



**Nombre de la alumna:**

**ARIADNA ALBORES ESCALANTE**

**Nombre del profesor:**

**ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO**

**Nombre del trabajo:**

**REPORTE DE LECTURA**

**Materia:**

**DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS**

**Grado:**

**9°LAEN**

- Definición

Las pequeñas y medianas empresas conocidas como PYMES, aportando a nivel mundial el mayor número de unidades económicas y son de suma importancia dentro de la rama de la economía.

Características en común de 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
- ✓ Dominan y abastecen un mercado más amplio
- ✓ 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
  
- ✓ Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo
  
- ✓ Falta de información acerca del entorno y el mercado

- Importancia

Tienen particular importancia para la economía nacional, no sólo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva. Al igual que impulsan el desarrollo económico y reparten la riqueza y con todo y dificultades que las PYMES puedan tener aportan a la economía del país.

- Características generales

- ✓ El capital es proporcionado por una o dos personas que
- ✓ establecen una sociedad.
- ✓ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su
- ✓ administración es empírica.

- ✓ Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 6 y hasta 500 personas.
  - ✓ Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando
  - ✓ más en el trabajo que en el capital.
  - ✓ 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.
  - ✓ Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- Clasificación

**Tabla 1. Clasificación que hacen distintos organismos internacionales Para determinar el tamaño de las Pymes tomando como Base el número de empleados<sup>5</sup>**

<b>Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE)</b>			
Artesanal	de	1 a 10	Trabajadores
Muy pequeña	entre	10 y 50	Trabajadores
Pequeña	de	50 a 250	Trabajadores
Mediana	de	250 a 1000	Trabajadores
Grande	de	1000 a 5000	Trabajadores
Muy grande	Más de...	5000	Trabajadores
<b>La Small Business Administrations (EUA)</b>			
Pequeña	Hasta	250	Empleados
Mediana	de	250 a 500	Empleados
Grande	Más de..	500	Empleados
<b>La Comisión Económica para América Latina (CEPAL)</b>			
Pequeña	entre	5 y 49	Empleados
Mediana	de	50 a 250	Empleados
Grande	Más de..	250	Empleados
<b>Programa para la Modernización y Desarrollo De la Industria Pequeña y Mediana , SECOFI (México)</b>			
Micro industria	de	1 a 15	Personas
Pequeña industria	de	16 a 100	Personas
Mediana industria	de	101 a 250	Personas

- Situación actual en México

El Censo Económico de 2004 el número de establecimientos empresariales en México arroja un número de 4.3 millones, los cuales generan 23 millones de empleos. De éstos las MIPYMES representaron el 70% del empleo y el 50 % del PIB.

- Ciclo de Vida

El ciclo de vida del producto (PLC) típico, es decir, el curso que siguen las ventas y utilidades de un producto durante toda su existencia. El PLC tiene cinco etapas bien definidas:

- ✓ El desarrollo del producto inicia cuando la compañía encuentra y desarrolla una idea para el nuevo producto.
- ✓ La introducción es un periodo de crecimiento lento de las ventas conforme el
- ✓ producto se lanza al mercado.
- ✓ El crecimiento es un periodo de aceptación rápida en el mercado y de incremento en las utilidades.
- ✓ La madurez es un periodo donde disminuye el crecimiento de las ventas
- ✓ La decadencia es el periodo en el que tanto las ventas como las utilidades disminuyen.