

# Profesionalización de las PyMES y la Empresa Familiar



Rentabilidad por Crecimiento



 **matus**  
consulting



## ¿Qué es una PyME?

- De acuerdo al DOF del 30 diciembre del 2002

<b>Clasificación por número de trabajadores</b>			
<b>Sector/ Tamaño</b>	<b>Industria</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
<b>Micro Empresa</b>	<b>0 -10</b>	<b>0 -10</b>	<b>0 -10</b>
<b>Pequeña Empresa</b>	<b>11 -50</b>	<b>11 – 30</b>	<b>11 - 50</b>
<b>Mediana Empresa</b>	<b>51 – 250</b>	<b>31 – 100</b>	<b>51 – 100</b>
<b>Gran Empresa</b>	<b>251 – en adelante</b>	<b>101 – en adelante</b>	<b>101 – en adelante</b>



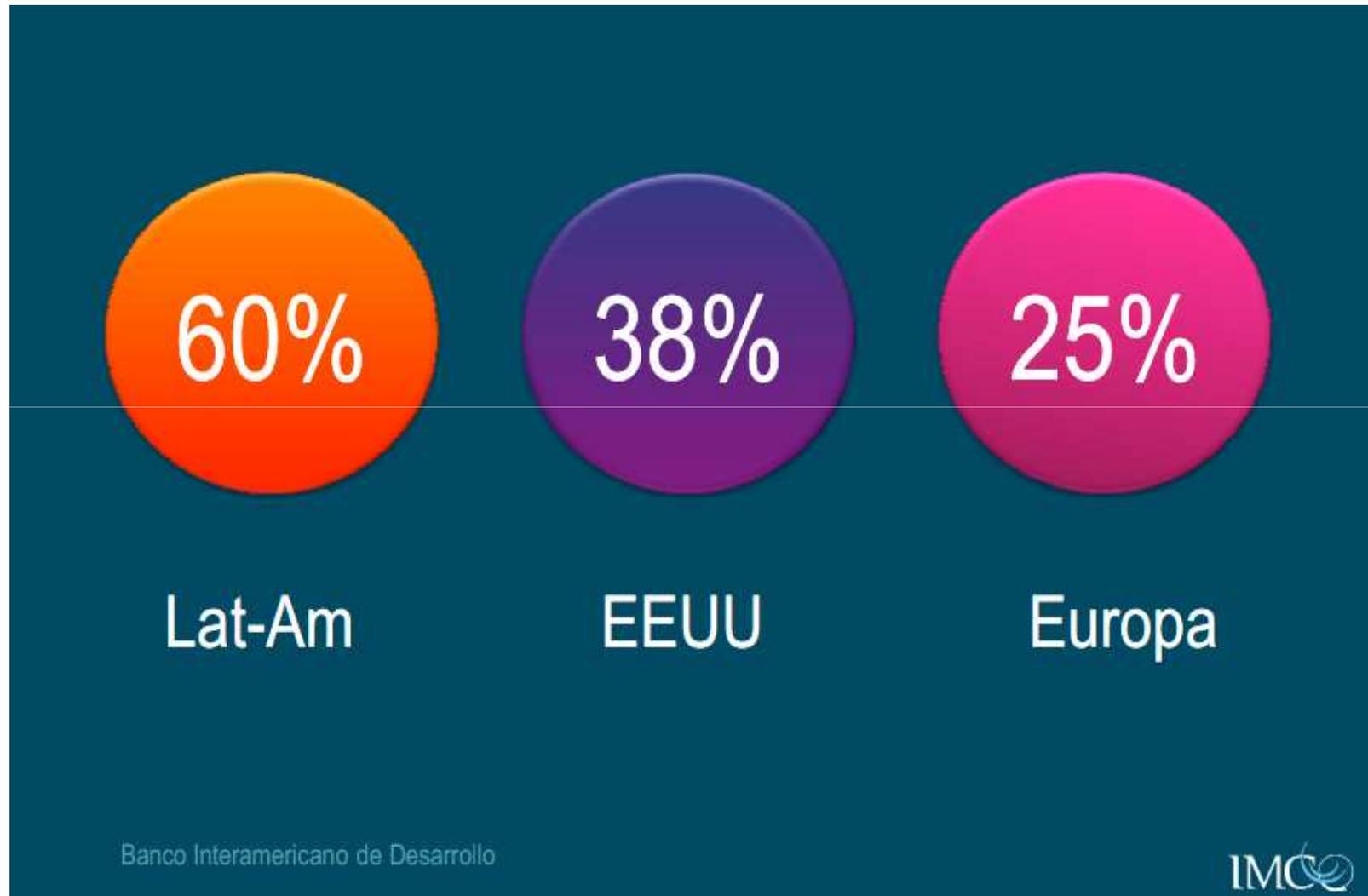
## Características de las PyMES

- 42% no tiene planificada la producción
- 47% no tienen planificada las ventas
- 49% no usan sistema de control de stock
- 85% no capacitan a su capital humano
- 88% no usan los recursos de la informática
- 65% no usan sistemas de evaluación de la productividad
- 60% no usan mecanismos de control de calidad
- 70% No Utilizan sistemas de Información

# Relación del PIB y Empleos de las Pymes



# Brecha Productiva vs. gran Empresa



# ¿Cómo está conformado el Universo de las empresas en México?



3,970,000 empresas

99.8%

Empresas

72%

Empleo

52%

PIB

Fuente: Libro blanco Fondo MYPYME 2006

IMCO

## Profesionalización de la Empresa

- “Una empresa sólo puede estar profesionalizada si quien toma las decisiones lo hace con base en la información que la empresa es capaz de generar y a su vez, una empresa sólo puede estar profesionalizada si es capaz de generar la información adecuada para una correcta toma de decisiones”





## 10 Puntos básicos para Lograrlo

1. Interpretar y Diseñar la Cultura Corporativa de la Empresa
2. Definir el Ciclo de Vida De la Empresa
3. Crear Synerteams ó Equipos Sinérgicos
4. Implantar Administración por Objetivos
5. Estructurar la Organización por áreas Funcionales
6. Ranking de empleados
7. KPI's ó Driver's
8. Cierres Mensuales
9. Separación de Tesorería
10. Capacitación y desarrollo humano

# Cultura Corporativa y APO's



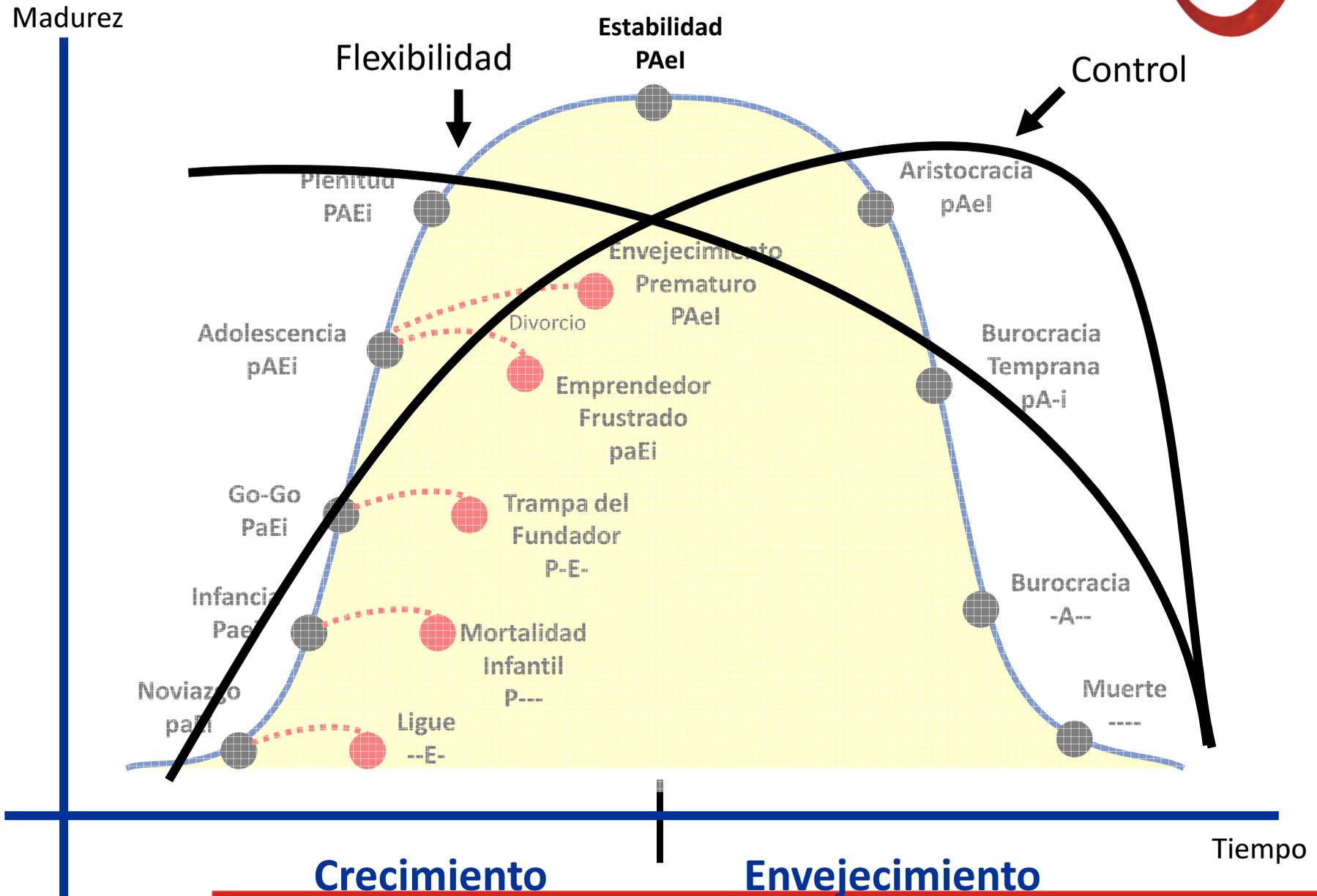
- Misión
- Visión
- Valores

**Objetivos  
Estratégicos**



**Objetivos Anuales y Metas Trimestrales**

# Ciclos de Vida de la Organización





# Equipos Sinérgicos

<b>TETRAMAP 2000</b>	<b>TIERRA</b>	<b>AIRE</b>	<b>AGUA</b>	<b>FUEGO</b>
<b>HERRMANN 1978</b>	<b>ORGANIZADO</b>	<b>ANÁLITICO</b>	<b>PERSONALISTA</b>	<b>ESTRATEGA</b>
<b>ADIZES 1972</b>	<b>PRODUCTOR</b>	<b>ADMINISTRADOR</b>	<b>INTEGRADOR</b>	<b>EMPRENDEDOR</b>
<b>MARTSON 1928</b>	<b>DOMINANTE</b>	<b>COMPLACIENTE</b>	<b>SUMISO</b>	<b>INDUCTIVO</b>
<b>JUNG 1923</b>	<b>SENSITIVO</b>	<b>PENSATIVO</b>	<b>SENSIBLE</b>	<b>INTUITIVO</b>
<b>HIPÓCRATES 450 a .C.</b>	<b>COLÉRICO</b>	<b>FLEMÁTICO</b>	<b>MELANCÓLICO</b>	<b>SANGUÍNEO</b>

# Ranking de Empleados

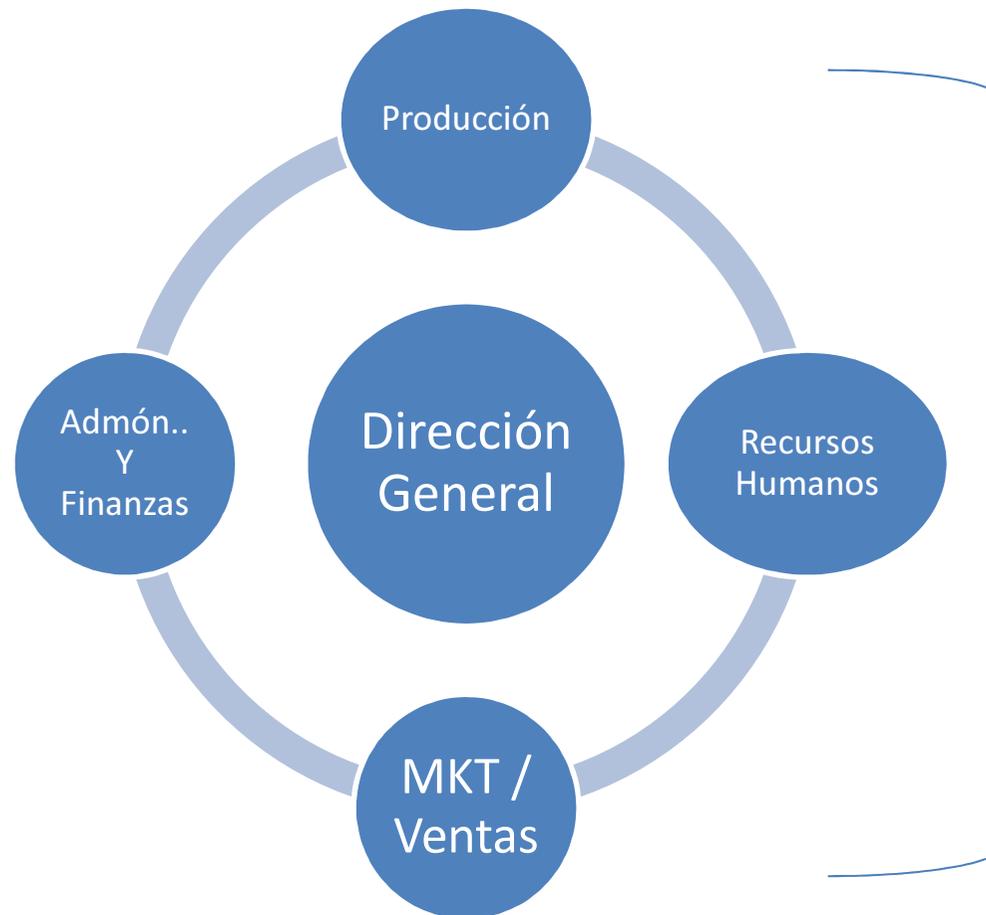


- A : Definitivamente los volverías a contratar.
- B: Tal vez los volverías a contratar.
- C: No los Volverías a Contratar.





# Áreas Funcionales



**KPI's (Key Performance Indicators)  
Driver's ó Indicadores.**

- Rotación de Inventarios
- Días de cobranza
- Ventas \$\$ por Vendedor
- Montos de Venta x Transacción
- Gasto Operativo
- Ebitda
- Piezas producidas x día
- Utilidad por Cliente
- Paretto de la Cartera
- Etc.



**“El conocer en donde y cómo se encuentra nuestra Empresa, nos permite diseñar las estrategias adecuadas para llevarla a donde deseamos “**



**Apunta alto** | Gracias

