

UNIDAD 1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1.1 Definición

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

1.2 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.

Las PYMES cuentan con la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios y tienen la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen relación con las empresas más grandes, y de este modo sufriendo la influencia de éstas que suelen someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo o estableciendo una interdependencia.

1.3 Características generales

El tamaño de tu empresa puede definir el tipo de préstamos al que eres candidato como emprendedor. Estos pueden ser tres: micro, pequeña y mediana empresa. La micro y pequeña empresa, pueden comenzar como algo más local, mientras que una mediana empresa tiene giros diferentes e incluso puede llegar a tener una intención internacional.

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad y por lo general son de carácter familiar.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.
- Personal poco calificado o no profesional.
- Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo.
- Falta de información acerca del entorno y el mercado.
- Falta de innovación tecnológica, puede deberse a falta de recursos, o por no contar con el espíritu innovador necesario.
- Falta de políticas de capacitación, se considera un gasto, no una inversión, al no poder divisar las ventajas a largo plazo que puede generar.

Microempresa. Estas son las empresas más populares, ya que las vemos día con día. Es una manera muy efectiva de comenzar a emprender y hacer crecer tu negocio.

Pequeña empresa. Estas empresas pueden ser de propiedad única o manejadas en sociedad.

Mediana empresa. Una empresa se considera mediana cuando su capital ya es mayor.

1.4 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 tope máximo combinado, este último se obtiene multiplicando a los trabajadores totales por 10% y a eso se le suma el resultado de ventas anuales por 90%.

1.5 Carrera Empresarial

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

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

Podemos establecer estas etapas diferenciadas.

- Introducción
- Crecimiento
- Despegue
- Madurez
- Declive

1.7 Ventajas y desventajas

Por su estructura, las PYMES tienen algunas ventajas entre las que destacan: la gran capacidad para aprovechar los recursos humanos; la posibilidad de concentrarse en productos en los que se tenga máxima competitividad de acuerdo con las tendencias de la demanda; la facilidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado; las contribuciones para una mejor distribución de ingreso a favor de los segmentos bajos de la población; la agilidad para satisfacer demandas de consumo, incluso el intermedio de las grandes y medianas empresas, y los requerimientos del sector público, sobre todo en el marco de la descentralización y la flexibilidad en el manejo de costos frente a las escalas de producción.

Otras de las ventajas de las PyMEs es que pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados, además de que se caracterizan por auxiliar a estas grandes empresas a realizar sus servicios u operaciones. Su dinamismo es la verdadera columna vertebral del sector productivo. Sin embargo, el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

- 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.

Desventajas de las pequeñas empresas:

- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.
- Falta de estructura formal, falta de sistematización de sus operaciones y actividades, falta de políticas escritas, falta de supervisión y de estándares de desempeño.
- Las PYMES carecen de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes.
- 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 adecuarlo a las necesidades del consumidor.
- Escasez de registros contables, costos mal determinados y precios que no cubren los costos totales. Ventajas de las medianas empresas.
- 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.

1.8 Causas de éxito y fracaso

La actividad empresarial siempre conlleva errores, especialmente en tiempos de cambio rápido en lo que es necesario hacer pruebas para encontrar la mejor manera de innovar y evolucionar. Para tener éxito como autónomo el objetivo es reducir el número de errores y, sobre todo, aprender de los que se cometan.

Empresario autónomo o persona emprendedora

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

La estrategia

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

La gestión comercial

Para ello hay que partir de un conocimiento exhaustivo y "real" del cliente y adaptar el producto en consecuencia.

Gestión financiera

Prestar mucha atención a la liquidez y gestión de tesorería de tu 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 satisfacción 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.

Gestión de equipos y el talento

No suele ser bueno que el autónomo realice todas las tareas de su negocio. Si trabaja como profesional independiente, será importante que cuente con buenos colaboradores, como por ejemplo una asesoría y otros profesionales especializados que le complementen.

1.9 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.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y COMPETITIVIDAD

Cualquier organización, independientemente de su giro, tamaño o características particulares, se beneficia de una planeación estratégica. La planeación llega a definirse como una herramienta que permite a la PyME ser lo más eficiente posible y lograr una ventaja sostenible sobre sus competidores.

1.10 Aspectos constitutivos

Münch Galindo: define al proceso administrativo como el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral. Henry Fayol: considerado por muchos el verdadero padre de la administración, dice que administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar.