



Sheyla Pola García Aguilar

Análisis Descriptivo De Pequeña Y Mediana Empresa

Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas

Parcial 1

Salomón Vázquez

Administración y Estrategias de Negocios.

9ºCuatrimestre

# ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Referencias  
Antología  
UDS.

## 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.

Ventajas: 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.

Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.

Desventajas: 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 en los cuales disminuyen las ventas.

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.

## 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.

Empresario autónomo o persona emprendedora. El primer factor está relacionado con uno mismo. La estrategia. Debes valorar tu capacidad de fijar una estrategia centrada y acorde a tus posibilidades. La gestión comercial Sin duda la base de un negocio de éxito es que consiga vender.

Gestión financiera Prestar mucha atención a la liquidez y gestión de tesorería de tu negocio.

Área de productividad Reflexionar sobre tres cuestiones: grado de calidad y satisfacción del cliente, productividad interna.

Gestión de equipos y el talento No suele ser bueno que el autónomo realice todas las tareas de su negocio.

## Perfil de la Pequeña y mediana empresa competitiva

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

La planeación. Los flujos de efectivo, proyectando de forma objetiva los ingresos a recibir. Control Financiero. Con el objetivo de planear actividades que permitan corregir en primera instancia los errores. Informarse sobre el entorno económico que rodea al negocio Para observar la coyuntura global, nacional y del sector productivo en que está inmerso. Aprovechar los recursos tecnológicos Desarrollar estrategias comerciales.

Planeación Estratégica y competitividad.

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. Las PyME con mayor éxito competitivo son aquellas que generan una adecuada estrategia de crecimiento de una empresa, que innovan en sus procesos, productos y gestión.

## Aspectos constitutivos

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.