



**UDS**

# Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas

Lic. Administración y Estrategias de  
Negocios

Profesor:  
LAF. Carlos Eduardo  
Morales Hernandez

## FORMACIÓN

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Ciudad de México – Licenciatura en Administración Financiera (2004 – 2009)

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Ciudad de México – Diplomado en Finanzas Bursátiles Aplicadas (Septiembre 2013 – Abril 2014)

AMIB – Asesor en Estrategias de Inversión Figura III (Fecha de Registro: Marzo 2010)  
Matrícula: 66192

## EXPERIENCIA

Promotor de Negocio  
AcciTrade  
Gerente de Ventas Negocios  
AcciTrade (2009 - 2016)  
ACCIVAL Casa de Bolsa de Banamex

Sr. de Negocios Institucionales  
(Septiembre 2016 – Febrero 2018)  
OLD MUTUAL México

ASESOR REMOTO EN  
INVERSIONES (Febrero 2018 –  
Diciembre 2022)  
Citibanamex

Negocio propio.-  
Comercializadora de envases  
agrícolas (2020 a la fecha)

Consultoría de inversiones  
(2020 a la fecha)

# Presentación

**Carlos Eduardo Morales  
Hernandez**  
Licenciado en Administración Financiera

# Sistema de Evaluación

La evaluación del aprendizaje del alumno en cada asignatura se efectúa a través de:

**3** evaluaciones parciales  
**1** evaluación final.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

1.Actividades Áulicas o Prácticas **30%**  
2.Actividad en Plataforma Educativa **20%**

Las actividades pueden ser:

- a) Ensayo
  - b) Mapa Conceptual
  - c) Cuadro Sinóptico
  - d) Súper nota
3. Exámenes **50%**

**PRESENCIAL**

La evaluación del aprendizaje del alumno en cada asignatura se efectúa a través de:

**3** evaluaciones parciales  
**1** evaluación final.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

2.Actividad en Plataforma Educativa **50%**

Las actividades pueden ser:

- a) Ensayo
- b) Mapa Conceptual
- c) Cuadro Sinóptico
- d) Súper nota

3. Exámenes **50%**

**VIRTUAL**

# Objetivo de la materia

Al término del seminario el participante será capaz de proponer soluciones a problemas de la Pequeña y Mediana Empresa, con base en un marco teórico, de investigación de campo, resultados y diagnóstico organizacional.



# Unidad 1

## Análisis descriptivo de Pequeña y Mediana empresa

**1.1 Definición**

**1.2 Importancia**

**1.3 Características generales**

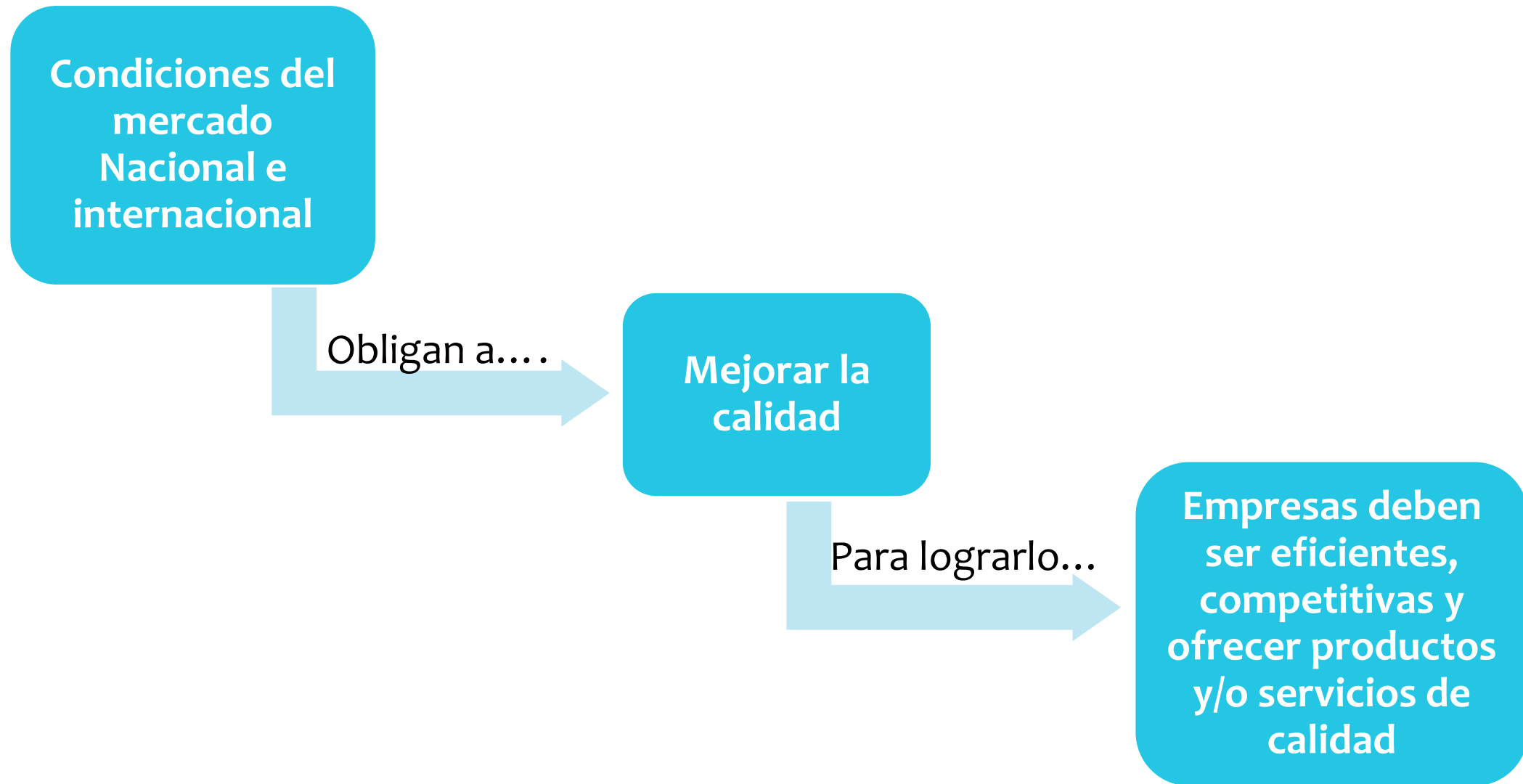
# 1.1 Definición

- La definición técnica de PYME es el acrónimo utilizado a la hora de hablar de Pequeñas y Medianas Empresas. Estas, generalmente suelen contar con un bajo número de trabajadores y de un volumen de negocios e ingresos moderados en comparación con grandes corporaciones industriales o mercantiles.
- Base de la revolución industrial .
- Hablar de las empresas en México, micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y las posibilidades que tienen estas de interactuar en los procesos de la economía actual, nos ayudará a plantear las características principales independientes de cuál sea su actividad principal.

## Ejemplos de PyME



# Que deben hacer las empresas hoy en la actualidad



# Ventajas de las PyMES

- Gran capacidad para aprovechar los recursos humanos. *Mejores relaciones laborales: menos conflictos*
- Posibilidad de concentrarse en productos en los que se tengan máxima competitividad de acuerdo con las tendencias de la demanda. *Mayor adaptabilidad: Satisface demanda específica*
- Facilidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado. *Mayor flexibilidad: en caso de crisis reaccionan más rápido.*
- Las contribuciones para una mejor distribución de ingresos a favor de los segmentos bajos de la población.
- Agilidad para satisfacer demandas de consumo, incluso el intermedio de las grandes y medianas empresas.
- Cercanía con el cliente: relaciones más cálidas y humanas.
- Menor inversión inicial.







## 1.2 Importancia

- Las empresas MIPYMES representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado.
- El desarrollo de todo país descansa en su fuerza económica, producto del sector industrial y aunque la administración se aplica en cualquier grupo social, el campo de acción más importante es la empresa, el sector donde la mayoría de los avances tecnológicos se han presentado en las últimas décadas.
- Las PYMES cuentan con la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios y tienen la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen relación con las empresas más grandes, y de este modo sufriendo la influencia de éstas que suelen someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo o estableciendo una interdependencia.

# México y apoyo a las PyMES

## Inconvenientes de las PyMES

- Interdependencia a las grandes Empresas: minimizando sus posibilidades de desarrollo.
- No cuentan con los recursos necesarios para que se desarrollen. falta de financiamiento.
- Inversión en tecnología, infraestructura, seguridad entre otras son de 0.5% a 0.7%= estancando su propio crecimiento.
- Resistencia al Cambio
- Desconocimiento de los sistemas de información
- Falta de visión sobre los beneficios de la tecnología sobre la empresa.

[https://youtu.be/WNBb6R\\_3K-A?t=74](https://youtu.be/WNBb6R_3K-A?t=74)

## Apoyos a las PYMES

- La política de apoyo a las PYMES en México, ha registrado grandes avances en los últimos años. Se constituyó la subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.
- Se estableció el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME),
- Fondo de Fomentos a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP),
- Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y
- Comisión Mexicana para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (COMPYME), entre otras.
- Hoy en día, los gobiernos de países en desarrollo reconocen la importancia de las Pymes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local de manera significativa



# Características generales con las que cuentan las PYMES

- ➤ El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad y por lo general son de carácter familiar
- ➤ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- ➤ Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- ➤ Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- ➤ Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.
- ➤ Personal poco calificado o no profesional.

# Características generales con las que cuentan las PYMES

27 de junio

Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresa



- ➤ Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo.
- ➤ Falta de información acerca del entorno y el mercado
- ➤ Falta de innovación tecnológica, puede deberse a falta de recursos, o por no contar con el espíritu innovador necesario.
- ➤ Falta de políticas de capacitación, se considera un gasto, no una inversión, al no poder divisar las ventajas a largo plazo que puede generar
- ➤ Tienden a realizar sus procesos de la misma forma con la idea de que cuando un método no funciona mal, se mantiene sin analizar si existen otros mejores.
- ➤ Falta de liquidez

# 1.3 Características generales

## Tamaño de las MIPYMES

- **Microempresa**. Estas son las empresas más populares, ya que las vemos día con día. Es una manera muy efectiva de comenzar a emprender y hacer crecer tu negocio.
- **Pequeña empresa**. Estas empresas pueden ser de propiedad única o manejadas en sociedad
- **Mediana empresa**. Una empresa se considera mediana cuando su capital ya es mayor.

Una de las muchas ventajas de las PYMES es que las más pequeñas no necesitan invertir mucho capital y, si tienes un buen manejo, su crecimiento puede ser bastante rápido.



# Unidad 1

## Análisis descriptivo de Pequeña y Mediana empresa

1.4 Clasificación

1.5 Situación actual en México

# 1.4 Clasificación PYME

- **Numero de trabajadores**
- **Total de ventas anuales**
- **Ingresos**
- **Activos fijos**

**1961 SHCP**  
Capital Contable  
\$25,000 a \$5,000,000

**1978** Programa apoyo  
a la industria Mediana  
y Pequeña **PAI**  
**6 y 250 personas**  
**5 o menos = talleres**  
**artesanales no**  
**objetos apoyo**

**1979** Plan Nacional de  
Desarrollo Industrial, se  
consideró como  
pequeña industria a  
aquella cuya inversión en  
activos fijos era menor a  
**200 veces** el salario  
mínimo anual vigente en  
el Distrito Federal (10  
millones de pesos de  
aquel entonces).

**1954 SHCP**  
Capital Contable  
\$50,000 a \$2,500,000

**1963 SHCP**  
Capital Contable NO  
mayor a 10 millones  
de pesos

# 1.4 Clasificación actual PYME

**1985** que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. El 30 de abril de ese año se publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes estratos:

## MICROINDUSTRIA

Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año.

## INDUSTRIA PEQUEÑA

Las empresas que ocuparan entre 16 y 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.

## INDUSTRIA MEDIANA

Las empresas que ocuparan entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de mil 100 millón de pesos al año.

**Desde entonces, el marco normativo y regulatorio de las actividades económicas de las micro, pequeñas y medianas empresas lo ha establecido la Secretaría de Economía (antes SECOFI).**



# 1.4 Clasificación actual PYME MÉXICO



En resumen:

- ✓ Rango de numero de trabajadores
- ✓ Monto de venta en millones de pesos

$$\text{TOPE MAXIMO COMBINADO} = \# \text{ TRABAJADORES TOTALES} \times 10\% + \text{VENTAS ANUALES} \times 90\%$$

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*	Personal	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Industria	0 a 10	Hasta \$4	4.6	11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	51 a 250	Desde 100.1 hasta \$250	250
Comercio	0 a 10	Hasta \$4	4.6	11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93	31 a 100	Desde 100.1 hasta \$250	235
Servicios	0 a 10	Hasta \$4	4.6	11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	51 a 100	Desde 100.1 hasta \$250	235

\*Tope máximo combinado= (trabajadores) X 10% + (ventas anuales) X 90  
mdp= Millones de pesos

<https://www.comprasdegobierno.gob.mx/calculadora>

# Criterios de clasificación de empresas



# Clasificación de las empresas por sectores económicos

1. **Extractivas.** Dedicadas a explotar recursos naturales.
2. **Servicios.** Entregar de sus servicios o la presentación de éstos a la comunidad.
3. **Comercial.** Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica.
4. **Agropecuaria.** Explotación del campo y sus recursos.
5. **Industrial.** Transforma la materia prima en producto terminado.



# Clasificación de las empresas por su TAMAÑO

**Grande.** Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.

**Mediana.** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

**Pequeñas.** Su capital, número de trabajadores e ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede a 20 personas.

**Micro.** Su capital, el número de trabajadores y sus ingresos sólo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede a 10.



# Clasificación de las empresas por ORIGEN CAPITAL

**PÚBLICO.** Su capital proviene del estado o gobierno

**PRIVADO.** Son aquellos cuyo capital proviene de particulares

**ECONOMIA MIXTA.** El capital proviene de una parte del estado y otra de particulares

# Clasificación de las empresas por explotación y conformación de capital

**MULTINACIONALES.** En su gran mayoría el capital es extranjero y explotan la actividad en diferentes países del mundo (globalización).

**GRUPOS ECONOMICOS.** Estas empresas explotan uno o varios sectores, pero pertenecen al mismo grupo de personas o dueños.

**NACIONALES.** El radio de atención es dentro del país, normalmente tienen su principal en una ciudad y sucursales en otra.

**LOCALES.** Son aquellas en que su radio de atención es dentro de la misma localidad.

# Clasificación de las empresas por pago de impuestos

## **PERSONAS NATURALES**

El empresario como persona natural es aquel individuo que profesionalmente se ocupa de algunas de las actividades mercantiles

Están obligados a pagar impuestos, su declaración de renta aquí le corresponde a trabajadores profesionales independientes y algunos que ejercen el comercio.



## **RÉGIMEN SIMPLIFICADO.**

Pertenecen a los comerciantes que no llenan ciertos requisitos.

\*NO están obligados a llevar contabilidad



## **RÉGIMEN COMÚN**

Empresas legalmente constituidas y que sobre pasan las limitaciones del régimen simplificado, deben llevar organizadamente su contabilidad.

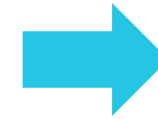
## **GRAN CONTRIBUYENTE.**

Agrupar el mayor número de empresas con capitales e ingresos compuestos en cuantías superiores a los miles de millones de pesos.

# Clasificación de las empresas por número de propietarios

## INDIVIDUALES

Su dueño es la empresa, por lo general es él sólo quien tiene el peso del negocio



Persona Física con actividad Empresarial

## UNIPERSONALES

Reconforma con la presencia de una sola persona natural o jurídica, que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades mercantiles. Su nombre debe de ser una denominación o razón social, seguida de la expresión “Empresa unipersonal” o las siglas “EU”, si no se usa la expresión o sigla, el contribuyente responde con todos sus bienes, aunque no estén vinculados a la situada empresa.



## SOCIEDADES

Para su constitución se exige la participación, como dueños de más de una persona, lo que indica que como mínimo son dos y por lo general corresponden al régimen común



S.A.  
S.C.  
A.C.  
S.A.B.  
S.R.L.

# Clasificación de las empresas por la FUNCIÓN SOCIAL

## CON ÁNIMOS DE LUCRO

Se constituye la empresa con el propósito de explotar y ganar más dinero



## TRABAJO ASOCIADO

Grupo organizado como empresa para beneficio de los integrantes



## SIN ANIMOS DE LUCRO

Aparentemente son empresas que lo más importante para ellas es el factor social de ayuda y apoyo a la comunidad.



## ECONOMIA SOLIDARIA

A este grupo pertenecen todas las cooperativas sin importar a qué actividad se dediquen, sino lograr el bienestar de los asociados y su familia.





# 1.5 Situación actual PYME en México

Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las PyMEs son una parte muy importante de la economía mexicana y se encuentran ligadas estrechamente a la generación de empleo en el país.

- En México, según el último censo económico realizado por el INEGI en 2019, el 99.8% de los establecimientos del país son micro, pequeños o medianos.
- Aportan el 52 % del Producto Interno Bruto (PIB) del país
- Generan el 72 % del empleo
- Más de 4.1 millones de las empresas en el país son PyMEs
- El 75 % de estas empresas son negocios familiares

## Retos de las Pymes 2022

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la esperanza de vida promedio de una empresa recién creada en México es de 7.8 años y solo 2 de cada 10 logran superar los 10 años de vida.

# Retos más destacables para PYMES en México

- **Competencia desigual vs los grandes corporativos**

Las Pymes se enfrentan a un mercado adverso, pues desde el inicio de sus operaciones deben competir con grandes empresas que cuentan con mayor solidez financiera, y compleja estructura tecnológica.

Los requisitos y certificaciones que se piden para ser proveedores de grandes empresas trasnacionales y del gobierno, les hace muy difícil poder integrarse a cadenas de proveeduría de alto valor agregado, limitando su campo de acción al mercado local

- **Financiamiento**

La mayoría de las Pymes no cuentan con grandes presupuestos; prácticamente viven al día y no tienen el conocimiento de las grandes empresas en cuanto a la administración del modelo de negocio y requieren de asesoría de expertos a un precio accesible.

Entre las principales razones por las cuales las Pymes no recibieron un crédito se encuentra la falta de colateral, garantía o aval, así como el no poder comprobar ingresos.

- **Transformación Digital**

**Si consideramos que el 82% de las Pymes no tiene acceso a internet, la transformación digital supone otra asignatura pendiente para muchas Pymes**



# Unidad 1

## Análisis descriptivo de Pequeña y Mediana empresa

1.6 Ciclo de vida

1.7 Ventajas y desventajas

# I.6 Ciclo de Vida de las empresas

El ciclo de vida de una empresa, es el proceso de etapas por el que puede pasar una compañía. Todas estas etapas conocidas como ciclo de vida de una empresa, desde que la empresa inicia su actividad hasta que cesa en la misma, son de gran importancia . Podemos establecer estas etapas diferenciadas.

- **Introducción/nacimiento**
- **Crecimiento**
- **Despegue**
- **Madurez**
- **Declive o Renacimiento**

<https://www.youtube.com/watch?v=hV6-njRUJg8>



# Etapa de INTRODUCCIÓN

Es la etapa donde la empresa empieza a funcionar y el volumen de gastos normalmente supera a los ingresos. Aquí destaca la inversión para potenciar la demanda por parte de los clientes.

Tiene como características principales las siguientes:

- Lento crecimiento. La demanda por parte de los clientes es baja.
- Altos precios. El volumen de producción para conseguir economías de escala aún no es alcanzado. Se suele elevar los precios para salir cuanto antes de la situación de beneficios negativos.
- Grandes necesidades de inversión. Se requiere una potente inversión para desarrollar el producto y aumentar la demanda por parte de los clientes.
- Alto riesgo de cierre de la empresa. Debido a la gran inversión inicial y el lento crecimiento.



# Etapa de CRECIMIENTO

Aquí el crecimiento pasa a ser rápido y la empresa empieza a obtener beneficios positivos. Debido en gran parte a un aumento fuerte de la demanda.

Los rasgos fundamentales de esta etapa son los siguientes:

- **Rápido crecimiento.** Aumenta la demanda gracias a la entrada de nuevos clientes interesados en el producto de la compañía.
- **Limitada presión competitiva en precios.** La amenaza de que nuevas compañías entren en el sector toca su máximo. Sin embargo, el elevado crecimiento permite a la compañía seguir creciendo sin competir en precios.
- **Reducción de precios.** Se consiguen economías de escala que permite la caída de los precios

Se trata de la fase del ciclo de vida de una empresa con más  
**PROGRESIÓN**



# Etapa de DESPEGUE

Aquí los beneficios se vuelven consistentes. Pero el crecimiento tanto de la demanda como del beneficio comienza a caer debido a la gran competencia. Destacan los siguientes puntos:

- **Ralentización del crecimiento.** La demanda comienza a llegar a su punto máximo, por la dificultad de encontrar nuevos clientes.
- **Competencia fuerte.** La caída de la demanda y del crecimiento fortalece la batalla entre los competidores. Se inician fuertes procesos de inversión por encima de la demanda para derrotar a la competencia.
- **Reducción de costes.** La empresa intentara reducir costes para sobrevivir ante la dura competencia y continuar con la actividad.
- **Riesgo de cese de negocio.** Esa fuerte competencia se traducirá en liquidación de empresas o fusión de las mismas.



# Etapa de MADUREZ

En la fase de madurez, el crecimiento se convierte en algo casi inexistente. Las empresas empiezan a consolidarse dentro del sector. Entre los factores principales cabe resaltar los siguientes:

- **Estabilidad de precios.** Las empresas evitan las guerras de precios.
- **Lento crecimiento.** La demanda es solo de reposición, es decir, no hay demanda procedente de nuevos clientes.
- **Altas barreras de entrada.** Debido a la estructura de costes bajos y poder de marca que tienen las compañías del sector





# Etapa de DECLIVE

En esta fase del ciclo de vida de una empresa, el crecimiento de la demanda y de los beneficios es negativo. Donde la creación de productos sustitutos o cambios en las preferencias de los consumidores estaría la causa.

Las compañías iniciarán una reducción de los precios para intentar dinamizar la demanda. Lo que traerá como consecuencia una guerra de precios en el sector, y, por tanto, una nueva potente competencia. Traduciéndose en que algunas compañías cesen el negocio y otras se fusionen.



<https://www.youtube.com/watch?v=osCNY3P1y4Y>