



Mi Universidad

Ensayo

Martín Mar Calderón

Ensayo

Primer parcial

Taller del emprendedor

Fernando López Santiz

Medicina Humana

7 semestre

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

Planificación y organización empresarial

Introducción

La planificación empresarial es una herramienta fundamental para el éxito de cualquier organización. En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, la capacidad de anticiparse a los cambios y establecer objetivos claros se convierte en un factor determinante. Este ensayo explora la definición, el proceso y la importancia de la planificación empresarial, así como su impacto en la toma de decisiones, el logro de metas organizacionales, la manera adecuada de elegir un producto y lo más importante de una microempresa.

Todos estos procesos permiten a las empresas organizar sus operaciones diarias y alcanzar sus objetivos de manera más rápida, controlada y eficiente, para que a futuro se pueda desarrollar una expansión de manera adecuada y segura.

Desarrollo

La planificación empresarial se puede definir como el proceso mediante el cual una organización establece sus objetivos y determina las acciones necesarias para alcanzarlos. Este proceso implica un análisis detallado del entorno interno y externo, permitiendo a la empresa identificar oportunidades y amenazas. A través de la planificación, se pueden establecer metas a corto, mediano y largo plazo, proporcionando una hoja de ruta clara para el futuro.

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, 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, todo se logra gracias a los tipos de planeación empresarial, agregando un factor importante que es el FODA.

Dentro de los tipos de organización encontramos 4, los cuales constituyen una parte importante en la planificación, los cuales son

- 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: Describe la forma en que una empresa va a implementar su plan estratégico.
- Planificación organizacional 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: 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

La importancia de la planeación y organización empresarial se basan en distintos puntos, los cuales podemos resaltar en que ayudan a las empresas a ser más eficientes en el uso de sus recursos, incluyendo el tiempo, el personal y los recursos financieros; al mismo tiempo una buena planificación y organización pueden ayudar a reducir los costos de una empresa, y 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.

Para que la planeación y organización se lleve a cabo y se complemente de manera adecuada, se ocupa de herramientas efectivas como el FODA, que es un acrónimo para usar las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, y Amenazas; este análisis nos ayuda a ver como se encuentra nuestra empresa, detectar amenazas, ver cuáles son las mejores oportunidades ante la competencia, y sacar las mejores fortalezas ante otras microempresas.

Las microempresas representan una parte vital económica y social de muchas comunidades. Definidas generalmente como aquellas que cuentan con menos de diez empleados y un volumen de negocio reducido, estas pequeñas entidades son fundamentales para la creación de empleo y la promoción de la innovación local. A menudo gestionadas por emprendedores apasionados, las microempresas ofrecen productos y servicios que responden a necesidades específicas de su entorno. Su flexibilidad y cercanía al cliente les permiten adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y fomentar un sentido de comunidad. En este contexto, la planificación y organización son esenciales para asegurar su sostenibilidad y crecimiento en un entorno empresarial competitivo.

De manera redundante una microempresa es una unidad productiva de tamaño reducido, con un número limitado de empleados y ventas, y que opera en un ámbito local o regional, que tiene varias características como:

- 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

Una microempresa tiene un impacto grande en México, ya que constituye un producto interno bruto (PIB) grande en el país, ya que generan una gran cantidad de empleos y con ello se genera economía.

También las microempresas tienen una clasificación sobre los tipos que pueden existir, los cuales se clasifican en

- 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.

Este tipo de microempresas tienen como objetivo desarrollar sus marcas y mejorar su reputación, siempre innovar y adaptarse para los cambios en el mercado con la finalidad de maximizar la eficiencia y reducir costos para ser aceptados por el mercado y triunfar.

La selección de productos es una de las decisiones más críticas que una microempresa debe enfrentar para garantizar su éxito y sostenibilidad. Dado que estas pequeñas empresas operan con recursos limitados, elegir los productos adecuados no solo influye en su rentabilidad, sino también en su capacidad para satisfacer las necesidades de los clientes. Una selección estratégica de productos permite a la microempresa diferenciarse de la competencia, optimizar su oferta y construir una base de clientes leales. Al considerar factores como la demanda del mercado, las tendencias actuales y los costos de producción, los emprendedores pueden tomar decisiones informadas que no solo impulsen sus ventas, sino que también fortalezcan su posición en el mercado local. En un entorno empresarial donde la adaptabilidad y la innovación son esenciales, la selección adecuada de

productos se convierte en un pilar fundamental para el crecimiento y la prosperidad de la microempresa.

Mucho antes de crear una microempresa es importante elegir el producto para que este pueda ser producido y vendido de manera adecuada y se cumplan los objetivos de la empresa, por lo cual siempre es importante considerar

- Investigación del mercado
- Conocer la competencia
- Viabilidad del producto
- Necesidad del cliente
- Atributos del producto.

Estos puntos nos ayudan a decidir sobre que producto puede vender una microempresa, los cuales pueden ser físicos, vender servicios digitales e incluso vender tarjetas y vales de regalo.

Es importante el proceso de selección de la venta de un producto, el cual se debe considerar diversos aspectos que nos van a ayudar a que el producto sea el mejor y se distinga del resto, dentro de esos puntos debemos

- Ver que producto es el que más se vende
- Monitorizar a la competencia
- Cuál es la tendencia
- Materiales de marketing, y promoción de los productos
- Encontrar un proveedor
- Promocionar la tienda y los productos
- Configurar la tienda.

Por último, es importante la capitalización de la empresa, que nos ayuda a expandir los productos, crecer la empresa, darnos a conocer en una liga mucho más grande, también ayuda a la generación de nueva inversión. 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.

Una inversión de capital consiste, básicamente, en inyectar fondos económicos a una empresa para impulsar su expansión o incrementar su productividad. En los cuales encontramos los siguientes.

- 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. Los fondos, consecuentemente, permiten a la empresa mantener su nivel de ventas actual.
- 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.
- 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.

Conclusión

En un mundo empresarial en constante cambio, la planificación y organización son elementos clave para el éxito de cualquier empresa, independientemente de su tamaño. La planificación permite establecer objetivos claros y trazar un camino hacia el futuro, mientras que la organización asegura que los recursos y procesos estén alineados para alcanzar esos objetivos de manera eficiente. Juntas, estas prácticas no solo ayudan a minimizar riesgos y optimizar recursos, sino que también fomentan un entorno laboral motivador y cohesionado. Las empresas que invierten en una planificación estratégica y en una organización efectiva están mejor preparadas para adaptarse a los desafíos del mercado, responder a las necesidades de sus clientes y, en última instancia, lograr un crecimiento sostenible. Por lo tanto, una gestión adecuada de la planificación y organización se convierte en un pilar esencial para construir un futuro sólido y exitoso en el ámbito empresarial.

Bibliografía

Apuntes de las diapositivas