



Nombre del alumno: Zahobi Bailon Peralta

Nombre del tema: Ensayo de primer parcial

1er parcial

Nombre de la materia: Taller del emprendedor

Nombre del docente: Fernando Lopez Santis

Medicina Humana

7mo Semestre Grupo C

INTRODUCCION

Cuando vamos a hacer algo grandioso o incluso al o de poca importancia siempre pensamos antes mínimamente que vamos a hacer, cómo lo haremos, cuanto nos costara y cuando vamos a iniciar y a terminar, Pues bien esto es planear, Henri Fayol decidió permanecer en las minas de Commentry de la Commentry- 7 Fourchambault, S, A., conocida como Comambault, sin embargo, reflexiono sobre qué y cómo hacer para que esta empresa no fuera a la quiebra, este acontecimiento fue la razón para que Fayol planteara cuales son las operaciones que se desarrollan en todas las empresas, cuales los elementos de la administración y cual el perfil (cualidades y conocimientos) que debe tener la persona responsable de la administración, es precisamente en los elementos de la administración que se encuentra la planeación, que Fayol denominó previsión, Definida como Estructurar el futuro y articular el programa de acción La planeación es el primero de los cinco elementos administrativos de Fayol para poner en orden y hacer eficiente cualquier organización.

La investigación inicial no se realiza o incompleta para determinar la viabilidad y rentabilidad de un producto Cambios en los productos en el mercado que afectan a los consumidores gustos y preferencias La falta de un juicio adecuado a la hora de determinar cuál es el más adecuado para su comercialización en un punto determinado en el tiempo Los consumidores no pueden ver fácilmente cómo el producto se ajuste a sus necesidades o no pueden permitirse el lujo de comprarlo debido a los costos prohibitivos promociones falta o insuficiencia de anuncio y campañas para impulsar las ventas del producto La falta de conciencia de los consumidores del producto en el mercado Para aumentar las posibilidades de rendimiento de un producto en el mercado, el productor debe mantener el valor de la producción y la utilidad del producto y hacerlo accesible a los consumidores que se han hecho conscientes de su utilidad.

Capitalización simple: Los intereses que se generan en un periodo cualquiera son proporcionales a la duración del periodo y al capital inicial.

Capitalización compuesta: Los intereses generados en un periodo se acumulan al capital inicial para el periodo siguiente.

Por ello, esta modalidad se suele usar para periodos superiores a un año.

Para el caso de operaciones superiores al año, este tipo de capitalización generará mayor importe final que la simple.

Capitalización continua: Los intereses se generan infinitas veces al año.

Este tipo de modalidad supone la reinversión continua de esos intereses.

Este tipo de capitalización supone la reinversión continua de esos intereses.

Por lo tanto, en comparación con la compuesta, este generara un mayor valor capital final.

Por lo tanto, en comparación con la compuesta, este generara un mayor valor capital final.

Planeación. Planeación La administración se clásica en dos etapas, la mecánica que se integra por las fases de planeación y organización y la dinámica que se forma por las fases de dirección y control La planeación representa el inicio y la base del proceso administrativo Sin esta lo que se realice en la organización, dirección y control no tiene razón de ser, dado que funcionaria sin haber determinado los resultados que persigue todo organismo social y esto sería poner en peligro su futuro. La planeación determina qué quiere ser la empresa, dónde se va a establecer, cuándo va a iniciar operaciones y cómo lo va a lograr Estas palabras representan y deben tener las respuestas correctas para no poner en riesgo al grupo social en el futuro , que siempre es el enfoque de la planeación. De acuerdo con Gonzalez: “Planeación es la fijación de los objetivos, estrategias, políticas, programas, procedimientos y presupuestos; partiendo de una previsión, para que el organismo social cuente con las bases que se requieren encause correctamente las otras fases del proceso administrativo” (2015). La importancia de la planeación radica en conocer el momento en que se encuentra la organización en un momento dado, a donde gustaría ir y como se hará. Y aunque lo anterior puede sonar muy fácil requiere de constancia, compromiso y responsabilidad para lograrlo. Algunos de los puntos más importantes:

- Es la base para el proceso para que el proceso administrativo tenga un sentido adecuado en la consecución del mismo.
- Se aplican las investigaciones que se requieren para definir las bases correctas.
- Prepara a la empresa con fortaleza para hacer frente a sus problemas. Desarrollo organizacional. Las organizaciones en última instancia están compuestas por una red de relaciones que se dan entre las LA PLANEACION PREPARA A LA EMPRESA CON FORTALEZA PARA HACER FRENTE A SUS PROBLEMAS 4 personas que las conforman; esta es la idea sobre la que gira el concepto “organización”. La otra perspectiva que nos muestra a la organización como un conjunto de edificios, maquinaria, equipo, instalaciones en general, procedimientos, sistemas, no es otra cosa que la “imagen” organizacional. Sin los seres humanos las organizaciones carecen de vida, son estos los que finalmente las hacen funcionar. La organización será siempre considerada dentro de un contexto ambiental específico, mismo que la abarca en su totalidad, guardando una estrecha relación y cuyas características son en muchas ocasiones

difíciles de identificar, pero sin dejar por ello de ser significativas para el desarrollo y la supervivencia de las organizaciones. ¿Qué es el desarrollo organizacional? Si estudiamos detenidamente la literatura actual sobre la materia, encontramos que ésta nos ofrece una gama muy amplia de definiciones del Desarrollo Organizacional, pudiendo afirmarse que no existe autor que no haya hecho un intento al respecto. Al analizar cada una de las definiciones estructuradas, es posible contemplar el panorama tan amplio que se ha extendido a través de los años dentro de esta rama del conocimiento administrativo. Por lo mismo, hasta el momento no se puede afirmar que existe una definición única del DO y que haya sido aceptada por todos los tratadistas, estando no obstante los expertos de acuerdo en varios puntos trascendentes, tales como su naturaleza, sus orígenes, su campo de acción, su filosofía, sus características esenciales, así como la importancia cada vez mayor que estos conocimientos y estrategias adquieren para el desenvolvimiento futuro de las organizaciones. De acuerdo a Luna Gonzalez: “Es un esfuerzo de resolución de problemas en una organización, apoyado por la alta gerencia para mejorar la visión, el aprendizaje y la delegación de la autoridad, que planea llevarse a cabo en largo plazo, debe realizarse mediante el gerenciamiento, la colaboración y la cultura participativa, con énfasis especial en privilegiar el trabajo en equipo basado en los roles consultor-facilitador, quien aplicara la tecnología y las ciencias del comportamiento dentro de la metodología-investigación-acción. del tema planeación y organización.

ELECCION DE PRODUCTO

Los criterios utilizados en la selección de un nuevo producto para su comercialización se divide en tres categorías - generación de ideas, evaluación del mercado, y la elección de negocios.

La primera parte tiene que ver con que los empresarios e inversores le ocurrió la idea para su negocio prospectivo. Muchas nuevas empresas fueron capaces de generar ideas para su negocio de periódicos y revistas semanales o diarios, firma consultora, institutos de investigación, e incluso en las universidades donde se enseña el conocimiento.

La segunda parte detalla la viabilidad y la aceptabilidad de un producto o idea propuesta a la luz de los acontecimientos actuales. El inversor o empresario debe analizar cuidadosamente la nueva oportunidad de negocio y ver cómo el lanzamiento de un producto podría emanar de las oportunidades. Un estudio de factibilidad del producto revelará todo un inversor quiere saber aquí.

Después de todo está dicho y hecho, el empresario hace una elección de qué hacer y

dónde hacerlo ya qué precio. El nuevo empresario basa su decisión sobre la viabilidad comercial, viabilidad técnica, y las perspectivas económicas del producto o servicio que se venden bien.

Si la gestión pasa a hacer un negocio equivocado o decisión producto, que tendrá un impacto negativo sobre la viabilidad de la empresa o la comercialización del producto. De hecho, muchos productos fracasan porque

- La investigación inicial no se realiza o incompleta para determinar la viabilidad y rentabilidad de un producto
- Cambios en los productos en el mercado que afectan a los consumidores gustos y preferencias
- La falta de un juicio adecuado a la hora de determinar cuál es el más adecuado para su comercialización en un punto determinado en el tiempo
- Los consumidores no pueden ver fácilmente cómo el producto se ajuste a sus necesidades o no pueden permitirse el lujo de comprarlo debido a los costos prohibitivos
- promociones falta o insuficiencia de anuncio y campañas para impulsar las ventas del producto
- La falta de conciencia de los consumidores del producto en el mercado

Para aumentar las posibilidades de rendimiento de un producto en el mercado, el productor debe mantener el valor de la producción y la utilidad del producto y hacerlo accesible a los consumidores que se han hecho conscientes de su utilidad. En esta medida, el empresario debe esforzarse -

- Mejorar la calidad y el valor del producto
- Aumentar su atractivo general y las características físicas de la aceptación pública
- Aumentar sus beneficios para agregar más valor a los clientes que lo compraría
- Hacer más para aumentar la conciencia y la campaña de marketing para el producto anuncio

- Hacer más para mejorar el atractivo funcional y estético del producto en todas las formas imaginables

Si el productor gastaría esfuerzos reales para hacer estas, lo cierto es que los consumidores no tardarían en dar lealtad a su producto sobre el de sus rivales en el mercado.

Existen dos tipos principales, dependiendo de si los intereses obtenidos se incorporan o no al capital inicial.

Capitalización simple: Los intereses que se generan en un periodo cualquiera son proporcionales a la duración del periodo y al capital inicial. Esta modalidad se suele usar para periodos de tiempo inferiores a un año. Debido a esto, no capitaliza los intereses generados. Y, además, no integra al capital final la reinversión de esos intereses.

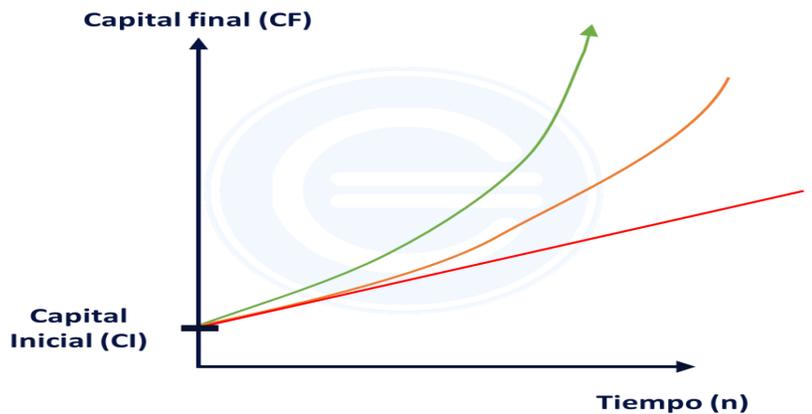
Capitalización compuesta: Los intereses generados en un periodo se acumulan al capital inicial para el periodo siguiente. En este caso los intereses si son capitalizados, justo al contrario que la simple.

Por ello, esta modalidad se suele usar para periodos superiores a un año. Por tanto, aquí los intereses generan más intereses. Para el caso de operaciones superiores al año, este tipo de capitalización generará mayor importe final que la simple.

Capitalización continua: Los intereses se generan infinitas veces al año. Es decir, se van acumulando de manera continua en cada segundo. Este tipo de modalidad supone la reinversión continua de esos intereses. Por lo tanto, en comparación con la compuesta, este generará un mayor valor capital final.

Formula Capitalizacion Compuesta

Los intereses se generan infinitas veces al año. Es decir, se van acumulando de manera continua en cada segundo. Este tipo de capitalización supone la reinversión continua de esos intereses. Por lo tanto, en comparación con la compuesta, este



generara un mayor valor capital final. En el siguiente gráfico podemos ver la diferencia entre ellas:

CONCLUSION

Capitalización simple: Los intereses que se generan en un periodo cualquiera son proporcionales a la duración del periodo y al capital inicial.

Capitalización compuesta: Los intereses generados en un periodo se acumulan al capital inicial para el periodo siguiente.

Por ello, esta modalidad se suele usar para periodos superiores a un año.

Para el caso de operaciones superiores al año, este tipo de capitalización generará mayor importe final que la simple.

Este tipo de modalidad supone la reinversión continua de esos intereses. Poder también hacer una buena elección de productos para que el mercado y los consumidores puedan tener satisfechos sus necesidades

El desarrollo organizacional es de suma importancia para otorgar a la empresa la posibilidad de contar con una disciplina que le permita desarrollar la cultura y el clima organizacionales de una empresa. La planeación permite a las empresas contar con una herramienta que alinee las acciones que realiza las empresas con los objetivos que persiguen, con el finde alcanzar sus metas y generar valor en un mercado altamente competitivo.

Referencias bibliográficas

<https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/2327/LEC%20ADM%20EMP%200010%202021.pdf?sequence=1>

[Los criterios para seleccionar un producto para la producción y comercialización \(entrepreneurshiply.com\)](#)

<https://economipedia.com/definiciones/capitalizacion.html>