

**Tema: planificación organización de microempresas,  
elección de productos**

**Nombre: Gerardo Pérez Ruiz**

**Grupo: A**

**Grado: 7**

**Materia: taller del emprendedor**

**Docente: Lic. López Santiz Fernando**

Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de septiembre de  
2024

## Introduccion

Es de gran importancia tener una base de conocimientos para implementar y desarrollar una empresa ya que al finalizar la carrera de medicina se debe pensar en instalar un centro de atención a toda la población de los enfermos o bien suplementar recursos médicos a la población que requiera de ellos. Pero para poder hacer cada uno de ello se debe tener los puntos que se menciona en este ensayo desde la planeación de la empresa, como por ejemplo, de que tipo de producto se vendera o si se vendera en una población necesitada, como también conocer nuestra competencia si ellos cuentan con los recursos que se piensa vender. A lo que nuestro proyecto sera catalogada como una microempresa de una manera expansional. Posteriormente se menciona que una microempresa es un generador de recursos, pero con un tamaño reducido que no consta mas de 10 trabajadores, pero no generan una cantidad mayor de los 4 millones.

## Desarrollo

Para poder realizar una empresa se debe tener en cuenta muchos aspectos que se deben considerar muy importantes ya que el proyecto se desea que sea con una buena calidad de atención al cliente y satisfacer sus necesidades. Para el desarrollo de una empresa se debe planificar y organizar. Se debe planificar para analizar una situación, estableciendo nuestros objetivos y tener planes para poder llegar a nuestro objetivo. En nuestra organización empresarial se debe planificar nuevamente, estructurar y coordinar las actividades que se realiza en la empresa para que se llegue a una eficiencia y productividad. Se tiene en cuenta que existen varios puntos para la planeación como la planificación estratégica para crear una estructura para la atención general de todas las áreas de una empresa así mismo creando misiones y valores. La planificación táctica describe la empresa de cómo va implementar su plan estratégico durante un año. La planificación operacional es la visión y el seguimiento de los detalles que surgen además de verificar que las actividades que existen en la empresa se lleven a cabo para que actúen de forma acorde a las actividades laborales de la empresa. La planificación de contingencia es evaluar los fallos que existen en la empresa desde un mal funcionamiento del software incluso un plan de acción ante un desastre natural, crisis financieras. Para tener un éxito en nuestra empresa existen herramientas para la planeación y organización como el análisis FODA. Es una herramienta que se debe contar en una empresa ya que su función para la planificación de corto, mediano y largo plazo, nos permite crear nuevos proyectos y nos permite conocer qué situación nos encontramos de acuerdo a su acrónimo, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Con este análisis podemos establecer nuestros puntos fuertes, debilidades y amenazas, como por ejemplo contar con una casa propia para el negocio, en cuanto a nuestras debilidades como la competencia, y nuestras amenazas como el robo o extorsión de nuestra empresa, esta herramienta nos hace ver con claridad nuestro escenario en que nos encontramos incluso de los competidores de nuestra área.

Para vender un producto se debe hacer una elección de producto para evaluar y analizar si será rentable a una población. Un claro ejemplo de lo que se puede vender siendo una microempresa venta de mascota, venta de productos digitales como se ha visto ultimadamente, incluso se puede realizar una venta de tarjetas y vales de regalo así mismo teniendo beneficios como por ejemplo llegar a nuestro mercado objetivo es decir las ventas logradas que se tenían planeadas. Para eso mismo se debe elegir un producto y conocer que vende la competencia, cuales son las tendencias actuales. Es importante saber que se presentaran desafíos en cuento nuestra microempresa como los materiales de marketing lo que evita poder promocionar y vender nuestros productos. Existen consejos para poder encontrar productos como investigar, encontrar un proveedor, promocionar la tienda y configurar la tienda así mismo lograr nuestros objetivos. La capitalización de una empresa nos sirve para expandir nuestras operaciones a otros mercados haciendo una inversión. Es importante el conocimiento de que consta una microempresa para poder realizar la nuestra. La microempresa es un espacio reducido que genera pocas ganancias, no consta con muchos trabajadores. Las microempresas tienen un papel importante en la economía mexicana estos contribuyen con un 95 % de los negocios generando una cantidad reconocible empleos así atribuyendo el 15 % al producto interno bruto. El PIB es un indicador que tiene como función en medir el valor monetario que se genera en un país durante un año. Esta se calcula sumando el valor de todos los bienes y servicios producidos en nuestro país incluyendo empresas extranjeras. Existen varios tipos de micro empresa la de supervivencia que esta surgen por una necesidad inmediata un claro ejemplo son aquellas que venden artesanías desde su hogar. La de expansiones estas tiene un recurso financiero para su crecimiento. De transformación estos tienen unos crecimientos significativos en su facturación y pueden expandir sus operaciones retomando el caso de las artesanías, el dueño del negocio se encarga de rentar un local para abrir una tienda y contrata un equipo para ofrecer una variedad de piezas. Al final su objetivo es tener una sostenibilidad financiera, optimización de los recursos y satisfacer al cliente.

## Conclusiones

Para establecer una empresa exitosa, es esencial tener en cuenta diversos aspectos fundamentales como la planificación y la organización, con el objetivo de ofrecer una atención de calidad y satisfacer las necesidades de los clientes. La planificación debe enfocarse en la creación de objetivos claros, estructurando las actividades para asegurar la eficiencia y productividad. Existen diferentes tipos de planificación: estratégica, táctica, operacional y de contingencia, cada una con un papel crucial en el funcionamiento de la empresa. Además, herramientas como el análisis FODA son vitales para evaluar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, lo que permite tomar decisiones informadas.



