miMind

**Universidad del Sureste**

**LAN 9o. "A"**

**Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo**

**"Desarrollo de PYMES"**

**Cuadro Sinóptico**

**Leslie Yazmín Moreno Alvarado**

**Comitán; Chiapas al 11 de mayo del 2021**

## ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

- Las PYMES representan a nivel mundial el segmento de la economía, aportando el mayor número de unidades económicas y personal ocupado
  - Compuestas
    - Número reducido de trabajadores
    - Moderado volumen de facturación
- Importancia
  - En general
    - Es muy influyente en la economía nacional
    - Sus aportaciones a la producción distribución de bienes y servicios
    - Su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva
    - Gracias a su pontencia
      - Generan empleos
      - Impulsa el desarrollo económico
      - Mejora la distribución de la riqueza
  - México
    - Mueve la mayor parte de su economía
- Características generales
  - Su capital es proporcionado por una o dos personas de una sociedad
    - Generalmente
      - Carácter familiar
  - Administración empírica
    - Los dueños diregen la empresa
  - Dominan un mercado más amplio
    - Producen para mercados
      - Locales
      - Nacionales
      - Internacionales
  - Número de trabajadores
    - De 6 a 500 personas
  - Están en proceso de crecimiento
  - No muy favorable
    - Personal poco calificado
    - Poca visión estratégica
      - Planear a largo plazo
    - Falta de información sobre su entorno
    - Falta de innovación tecnológica
    - Falta de capacitación
    - Falta de liquidez
- Clasificación
  - CEPAL
    - Pequeña
      - Entre
        - 5 y 49 empleados
    - Mediana
      - De
        - 50 a 250 empleados
    - Grande
      - Más de
        - 250 empleados
  - Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana, SECOFI
    - 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
  - Crisis 2020
    - Contracción
      - Nuevos negocios y trabajos
        - Nuevos empleos
  - 45 millones
    - Población económicamente activa
      - Dada de alta
  - Actualmente
    - 10 mil PYMES cerraron
  - División de empresas
    - 30 de 100
      - PYMES de servicio
    - 10 de 100
      - De gobierno
    - 60 de 100
      - Otros sectores
        - Turismo
        - Escuelas privadas
        - CFE
        - Sector salud
        - Servicios del agua
- Ciclo de vida
  - Curso que siguen las ventas y utilidades de un producto durante toda su existencia
  - Kotler, Philip, Armstrong, Gary
    - Desarrollo
      - Inicia con una idea para el nuevo producto
    - Introducción
      - Periodo de crecimiento lento
      - Se generan grandes gastos
    - Crecimiento
      - Aceptación rápida en el mercado
      - Incrementa las utilidades
    - Madurez
      - Disminuye el crecimiento de las ventas
      - Ganó la aceptación de los compradores potenciales
    - Decadencia
      - Las ventas y utilidades disminuyen
  - Lamb, Charles W. Jr, Hair, Joseph F. Jr, McDaniel, Carl.
    - Introducción
      - Representa el lanzamiento a toda escala
      - Modificaciones frecuentes en el producto
    - Crecimiento
      - Las ventas crecen a un ritmo cada vez mayor
      - Las utilidades incrementan rápidamente
    - Maduración
      - Las ventas se incrementan a una tasa decreciente
      - Es la etapa más larga del ciclo de vida
    - Declinación
      - Larga caída de las ventas
      - Gobernada por la rapidez del cambio de gusto de los consumidores

## ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

- Ventajas y desventajas
  - Pequeñas
    - Ventajas
      - Generación de empleos
      - Adaptación de tecnología
      - Produce y vende artículos a precios competitivos
      - Fácil crecimiento de empleados
        - Facilitando la solución de problemas
    - Desventajas
      - Vive al día y no soporta largos periodos de crisis
      - Son más vulnerables al control gubernamental
      - Su administración es empírica
      - Carecen de sistemas de planeación, organización y administración
      - Falta de conocimiento sobre su competencia
  - Medianas
    - Ventajas
      - Gran movilidad
        - Permite ampliar o disminuir la planta
      - Tiene posibilidad de crecimiento y llegar a grande empresa
      - Absorben una porción importante de la población económicamente activa
      - Cuenta con buena administración
    - Desventajas
      - Altos costos de operación
      - No reinvierten las utilidades para el mejoramiento
      - Las ganancias no son elevadas
      - Falta de
        - Capacitación
        - Apoyo y financiamiento
- Causas de éxito y fracaso
  - Factores
    - Recursos humanos competentes
      - Personal calificado
    - Ventajas competitivas de la empresa
      - Lo que diferencia una empresa al resto del mercado
    - Capacidad de producción
      - Respuesta a los pedidos
        - Locales
        - Externos
    - Capacidad de ID
      - Empresas con mejor éxito y tecnología de punta
    - Capacidad de financiamiento
      - Tener fondos sólidos para gestionar los proyectos
    - Presencia de Marketing Mix
      - Elementos
        - Producto
        - Precio
        - Distribución
        - Publicidad - Promoción
    - Actitudes y percepciones de los dirigentes
      - En proceso de internacionalización
        - Abrir camino a mercados extranjeros
    - Características personales de los dirigentes y conocimiento de leguas extranjeras
      - Debe poseer ciertas cualidades
        - Paciencia y perseverancia
        - Motivación y confianza
        - Competencia y creatividad
        - Conocimiento en lenguas extranjeras
    - Planificación de la estrategia de internacionalización
      - Ejercicio obligatorio
        - Para entender los desafíos y obligaciones
    - Experiencia anterior a la internacionalización
      - Permite hacer frente de mejor manera a los imprevistos
    - Participación en redes de apoyo y contactos
      - Constituyen un elemento clave en la organización de estrategias
    - Posesión de información estratégica
      - Requiere de esfuerzo por parte de los dirigentes
    - Apoyo de programas gubernamentales
      - Ayuda a negocios en el extranjero
      - Presentan ventajas
        - Credibilidad
        - Seriedad
    - Acceso a als materias primas
      - Busca proveedores potenciales para evitar situaciones de dependencia
  - Dimensiones
    - Factores ligados a la empresa
      - 1
      - 2
      - 3
      - 4
      - 5
      - 6
        - 6A - Estrategias del producto
        - 6B - Estrategias del precio
        - 6C - Estrategias de distribución
        - 6D - Estrategias de promoción
    - Factores ligados a los dirigentes
      - 7
      - 8
        - 8A - Conocimiento de leguas extranjeras
      - 9
      - 10
      - 11
    - Factores ligados al entorno externo
      - 12
      - 13
      - 14