



Alumna: Yajaira Gpe. Méndez Guzman

Tema: Ensayo

Parcial: Primer parcial

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Catedrático: Fernando López Santiz

Licenciatura en medicina humana

7mo semestre Grupo: C

Comitán de Domínguez

INTRODUCCIÓN

Dentro de una empresa, es esencial llevar a cabo actividades planificadas que analicen situaciones, establezcan objetivos y definan estrategias. La organización empresarial juega un papel crucial al planificar, estructurar y coordinar actividades para alcanzar la eficiencia y productividad. Existen cuatro tipos de planificación, siendo la planificación organizacional estratégica la más relevante, ya que permite revisar cada área de la empresa para evitar fallos que puedan afectar su visión y misión

DESARROLLO

La planificación empresarial es el proceso mediante el cual una organización establece objetivos y determina las acciones necesarias para alcanzarlos, analizando su entorno interno y externo. Esto permite identificar oportunidades y amenazas, y establecer metas a corto, mediano y largo plazo.

La organización empresarial, por su parte, implica planificar, estructurar y coordinar actividades laborales para lograr eficiencia y productividad. Se basa en diferentes tipos de planificación, entre ellos el análisis FODA.

Los tipos de planificación incluyen:

1. Planificación organizacional estratégica: Crea una estructura general alineada con la misión y visión de la empresa.
2. Planificación organizacional táctica: Detalla cómo implementar el plan estratégico.
3. Planificación organizacional operacional: Supervisa las actividades diarias y asegura que se cumplan las tareas asignadas.
4. Planificación organizacional de contingencia: Establece planes para manejar fallos operativos o crisis.

Cada tipo contribuye al logro de los objetivos empresariales.

La planificación y organización empresarial son fundamentales para mejorar la eficiencia en el uso de recursos como tiempo, personal y finanzas, lo que también contribuye a reducir costos. Una buena planificación permite a los líderes tomar decisiones estratégicas informadas y efectivas.

Para implementar estas prácticas de manera efectiva, se utilizan herramientas como el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), que ayuda a las empresas a evaluar su situación y a identificar oportunidades y amenazas en el mercado.

Las microempresas, que suelen tener menos de diez empleados y un volumen de negocio reducido, son cruciales para la economía y la innovación local. Su capacidad de adaptación y cercanía al cliente les permite responder rápidamente a cambios en el mercado. En este contexto, la planificación y organización son esenciales para asegurar su sostenibilidad y crecimiento en un entorno competitivo.

Las microempresas tienen un impacto significativo en México, contribuyendo al PIB y generando numerosos empleos, lo que fomenta la economía del país. Se clasifican en tres tipos:

1. De supervivencia: Surgen por necesidades económicas inmediatas, con recursos limitados. Ejemplo: venta de artesanías desde el hogar.
2. De expansión: Tienen recursos para crecer, permiten la contratación de personal y ampliación de operaciones. Ejemplo: un artesano que contrata a otra persona.
3. De transformación: Experimentan un crecimiento notable y pueden abrir locales y contratar equipos. Ejemplo: un negocio de artesanías que abre una tienda.

El objetivo de estas microempresas es desarrollar marcas, innovar y adaptarse a cambios del mercado. La selección de productos es crucial para su éxito; elegir adecuadamente no solo mejora la rentabilidad, sino que también ayuda a satisfacer las necesidades del cliente y a diferenciarse de la competencia. Considerar la demanda del mercado y los costos de producción permite a los emprendedores tomar decisiones informadas que fortalezcan su posición en el mercado local.

Antes de crear una microempresa, es crucial elegir adecuadamente el producto a vender para alcanzar los objetivos empresariales. Para ello, se deben considerar varios aspectos:

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

Estos factores ayudan a decidir qué productos, que pueden ser físicos, servicios digitales o tarjetas de regalo, son viables para la microempresas.

El proceso de selección debe incluir:

- Identificar los productos más vendidos
- Monitorizar a la competencia
- Analizar tendencias del mercado
- Crear materiales de marketing
- Encontrar proveedores
- Promocionar la tienda y los productos
- Configurar la tienda

Además, la capitalización es vital para la expansión y crecimiento de la empresa, ya que permite adquirir activos y atraer nuevas inversiones. Este proceso de financiación es esencial para la continuidad y el desarrollo de startups y grandes compañías.

CONCLUSIÓN

Se debe de saber que al competir con grandes empresas es necesario tener una estructura muy bien organizada, teniendo en cuenta los objetivos, la misión y visión que queremos para llevar acabo el desarrollo de la empresa. Teniendo los desafíos del mercado requieren que las empresas respondan a las necesidades de sus clientes para lograr un crecimiento sostenible. Por ello, una gestión adecuada de la planificación y organización es fundamental para construir un futuro sólido y exitoso en el ámbito empresarial para poder mantenernos dentro del mercado.

BIBLIOGRAFIA

Diapositivas proporcionada