



Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: Cuadro sinóptico

Parcial: I

*Nombre de la Materia: **DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS***

*Nombre del profesor: **salomón Vázquez guillen***

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

*Cuatrimestre: **9***

1.7. Ventajas y Desventajas

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

El interno:

Que el enfoque interno, se 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 externo:

El enfoque externo se 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.

Ventajas de las pequeñas empresas:

Capacidad de generación de empleos. → Asimilación y adaptación de tecnología.

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 las ventas.

1.8 Causas de éxito y fracaso

El conjunto de factores a considerar en la gestión de cualquier negocio o empresa, divididos en cinco ámbitos de gestión:

Empresario autónomo o persona emprendedora:

ÉXITO: ☑ Desarrollo constante de las habilidades directivas
☑ Saber vivir en la incertidumbre

FRACASO: ☑ Falta de preparación psicológica para emprender y gestionar
☑ Insuficientes habilidades directivas

La estrategia

ÉXITO: ☑ Planificación
☑ Sistemas de información adecuados

FRACASO: Crecimiento desordenado: morir de éxito

**ANÁLISIS
DESCRIPTIVO
DE PEQUEÑA Y
MEDIANA
EMPRESA**

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

Hoy en día el perfil de la pyme más competitiva y exitosa es el de aquellas de tamaño mediano; con dirección profesionalizada y de formación superior

**La gestión
comercial**

ÉXITO: • Conocimiento del cliente y del mercado • Experiencia en el sector

FRACASO: • Publicidad ineficaz • Alta tasa de pérdida de clientes

**Gestión
financiera**

ÉXITO: • Liquidez • Planificación de tesorería

FRACASO: • Endeudamiento excesivo • Falta de recursos financieros

**Área de
productividad**

ÉXITO: • Calidad, • Satisfacción del cliente

FRACASO: • Calidad/precio inferior a la competencia directa

**1. 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.

**2. 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.

**3. Aprovechar
los recursos
tecnológicos**

Inicialmente en el área de tesorería, desarrollando procesos prácticos y de control que permitan unificar base de datos, así se tomarán decisiones acertadas en el ámbito administrativo, de mercado y financiero.

**4. 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.

1.10.
Aspectos
constitutivos

PERSONALIDAD
JURIDICA

Cuando nos referimos 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

Personas físicas: son individuos con actividad empresarial, ya sea para empresas gubernamentales, privadas o que laboran por su cuenta, estas personas son mayores de 18 años y que no están imposibilitadas.

Personas morales: se caracterizan por ser sociedades integradas por varios individuos que pertenecen a una sociedad mercantil o a una asociación civil.

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.

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