

UNIDAD 1

LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO



CONTENIDOS

- 1.La Empresa
 - Concepto de empresa
 - La creación de valor
 - Elementos, funciones y objetivos de la empresa
- 2.Funcionamiento global y áreas funcionales
- 3.Teorías o visiones del empresario

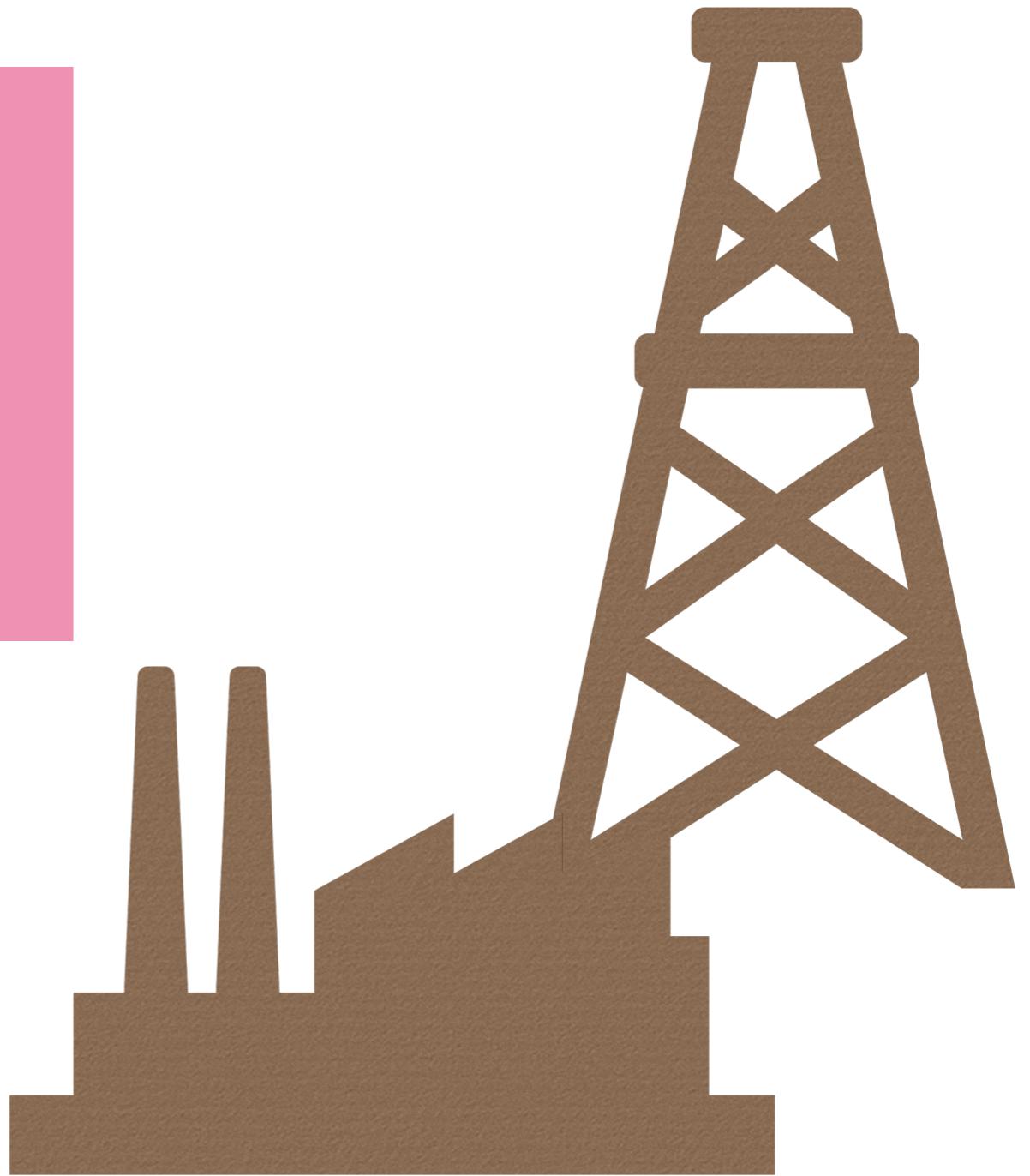


ACTIVIDADES INICIALES

- Escribe una definición de empresa. Contrástala con la que han dado tus compañeros
- Enumera tres empresas en las que hayas adquirido algún bien o servicio
- Cita los nombres de varios empresarios españoles y extranjeros que conozcas
- Razona por qué es importante para un país la creación de nuevas empresas
- Pon ejemplos de empresas de tu entorno más cercano
- ¿Tienen tus padres un negocio o son asalariados?



I.LA
EMPRESA



1.1 CONCEPTO DE EMPRESA

Una empresa es una entidad que combina medios materiales, financieros y humanos con el fin de producir bienes o servicios que satisfagan unas necesidades y generen al mismo tiempo un beneficio económico.

Las empresas se pueden analizar desde distintas perspectivas o dimensiones. En este sentido, podemos afirmar que la empresa es una unidad básica de producción , un agente económico, una organización , un sistema abierto y una unidad jurídico-financiera.

- **Unidad básica de producción.-** Produce los bienes y servicios que la sociedad necesita mediante la combinación de una serie de factores de producción (tierra, trabajo y capital).
- **Agente económico.-** Transforma una serie de factores productivos en bienes y servicios y genera riqueza que luego distribuye en forma de rentas.
- **Organización.-** Integra una serie de elementos humanos y materiales dirigidos y coordinados por un empresario para la consecución de unos determinados objetos económicos.
- **Sistema abierto.-** Integra un conjunto de elementos interrelacionándose entre sí y con el entorno que la rodea que contribuyen a alcanzar un objetivo común . La empresa influye en el entorno y recibe influencias de él.
- **Unidad jurídico-financiera.-** Posee unas características propias vinculadas con su forma jurídica y precisa de una serie de recursos financieros para poder desarrollar su actividad y crecer.



1.2 LA CREACIÓN DE VALOR

El valor añadido es la diferencia entre el valor de los bienes producidos y el coste de los factores productivos o inputs empleados en su producción.

En el apartado anterior comentamos que las empresas son agentes económicos que utilizan una serie de entradas o factores de producción (*inputs*) , que luego transforman para dar lugar a unas salidas o productos (*outputs*).

Este proceso por etapas constituye lo que se denomina la **cadena de valor** de la empresa. En cada uno de esos eslabones las empresas crean o aumentan la utilidad de los bienes, es decir los convierten en más útiles y aptos para satisfacer las necesidades humanas y hacen por ello que tengamos que pagar por ellos un precio más elevado. Las empresas intentarán crear el mayor valor añadido posible para sus bienes y servicios y obtener así mayores beneficios.

¿Cómo crea valor una bodega que embotella vino de mesa?

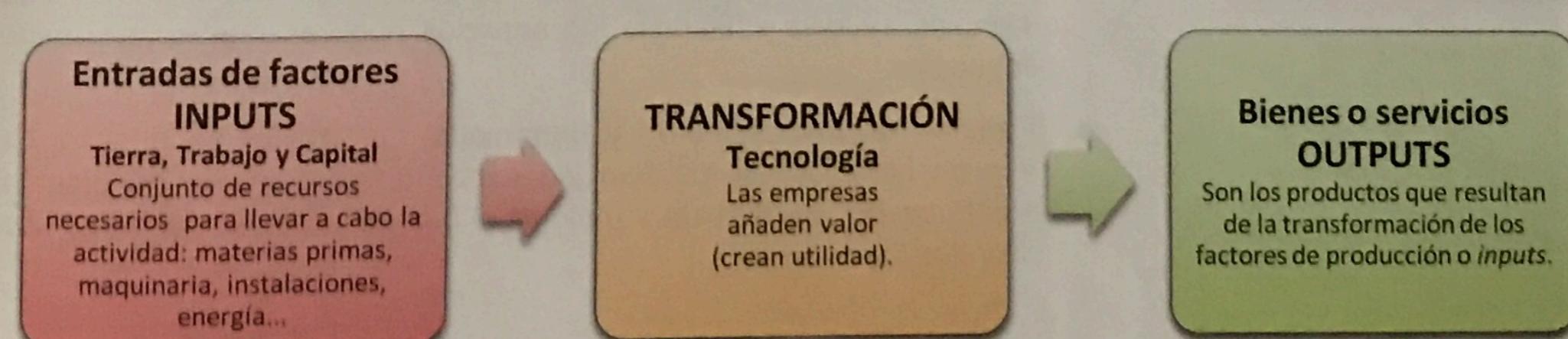
Supongamos que el precio de coste de la materia prima –vino– es de 4 € el decalitro. Para comercializarlo lo envasa en botellas tipo “Bordelesa estándar” de $\frac{3}{4}$ de litro, que cuestan 130 € el palet (de mil unidades). En cada botella se pone una etiqueta (las tiradas de 5000 unidades cuestan 120 €) y un corcho cilíndrico natural a razón de 9 € el centenar. Si la bodega incurre en unos gastos adicionales de 0,19 € por botella por manipulación, envasado, almacenaje, transporte, etc. ¿cuánto le cuesta una botella de vino? ¿Por cuánto ha de vender una caja de 12 botellas si desea ganar un 37% sobre su precio de coste?

Solución



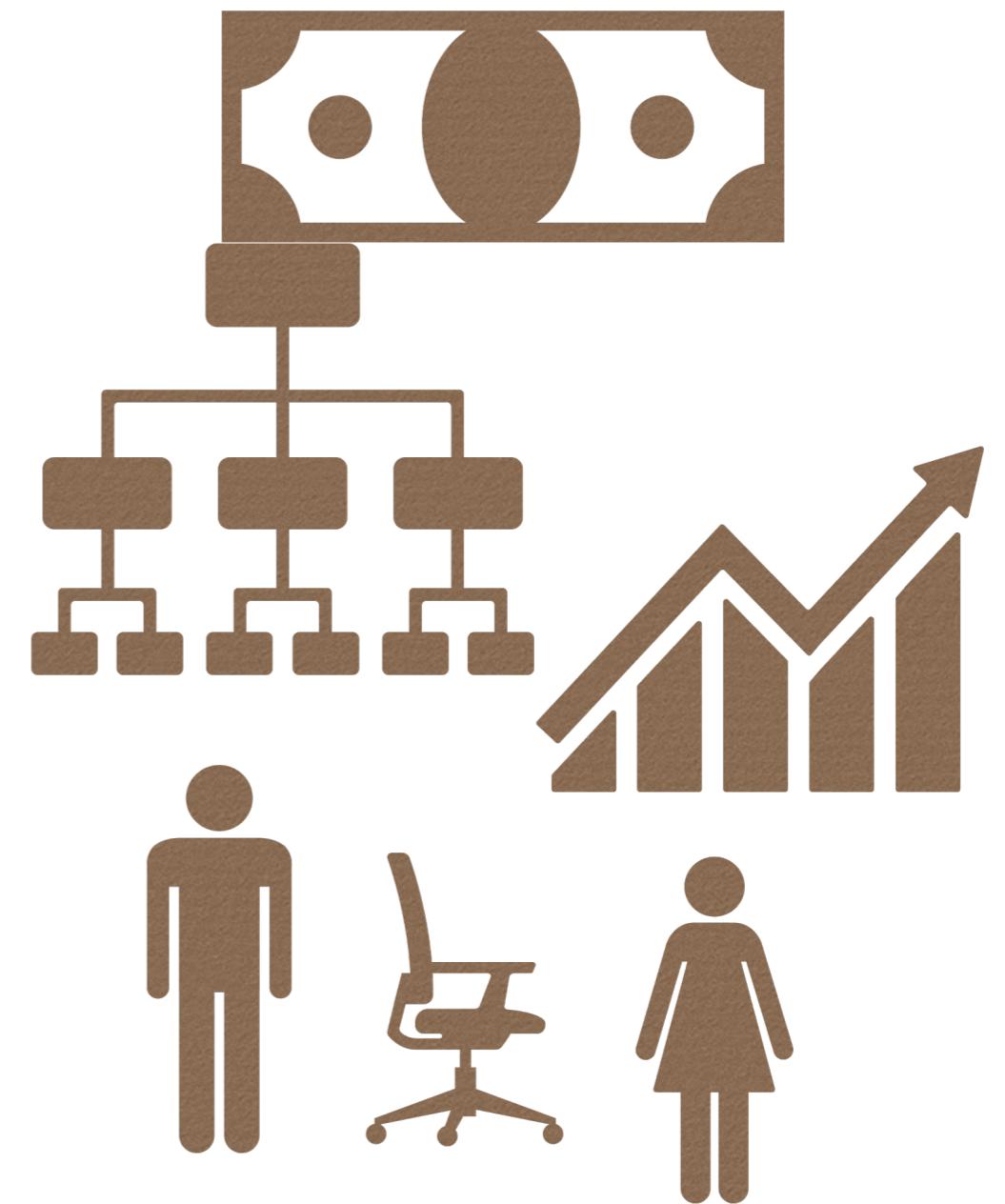
El precio de la materia prima (vino a granel) es de 4 € el decalitro (10 litros), por lo que cada litro cuesta 0,4 €. Cada botella contiene $\frac{3}{4}$ de litro, lo que supone 0,3 € de vino. Si las botellas cuestan 130 € el millar, cada una tiene un coste de 0,13 euros. Cada etiqueta cuesta 0,02 euros y los corchos 0,09 euros la unidad. Si a todo lo anterior le sumamos unos gastos adicionales de 0,19 euros por botella en concepto de manipulación y transporte, obtenemos un coste total de 0,73 euros. El precio al que ha de vender una caja de vino para ganar un 37% sobre el coste será:

$$12 \text{ b} \times 0,73 \text{ € / b} \times 1,37 = 12 \text{ € / caja.}$$



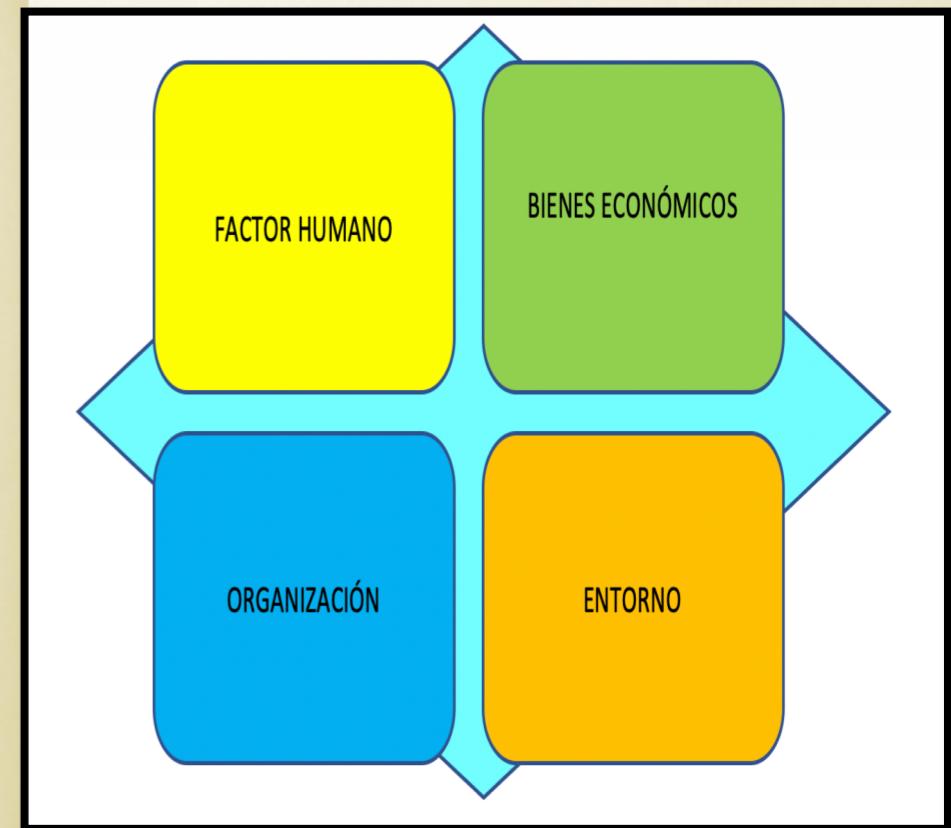
Diag. 1.1. El proceso de creación de valor.

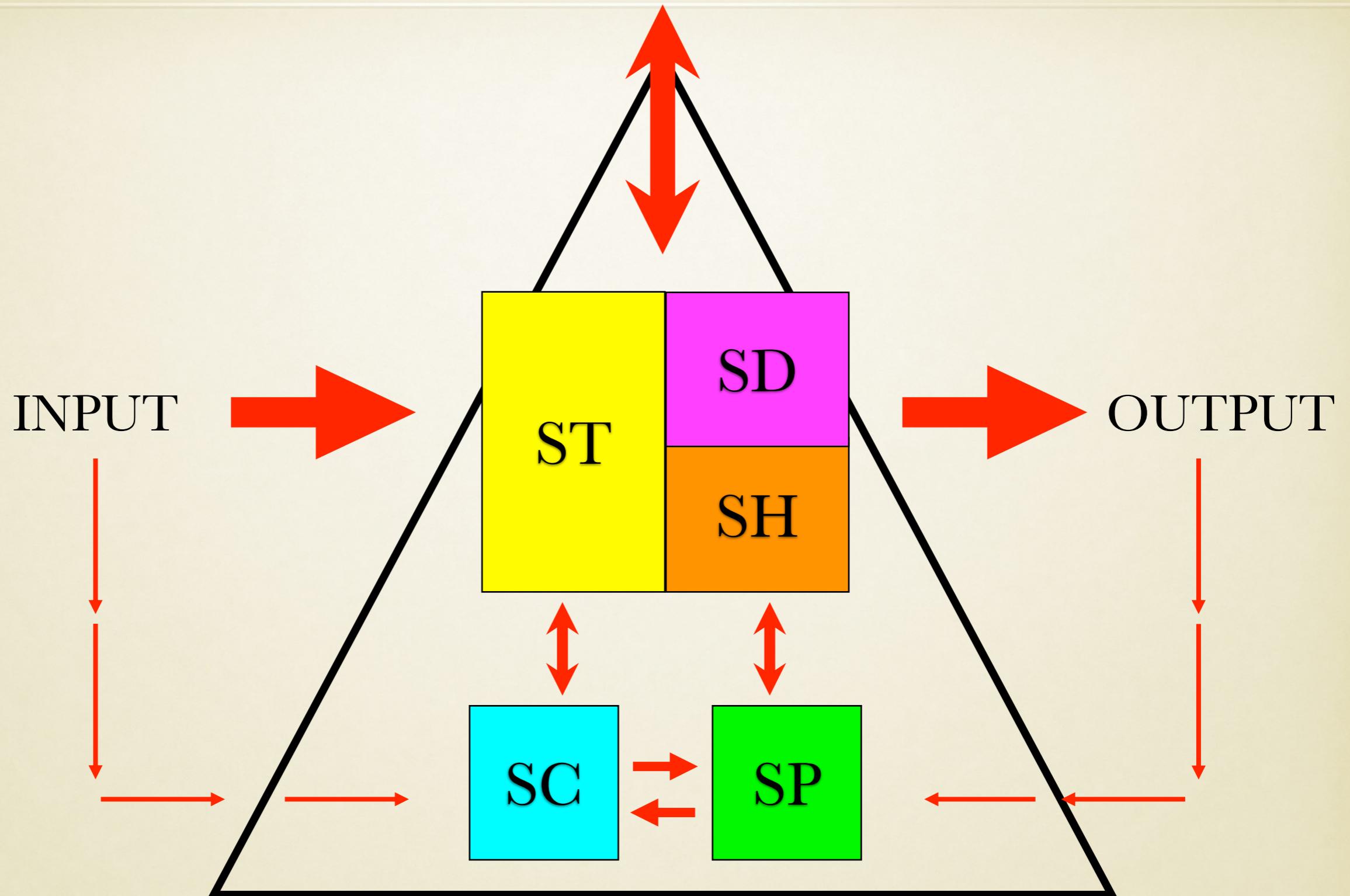
2. ELEMENTOS , FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA



2.1 ELEMENTOS DE LA EMPRESA

- **Factor Humano:** Agrupa a todas aquellas personas que mantienen una relación directa con la empresa; propietarios, trabajadores y administradores.
- **Los bienes económicos:** Son el conjunto de bienes tangibles (máquinas, mercancías, vehículos, etc) e intangibles (marcas, programas informáticos, etc) que forman parte del patrimonio de la Empresa y que son imprescindibles para el desarrollo de la actividad.
- **La organización:** es la estructura mediante la que se coordinan los distintos elementos de la empresa para transformar los factores productivos en bienes y servicios y así obtener beneficios.
- **El entorno:** es el conjunto de factores que rodean a la empresa en los que influye y de los que recibe influencia. Los analizaremos en la unidad 3.





Hemos mencionado que las empresas son sistemas, es decir, están compuestas por una serie de elementos (materiales, inmateriales y humanos) interrelacionados que mediante un proceso determinado y gracias a una determinada estructura organizativa tienden a la consecución de unos objetivos a través de unas determinadas funciones. La empresa como organización es un *SISTEMA SOCIOTÉCNICO ABIERTO*, compuesto por cinco elementos principales que persiguen unos objetivos

SISTEMA TÉCNICO.Tecnología y operaciones de transformación de valor.

OBJETIVO

Eficiencia técnico económica
(relaciones de
entrada/salida)

DEFINICIONES

Productividad: Rendimiento del proceso económico. Medida en unidades físicas o monetarias por relación entre factores empleados y productos obtenidos

Rentabilidad: Aumento de riqueza o del capital humano . Medida en unidad de tiempo y como ratio entre la renta y beneficio obtenido y el valor invertido, definida como económica en relación a la inversión total y como financiera en relación al capital propio



- **SISTEMA DE DIRECCIÓN. Funciones y responsabilidades administrativas**

OBJETIVO

Eficiencia directiva
(consecución de los objetivos generales)

DEFINICIONES

Eficiencia: Cumplimiento de los objetivos con el menor consumo posible de recursos y con la máxima calidad percibida

Eficacia: Grado de cumplimiento de los objetivos pretendidos

- **SISTEMA HUMANO. Relaciones interpersonales y procesos de adaptación al trabajo**

OBJETIVO

Satisfacción de los individuos

DEFINICIONES

Satisfacción: Grado de vinculación, motivación y participación en las tareas, basado en un buen equilibrio entre contribuciones y compensaciones personales

- **SISTEMA CULTURAL.****Ideas y valores asociados e integración social**

OBJETIVO

Eficiencia global del sistema(desarrollo organizativo)

DEFINICIONES

Desarrollo organizativo: Valores y normas compartidos entre los miembros de la organización y la sociedad exterior que permite una adaptación permanente y una competitividad en el entorno económico.

- **SISTEMA POLÍTICO (PODER). Poder de los sujetos, de las formas y de las coaliciones**

OBJETIVO

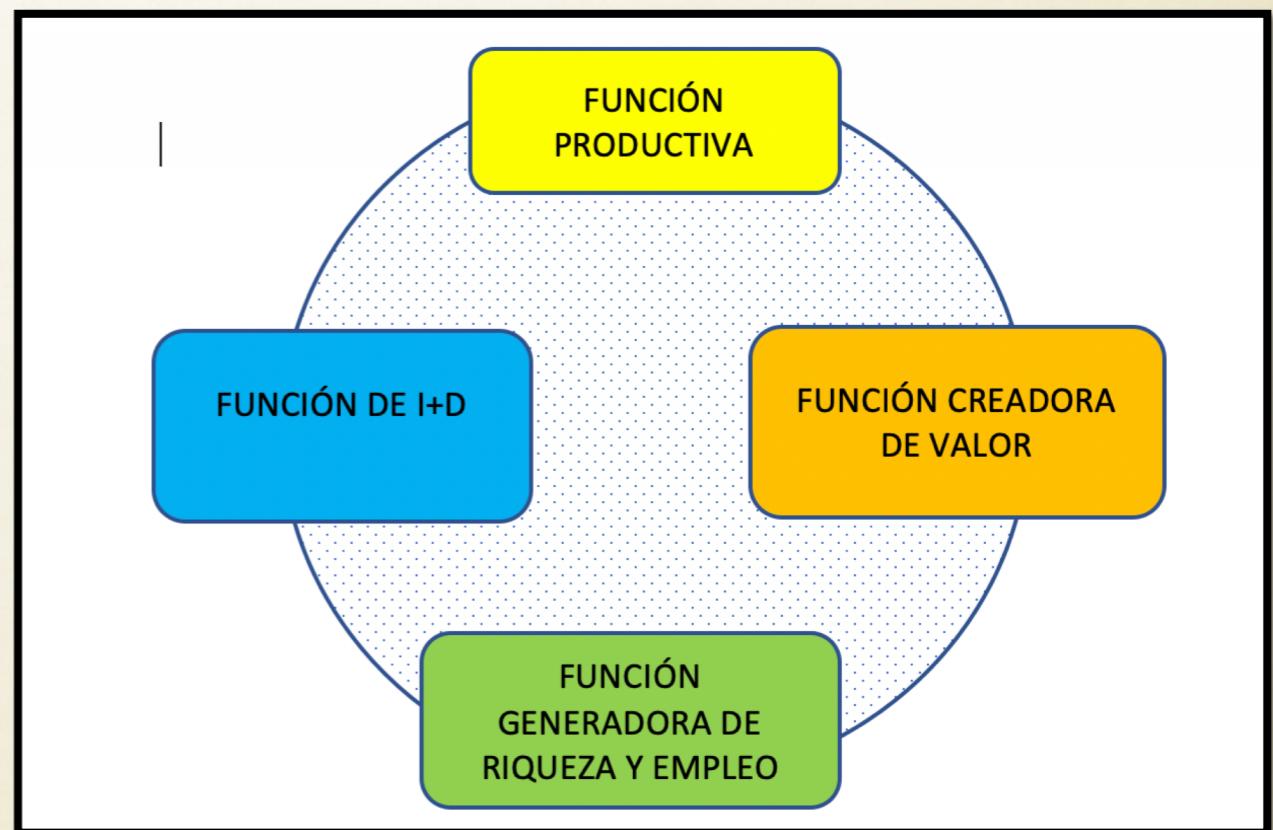
Equilibrio interno y externo de fuerzas de la organización

DEFINICIONES

Equilibrio: Fuerzas que influyen en los resultados de la organización, y en el cómo y quiénes los efectúan

2.2 FUNCIONES DE LAS EMPRESAS

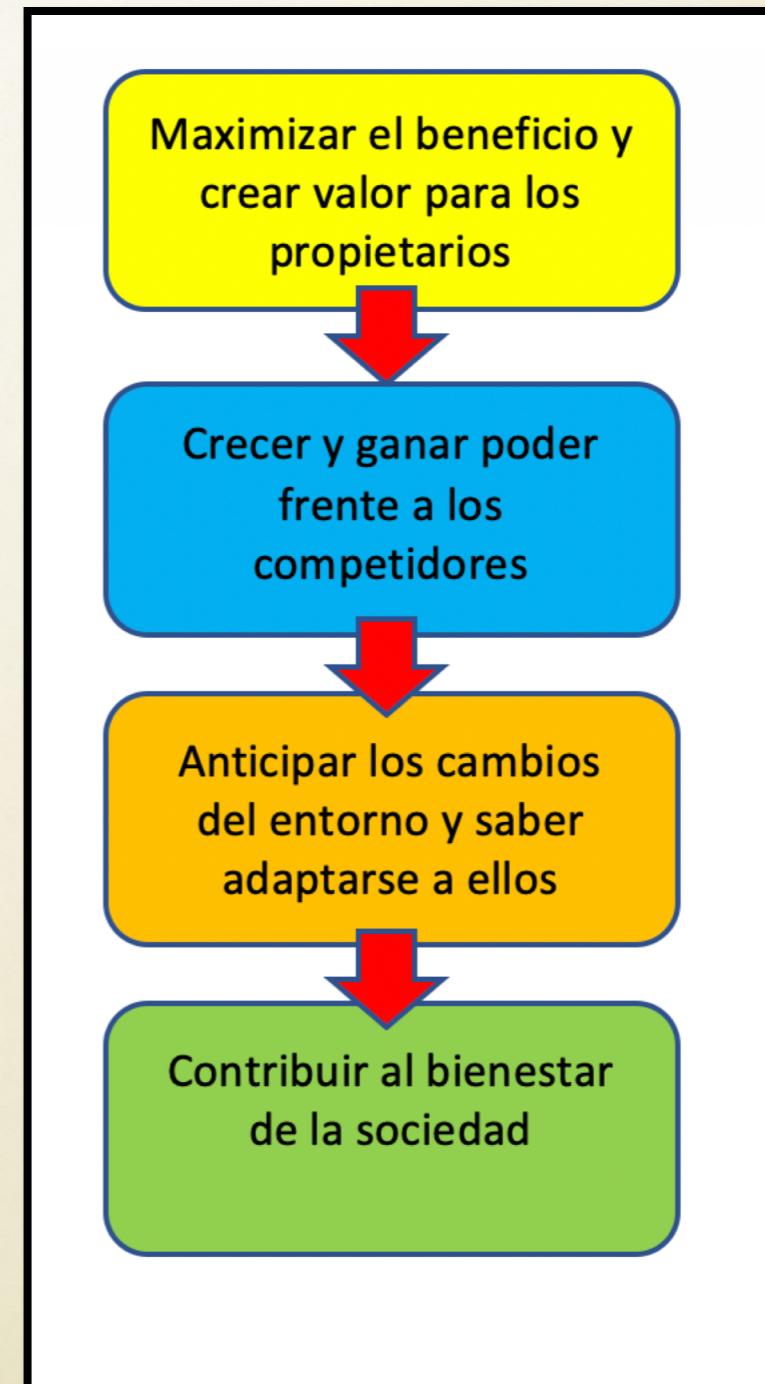
- Las empresas desempeñan en la sociedad cuatro importantes roles: función productiva, una función creadora de valor, una función generadora de riqueza y empleo y una función de investigación y desarrollo.



- **Función productiva.-** Las empresas proporcionan los bienes y servicios que la sociedad precisa.
- **Función creadora de valor.-** Las empresas generan valor añadido que reparten en forma de rentas para los empleados - salarios-, entre los propietarios -beneficios- y entre las entidades financieras - intereses-.
- **Función generadora de riqueza y empleo.-** Las empresas contribuyen al progreso económico y social mediante la creación de puestos de trabajo . También ayudan a financiar los servicios públicos mediante el pago de impuestos.
- **Función de investigación y desarrollo.-** Las empresas innovan. Crean nuevos productos y mejoran los existentes y permiten de esta forma aumentar el nivel de vida y mejorar el bienestar de las personas que los disfrutan

2.3 OBJETIVOS GENERALES DE LAS EMPRESAS

Los objetivos generales de las empresas son las razones que justifican su existencia . las empresas buscan ante todo su **supervivencia** y para ello tratan de alcanzar los siguientes objetivos:



- **Maximizar el beneficio y la creación de valor para sus propietarios.-** El beneficio implica la búsqueda de la máxima rentabilidad del capital invertido, aunque existen empresas públicas y organizaciones sin ánimo de lucro.
- **Grecer y ganar poder frente a sus competidores.-** El crecimiento dota de mayores fortalezas para afrontar la competencia , les permite aumentar la capacidad de generar mayores beneficios futuros y las hace menos vulnerables
- **Anticipar los cambios del entorno y saber adaptarse a ellos.-** Las empresas deben estar preparadas para el cambio y a la innovación para poder hacer frente a los constantes desafíos , que plantea un entorno altamente inestable y competitivo.
- **Contribuir al bienestar de la sociedad.-** Las empresas desarrollan objetivos sociales que se concretan en la creación de empleo , el cuidado del medio ambiente, la promoción cultural, la innovación...

- ACTIVIDADES:

1. Busca en internet la MISIÓN y la VISIÓN de cuatro empresas multinacionales que conozcas
2. Formad grupos de 3 o 4 e intentar dar respuesta al siguiente cuadro adjunto:

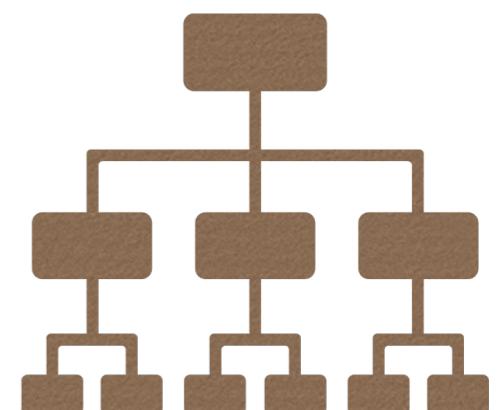
Observa tu centro educativo y contesta a las siguientes cuestiones: ¿cuáles son sus objetivos? ¿qué produce? ¿qué elementos lo integran?

OBJETIVOS

¿QUÉ PRODUCE?

ELEMENTOS

3. LAS ÁREAS FUNCIONALES SUBSISTEMAS



Las áreas funcionales son agrupaciones especializadas de actividades, tareas y personas que cumplen distintas funciones en el seno de la empresa para alcanzar los objetivos marcados

Las cinco principales áreas funcionales de una empresa son:

- **Subsistema o Área de producción.** Comprende todas aquellas actividades de transformación de las materias primas y otros inputs en productos finales. En las empresas comerciales y de servicios se le denomina gestión de las operaciones . En algunas empresas la función de aprovisionamiento está adscrita a esta área con sus actividades básicas: compras o abastecimientos y control de inventarios o almacenes.

- **Área comercial o de marketing.**Este área trata de identificar y satisfacer las necesidades de los clientes y conseguir de este modo que estos prefieran comprar los bienes o servicios que ofrece la empresa y no los que vende la competencia . Es un área clave para lograr la supervivencia de la empresa

- **Área financiera.** Esta área se encarga de la obtención a un coste razonable de los recursos económicos necesarios para el funcionamiento de la empresa - financiación- y de la adecuada aplicación de los mismos en proyectos rentables - inversión-.
- **Área de recursos humanos.** Comprende todo lo relativo a la planificación, reclutamiento, selección, formación y gestión de personal de la empresa.

- **Área directiva, organizativa o administrativa.** Esta área es la encargada de fijar los objetivos de la empresa y posteriormente llevar a cabo la gestión coordinación y control de las demás áreas para alcanzarlos.

Producción

Aprovisionamiento
Programación de la Producción
Control de calidad y mantenimiento
Diseño de producto y procesos

Financiera

Contabilidad y tesorería
Impuestos y Presupuestos
Costes e inversiones
Cobros y pagos

Directiva

Recursos Humanos

Planificación
Reclutamiento y selección
Motivación y remuneración
Promoción y formación

Comercial

Investigación comercial
Precio
Producto
Promoción y Distribución

UNIDADES	ÁREAS
5-6	PRODUCCIÓN
7-8	COMERCIAL O MARKETING
10-11-12-13	FINANCIERA
14	RRHH
15	DIRECTIVA

4. TEORÍAS O CONCEPCIONES SOBRE EL EMPRESARIO



Fig. 1.3. (de izqda. a dcha. y de arriba a abajo) Adam Smith, Alfred Marshall, F. H. Knight, J.A. Schumpeter.

- **TEORÍA CLÁSICA DEL EMPRESARIO CAPITAL.****Adam Smith, David Ricardo, J. Stuart Mill (siglo XVIII)**

Para los economistas clásicos, la persona que aporta el capital, denominado capitalista o propietario, es la misma que gestiona la empresa, es decir **el empresario**. Por tanto, no existe separación efectiva entre propiedad y gestión de la empresa, sino que ambas van unidas. El **beneficio** se identifica con la **recompensa por el capital aportado**

- **TEORÍA DEL EMPRESARIO COMO CUARTO FACTOR PRODUCTIVO.** *Alfred Marshall (1890)*

Alfred Marshall siguió suponiendo que empresario y propietario son la misma persona, pero asignó al empresario una cualidad o habilidad especial, la de coordinador del proceso productivo cuya función principal es organizar y combinar los factores de producción y dirigir la empresa para alcanzar los objetivos. De esta manera Marshall eleva la función empresarial a la categoría de cuarto factor de producción, junto con la tierra, el capital y el trabajo. El **beneficio** se identifica con la **función coordinadora del empresario.**

- **TEORÍA DEL EMPRESARIO RIESGO.Frank H. Knight (1921)**

Para este autor la cualidad esencial del empresario es una capacidad para afrontar el riesgo en un escenario de incertidumbre. La actividad empresarial supone arriesgar un capital sin conocer cuáles van a ser los ingresos futuros ya que estos están supeditados a unos cambios imprevisibles de la demanda. La esencia de la actividad empresarial es la incertidumbre o ausencia de conocimiento sobre las consecuencias futuras de las decisiones a tomar. El **beneficio es la recompensa por el riesgo que asume el empresario.**

- **TEORÍA DEL EMPRESARIO INNOVADOR.J.A. Schumpeter (1942)**

Para Schumpeter, el empresario es un agente innovador, es decir, alguien capaz de aprovechar una idea o innovación todavía no explotada y aplicarla a usos comerciales o industriales. Cuando el empresario saca al mercado un producto nuevo alcanza una situación de monopolio temporal, ya que es el primero que utiliza el invento. Ello le reportará unos beneficios extraordinarios que atraerán a otros empresarios que intentarán imitarlo. Al surgir esta nueva competencia, los beneficios extraordinarios van desapareciendo hasta volver a la situación inicial de equilibrio.

Schumpeter afirma quien las empresas que innovan sobreviven, las que no, desaparecen y denominó a este proceso “destrucción creativa” ya que implica la aparición de nuevos productos que destruyen antiguos modelos de organización y producción. Para él, **el beneficio es la recompensa que recibe el empresario por la innovación.**

- **TEORÍA DE LA TECNOESTRUCTURA. J.K. Galbraith (1967)**

Galbraith observa que el mercado está controlado por grandes organizaciones con estructuras muy complejas y que precisan cuantiosos recursos, por lo que ya no pueden ser dirigidas por una única persona. En estas grandes empresas existe una clara separación entre la propiedad y el control efectivo, aparece perfectamente diferenciado el elemento capitalista (que aporta recursos o capital pero no dirige la empresa) del empresario-directivo o ejecutivo , que es quien toma realmente las decisiones.

El empresario es distinto del capitalista . La gestión de las empresas es muy exigente en cuanto a conocimientos técnicos . Por ello los propietarios delegan el poder decisorio en una élite de directivos profesionales llamada **tecnoestructura**.

La **TECNOESTRUCTURA** es el conjunto de ejecutivos o directivos altamente cualificados en diversas áreas (economistas, ingenieros, abogados,..)que toman de manera colegiada las decisiones de gestión en las grandes empresas por delegación de sus propietarios.

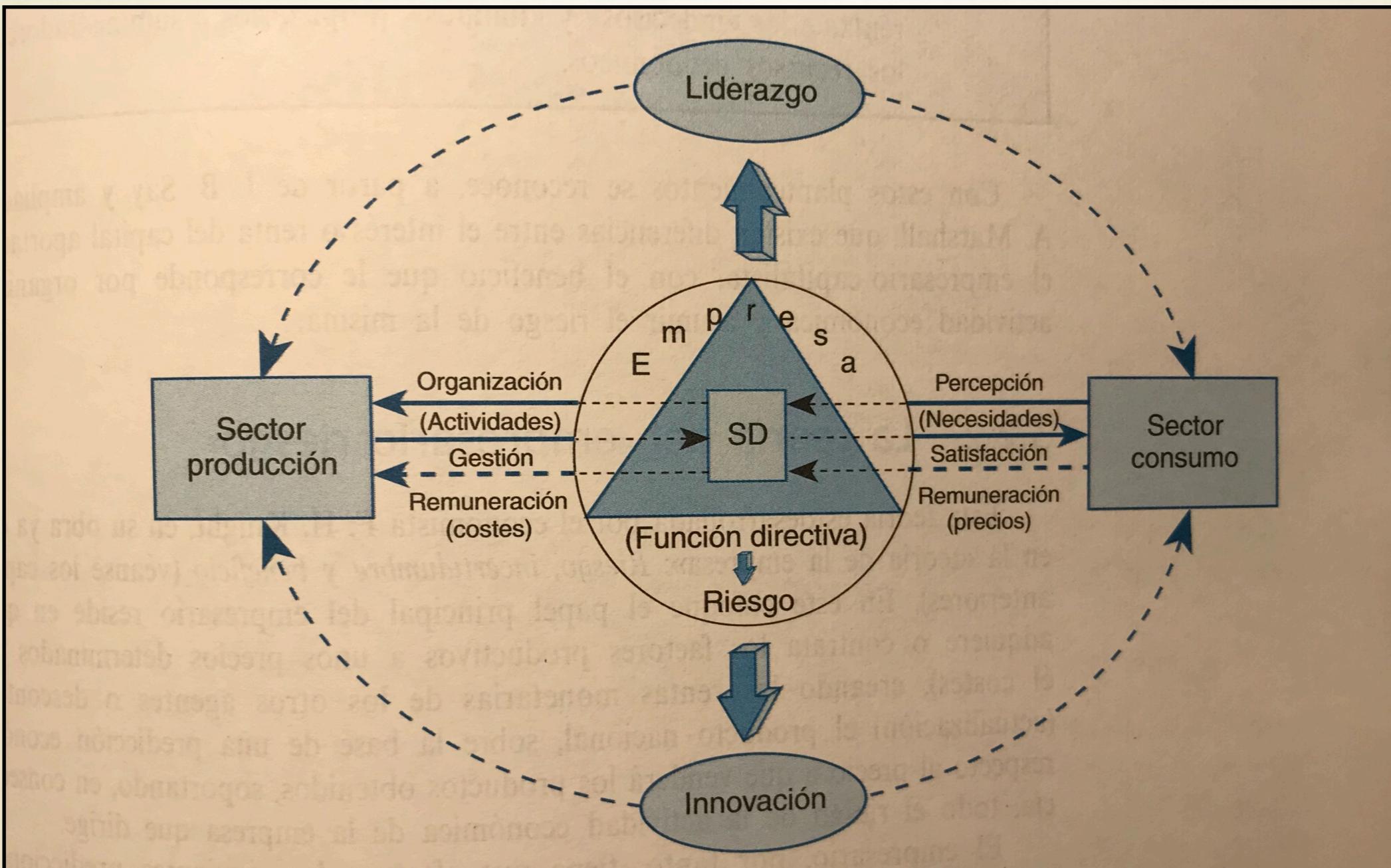
- **LA CONCEPCIÓN DEL EMPRESARIO EN LA ACTUALIDAD.**

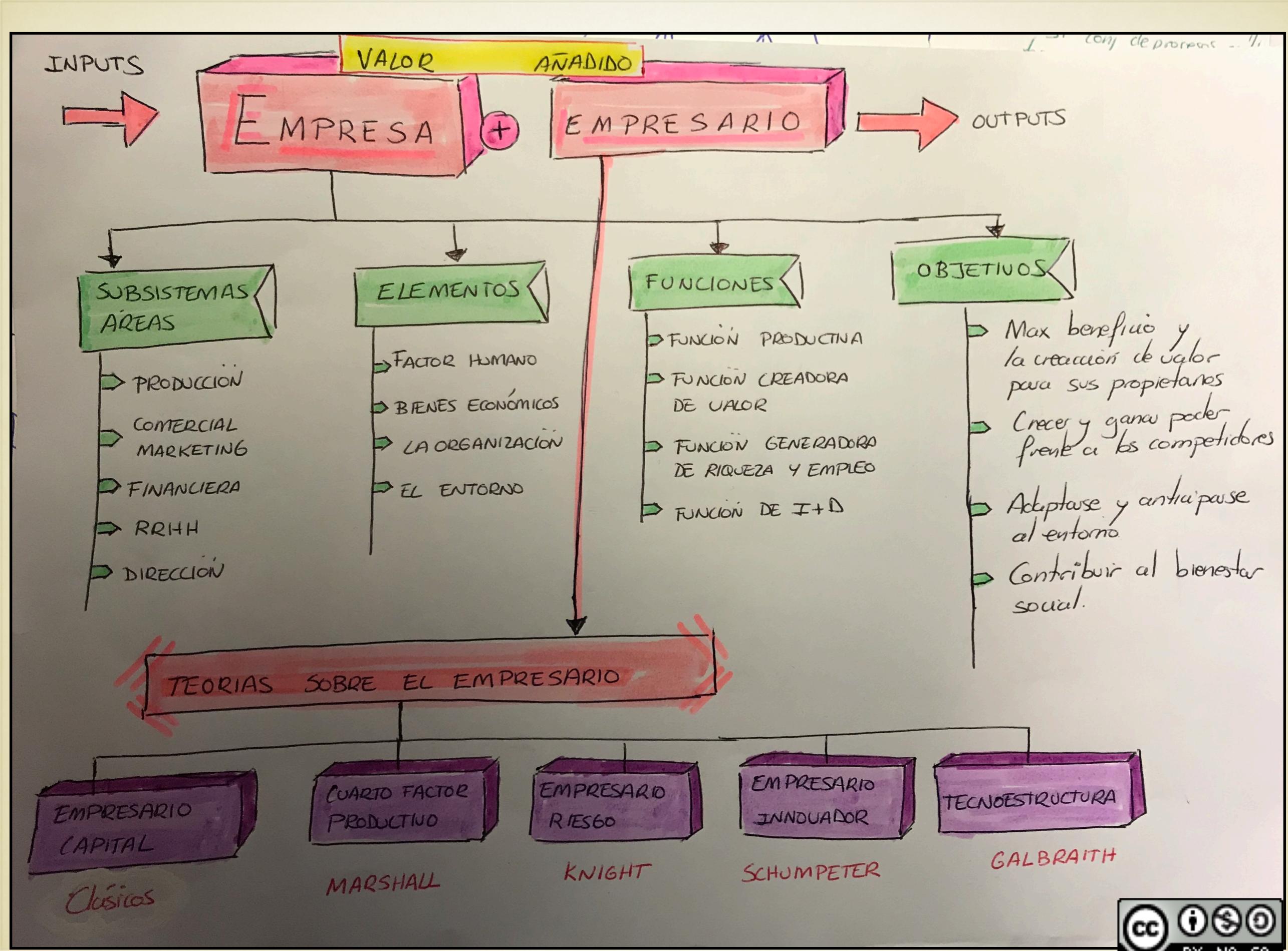
La figura del empresario presenta hoy una doble vertiente:

Por un lado se identifica con una persona que detecta una oportunidad de negocio e intenta ponerla en práctica, con lo que asume un cierto riesgo. Esta visión nos conduce a la figura del **emprendedor**.

Pero por otro lado esto no es suficiente, ya que el empresario debe ser también un buen gestor, un directivo profesional que toma las decisiones en la empresa, planifica, organiza, dirige y controla la actividad empresarial-Marshall-, que debe estar cualificado técnicamente para llevar adelante su proyecto

Se puede definir al empresario como una o varias personas que coordinan los factores productivos y toman decisiones en la empresa para conseguir unos objetivos previamente marcados, actuando siempre en condiciones de riesgo.





PREGUNTAS TIPO TEST:

- I. La empresa se define como:
- La unidad económica de producción de bienes y servicios.
 - Una organización dedicada al consumo de bienes y servicios.
 - Una organización cuya actividad es la inversión especulativa.
- II. El objetivo más importante de la empresa desde el punto de vista financiero es:
- Incrementar su nivel de facturación.
 - Generar bienestar para la sociedad.
 - Maximizar la riqueza de los accionistas.
- III. La tecnoestructura de la empresa según Galbraith está formada por:
- El conjunto de máquinas, equipos e instalaciones que posee.
 - Los directivos especializados en distintas áreas.
 - El personal técnico de producción.
- IV. El empresario es aquella persona que:
- Posee acciones de una empresa.
 - Asume la responsabilidad de la gestión de la empresa.
 - Es el director financiero de una empresa.
- V. La formación de los trabajadores es competencia del área funcional de:
- Producción.
 - Recursos humanos.
 - Comercialización.
- VI. Las funciones de aprovisionamiento y transformación de la empresa se realizan en el área funcional:
- De producción.
 - Financiera.
 - De marketing.
- VII. Dos empresas que han alcanzado la misma cifra de beneficios, ¿tienen siempre la misma rentabilidad económica?
- No, puesto que hay que tener en cuenta la inversión realizada por cada una de esas empresas.
 - No, puesto que hay que tener en cuenta la productividad de la mano de obra.
 - Sí, puesto que los conceptos de rentabilidad y de beneficio son iguales.
- VIII. La principal función de la empresa es:
- La de producir los bienes y servicios necesarios para satisfacer necesidades.
 - Obtener el máximo beneficio para los trabajadores.
 - Producir la mayor cantidad de productos posible.
- IX. Son áreas funcionales de la empresa:
- La Junta General de Accionistas y el Consejo de Administración.
 - Producción, comercial y finanzas.
 - Los trabajadores y los empresarios.
- X. El despido de un trabajador es tramitado por:
- El departamento financiero.
 - El departamento de producción.
 - Ninguna de las anteriores.
- XI. La financiación, la comercialización y la producción son:
- Masas patrimoniales.
 - El organigrama de la empresa.
 - Áreas funcionales de la empresa.
- XII. La función de la empresa que se encarga del diseño del producto es:
- La función financiera.
 - La función comercial.
 - La función de producción.
- XIII. ¿Con qué autor relacionarías el riesgo?:
- Knigty.
 - Knight.
 - Schumpeter.
- XIV. Indique cuál de las siguientes es un área funcional de la empresa:
- Dimensión y localización.
 - Recursos humanos.
 - Internacionalización.
- XV. Los elementos que entran en el proceso productivo de una empresa se denominan:
- Factores o *inputs*.
 - Entorno.
 - Productos u *outputs*.