



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
LICENCIATURA EN MEDICINA HUMANA
CAMPUS COMITÁN



Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 7°

Grupo: "A"

**Nombre del Alumno:
Fátima del Rocío Salazar Gómez**

**Nombre del docente: Lic. Fernando López
Santiz**

Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de septiembre de 2024.

Hoy en día, para poder desarrollar un proyecto empresarial es importante tener en cuenta diversos puntos a considerar en el ámbito del desarrollo del proyecto, primeramente hay que tener en mente que tipo de organización vamos a crear y para eso se debe tener en cuenta que las organizaciones se dividen de acuerdo a su giro, al sector, a su ubicación, forma jurídica, esquema laboral, cuota de mercado.

Lo anterior, corresponde a tomar en cuenta cada uno de los aspectos para conocer en qué ámbito queremos desarrollarnos, una vez que ya se tiene definido cada aspecto se debe realizar la planificación y organización empresarial con la finalidad de organizar las operaciones del día a día y poder alcanzar las metas y objetivos propuestos.

En el caso de la creación de una microempresa es de importancia conocer cuáles son las características de éstas, como por ejemplo el número de colaboradores máximo con el que puede operar, el capital a invertir tomando en cuenta el rango con el que debe operar, los materiales tecnológicos que debe de introducir a sus operaciones tomando en cuenta el producto o servicio que valla a ofrecer a sus clientes.

De igual manera es importante establecer su mercado meta, conocer su producto o servicio en todos los aspectos dando la confianza al cliente para asegurar la rentabilidad del producto o servicio que se ofrece al consumidor. Así también conocer a la competencia, las necesidades de los potenciales clientes,

La organización y planificación empresarial permiten que la organización pueda organizar sus operaciones y llevar a cabo todos sus procesos de una manera ordenada y sistematizada con la finalidad de poder alcanzar las metas y objetivos que se han propuesto.

Planificar de una manera adecuada va a ayudarnos a poder identificar todas las situaciones que puedan surgir, determinar estrategias, identificar todas las necesidades que puedan tener las diferentes áreas de la organización.

Existen diversos tipos de planeación:

Planificación estrategia, este tipo de planificación de basa en poder crear una estructura que se encargue de atender las demandas de las diversas áreas de la empresa, debe conocer los valores, misión y visión para ver qué se estén llevando a cabo.

Planificación táctica, se basa prácticamente en la descripción de la manera en que llevara a cabo su plan estratégico, en esta parte se establecen objetivos a corto plazo que sean alcanzables, con la finalidad de que puedan alcanzarse y lograr que el plan estratégico se cumpla en tiempo y forma.

Planificación operacional, busca el seguimiento diarios, teniendo en cuenta siempre su visión y misión así como verificar que todas las actividades que deben realizar los colaboradores en casa atea se lleven a cabo adecuadamente.

Planificación de contingencia, el objetivo de este es poder recusar el funcionamiento de toda la organización que puede ir desde un fallo en el software hasta los planes de acciones que se tienen por si ocurre un desastre ambiental que no está dentro de nuestro control y poder saber cómo resolverlo, en este caso podemos poner de ejemplo las pandemias, sismos, incendios, entre otros.

Es importante definir los objetivos en toda organización teniendo en cuenta revisar la misión de la organización, propósito, evaluar los recursos disponibles, determinar los objetivos individualmente, escribir los objetivos y comunicarlos a todos los que deban saberlos, revisar los resultados y si los objetivos se están cumpliendo.

La herramienta que debe de utilizarse es el análisis o matriz FODA, que describen las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, las cuales debemos tener muy presentes a la hora de hacer nuestro análisis porque evaluaremos el diagnóstico del negocio y el ambiente.

En esta matriz se establecen 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.

Crear una organización es un proceso complejo que implica la confluencia de varios factores como la visión del emprendedor, las necesidades del mercado, y los recursos disponibles. Sin embargo, uno de los pasos más cruciales y determinantes en este camino es la elección del producto o servicio que la organización ofrecerá. Esta decisión puede definir no solo el rumbo de la empresa, sino también su viabilidad y éxito a largo plazo.

El primer paso para elegir un producto es comprender a fondo el mercado al que se pretende ingresar. El análisis de mercado permite identificar las necesidades insatisfechas, los problemas recurrentes de los consumidores, y las tendencias emergentes. Las organizaciones exitosas no solo venden productos; resuelven problemas. Por tanto, la identificación de un nicho o una necesidad real que no esté completamente atendida es esencial.

Por ejemplo, empresas como Uber y Airbnb detectaron lagunas en sus respectivos mercados: la falta de eficiencia en el transporte privado y la escasez de alojamiento asequible. Sus productos no solo llenaron esos vacíos, sino que redefinieron industrias completas.

Elegir un producto o servicio también implica una evaluación honesta de las capacidades internas de la organización. Este análisis incluye los recursos financieros, el conocimiento técnico, la experiencia del equipo, y las infraestructuras existentes. No todos los productos que el mercado demanda pueden ser implementados con éxito por una organización en sus etapas iniciales.

Por ejemplo, una startup con recursos limitados puede fracasar si intenta competir directamente con gigantes tecnológicos en áreas de alta inversión como la inteligencia artificial o la biotecnología sin tener una base sólida o un capital adecuado. Por lo tanto, es clave ajustar las ambiciones a las capacidades y desarrollar productos que puedan ser ejecutados con los recursos disponibles.

ro si no es económicamente viable, la organización correrá el riesgo de fracasar.

El equilibrio entre un producto atractivo para el mercado y uno financieramente viable es delicado, pero fundamental. Invertir en prototipos y realizar pruebas piloto puede ayudar a mitigar riesgos y ajustar la oferta antes de un lanzamiento a gran escala.

Una organización no solo debe lanzar un producto; debe hacerlo de manera que lo distinga de los competidores. La innovación juega un papel crucial en este aspecto, ya sea en términos de funcionalidad, modelo de negocio, o experiencia del cliente.

Las organizaciones deben encontrar su propia forma de aportar un valor único para destacarse en un entorno competitivo.

Al elegir un producto, también es necesario considerar su capacidad para escalar. Un negocio exitoso debe ser capaz de crecer y expandirse sin que los costos aumenten de manera desproporcionada. Esto significa que el producto debe poder adaptarse a diferentes mercados, aumentar su volumen de producción, o replicarse sin perder calidad o aumentar significativamente los costos operativos.

La elección del producto para crear una organización no es simplemente un paso más en el proceso de emprendimiento; es la piedra angular que definirá el éxito o fracaso del proyecto. Implica una combinación de análisis del mercado, comprensión de las capacidades internas, innovación, y una visión a largo plazo que contemple tanto la escalabilidad como el impacto social y económico. La decisión debe ser tomada con cuidado, basándose en datos sólidos y estrategias bien fundamentadas, para maximizar las posibilidades de éxito en un entorno empresarial competitivo y en constante cambio