

Analisis descriptivo de pequeña y mediana empresa

Definición

Estas, generalmente suelen contar con un bajo número de trabajadores y de un volumen de negocios e ingresos moderados en comparación con grandes corporaciones industriales o mercantiles.

Son empresas con un número limitado de trabajadores y que no disponen de los grandes recursos de las empresas de mayor tamaño y tampoco cuentan con gran facturación. El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una "sociedad".

Importancia

Las pequeñas y medianas empresas, Pymes, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, si no también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos.

Características generales

- > 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 16 hasta 250 personas
- > Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital

Clasificación

De manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos o los activos fijos.

Clasificación de empresas

- *Clasificación de las empresas por sectores económicos
1. Extractivas. Dedicadas a explotar recursos naturales.
 2. Servicios. Entregar de sus servicios o la presentación de éstos a la comunidad.
 3. Comercial. Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica.
 4. Agropecuaria. Explotación del campo y sus recursos.
 5. Industrial. Transforma la materia prima en producto terminado.

- *Clasificación de las empresas por su tamaño
1. Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.
 2. Mediana. Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100 P.
 3. Pequeñas. Su capital, número de trabajadores e ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede a 20 personas.
 4. Micro. Su capital, el número de trabajadores y sus ingresos sólo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede a 10.

ciclo de vida de las empresas

El ciclo de vida de una empresa, es el proceso de etapas por el que puede pasar una compañía. Todas estas etapas conocidas como ciclo de vida de una empresa, desde que la empresa inicia su actividad hasta que cesa en la misma, son de gran importancia

- > Introducción
- > Crecimiento
- > Despegue
- > Madurez
- > Declive

ventajas y desventajas

- Ventajas de las pequeñas empresas:
- > 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.

- Desventaja de las pequeñas empresas:
- > 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.

Perfil de la pequeña y mediana empresa competitiva

el perfil de la pymes más competitiva y exitosa es el de aquellas de tamaño mediano; con dirección profesionalizada y de formación superior; exportadora y con estrategias de crecimiento; e innovadora en productos y servicios, en procesos y en gestión

- > **La planeación:** Los flujos de efectivo, proyectando de forma objetiva los ingresos a recibir, destacando los generados de las ventas y los gastos más relevantes a realizar, sobre todo los derivados de proveedores para efecto de que el negocio nunca carezca del dinero para financiar su ciclo operativo
- > **Control financiero:** Con el objetivo de planear actividades que permitan corregir en primera instancia los errores cometidos y así lograr planear a corto, mediano o largo plazo, según las necesidades de consolidación de la empresa.
- > **Informarse sobre el entorno económico que rodea al negocio:** Para observar la coyuntura global, nacional y del sector productivo en que está inmerso, con el objetivo de optimizar los recursos financieros y disminuir el riesgo de mercado que pudiera originarse a corto plazo.
- > **Desarrollar estrategias comerciales:** Son efectivas y de bajo costo, por ejemplo, las redes sociales que permiten llegar al mayor número de consumidores reales y potenciales, que puedan adquirir sus productos o contratar sus servicios