

Licenciatura En Medicina Humana

Materia:

Taller del emprendedor.

Nombre del trabajo:

Ensayo.

Alumna:

Keyla Samayoa Pérez

Grupo: “A” Grado: “7”

PASIÓN POR EDUCAR

Docente:

Lic. Fernando López

Santiz.

Comitán de Domínguez Chiapas a 20 de septiembre de 2024.

INTRODUCCION.

En el entorno empresarial, la planificación y la organización son elementos de base muy importantes y son la clave para lograr objetivos deseados en cualquier entorno empresarial, ya que la planificación y organización empresarial son procesos que permiten a las empresas organizar sus operaciones y conseguir o alcanzar sus objetivos de manera más rápida, controlada y eficiente siendo empresas de multinivel internacionales o siendo microempresas dentro de territorio regional o local.

Sin embargo, también tienen la capacidad de establecer objetivos claros, así como asignar recursos de manera eficiente para poder adaptarse a los cambios en el mercado ya que esto es crucial para mantener una ventaja competitiva.

La planificación y organización empresarial permiten a las empresas organizar sus operaciones diarias y así aumentar la eficiencia, reducir costos y mejorar la capacidad de adaptación, por ende debemos recalcar la importancia de la planificación y organización empresarial ya que esta aumenta la eficiencia (ayudar a las empresas a ser más eficientes en el uso de sus recursos, incluyendo el tiempo, el personal y los recursos financieros), reduce costos, facilita la toma de decisiones en el ámbito empresarial al tener una visión clara de los objetivos y los recursos necesarios para alcanzarlos y así definir estrategias más informadas y efectivas y ayuda a mejorar la adaptación al tener una planificación adecuada, las empresas pueden prepararse para los cambios en el mercado, y ajustar su estrategia en consecuencia.

DESARROLLO.

LA PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.

Son procesos que permiten a las empresas organizar operaciones diarias y alcanzar objetivos de manera más rápida, controlada y eficiente.

- **La planificación empresarial:** consiste en analizar una situación, establecer objetivos, determinar las estrategias y los planes para lograrlos. Implica evaluar la situación actual, identificar necesidades de todas las áreas de una empresa y prever las que puedan surgir.

- **La 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.

Los tipos de planificación son:

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

-Planificación organizacional táctica: Este tipo de planificación tiene por función describir la forma en que una empresa va a implementar su plan estratégico. El plan táctico es más específico y se compone por varios objetivos a corto plazo, 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 actividades se realicen eficazmente y los responsables de ellas actúen de forma acorde a lo determinado por la compañía.

-Planificación organizacional de contingencia: Su intención puede ir desde un simple fallo en el funcionamiento de un software hasta el plan de acción ante un desastre natural, una crisis financiera o un ataque a los datos internos de la organización.

Etapas de la 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.

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.

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 adecuadas pueden ayudar a las empresas a ser más eficientes en el uso de sus recursos, incluyendo el tiempo, el personal y los recursos financieros.

La planificación y organización reducen los costos: Una buena planificación y organización pueden ayudar a reducir los costos de una empresa.

La planificación y organización facilitan la toma de decisiones: Al tener una visión clara de los objetivos y los recursos necesarios para alcanzarlos, los líderes empresariales pueden tomar decisiones estratégicas más informadas y efectivas.

La planificación y organización mejoran la capacidad de adaptación: Al tener una planificación adecuada, las empresas pueden prepararse para los cambios en el mercado, y ajustar su estrategia en consecuencia. Además, la organización eficiente de los recursos y la información puede ayudar a las empresas a responder rápidamente a los cambios mejorando su capacidad de adaptación.

Herramientas de la planeación y organización

Análisis foda: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

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.

LAS MICROEMPRESAS son una unidad productiva de tamaño reducido, con un número limitado de empleados y ventas, y opera en un ámbito local o regional. Tiene entre 1 y 10 empleados, su facturación anual es baja, su producción se basa en la mano de obra, no cuenta con maquinaria para producciones masivas, tiene dos niveles jerárquicos: jefes y trabajadores.

Estas microempresas en la economía mexicana desempeñan un papel esencial, ya que contribuyen un 95% en los negocios de México. Generan el 40% de los empleos a nivel nacional y tienen una contribución significativa del 15% al Producto Interno Bruto (PIB).

Las microempresas pueden clasificarse en tres categorías fundamentales

De supervivencia: Surgen por necesidades económicas inmediatas, carecen de presupuesto, inversión o capital inicial. Se caracterizan por una producción inmediata y limitada.

De expansión: Este tipo tienen recursos financieros para su crecimiento. Cuentan con la capacidad de contratar personal adicional y ampliar sus operaciones al generar ingresos.

De transformación: Experimentan un crecimiento significativo en su facturación y pueden expandir sus operaciones.

Los objetivos de una microempresa

Sostenibilidad Financiera- Optimización de Recurso. Satisfacción del Cliente. Desarrollo de Marca y Reputación. Innovación y Adaptación. Eficiencia Operativa. Generación de Valor.

¿Como elegimos un producto para una microempresa? Para esto es importante considerar varios factores

Investigación de mercado- Conocer a la competencia- Viabilidad de producción- Necesidades del cliente y Atributos del producto- Utilidad- Materiales y proceso de producción- Estilo de vida- Precio- Fácil promoción- Producción y logística sencillas.

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

El tipo más común de producto que venden las pequeñas empresas son los bienes físicos. Las pequeñas empresas también pueden vender servicios. Esto puede incluir, desde cuidar mascotas hasta limpiar el hogar y cuidar el césped. Otro tipo de producto que las pequeñas empresas pueden vender son productos digitales. Por último, las pequeñas empresas también pueden vender tarjetas y vales regalo.

Los beneficios de vender o tener una microempresa es:

Como pequeña empresa, tienes muchas opciones a la hora de vender productos. Puede vender productos físicos, productos digitales o una combinación de ambos. Cada tipo de producto tiene sus propios beneficios que pueden ayudarle a llegar a su mercado objetivo y alcanzar objetivos comerciales.

Capitalización de las empresas:

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 son procesos por los que una empresa consigue fondos para adquirir activos, son operaciones imprescindibles para garantizar la continuidad y crecimiento tanto de los startups como de las grandes compañías.

La capitalización de una empresa puede ser real, de marketing o subjetivo, o de mercado o ficticio.

De mantenimiento: Los recursos se destinan a mantener la capacidad de producción de la empresa, es decir, a cubrir el deterioro y el coste de amortización de los bienes inmuebles.

De expansión: Los fondos se emplean para adquirir nuevos activos que puedan impulsar el crecimiento del negocio. La inversión, por tanto, permite a las empresas aumentar su volumen de ventas.

Tipos de inversión de capital. Las inversiones de capital se acometen en función de las necesidades específicas de las compañías y se emplean para adquirir activos que aporten rentabilidad.

De diversificación. Se realizan para expandir la línea de productos o para empezar a operar en nuevos sectores o mercados.

De modernización. Se emplean para mejorar las operaciones de la compañía, a fin de reducir los gastos y de aumentar la eficiencia.

De expansión. Se llevan a cabo para dar respuesta a un aumento de la demanda de los productos o servicios que se ofrecen al consumidor.

CONCLUSION:

En conclusión, la planificación y organización empresarial son procesos fundamentales para alcanzar objetivos de una empresa, sin importar su tamaño o donde estén ubicadas, al implementar estos procesos, las empresas pueden aumentar la eficiencia, reducir costos, mejorar la calidad de adaptación y mantener una ventaja competitiva en el mercado. Es importante que destaquemos que este proceso no solamente es para grandes empresas si no también para empresas de rango pequeño “microempresas” que pueden beneficiarse de estos procesos para mejorar su sustentabilidad financiera, satisfacción del cliente y generación de valor.