



Mi Universidad

ENSAYO

Luis Ángel Vasquez Rueda

Ensayo taller del emprendedor

Primer parcial

Taller del emprendedor

LAE. Fernando Lopez Santiz

Licenciatura En Medicina Humana

7mo Semestre Grupo "C"

Comitan De Domínguez, Chiapas, 21 de septiembre del 2024

INTRODUCCION

La administración de una empresa es fundamental para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de cualquier organización. La administración se encarga de la planificación, organización, dirección y control de todos los recursos de la empresa, con el objetivo de lograr sus metas y objetivos de manera eficiente y efectiva, La importancia de la administración de una empresa se puede ver reflejada en varios aspectos clave, Toma de decisiones: La administración es responsable de tomar decisiones informadas y estratégicas que afectan a toda la organización, Planificación y organización: La administración se encarga de establecer planes y estrategias para alcanzar los objetivos de la empresa, y de organizar los recursos necesarios para implementarlos, Liderazgo y motivación: La administración debe liderar y motivar a los empleados para que trabajen hacia los objetivos de la empresa., Control y supervisión: La administración es responsable de controlar y supervisar las operaciones de la empresa para asegurarse de que se estén cumpliendo los objetivos y metas establecidos., Innovación y mejora continua: La administración debe fomentar la innovación y la mejora continua en la empresa para mantenerse competitiva y relevante en el mercado, en este documento vamos a abarcar un poco mas de los temas importantes acorde a los primeros temas

PLANIFICACION Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

La planificación 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

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

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.

TIPOS DE PLANEACION ORGANIZACIONAL

- Planificación organizacional estratégica.
- Planificación organizacional táctica.
- Planificación organizacional operacional.
- Planificación organizacional de contingencia

PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL ESTRATÉGICA

La 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

Este tipo de planificación organizacional tiene por función describir la forma en que una empresa va a implementar su plan estratégico. No obstante, el plan táctico es más específico y se compone por varios objetivos a corto plazo que respaldan el plan estratégico; su tiempo de acción y cumplimiento suele ser entre 1 año o menos.

PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL OPERACIONAL

Un plan 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

Como pudiste notar, 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. 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

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 Y ORGANIZACION

ANALISIS FODA: El análisis FODA es un acrónimo donde sus siglas en español corresponden a las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

ELECCION DE PRODUCTO

Al elegir un producto para una microempresa, es importante considerar varios factores

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

Se pueden considerar los siguientes puntos:

Utilidad

- Materiales y proceso de producción
- Estilo de vida
- Precio
- Fácil promoción
- Producción y logística sencillas

Cuáles son los beneficios de vender productos?

Como pequeña empresa, tienes muchas opciones a la hora 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.

¿Cómo eliges un producto para vender en tu negocio ¿Quién es su mercado objetivo?, ¿Cuáles son las tendencias?, ¿Qué vende tu competencia?, ¿Qué quieres lograr con tu negocio? Y ¿Cuáles son los puntos de venta únicos?

¿Cuales son los Consejos para encontrar un buen producto que pueda vender tu empresa?, se pueden utilizar los siguientes ejemplos para escoger el tipo de producto

- Investiga
- Encuentra un proveedor
- Promociona tu tienda o producto
- Configura tu tienda

Capitalización de la empresa

Para expandir sus operaciones a otros mercados, aumentar su oferta de productos o mejorar su productividad para dar una mejor respuesta a la demanda del mercado. 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 ser real, de marketing o subjetivo, o de mercado o ficticio

INVERSION CAPITAL

Una inversión de capital consiste, básicamente, 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, 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 EXPANSION

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.

MICROEMPRESA

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. 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

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. 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.

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.
- **Desarrollo de Marca y Reputación:** Construyen una presencia de marca sólida y mantienen una buena reputación en el mercado.
- **Innovación y Adaptación:** Impulsan la innovación y la capacidad de adaptación a cambios en el mercado y las tendencias.
- **Eficiencia Operativa:** Mejoran continuamente los procesos internos para maximizar la eficiencia y reducir costos.
- **Generación de Valor:** Aportan valor a la comunidad local y a los clientes a través de sus productos o servicios.

CONCLUSION

En resumen, la administración de una empresa es crucial para su éxito y sostenibilidad. Una buena administración puede llevar a una empresa al éxito, mientras que una mala administración puede llevarla al fracaso. Es importante que las empresas inviertan en la capacitación y el desarrollo de sus administradores para asegurarse de que estén equipados para enfrentar los desafíos del mercado actual, el seguimiento de los pasos y procesos correctos en la elaboración de una empresa y sus productos, harán que esta se haga una buena y famosa empresa que ayude a las personas y sus contribuyentes, así como a los dueños y trabajadores, siendo esto un pilar para muchas personas o inclusive familias, que demuestren que la venta de un producto no es simplemente para generar ingresos, si no para vender un producto que ayude a algunas personas y les haga sus vidas más fáciles o inclusive, mas felices.