



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico.

Nombre del Alumno: Siomara Grisel Vázquez Gómez.

Nombre del tema: Análisis descriptivo de pequeña y mediana empresa.

Parcial: I

Nombre de la Materia: Desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

Nombre del profesor: Salomón Vázquez Guillén.

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.

Noveno Cuatrimestre.

Comitán de Domínguez, Chiapas, 24 de mayo del 2025.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

1.7 Ventajas y desventajas.

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.

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

El interno.

Se caracteriza por problemas derivados de la gestión propia del negocio y del sector económico al que pertenece.

El externo.

Se caracteriza por problemas que afectan a las PYMES, pero que son más bien del tipo macroeconómico.

Es necesario conocer las ventajas y desventajas de las pequeñas empresas.

Ventaja.

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

Desventaja.

- Les afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico.
- Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis.



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.

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.

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.

La gestión comercial.

Sin duda la base de un negocio de éxito es que consiga vender. Para ello hay que partir de un conocimiento exhaustivo y "real" del cliente y adaptar el producto en consecuencia.

La gestión financiera.

Prestar mucha atención a la liquidez y gestión de tesorería del negocio. Además, conseguir una financiación adecuada a las necesidades y el potencial del negocio.

El área productiva.

Reflexionar sobre tres cuestiones: grado de calidad y satisfacción del cliente, productividad interna y nivel de aprovechamiento de las tecnologías.

La 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.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

1.9 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; exportadora y con estrategias de crecimiento; e innovadora en productos y servicios, en procesos y en gestión.

Para que una PYME mantenga su crecimiento, deberá innovar en sus productos o servicios, procesos y gestión.



1.10 Aspectos constitutivos.

La personalidad jurídica de las empresas nos enfocamos a las características que la determinan. Identificaremos sus obligaciones y como estará constituida.

Dentro de las sociedades podemos identificar dos tipos de sectores: público y privado.

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.

Personas morales.

Se caracterizan por ser sociedades integradas por varios individuos que pertenecen a una sociedad mercantil o a una asociación civil.

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

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.

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.

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.

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.

Desarrollar estrategias comerciales.

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.

Referencia: Antología (WDS) Desarrollo de pequeñas y Medianas Empresas.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAN/9fe254030ee905e1d0efe8d104fa4493-LC-LAN901%20DESARROLLO%20DE%20PEQUE%C3%91AS%20Y%20MEDIANAS%20EMPRESAS.pdf>