



Desarrollo PYMES

**Dra. Myreille Eréndira Rodríguez
Alfonso**

**Análisis descriptivo de pequeña y
mediana empresa**

Manolo Enrique Rivera Escobar

90

**Administración y estrategias de
negocios**

Análisis descriptivo de pequeña y mediana empresa

Definición	Las PYMES (Pequeñas y medianas empresas) son muy importantes en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, representan en el mundo el segmento de la economía y ocupan el mayor número de personal ocupado	Características	<ul style="list-style-type: none"> *Dominan y abastecen a un mercado más amplio *Están en proceso de crecimiento *Los dueños se encargan de ellas *Su administración es empírica *Falta de innovación tecnológica *Personal poco calificado *Poca visión estratégica
Importancia	Las PYMES son muy importantes, ya que aportan mucho a la economía de los países, aportan a la producción y distribución de bienes y servicios y pueden cambiar rápidamente su estructura de producción		Las PYMES son potencialmente generadoras de empleo, son un medio para impulsar el desarrollo económico y distribución de la riqueza, generan el 72% de la fuerza laboral y contribuyen a la producción del 52% del PIB (Producto interno bruto)
Características generales	Podemos decir que la definición de empresas es "la unidad económica de producción y decisión mediante, la organización y coordinación de una serie de factores busca obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o dando servicios en el mercado"		
Clasificación	Hay diferencias en cuanto a la definición del tamaño de la empresa, según su número de empleados que laboran en ella, dependiendo del número de trabajadores así será el tamaño de la empresa		<ul style="list-style-type: none"> Pequeñas: 10-50 empleados Medianas: 50-250 Grandes: 250+
Situación actual en México	Según el censo económico de 2004 los establecimientos empresariales son 4.3 millones, generan 23 millones de empleos, las PYMES son el 70% del empleo y el 50 % del PIR.		Actualmente las PYMES son de suma importancia y tienen un gran auge, siguen generando empleos y activando la economía del país,.
Ciclo de vida	<ul style="list-style-type: none"> *Introducción: Es el lanzamiento a toda escala de un producto, la estrategia se enfoca a desarrollar la percepción del producto e informar los beneficios de la categoría de productos. *Crecimiento: Las ventas aumentan, mas competidores entran al mercado, se incrementan las unidades *Madurez: Las ventas aumentan en una tasa decreciente, los nuevos usuarios no pueden agregarse y el mercado se satura *Declive: Las ventas caen, los gustos del consumidor cambian y optan por otros productos 		
Ventajas y desventajas	<ul style="list-style-type: none"> *Generan empleos *Adaptación a la tecnología *Fácil conocimiento de R.H *Producen y venden a precios competitivos 	Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> *no soportan grandes crisis *Falta de capacitación *Falta de estructura formal *No conocen a la competencia
Causas de éxito y fracaso	<ul style="list-style-type: none"> *Factores *R.H competentes *Ventajas competitivas *Capacidad de producción *Capacidad de I D *Capacidad de financiamiento *Marketing mix *Actitudes y percepciones de dirigentes 	<ul style="list-style-type: none"> *Características de dirigentes *Estrategia de planificación *Experiencia de la i internacionalizacion *Participacion en redes de apoyo y contactos *Informacion estrategica *Apoyo a programas gubernamentales 	<ul style="list-style-type: none"> *Acceso a materias primas