



Mi Universidad

Ensayo

Jorge Daniel Hernández González

Planeacion y organización empresarial

Parcial: 1°

Taller del emprendedor

Lic. Fernando López Santis

Licenciatura de Medicina Humana

Semestre: 6to., Grupo: C

Comitán de Domínguez, Chiapas. A 21 de septiembre del 2024.

INTRODUCCION

La planeacion y organización empresarial es muy importante ya que permite que las empresas lleven un control y una planeacion eficaz para su situacion empresarial.

En el cual este ensayo se mencionaran puntos especificos e importantes para una planeacion que conlleve al éxito.

Los puntos son: planeacion, tipos de planeacion, organización, etapas de la planificacion organizacional, importancia de la planeacion organización empresarial, pasos para definir objetivos, herramientas de la planeacion organización, acerca de la FODA en la creacion y la evaluacion.

Tambien se hablara acerca de la creacion de una microempresa, sus características sus puntos de una microempresa, sus tipos y objetivos.

Y se hablara de la eleccion del producto, en que se tratara el tema de factores al elegir algun producto, sus beneficios, los tipos de productos que se pueden usar, mayor desafio que enfrentan las empresas, consejos para encontrar un buen producto y vender en la empresa,

Consejos para comercializar y vender en la empresa es importante mencionar ya que se hablara acerca de la capitalizacion de la empresa por procesos en 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. Se hablara de la optimizacion de las ganancias, recortar gastos, emitir acciones, aumentar el valor nominal de las acciones, acerca de la inversion de la capital que es de mantenimiento o de expansión y los tipos de inversion de capital.

PLANEACION Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Planeacion y organización empresarial.

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

Planificación empresarial: consiste en analizar una situación, establecer objetivos, determinar las estrategias y los planes para lograrlos, en el cual va implicar la evaluación de la situación actual, identificar las necesidades de todas las áreas o departamentos de una empresa y prever las que puedan surgir.

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.

Tipos de planeacion organizacional:

- **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:** tiene por función describir la forma en que una empresa va a implementar su plan estratégico. su tiempo de acción y cumplimiento suele ser entre 1 año o menos.
- **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:** los tres primeros modelos de planificación organizacional se relacionan y complementan entre sí, para la obtención de objetivos específicos que conduzcan al cumplimiento de metas generales.

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 y desarrollar un plan de contingencia para la rápida resolución de problemas.
- **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:** objetivos específicos que conduzcan al cumplimiento de metas generales. 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 e 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 y el 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 y desarrollar un plan de contingencia para la rápida resolución de problemas.
- **Planificación de operaciones diarias:** indica a los responsables cuáles son sus roles y las actividades que deben realizar de manera cotidiana.

- **Ejecución de los planes de organización empresarial.**
- **Seguimiento de los planes emprendidos:** Todo plan debe ser revisado periódicamente para determinar si va por un buen camino o es tiempo para pausarlo.

Importancia de la planeacion organización empresarial:

- **La planificación y organización aumentan la eficiencia.**
- **La planificación y organización reducen los costos.**
- **La planificación y organización facilitan la toma de decisiones.**
- **La planificación y organización mejoran la capacidad de adaptación.**

Pasos para definir los objetivos:

- **Revisar la misión de la organización o el propósito.**
- **Evaluar los recursos disponibles.**
- **Determinar los objetivos individualmente o con información de otros.**
- **Escribir los objetivos y comunicarlos a todos los que deban saberlos.**
- **Revisar los resultados y si los objetivos se están cumpliendo.**

Herramientas de la planeacion organización:

Analisis FODA.

es un acrónimo donde sus siglas en español corresponden a las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Con este análisis se consigue establecer los puntos fuertes, débiles, amenazas y oportunidades del emprendedor.



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.

Sus características son:

- Tiene de 1 a 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.

El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador que mide el valor monetario de los bienes y servicios finales que se producen en un país en un período determinado, como un año o un trimestre. El PIB se calcula sumando el valor de todos los bienes y servicios producidos dentro del país, incluyendo los bienes producidos por empresas extranjeras en el país.

Puntos de una microempresa:

- Tienen de 1 a 10 empleados.
- Generan ingresos que no sobrepasan los 4 millones de pesos, operando con una estructura eficiente y optimizando recursos.
- Estos negocios, al no contar con maquinaria para producciones masivas, basan su producción en la mano de obra.
- Gestionan su logística con la colaboración de otras empresas, aprovechando plataformas de envío a domicilio y servicios de asesoría legal para facilitar sus operaciones.
- Las microempresas requieren una inversión más moderada para impulsar su crecimiento.
- Su capacidad de adaptación les permite cambiar estratégicamente el rumbo del negocio cuando es necesario, lo que posiciona a las microempresas como actores ágiles en el mercado.

Tipos de microempresa:

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

Una microempresa se opera con un equipo de 1 a 10 empleados, existe la posibilidad de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado, cada miembro suele desempeñar un papel crucial, lo que promueve un sentido de responsabilidad compartida y una mayor conexión con los objetivos empresariales.

Objetivos de una microempresa:

- **Sostenibilidad Financiera:** Buscan la estabilidad económica a largo plazo para asegurar la continuidad del negocio en un mercado cambiante.
- **Optimización de Recursos:** Utilizan eficientemente los recursos disponibles, especialmente en términos de personal, materiales y financiamiento.
- **Satisfacción del Cliente:** Logran la satisfacción del cliente a través de la entrega de productos o servicios de calidad.

Elección de producto.

Factores al elegir un producto para una microempresa:

- Investigación de mercado.
- Conocer a la competencia.
- Viabilidad de producción.
- Necesidades del cliente.
- Atributos del producto.

¿Cuáles son los beneficios 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 sus objetivos comerciales.

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



¿Cuál es el mayor desafío que enfrentan las pequeñas empresas al vender productos?:

Es posible que carezcan del capital para invertir en inventario o comprar materiales publicitarios y marketing, no cuentan con el personal o los recursos para promocionar y vender sus productos de manera efectiva.

¿Cuáles son algunos consejos para encontrar un buen producto para vender para en la empresa?:

Investigación, encontrar un proveedor, configuración de la tienda y promoción a la tienda.

¿Cuáles son algunos consejos para comercializar vender productos?:

Conocer a la audiencia, crear una marca sólida, hacer correr la voz, facilitar la compra y hacer un seguimiento de los clientes.

Capitalización de la empresa.

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. Conocer los distintos tipos de inversiones que existen y sus beneficios es clave a la hora de realizar estas operaciones.

La capitalización de una empresa puede incluir acciones, deuda, y ganancias retenidas.

Optimizar ganancias: Es importante utilizar las ganancias para continuar con las operaciones del negocio.

Evaluar la empresa: Es necesario conocer la realidad de la empresa.

Recortar gastos: Se pueden eliminar gastos innecesarios.

Solicitar apoyo bancario: Se puede solicitar apoyo financiero.

Aumentar el valor nominal de las acciones: Esto aumenta el valor de cada acción, lo que a su vez aumenta el capital.

Emitir acciones: Se pueden capitalizar cuentas del patrimonio social y convertirlas en acciones.

La capitalización bursátil de una empresa se calcula multiplicando el precio de mercado de las acciones por el número total de acciones en circulación.

¿Qué es una inversión de capital?:

consiste en inyectar fondos económicos a una empresa para impulsar su expansión o incrementar su productividad.

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

De expansión. Se emplean para adquirir activos que impulsan el crecimiento del negocio.

El capital puede ser aportado tanto por inversores externos, como 'business angels' o fondos de inversión, como por el propio emprendedor a título particular o como empresa, que puede contraer una deuda o emplear su propio efectivo.

Tipos de inversión 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

Como conclusión la planificación organizacional es la forma o proceso en el que una empresa organiza sus operaciones diarias y contar con este tipo de estructura les permite a las compañías alcanzar sus objetivos de manera más rápida, controlada y eficiente. Una planificación organizacional se utiliza para el mejoramiento general de una empresa, también puede enfocarse hacia un área específica, como la financiera, manufactura de productos o fuerza laboral. En esto radica que existan diferentes tipos de planificación organizacional.

La prevención y planificación no solo deben implementarse para encarar ciertas situaciones imprevistas. Una empresa que se estructura y organiza a tiempo tendrá una mejor estabilidad y sabrá cómo hacer frente a retos diarios e inusuales.

La planificación organizacional les permite a las empresas desarrollar un plan estructurado, eficaz y enfocado en la obtención de resultados, para llegar a metas determinadas. Este alto nivel de preparación también ayuda a que una compañía esté bien definida para saber quiénes son los encargados o responsables principales y qué roles existen dentro de la organización. La planeación estratégica es una herramienta esencial para detectar deficiencias, conflictos o áreas de oportunidad.