



**Nombre del alumno: Julia Rodriguez Bustos**

**Nombre del profesor: Mabel Domínguez Aguilar**

**Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico**

**Materia: Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas**

**Grado: 9no. Cuatrimestre**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez, Chiapas a 20 de mayo de 2022.

**Definición**

- La definición técnica de PYME es el acrónimo utilizado a la hora de hablar de Pequeñas y Medianas Empresas.

- 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.

**Importancia**

- Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), tienen una gran importancia en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional.

- Tanto en países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

- Representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado.

**Clasificación**

La clasificación de las pymes en México depende de diversos factores y se mide por el rango de número de trabajadores, el monto de venta en millones de pesos, así como el tipo máximo combinado; este último se obtiene multiplicando a los trabajadores totales por 10k y en su suma el resultado de ventas anuales por 90%.

**Clasificación de las empresas por sectores económicos**

1. Extractivas. Dedicadas a explotar recursos naturales.
2. Servicios. Entregan de sus servicios o la prestación de estos a la comunidad.
3. Comercial. Desarrolla la venta de los productos producidos en la fábrica.
4. Agropecuario. Explotación del campo y sus recursos.
5. Industriales. Transforma la materia prima en producto terminado.

**Clasificación de las empresas por su tamaño**

Grande. Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos alto; su número de trabajadores excede a 100 personas.

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.

Pequeñas. Su capital, número de trabajadores e ingresos son muy reducidos; el número de trabajadores no excede a 20 personas.

**Clasificación de las empresas por el origen del capital**

1. Público. Su capital proviene del estado o gobierno.
2. Privado. Son aquellas cuyo capital proviene de particulares.
3. Economía mixta. El capital proviene de una parte del estado y otra de particulares.

**Clasificación de las empresas por explotación y conformación de su capital**

Multinacionales. En su gran mayoría el capital es extranjero y ejercitan la actividad en diferentes países del mundo (globalización).

Grupos Económicos. Estas empresas explotan uno o varios sectores, pero pertenecen al mismo grupo de personas o personas.

Nacionales. El radio de atención es dentro del país, normalmente tienen su principal en una ciudad y sucursales en otra.

**Clasificación de las empresas por el pago de impuestos**

Locales. Son aquellas en que su radio de atención es dentro de la misma localidad.

Personas naturales. Están obligados a pagar impuestos, su declaración de renta así lo condiciona a trabajadores profesionales, independientes y algunos que ejercen el comercio.

Sucesiones liquidadas. Este grupo corresponde a las herencias o legados que se encuentran en proceso de liquidación.

Regimen simplificado. Pertenecen a los comerciantes que no tienen ciertos requisitos.

Dañimen común. Empresas legalmente constituidas y que sobre pasan las limitaciones del régimen simplificado, deben llevar organizadamente su contabilidad.

Gran contribuyente. Agrupa el mayor número de empresas con capitales e ingresos computados en cuentas superiores a los miles de millones de pesos.

**Carrera Empresarial**

Tiene que ver con el deseo de iniciar un negocio, ya sea personal o familiar, es ese anhelo que tiene la idea de un proyecto y llevarlo a la práctica.

**La carrera empresarial**

- Es la manifestación personal de hacer del comercio y mundo de los negocios la actividad laboral de alguien, la más importante es hacer de una pequeña empresa una forma y estilo de vida.

**¿Qué es el aservidad?**

- Suele definirse como un comportamiento en el cual la persona no agreda ni se somete a otras personas, sino que manifiesta sus convicciones y defiende sus derechos.

**¿Qué es la motivación?**

- En general, motivo es el impulso que lleva a la persona a actuar de determinada manera, es decir que da origen a un comportamiento específico.

**Autoconcepto**

- Es la imagen que tiene cada persona de sí misma, así como la autoimagen es como la capacidad de autorreconocer.

**Autoconocimiento**

- Es el conocimiento de uno mismo. Es reconocerse con defectos y virtudes.

**Autoimagen**

- Es la representación mental que se tiene de uno mismo.

**Ciclo de vida de las empresas**

- Es el proceso de etapas por el que puede pasar una compañía.

- Cada etapa tiene una serie de características que la define a ella y el grado de desarrollo de la compañía.

**Etapas de introducción**

- Es la etapa donde la empresa empieza a funcionar y el volumen de gastos normalmente supera a los ingresos.

- Tiene como características principales las siguientes:

- Lento crecimiento. La demanda por parte de los clientes es baja.
- Altos precios. El volumen de producción para conseguir economías de escala aún no es alcanzado. Se suele elevar los precios para salir cuanto antes de la situación de beneficios negativos.
- Grandes necesidades de inversión. Se requiere una poderosa inversión para desarrollar el producto y aumentar la demanda por parte de los clientes.
- Alto riesgo de cierre de la empresa. Debido a la gran inversión inicial y el lento crecimiento.

**Etapas de crecimiento**

- Aquí el crecimiento pasa a ser rápido y la empresa empieza a obtener beneficios positivos.

- Los rasgos fundamentales de esta etapa son los siguientes:

- Rápido crecimiento. Aumenta la demanda gracias a la entrada de nuevos clientes interesados en el producto de la compañía.
- Limitada presión competitiva en precios. La amenaza de que nuevas compañías entren en el sector toca su máximo.
- Reducción de precios. Se consiguen economías de escala que permite la caída de los precios.

**Etapas de despague**

- Aquí los beneficios se vuelven consistentes. Pero el crecimiento tanto de la demanda como del beneficio comienza a caer debido a la gran competencia.

- Destacan los siguientes puntos:

- Ralentización del crecimiento. La demanda comienza a llegar a su punto máximo, por la dificultad de encontrar nuevos clientes.
- Competencia fuerte. La caída de la demanda y el crecimiento fortalece la batalla entre los competidores.
- Reducción de costes. La empresa intenta reducir costes para sobrevivir ante la dura competencia y continuar con la actividad.
- Riesgo de cese de negocio. Esa fuerte competencia se traduce en liquidación de empresas o fusión de las mismas.

**Etapas de madurez**

- En la fase de madurez, el crecimiento se convierte en algo casi inexistente. Las empresas empiezan a consolidarse dentro del sector.

- Factores principales:

- Estabilidad de precios. Las empresas evitan las guerras de precios.
- Lento crecimiento. La demanda es solo de reposición, es decir, no hay demanda procedente de nuevos clientes.
- Altas barreras de entrada. Debido a la estructura de costes bajos y poder de marca que tienen las compañías del sector.

**Etapas de declive**

- En esta fase del ciclo de vida de una empresa, el crecimiento de la demanda y de los beneficios es negativo.

- Las compañías intentan una reducción de los precios para intentar dinamizar la demanda.

- Lo que traerá como consecuencia una guerra de precios en el sector, y por tanto, una nueva pobre competencia. Traducido en que algunas compañías cesen el negocio y otras se fusionen.

**ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

**Ventajas y desventajas**

Los estudios para identificar los problemas de las PYMES mezclan dos tipos de enfoques.

**Ventajas de las pequeñas empresas**

- El entorno. Que el enfoque interno de caracteriza por problemas derivados de la gestión propia del negocio y del sector económico al que pertenece y donde la PYME es responsable de la solución y de la mejora.
- El entorno. El enfoque externo de caracteriza por problemas que afectan a las PYMES, pero que son más bien del tipo macroeconómico y en donde las PYMES no tienen influencia en su solución.
- 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.
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada coordinación entre las funciones administrativas y operativas.
- Producen y venden artículos a precios competitivos.

**Desventajas 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 los ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental.
- Su administración no es especializada, es empírica.
- 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 para dar a conocer su producto y adecuarse a las necesidades del consumidor.

**Causas de éxito y fracaso**

Teniendo siempre presente que muchos grandes empresarios fracasaron antes de conseguir el éxito y que, en su países anglosajones, con una tradición emprendedora mucho mayor se considera que el fracaso forma parte del camino al éxito empresarial.

**Emprendedor autónomo o persona emprendedora.**

- El primer factor está relacionado con uno mismo. Se debe reflexionar acerca de dominio de las habilidades directivas, la preparación, la experiencia empresarial y el grado de implicación.

**La estrategia**

- Debe valorar tu capacidad de fijar una estrategia centrada y acorde a tus posibilidades, se planifica y organizar su puesta en práctica y de actuar con la suficiente flexibilidad para corregir errores y adaptarse a las enseñanzas del mercado.

**Gestión comercial**

- Sin duda la base de un negocio de éxito es que consigas vender. Para ello hay que buscar el tipo de consumidor objetivo y "walk" del cliente y adaptar el producto en consecuencia.

**Gestión financiera**

- Protege mucho atención a la liquidez y gestión de tesorería de su negocio. Además, conseguir una financiación adecuada a las necesidades y el potencial del negocio.

**Área de productividad**

- Reflexionar sobre tres cuestiones: grado de calidad y seriedad del cliente, productividad interna y nivel de aprovechamiento de las tecnologías. Hacer bien las cosas no siempre es tan fácil como parece, especialmente en grandes cantidades.

**Perfil de la Pequeña y Mediana Empresa competitiva**

Para que una PYME mantenga su crecimiento, deberá innovar en sus productos o servicios, procesos y gestión, además contar con un nivel tecnológico superior y poseer un plan estratégico de desarrollo sobre cómo cuidar sus recursos financieros e impulsar el crecimiento de la PYME.

**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.

**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 conocimiento de la empresa.

**Informarse sobre el entorno económico que rodea el 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.

**Aprovechar los recursos tecnológicos**

- Inicialmente en el área de tesorería, desdoblamiento procesos internos y el control que permitan unificar bases de datos, así de tener más opciones de control en el ámbito administrativo, de mercado y financiero.

**Desarrollar estrategias comerciales**

- Son efectivas de bajo costo, por ejemplo, si se venden productos que controlan lograr el mayor número de consumidores reales y potenciales, que pueden adquirir sus productos o contratar sus servicios.

**Aspectos constitutivos**

Toda organización formal o informal está compuesta por cierto número de personas o grupos que buscan el beneficio al trabajar juntos, con el propósito de alcanzar una meta en común.

**Personalidad jurídica**

- Cuando nos referimos a la personalidad jurídica de las empresas nos enfocamos a las características que la determinan.
- Dentro de las sociedades podemos identificar dos tipos de sectores:
  - Sector público: la finalidad de estas sociedades es beneficiar a la sociedad y no la utilidad monetaria, es decir no son consideradas lucrativas.
  - Sector privado: son aquellas organizaciones creadas con la finalidad de obtener utilidades.

**Sociedades mercantiles**

- Las sociedades de comercio se clasifican en:
  - Sociedad colectiva
  - Sociedad en comandita
  - Sociedad de responsabilidad limitada
  - Sociedad anónima
  - Sociedades de economía mixta
  - Sociedades extranjeras
  - Empresas de economía solidaria
  - Sociedades mercantiles

**Sociedades mercantiles**

- La creación del negocio llega a ser más factible por el número de personas que aportan sus recursos financieros.
- Se obtiene un mayor capital.
- Se obtiene el número de personas que la integran.
- Permite que se desarrollen con mayor eficiencia debido a su experiencia.
- Los empleados más productivos pueden llegar a ser socios de la sociedad.

**Requisitos legales para la constitución de las PYMES**

- Sin importar el giro que se vaya a tener, todos deben cumplir con una serie de obligaciones que los sectores gubernamentales señalan.

**Los trámites fiscales**

- Son todos aquellos en los que la empresa debe pagar de manera preestablecida los impuestos o derechos por trabajar.
- Los trámites mercantiles. Son los que se derivan de la incorporación de la empresa, ya sea a los sectores productivos o con las asociaciones a las que pertenecen.
- Administrativos. Son los que tienen que ver con las diferentes dependencias que poseen información sobre todo servicios tales como: pago de luz, agua, teléfono, el IMSS, INFONAVIT, etc.

**Tramites para dar de alta una PYME**

- Los trámites para dar de alta un negocio, primero se dividen en trámites de apertura y trámites de operación.

- Los de apertura. Son todos aquellos que se realizan antes de que la empresa constructora inicie sus actividades comerciales. Estos son:

- 1. Mercantiles. Son aquellos que dependen del giro y de las características de la empresa que se desea iniciar, el número de socios que participarán, el capital con que se cuenta, las responsabilidades que se tienen como socios, se define el tipo de sociedad que se va a fundar.
- 2. Fiscales. Requisitos que son referidos al pago de impuestos ante un notario o comités públicos, servicios de administración tributaria y registro público de la propiedad y el comercio.
- 3. Administrativos. Estos trámites son de carácter obligatorio y pertenecen a la empresa dar de alta a los trabajadores, interviniente ante la Secretaría de Salud, Secretaría de Relaciones Exteriores y Secretaría de Delegación o Municipio que corresponda.
- 4. Sanitarios. Estos trámites van enfocados a los servicios que una empresa necesita cuando se dedicará a los alimentos o otros productos relacionados con la salud humana o que son nocivos para la salud.

- El "Acta Constitutiva" es el documento que formaliza el nacimiento de la empresa.

- Los trámites especiales. Son los que se derivan de alguna actividad muy específica, pero que no es común desarrollar en el empresa, aunque deban llevarse a cabo.