



ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

ALUMNO: JAIRO ALFONSO BULNES ARGUETA.

**PROFESOR: VIOLETA MABRIDIS MERIDA
VELAZQUEZ**

**MATERIA: DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS**

GRADO: 9VENO CUATRIMESTRE

CORREO ELECTRONICO: alfobul05@gmail.com

CEL. 919-132-4779

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



9- Trámites 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, trámites fiscales., Los trámites mercantiles Administrativos



8- Los requisitos legales para la constitución de las pymes

Estos requerimientos legales se clasifican de la siguiente manera: Mercantiles, Fiscales, Administrativos Y Sanitarios. El Acta Constitutiva", que es el documento que formaliza el nacimiento de la empresa.

7- Sociedades mercantiles.

La sociedad puede ser civil o comercial, también se llama mercantil. La sociedad comercial es toda aquella que se forma para "negocios", que la ley califica como actos de comercio



6- La personalidad jurídica

Al referirnos a la personalidad jurídica de las empresas nos enfocamos a las características que la determinan: Sector público: la finalidad de estas sociedades es obtener beneficios para 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.

PERSONALIDAD JURÍDICA



5- Aspectos constitutivos

Buscan el beneficio al trabajar juntos, con el propósito de alcanzar una meta en común. Conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración. Administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar.



1- El ciclo de vida de una empresa

Es el proceso de etapas por el que puede pasar una compañía: Introducción, Crecimiento, Despegue, Madurez, Declive, Cada etapa tiene una serie de características que la define a ella y el grado de desarrollo de la compañía.



2- Las ventajas y las desventajas

Ventajas: Capacidad de generación de empleos., Asimilación y adaptación de tecnología, Contribuyen al desarrollo regional por su establecimiento en diversas regiones. Las desventajas: 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.



3- Las causas de éxito y del fracaso.

Para tener éxito como autónomo el objetivo es reducir el número de errores y, sobre todo, aprender de los que se cometan. factores para considerar en la gestión de cualquier negocio: El empresario autónomo o persona emprendedora, La estrategia, La gestión comercial, La gestión financiera, El área productiva, La gestión de equipos y el talento.



4- como debe ser el Perfil de la Pequeña y Mediana Empresa competitiva.

Hoy en día el perfil de la pymes más competitiva y exitosa es el de aquellas de tamaño mediano; con dirección profesionalizada y de formación superior. Para que una PyME mantenga su crecimiento, deberá innovar en sus productos o servicios, procesos y gestión

