en una microempresa o a la hora de decidir la venta de un producto/ servicio.

Al hablar de la planificación se debe tener clara la situación actual de la empresa, ver cuáles son las principales necesidades en las diferentes áreas y tener en cuenta los imprevistos que puedan aparecer en un futuro, para así establecer los planes más adecuados para lograr los propósitos planteados. Y la organización empresarial es la estructura y planificación que deben tener las actividades dentro de la empresa, con el fin de obtener la máxima eficiencia y productividad. A continuación, se describen los tipos de planificación organizacional:

- 1) Estratégica: Crear una estructura de atención para los departamentos de la empresa y las actividades correspondan a los valores, misión y visión.
- 2) Táctica: En esta parte se tiene que desarrollar la ejecución del plan acordado, usualmente se hace pensado en un periodo de un año.

- 3) Operacional: Es el seguimiento de las actividades diarias que se realizan, que se hagan como fueron planeadas y eficazmente.
- 4) De contingencia: Es útil para cuando se presente un evento que va más allá del control de la empresa, como una falla de sistemas o incluso un desastre natural.

En base a la descripción anterior se determina que las etapas consisten en: desarrollar el plan estratégico (misión, visión, valores, datos internos, objetivos), establecer las tácticas para llevar a cabo el plan, planear las operaciones diarias, ejecutar los planes y hacer un seguimiento. La importancia de todo esto radica en que se ve aumentada la eficiencia (de tiempo, material, recursos, personal), se reducen los costos, facilita la toma de decisiones y mejora la capacidad de una empresa de adaptarse. Cabe mencionar, que se puede hacer uso de la herramienta de análisis FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Que es útil para la planificación a corto, mediano y largo plazo y el posible desarrollo de otros proyectos.

La creación de una microempresa es un buen ejemplo de cómo todo lo mencionado debe ser considerado en los proyectos de cualquier escala. Una microempresa es una unidad productiva de tamaño reducido, empleados limitados y que es a nivel local. Hay que saber que actualmente las microempresas forman parte importante de la economía de todos los países y en México representan un 95% de los negocios en México y genera gran cantidad de empleos. Otras características a resaltar son: cuentan de 1-10 empleados, la facturación anual suele ser baja (<\$4'000,000), no cuenta con maquinaria para producción masiva, el nivel jerárquico se basa en jefes

y trabajadores, se apoyan de otras empresas en el tema de logística. Conocer todos estos aspectos son de utilidad para definir el modelo del negocio que se quiere comenzar o les permite cambiar el rumbo cuando sea necesario. Una microempresa puede clasificarse según sus características:

- De supervivencia: Por necesidades económicas inmediatas, usualmente no tiene mucho presupuesto inicial.
- De expansión: Este plan si cuenta con recursos para crecer, con el fin de que sus operaciones sean mayores y aumentar su ganancia.
- De transformación: Su facturación aumenta y así puede aumentar operaciones.

La finalidad es que tenga estabilidad económica, los recursos con los que se cuenta sean optimizados (material, personal, económico) y que se logre satisfacer al cliente a través del producto o servicio.

Sin embargo, como se ha mencionado, la elección del producto es esencial, por lo tanto, hay que considerar el mercado objetivo, se debe conocer a la competencia y las tendencias del momento, qué tan viable será el producto, las necesidades que tienen los clientes potenciales y conocer bien los atributos del producto que se venderá. La información que se recabe antes de determinar el producto o comenzar con la venta, ayudará a establecer datos como la forma más eficaz o adecuada para hacer promoción y el nivel de producción que se puede manejar.

Además, es cierto que los productos que se pueden vender no necesariamente tienen que ser físicos, o solo servicios, puede ser solo productos digitales. Algunas

microempresas escogen hacer una combinación de ambas opciones con la finalidad de llegar a más y diferentes mercados y que sus objetivos sean más fáciles de alcanzar. Pero también es cierto que su alcance se puede ver limitado por el capital, los materiales, la cantidad de inventario que posean, y el marketing. Por eso el progreso de la empresa e inversión debe hacerse moderadamente y acorde al recibimiento que tenga, mientras más fácil, accesible y de buena calidad sea el producto mejor será.

Otro punto importante es la capitalización de la empresa, o sea que se consiguen fondos para tener más activos y así la empresa se mantenga e incluso pueda llegar a crecer, puede ser de marketing, o ficticio. O una inversión de capital, que inyecta fondos económicos para mantener la calidad de la empresa, expandirse y/o tener más productividad, e incluso de diversificación.

Conocer el mercado es realmente importante para identificar oportunidades de proyectos que se tienen e identificar las características que hay para hacerlo de manera correcta, ya que como se mencionó a lo largo del ensayo, desde el planteamiento y desarrollo de la idea las bases deben de ser claras, sin mencionar que lógicamente al momento de desarrollar una idea propia como estas se busca obtener los mejores resultados y cumplir con los esperados

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Cortes, L. D. (2024). *¿Qué es la función directiva?* Obtenido de Universidad CESUMA:

https://www.cesuma.mx/blog/que-es-la-funcion-directiva.html#Importancia_de_la_funcion_directiva

Silva, D. d. (septiembre de 2023). *Guía completa para entender qué es el estudio de mercado y para qué sirve.* Obtenido de Zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>

staff, B. E. (s.f.). *Las pymes en México: su importancia en la economía del país.* Obtenido de Bind erp: <https://bind.com.mx/blog/emprendimiento-y-estrategia/las-pymes-en-mexico#:~:text=Ventajas%20de%20las%20PyMEs%20en%20M%C3%A9xico&text=Mayor%20flexibilidad%20por%20su%20capacidad,calidad%20de%20vida%20de%20ellos>