



Nombre del Alumno: Fabiola ruiz abarca

Nombre del tema: Analisis descriptivo de pequeñas
y medianas empresas

Nombre de la Materia: Desarrollo de pequeñas y medianas
empresas

Nombre del profesor: Salomon vazquez

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios.

6. 11. 2023

DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

* VENTAJAS Y DESVENTAS

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.

* CAUSA DE EXITO 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 cometen.
Teniendo siempre presente que muchos grandes empresarios fracasaron antes de conseguir el éxito y que, en los países anglosajones, con una tradición emprendedora mucho mayor, se considera que el fracaso forma parte del camino al éxito empresarial. El conjunto de factores a considerar en la gestión de cualquier negocio o empresa, divididos en seis ámbitos de gestión:

- El empresario autónomo o persona emprendedora
- La estrategia
- La gestión comercial
- La gestión financiera
- El área productiva
- La gestión de equipos y el talento

* PERFIL DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Hoy en día el perfil de las 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. También influye positivamente en esos resultados tener autonomía financiera y contar con políticas de recursos humanos formalizadas; estar fuertemente involucrada en transformaciones y estrategias digitales; y tener políticas socialmente responsables a nivel interno y externo.

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.

* ASPECTOS COSTOTUTIVOS

Como ya te has percatado, 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.
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.

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.
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.
- Les afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.

Desventajas de las pequeñas empresas:

- 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.
- 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.

EXITO

- Desarrollo constante de las
- habilidades directivas
- Saber vivir en la incertidumbre
- Formación previa y continua
- Experiencia empresarial previa
- Tradición familiar
- Ayuda para paliar carencias
- Implicación total

FRACASO

- Falta de preparación psicológica para emprender y gestionar
- Insuficientes habilidades directivas
- Carencias formativas
- Inexperiencia al frente de una empresa
- Falta de motivación
- Falta de dedicación suficiente

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 sobre 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. 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.

4. 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.

5. 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. Para impulsar su desarrollo, las PyMEs están obligadas a proyectar la estrategia de crecimiento de una empresa, realizar esfuerzos con mayor visión administrativa y financiera.

PERSONALIDAD JURIDICA

Quando nos referimos a la personalidad jurídica de las empresas nos enfocamos a las características que la determinan. Ejemplo, si comparamos la personalidad de las personas, las identificamos como aquellos rasgos internos, sentimientos, actitudes que los hacen comportarse ante la sociedad en diferentes situaciones de sus vidas, jamás nos enfocamos a lo físico o genético.

Lo mismo ocurrirá para una organización, la identificaremos con las características, obligaciones y como estará constituida y particularmente al género de empresa que se quiere crear para obtener utilidades de la economía. Dentro de las sociedades podemos identificar dos tipos de sectores:

público y privado.

- 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

Ahora necesitamos definir si una empresa estará integrada por personas físicas o personas morales.

- 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.

SOCIEDADES MERCANTILES.

Se conocen diferentes sociedades mercantiles las cuales están inscritas en el registro público de comercio, declaradas por la Ley General 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