



Administración y Estrategia de Negocios

Desarrollo de PYMES

Presenta: Argus Abraham De Los Santos Hernández

Docente: Myreille Alfonso Rodríguez

DESCRPTIVO DE LA Y MEDIANA EMPRESA

Definición
Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), tienen una gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

Importancia
Las pequeñas y medianas empresas, mejor conocidas como Pymes, son empresas compuestas por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación.

Características generales
La definición de empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, como definición puede aceptarse la siguiente:
—Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado!

- 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
- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.

Clasificación
Existen algunas diferencias en cuanto a la definición del tamaño de la empresa, según su número de trabajadores que laboren en ella.



Situación actual en México

De acuerdo con 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 MPYMES representaron el 70% del empleo y el 60% del PIB, destacando la necesidad de una mayor atención a este sector de micros y medianos empresarios

Ciclo de vida

- 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 las utilidades son nulas en esta fase a causa de los grandes gastos de la introducción del producto.
- 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, porque el producto ya gana la aceptación de la mayoría de los compradores potenciales.
- La decadencia es el periodo en el que tanto las ventas como las utilidades disminuyen

Ventajas y Desventajas

Los estudios para identificar los problemas de las PYMES mezclan dos tipos de enfoques: el interno y el externo; el enfoque externo se caracteriza por problemas que afectan a las PYMES

- Pequeñas**
- Ventajas**
 - Capacidad de generación de empleos.
 - Asimilación y adaptación de tecnología.
 - Contribuyen al desarrollo regional por su establecimiento en diversas regiones.
 - Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan por la baja ocupación de personal.
 - Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.
 - Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.
 - Desventajas**
 - Les afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
 - Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
 - Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
 - La falta de recursos financieros los limita ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
 - Escasez de registros contables, costos mal determinados y precios que no cubren los costos totales.

Medianas

- Ventajas**
 - Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
 - Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una grande empresa.
 - Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
 - Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
 - Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
 - Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.
- Desventajas**
 - Mantienen altos costos de operación.
 - No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
 - Falta de capacitación, excesiva rotación de personal, falta de seguridad e higiene.
 - Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
 - Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.
 - Falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales

Causas de Éxito y fracaso

El inventario de la literatura ha permitido desmenujar 14 factores y cinco subfactores que han sido identificados como indicadores significativos que contribuirían al éxito de las estrategias de internacionalización de las empresas.

