



Nombre del alumno: Cristian Emmanuel Espinoza Santiago

Nombre del profesor: Lic. Enrique Albores

Nombre del trabajo: “Mapa conceptual”

Materia: Desarrollo de pequeñas y medianas empresas

Grado: 9º cuatrimestre

Grupo: “B”

Comitán de Domínguez Chiapas a 05 de Julio de 2020

PASIÓN POR EDUCAR

DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

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 MIPYMES representaron el 70% del empleo y el 50 % del PIB, destacando la necesidad de una mayor atención a este sector de micros y medianos empresarios.

CICLO DE VIDA.

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, 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.

KOTLER, PHILIP, ARMSTRONG, GARY. (2007)

La etapa **introdutoria** del ciclo de vida del producto representa el lanzamiento a toda escala de un nuevo producto en el mercado.

Etapa de **crecimiento**: si una categoría de productos sobrevive la etapa introdutoria, avanza a la etapa de crecimiento del ciclo de vida.

Etapa de **madurez**: un periodo durante el que las ventas se incrementan a una tasa decreciente, señala el principio de la etapa de madurez del ciclo de vida.

Etapa de **declinación**: larga caída de las ventas señala el principio de la etapa de declinación.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

DE PEQUEÑAS EMPRESAS

VENTAJAS

- Capacidad de generación de empleos.
- Asimilación y adaptación de tecnología.
- Contribuyen al desarrollo regional.
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores.
- Mantiene una unidad de mando.
- Producen y venden artículos a precios competitivos.

DESVENTAJAS

- Les afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico.
- Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental.
- La falta de recursos financieros los limita.
- Su administración no es especializada, es empírica.
- Falta de estructura formal.
- Falta de capacitación, excesiva rotación de personal, falta de seguridad e higiene.
- Falta de conocimiento real de su competencia, falta de utilización de técnicas mercadológicas.
- Escasez de registros contables.

DE MEDIANAS EMPRESAS

VENTAJAS

- Tienen una gran movilidad.
- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país.
- Cuentan con una buena administración

DESVENTAJAS

- Mantienen altos costos de operación.
- No se reinvierten las utilidades.
- Falta de capacitación, excesiva rotación de personal, falta de seguridad e higiene.
- Sus ganancias no son elevadas.
- 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 y más aún las internacionales.

CAUSAS DE ÉXITO Y FRACASO

- Recursos humanos competentes
- Ventajas competitivas de la empresa
- Capacidad de producción
- Capacidad de ID (Investigación y Desarrollo)
- Capacidad de financiamiento
- Presencia de Marketing Mix
- Actitudes y percepciones de los dirigentes
- Características personales de los dirigentes y conocimiento de leguas extranjeras
- Planificación de la estrategia de internacionalización
- Experiencia anterior a la internacionalización
- Participación en redes de apoyo y contactos
- Posesión de información estratégica
- Apoyo de programas gubernamentales
- Acceso a las materias primas