

TEMA 1

EMPRESA Y EMPRESARIO

- LA EMPRESA Y EL SISTEMA ECONOMICO
- LAS FUNCIONES DE LA EMPRESA EN LA ECONOMIA
- INTRODUCCION CONCEPTUAL A LA EMPRESA: ORGANIZACIÓN Y SISTEMA.
 - ◆ LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN
 - ◆ LA EMPRESA COMO SISTEMA
 - ◆ ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA EMPRESA
 - ◆ PRINCIPIOS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL
 - ◆ CLASES DE EMPRESAS
 - ◆ FIGURA DEL EMPRESARIO Y DEL EMPRENDEDOR, LA CREACION DE EMPRESAS.
 - ◇ LA FIGURA DEL EMPRESARIO
 - ◇ LA FIGURA DE EMPRENDEDOR
 - ◇ CREACION DE EMPRESAS

1. LA EMPRESA Y EL SISTEMA ECONOMICO

EXPLOTACION, unidad técnica de producción o conjunto de procesos tecnológicos que se aplican a unos factores para obtener otros productos. Concepto elemental. Una empresa puede estar formada por varias explotaciones. Señala la dimensión técnica i productiva de una empresa. No es la única dimensión, no solo hay procesos, hay mas cosas.

SOCIEDAD, unidad jurídica que regula el conjunto de relaciones que producen el patrimonio del que son titulares dos o más personas. Concepto más restringido que empresa ya que es de dimensión jurídica. Una misma empresa puede estar formada por varias sociedades, donde hay una matriz y varias sociedades filiales.

NEGOCIO, actividad relacionada con la compra y venta de cosas con las que se persiguen una ganancia. Una empresa puede dedicarse a uno o más negocios no se limitan a un único negocio.

PLANTA O ESTABLECIMIENTO INDUSTRIAL, unidad física. Lugar en el que se localiza y desarrolla la actividad económica de un negocio o una explotación. Puede tener una o mas plantas.

Conclusión, concepto de empresa es mas amplio y complejo que los anteriores.

HISTORIA

Nace la empresa como institución económica de mercado, sistema económico capitalista, nace con el capitalismo y se desarrolla con el origen de la empresa primitiva hasta la actualidad como empresa como sociedad.

EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN

Empresa industrial crece de tamaño, y necesita inversiones cada vez más importantes y necesita más capital, cada vez ya que a su vez genera importantes excedentes de capital,

grandes beneficios, y aparece la economía financiera, instituciones financieras, la bolsa, etc.

Unidad compleja en todas sus dimensiones, tiende a ser multinacional por el fenómeno de la internazionalización. También se tienen a las empresas como estructuras organizativas divisionales

.

2. FUNCIONES DE LA EMPRESA EN LA ECONOMIA

- ◇ Tratar de interpretar los deseos de los consumidores sobre que producir.
- ◇ Para poder fabricar, contrata a sus factores de producción, trabajo, capital, etc., y les retribuye.
- ◇ Trata de poner a disposición del consumidor aquello que ha fabricado y recibirá a cambio un dinero, vender.

La función esencial, es la creación de valor: la empresa debe obtener como resultado de su actividad un producto cuyo valor sea superior a los factores utilizados para su obtención. Esto ocurre cuando la empresa utiliza eficientemente los factores de producción o recursos económicos y obtiene como resultado un producto que es útil para el consumidor o que satisface sus necesidades.

Eficiencia: la empresa cumple sus objetivos con el menor consumo posible de recursos, sin despilfarrar y con la máxima calidad.

FUNCIONES ESPECIFICAS QUE SE DERIVAN DE LA ESENCIAL

Son 4:

- ◆ La empresa anticipa o descuenta el producto obtenido. La empresa adelanta unas rentas a los factores de producción antes de haber finalizado su ciclo de producción, antes de vender el producto.
- ◆ La empresa asume el riesgo de la actividad económica, por que adelanta las rentas los factores de producción basándose en expectativas. La empresa no tiene la certeza de que vaya a vender sus productos. Corre un riesgo lo asume.
- ◆ Dirección, coordinación y control del proceso productivo. Definen mecanismos de coordinación entre los diferentes factores y controlan los objetivos que se habían propuesto se hayan cumplido.
- ◆ función social, colabora con el progreso y desarrollo de la sociedad, creando empleo, generando rentas, produciendo productos de calidad.

3. ORGANIZACIÓN Y SISTEMA

CONCEPTO DE EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN

La primera se basa en una teoría económica:

Es una unidad económica de producción, la más clásica. Significa que esta formada por un conjunto de factores ordenados y destinados al fin de la producción, destinados a crear o aumentar la utilidad de los bienes o su capacidad para satisfacer las, necesidades humanas.

Esta definición esta limitada, se la considera una definición deshumanizada por que, no se preocupa por el grupo humano y no le interesa la figura del empresario. Mecanicista, ve a la

empresa como una maquina.

Hay otras definiciones que aportan los valores humanos y sociales que tiene la empresa, y en esta Lina esta la definición de la teoría de la organización y administración de la empresa:

La empresa es igual a un tipo particular de organización. Significa que es un conjunto de elementos humanos, pero también teóricos y financieros ordenados según una determinada jerarquía o estructura organizativa y dirigidos por el empresario.

CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LAS ORGANIZACIONES

- ◇ Organización es un grupo social definido, grupo de personas en el que es delimitado quienes pertenecen a la organización y quienes no pertenecen.
- ◇ Es un sistema cooperativo, existe cooperación entre sus miembros. Cada uno aporta sus esfuerzos para conseguir sus objetivos y para cumplir los objetivos del empresario en un momento determinado.
- ◇ Existe estructura organizativa
- ◇ Existe coordinación consciente
- ◇ Orientada a un fin, objetivos.
- ◇ Vocación de permanencia, existir indefinidamente.
- ◇ Interacción con el entorno, el entorno influye sobre las organizaciones y estos influyen con el entorno. Los clientes son parte del entorno de las organizaciones.

Otra definición como organización en una empresa, es la que predomina en la actualidad en la gestión de empresas. Es una combinación de las dos anteriores.

La empresa es una unidad económica de producción y también es una organización.

PREGUNTAS

- ◆ ¿Toda organización es una empresa?
- ◆ ¿Toda empresa es una organización?
- ◆ No por que la diferencia entre organización empresarial de los que no lo son es que cobran un precio por la venta de sus productos que les permite recuperar y mantener sus recursos y que por lo tanto para poder continuar con su actividad no necesitan de aportaciones publicas, o fondos públicos, subvenciones, si no que utilizan los ingresos que obtienen con sus ventas.

Las organizaciones no empresariales para poder continuar con su actividad, necesitan recibir fondos públicos por que el precio que cobran es insuficiente para recuperar y mantener sus empresas.

- ◆ No, el tamaño no es suficiente para que sea una organización. El orden esta en la cabeza del empresario.

CONCEPTO DE EMPRESA COMO SISTEMA

Se define como un sistema abierto

SISTEMA ABIERTO: conjunto de elementos interrelacionados entre si y con el entorno y dirigidos para poder conseguir los objetivos fijados.

Son adaptativos, no son estáticos y se adaptan con el entorno.

Ejemplo: Sistema biológico: personas, plantas

Sistemas sociales: empresa, organizaciones, la sociedad, etc.

SISTEMA CERRADO: la diferencia es que no existe el intercambio con el entorno, pero los sistemas cerrados puros no existen, siempre hay un poco de interrelación, (una maquina).

La empresa como sistema abierto, esta formado por 5 elementos:

Fotocopia 3.

- ◆ Entradas, inputs.
- ◆ Proceso de transformación, convierte los inputs en output, entradas – salidas.
- ◆ Salidas, output, productos acabados, objetivos perseguidos por la empresa, resultados, dividendos, productos, servicios, sueldos, información, etc.
- ◆ Entorno, de donde proceden las entradas y donde van a parar las salidas, clientes, competidores, hacienda, etc.
- ◆ Control y función de regulación, se ocupa de supervisar que los objetivos se han cumplido o que se vayan cumpliendo.

Regulación: modificaciones, cambios para adaptarse al entorno, para alcanzar los objetivos que se habían fijado.

CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA COMO SISTEMA

- ◇ Formada por un conjunto de elementos, factores de producción de distintos tipos, humanos y técnicos y son con los que la empresa realiza su actividad.
 - ◇ La empresa tiene la estructura de sistema con los elementos anteriores, que están ordenados siguiendo algún modelo de estructura organizativa.
 - ◇ Existe un plan común, han planificado sus objetivos, los que van a tratar de conseguir con su actividad.
 - ◇ La empresa tiene unas funciones características a las funciones empresariales como la producción, pero no solo fabrica, se refiere a dirigir que es otra función. Otras serían las funciones financieras, comerciales, marketing y las personales, trabajadores.
 - ◇ Conjunto de estados, se relacionan con el entorno y es la adaptativa y a lo largo del tiempo va cambiando, etapa de crecimiento, etapa estable, etapa de pérdidas.
- Distintas situaciones de la empresa con el entorno.

Esto nos sirve para definir la empresa como sistema:

OBJETIVO: utilizar el concepto de sistema abierto, permite simplificar el estudio de la empresa ya que se puede dividir en subsistemas.

Ejemplo: una persona es un sistema abierto, y el aparato digestivo, respiratorio, etc., serían los subsistemas.

Utilicemos el criterio funcional para dividir el sistema empresa en subsistemas, partes más simples.

CRITERIO FUNCIONAL, a partir de las funciones, cada función como un sistema.

Farol, dijo que la empresa realiza las siguientes funciones:

ADMINISTRACION, la función principal. El resto están subordinados a los de administración.

APROVISIONAMIENTO, PRODUCCION, COMERCIAL, PERSONAL O DE RECURSOS HUMANOS, FINANCIERA.

SISTEMA DE ADMINISTRACION

Hay dos niveles:

NIVEL ESTRATEGICO: que se ocupa de la relación de la empresa con su entorno. Se definen las líneas de evolución de la empresa, como se debe adaptar al entorno, utilizando el análisis estratégico que significa el análisis del entorno y la planificación estratégica son los planes de cómo se adapta la empresa al entorno.

Ejemplo, los clientes demandan productos y la empresa quiere crecer. La evolución a l/p es crecimiento y se concretan sus planes estratégicos, *en 5 años vamos a crecer un 5%*.

NIVEL TACTICO: operativo. Hace de enlace entre el nivel estratégico y el resto de los subsistemas empresariales.

Hay 4 actividades administrativas:

- ◊ PLANIFICACION, definir objetivos y medios para conseguirlos.
- ◊ ORGANIZACIÓN, definir la estructura organizativa.
- ◊ DIRECCION, dirigir a las personas de las empresas.
- ◊ CONTROL, comprobar que los objetivos definidos se han realizado correctamente y ver si ha habido desviaciones.

INPUT, información que va a utilizar el empresario y el resto de los directivos para tomar decisiones.

FACTOR DISPOSITIVO: empresario que opera en el subsistema de administración. Factor decisional quien pone en marcha la empresa y toma decisiones.

Sistema de decisión o subsistema es lo mismo que sistema o subsistema de administración.

SUBSISTEMA FISICO O REAL

Engloba tres subsistemas:

APROVISIONAMIENTO, PRODUCCION, COMERCIALIZACION.

Forman parte por que tienen la misma entrada, factores físicos, inputs.

APROVISIONAMIENTO, compra de materias primas, inventario, logística. Captación de inputs, materias primas, materiales, envases, embalajes, etc.

PRODUCCION, proceso de transformación. Transforma los inputs en outputs. Para la transformación, hace falta la incorporación de los inputs y otros factores como la maquinaria, los suministros, factor humano, etc. para poder realizarse.

COMERCIALIZACION, output que hemos obtenido en el proceso de transformación.

Salidas, productos que se han obtenido para la comercialización en este subsistema, pueden ser tanto bienes como servicios.

SUBSISTEMA DE RECURSOS HUMANO, R.R.H.H.

Se ocupa del factor humano, que es el que suministra a la empresa el trabajo necesario para el desarrollo de su actividad empresarial.

Son salidas, personas con valores i determinada experiencia acumulada que nos permite desarrollar la actividad de una manera mas eficiente, know – how.

El subsistema de recursos humanos se ocupa de los procesos de selección de personal, reclutamiento del personal, integración del personal en la empresa, formación de los trabajadores, compensación, pagos, incentivos, etc.

SUBSISTEMA FINANCIERO

Contrapartidas monetarias de la actividad empresarial. Hay dos grandes actividades:

Financiación e Inversión.

Financiación, capta y obtiene los recursos monetarios que necesita la empresa necesarios para poder realizar su actividad.

Inversión, aplicación de estos recursos monetarios, destino, como utilizarlos, etc.

Estos tres subsistemas, físico o real, de recursos humanos o el financiero, están incluidos dentro del SISTEMA DE OPERACIONES.

La empresa como sistema esta formada por dos grandes subsistemas, subsistema de decisión y subsistema de operación. Fotocopia 5.

Entradas, físicas, humanas, financieros, etc.

Empresario, factor dispositivo.

Salidas, productos.

No hay que confundir, subsistemas con los departamentos. Departamentos son agrupaciones de personas, unidades organizativas que realizan tareas similares.

4. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA EMPRESA

Fotocopia 6

Se clasifican en tres grupos:

FACTORES ACTIVOS, FACTORES PASIVOS, ELEMENTOS INMATERIALES.

FACTORES ACTIVOS, capital humano, factor humano. Añade al factor las capacidades que tiene las personas. También es un elemento de la empresa y no esta limitado, se tiene todo en cuenta.

Directivos o administrativos, toman decisiones en las empresas.

Propietarios, poseen el capital, socios, accionistas.

Empleados, trabajadores.

Empresario, puede ser directivo y propietario a la vez.

FACTORES PASIVOS, o elementos materiales y tangibles. Son bienes económicos, que constituyen el patrimonio de la empresa y se refleja en todos sus estados contables, balances. Ejemplos: edificios, elementos de transporte, existencias, dinero, activo.

ELEMENTOS INMATERIALES e intangibles: cultura de empresa, imagen, innovación, satisfacción de clientes, se les denomina a todos ellos Capital Intelectual.

5. PRINCIPIOS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Especie de normas generales que deben seguir las empresas en el desarrollo de su actividad empresarial. Las empresas que no sigan estos principios pueden ver afectada su supervivencia o existencia. Son normas básicas para la empresa, para permitir su desarrollo.

1. **BENEFICIO**, obtención de beneficios, principio clásico. Si no se obtienen beneficios, la empresa puede desaparecer. El beneficio es el indicador del éxito empresarial.

Da confianza al resto de las instituciones, gentes que tienen relación con la empresa, clientes, etc. El beneficio es un objetivo principal de las empresas y le permitirá conseguir estos objetivos.

Las empresas con ánimo de lucro persiguen la obtención de beneficios.

Las empresas sin ánimo de lucro también tienen beneficios pero no los pueden repartir, tiene que tener beneficios para poder crecer como empresa, instalaciones, etc.

Principio general de todas las empresas.

2. **ECONOMIZIDAD**, las empresas deben hacer la actividad utilizando los mismos recursos, con los mismos costes.

La empresa es eficiente y le ayudara a mantenerse en el mercado.

Lo contrario de economizidad es despilfarrar. Es un principio clásico.

3. **EQUILIBRIO FINANCIERO**, los otros dos principios no son suficientes para garantizar la empresa en el mercado. Para poder funcionar bien, será necesario el principio de equilibrio financiero, que dice que la empresa debe disponer de dinero suficiente para hacer frente a sus deudas en el momento del vencimiento. Los acreedores exigen pagos y pueden exigir la liquidación de la sociedad, para hacer frente a los pagos. Es un principio clásico también.

Estos tres principios tampoco no son suficientes. En la actualidad han surgido normas más modernas;

4. **CALIDAD**, es un principio más moderno, más exigibilidad a los productos y servicios que

prestan a las empresas.

Empresas que no cumplan unas condiciones mínimas de seguridad, duración, etc., o unas determinadas normas de calidad, no permanecerán en el mercado, por que los clientes rechazarán esos productos y esas empresas y por que existen normativas legales que deben cumplir las empresas, ejemplos: en la educación existe la Ley de Calidad, en el aspecto sanitario, hay la Regulación de Calidad.

No existen unos listados, pero hay unos acuerdos.

6. RESPONSABILIDAD SOCIAL, cada vez la responsabilidad social es una exigencia. Comportamiento socialmente responsable para poder subsistir. También es un principio moderno.

6. CLASES DE EMPRESAS

Fotocopia 7.

Según la PROPIEDAD DEL CAPITAL:

PUBLICAS, PRIVADAS O MIXTAS

PUBLICAS, capital de propiedad del Estado, comunidades autónomas, diputación, consejos comarcales, ayuntamientos. Quien las controla es el Estado. Ejemplos: R.E.N.F.E., A.E.N.A., R.T.V.E.

PRIVADAS, capital de propiedad privado. Hay dos tipos, personas individuales o físicas o personas jurídicas o sociedades.

MIXTAS, capital de propiedad y de gestión compartido ente el Estado y el sector privado.

En las empresas privadas, hay empresas que son familiares. Ejercicios 7 y 8 del dossier.

- ◇ ¿Que es una empresa familiar?
- ◇ ¿Cuáles son los principales problemas de las empresas familiares?
- ◇ ¿Qué soluciones existen?

Las empresas familiares pueden ser grandes, medianas o pequeñas empresas.

Según el TAMAÑO:

pequeñas, medianas y grandes empresas.

Los criterios para separarlas son muy diversos. Puede ser según el número de trabajadores, volumen de ventas, volumen de capital social, etc.

Nos basamos en las directivas de la Unión Europea, sobre la contabilidad y fiscalidad. Estos criterios se usan para separar entre pequeñas, medianas y grandes empresas. El día 01 / 01 / 2005, estas directivas van a cambiar.

Los criterios de definición son los siguientes:

MICROEMPRESAS, aquellas que tienen menos de 10 trabajadores, (0 a 9), y a la vez

cumplen uno de los dos criterios siguientes:

◊ Menos de 2 millones de € de ventas.

O

◊ Menos de 2 millones de € de activo en el balance.

PEQUEÑAS, incluidas las microempresas, que están dentro de las pequeñas empresas, ya que son las mas pequeñas. Tienen que tener menos de 50 trabajadores, (10 a 49), y a la vez cumplir uno de los dos criterios siguientes:

◊ Menos de 10 millones de € de ventas.

O

◊ Menos de 10 millones de € de activo en el balance.

MEDIANAS, tienen que tener entre 50 y 250 trabajadores, (50 a 249), y a la vez, tienen que cumplir uno de los dos criterios siguientes:

◊ Entre 10 y 50 millones de € de ventas.

O

◊ Entre 10 y 43 millones de € de activo en el balance.

GRANDES, tienen que tener más de 250 trabajadores, y a la vez, tienen que cumplir uno de los dos criterios siguientes:

◊ Mas de 50 millones de € de ventas.

O

◊ Mas de 43 millones de € de activo en el balance.

El último criterio para las 4 clasificaciones anteriores, es que se puede considerar EMPRESA INDEPENDIENTE, las empresas que como mínimo el 25% del capital social no pertenezca a otra empresa.

Según la nueva normativa, tienen que cumplir los tres requisitos: trabajadores, volumen de ventas, y el 25% del capital.

También se pueden utilizar criterios cualitativos que las diferencian:

PEQUEÑAS:

◊ La propiedad y dirección coinciden.

◊ Muy poca tecnología o tecnología poco avanzada.

◊ Recursos propios.

◊ No tienen inversión en activos fijos.

◊ No tienen estructura organizativa.

◊ El mercado al que se dirigen es local.

MEDIANAS:

◊ Ya tienen repartidas las funciones entre los miembros de la organización.

◊ Utilizan tecnología mas avanzada y la adquieren a otras empresas.

◊ El mercado al que se dirigen es mas amplio, nacional o exportación.

En las pymes, hay también ventajas competitivas:

- ◊ Mayor flexibilidad, la empresa es capaz de cambiar con más rapidez a los cambios producidos por el entorno.
- ◊ Rapidez de respuesta a los clientes.

GRANDES:

- ◊ Muchos socios, propietarios del capital, accionistas.
- ◊ Perfectamente definida, funciones, responsabilidades.
- ◊ Ámbito internacional, multinacional.
- ◊ Desarrollan su propia tecnología.
- ◊ Utilizan como fuente de financiación las instituciones financieras. Recursos ajenos.

Según el SECTOR DE ACTIVIDAD:

SECTOR PRIMARIO, SECTOR SECUNDARIO, SECTOR TERCIARIO

En el estado español, hay una clasificación ya hecha de las actividades económicas españolas, es la Clasificación Nacional de Actividades Económicas de la Contabilidad Nacional, (C.N.A.E.).

SECTOR PRIMARIO, se dedican a la explotación de recursos naturales. Agricultura, ganadería, pesca, minería i caza. Son empresas que no tienen proceso de transformación.

SECTOR INDUSTRIA, empresas industriales que tienen proceso de transformación a partir de los productos que pueden venir del sector primario o utilizan productos del mismo sector. Los clientes son industrias del mismo sector o los consumidores finales.

SECTOR SERVICIOS O TERCIARIO, fabrican productos intangibles, servicios, prestaciones de servicios, etc. Restaurantes, hoteles, transportes, etc.

Según el ÁMBITO DE ACTUACIÓN GEOGRÁFICA:

Donde opera la empresa o donde vende sus productos.

Ámbito **LOCAL**: venden sus productos en una sola ciudad o en un solo pueblo.

Ámbito **PROVINCIAL**: venden sus productos en varias localidades dentro de una misma provincia.

Ámbito **REGIONAL O AUTONÓMICO**: venden sus productos en varias provincias de una misma comunidad autónoma.

Ámbito **NACIONAL**: venden sus productos en todo el territorio nacional.

Ámbito **INTERNACIONAL**: venden sus productos en varios países.

Según el destino de los BENEFICIOS:

CON ANIMO DE LUCRO Y SIN ANIMO DE LUCRO

ANIMO DE LUCRO: pueden si así lo deciden repartir los beneficios entre los propietarios del capital.

SIN ÁNIMO DE LUCRO: no pueden repartir beneficios.

Según la **FORMA JURÍDICA:**

INDIVIDUALES O SOCIEDADES

INDIVIDUALES: el empresario es una persona física que además tiene la responsabilidad ilimitada, respecto de las actividades de su negocio, es decir, responde con todo su patrimonio frente a terceros de las deudas que puedan surgir. Es la forma más simple.

SOCIEDADES: varias personas ponen en común, es decir, aportan capital o trabajo, o ambas cosas a la vez, apareciendo como resultado una nueva personalidad jurídica distinta a la que puedan tener los socios.

TIPO DE SOCIEDADES

SOCIEDADES MERCANTILES Y SOCIEDADES CIVILES.

SOCIEDADES CIVILES: no tienen objeto mercantil. Reguladas por el Código Civil. No requieren un capital mínimo necesario. Si que se exige como mínimo 2 socios y pueden tener personalidad jurídica o no.

SOCIEDADES MERCANTILES: tienen objeto mercantil. Reguladas por el Código de Comercio.

LAS SOCIEDADES MERCANTILES, se clasifican en cuatro grupos:

- ◊ De personas
- ◊ Mixtas o intermedias.
- ◊ Capitalistas
- ◊ De economía social

DE PERSONAS:

Lo más importante es la personalidad, el nombre y el prestigio de los socios. Cualquiera no puede entrar a formar parte de la sociedad de personas.

En la Razón Social, el nombre de la sociedad, tiene que figurar por lo menos el nombre de uno de los socios.

Los socios tienen que tener las siguientes características:

- ◊ Su responsabilidad es personal, solidaria e ilimitadamente de las deudas sociales. Todos los socios responden frente a los acreedores. Los acreedores pueden cobrar de cualquiera de los socios y además, los socios pueden responder incluso con su patrimonio personal frente a las deudas sociales.
- ◊ El riesgo de los socios es muy elevado.

La sociedad personal mas característica es la Sociedad Colectiva, aunque el numero mínimo de socios tiene que ser de dos.

INTERMEDIA O MIXTAS:

Son sociedades comanditarias, son sociedades colectivas que tienen dos tipos de socios:

- ◊ SOCIO COLECTIVO, tienen las mismas características que las sociedades

PERSONALES.

- ◇ SOCIO COMANDITARIO, responsabilidad limitada. Solo responden con el capital que han aportado.

En la Razón Social, debe aparecer el nombre de uno de los socios colectivos, seguido de la frase en *comandita*.

Se consideran sociedades intermedias, por que es como el paso previo, para pasar a ser sociedades capitalistas, por que hay socios que tienen la responsabilidad limitada.

CAPITALISTAS:

Son las sociedades más habituales, por que tienen una ventaja importante:

El menor riesgo patrimonial de los socios, por que tiene responsabilidad limitada al capital aportado.

Hay dos tipos las S.A. y las S.L.

SOCIEDAD LIMITADA, S.L.

Tienen el capital social dividido en partes iguales denominadas participaciones. Son títulos no negociables, es decir, no pueden salir a bolsa.

Requisitos:

- ◇ Capital mínimo de 3.005 €uros. Por esta razón es una forma especialmente pensada para las empresas pequeñas o medianas.
- ◇ Numero mínimo de socios, uno, S.L.U.

Esta nueva forma jurídica, agiliza la afinidad y creación. Mínimo de uno a cinco socios. El capital mínimo es de 302 €uros, y hay un máximo de 120.202€.

SOCIEDAD ANÓNIMA, S.A.

Capital social dividido en partes helicotas denominadas acciones. Son títulos negociables.

La responsabilidad de los socios se limita al valor nominal de sus acciones.

- ◇ Capital mínimo, 60.101,21 €uros.
- ◇ Numero de socios mínimo, uno.

ECONOMÍA SOCIAL

Forma jurídica alternativa a las anteriores, por que tiene algunas ventajas:

Admite mayor número de participación de los socios y colabora en la creación de empleo, Cooperativas y Sociedades Laborales.

COOPERATIVAS

- ◇ Varias personas se asocian para tratar de satisfacer sus intereses socioeconómicos comunes de los socios mediante el desarrollo de una actividad empresarial, ejemplo: cooperativas agrícolas, de viviendas, escolares, de consumo, del mar, etc.
- ◇ Son sociedades sin ánimo de lucro y la responsabilidad de los socios esta limitada al

capital aportado. Existe también un número mínimo de socios, que depende del tipo de cooperativas, dos o tres como mínimo.

◊ también hay capital mínimo, que se fija en los Estatutos de la Cooperativa.

◊ Los trabajadores son los socios de la cooperativa.

SOCIEDADES LABORALES, S.A.L.

◊ Tienen características muy parecidas a las Cooperativas.

◊ El capital mínimo es el mismo que en las S.A., 3.005 €uros.

◊ Las acciones están en manos de los trabajadores.

Según la **ESTRUCTURA:**

MULTIPLANTA O MONOPLANTA

MONOPLANTA, empresas que tienen sus establecimientos o plantas localizadas en un solo lugar.

MULTIPLANTA, empresas que tienen sus establecimientos o plantas en distintos lugares

7. La figura del empresario y del emprendedor

Figura del empresario

Este es la figura central de la empresa.

Definición:

En la actualidad se entiende como el órgano individual o colectivo que tiene las funciones de:

Fijar los objetivos, formula la estrategia y toma decisiones necesarias para conseguir los anteriormente dicho.

Evolución de la figura del empresario y distintas teorías sobre el empresario que han ido apareciendo.

Teoría del empresario

Hay economistas clásicos que empezaron a definir la figura del empresario: Adam Smith, David Ricardo, Stuart Mill.

Estos en realidad no se preocuparon por el empresario, por que entendían que la empresa y el proceso de producción funcionaban automáticamente.

La definición que dan de empresario, es la siguiente:

Propietario único del negocio, que lo dirige y controla asumiendo el riesgo que se deriva de la propiedad.

Definen empresarios como capitalistas.

A esta manera de pensar hay una excepción:

Cantillon, era un autor que pensaba diferente, por que fue el primero en señalar la importancia

de la función empresarial en el proceso productivo.

El empresario es el que recibe retribuciones inciertas, por que asume el riesgo de la producción.

Introdujo el termino empresario, que viene del francés *entrepeneur*, significa el agente que adquiere los medios de producción a unos determinados precios y los combina para obtener unos productos que venderá a un precio incierto. Incierto en el momento del compromiso de sus costes.

J.B. Say, es otro autor, que un siglo después amplía sus ideas y las da a conocer:

El empresario tiene funciones distintas a las de capitalista: combinar factores de producción, remunerar a los factores y obtener beneficio. Empresario es como un directivo más de la empresa.

El empresario ha dejado de ser el capitalista y ya es directivo.

Origen de empresario como directivo:

Aumento del tamaño de la empresa con la aparición de producción en masa, aumento de la demanda, avances tecnológicos y mejora en los transportes.

Mas adelante aparecieron necesidades nuevas:

- ◊ Más propietarios para hacer frente a mayores inversiones.
- ◊ Personal más preparado para gestionar en la nueva situación más compleja.

Consecuencias:

- ◊ Separación entre propiedad y dirección
- ◊ Aparición del empresario Professional o gerente.

Estas teorías se conocen como el agente u hombre de negocios, (R. Cantillon 1730, J.B. Say, 1830).

A mediados y finales, del siglo XIX, y siglo XX aparecen las siguientes teorías sobre el empresario y la función empresarial. Los economistas, a partir del siglo XX asumen que empresario no es igual a capitalista.

1. TEORÍA DEL EMPRESARIO INNOVADOR:

Schumpeter: 1883–1950.

El empresario tiene como función principal innovar y no es empresario el que no innova.

Innovar: introducir nuevos productos en el mercado y desarrollar nuevos procesos de producción. Pero también se incluye en innovar nuevos procesos de gestión.

Beneficio empresarial: recompensa por la innovación, recompensa temporal, después desaparece ya que la innovación pone a la empresa en un monopolio temporal, ya que otras sociedades lo imitan.

Teoría muy próxima de otra teoría, la teoría del empresario control. El empresario no soporta

el riesgo, recae sobre el capitalista.

2. TEORÍA DEL EMPRESARIO RIESGO

Knight: 1885–1972

Las ideas rompen con la teoría de *Schumpeter*. Dice que el empresario tiene como función principal asegurar las rentas de los factores de producción, asumiendo el riesgo de la actividad económica.

Beneficio empresarial: no es la recompensa a la innovación, si no hay beneficio por asumir el riesgo.

Knight, tiene una obra importante: Riesgo, Incertidumbre y Beneficio, de 1921.

3. TEORÍA DEL EMPRESARIO CONTROL

Hay varios autores, pero el principal es *A. Marshall*, que dijo:

Que empresario es el gestor y organizador de la empresa. Es el directivo, cuarto factor de producción, después de tierra, trabajo y capital.

Es una crítica a la teoría del empresario riesgo, quien asume el riesgo es el propietario o capitalista, no el empresario.

Otro autor es *Simon* y sus seguidores *Cyert* y *March*, que hicieron la: Teoría del comportamiento administrativo o de las decisiones administrativas.

4. TEORÍA DE LA TECNOESTRUCTURA

J.K. Galbraith, por que define la tecnoestructura, por que es el grupo de directivos que tienen el poder y toman decisiones en las grandes empresas. Estas personas son muy influyentes y desplazan a los propietarios.

Consecuencias: se disocian los objetivos empresariales, accionistas y directivos.

El inconveniente es que puede aparecer un conflicto de objetivos o intereses entre accionistas y directivos.

ACCIONISTAS: máxima rentabilidad a su inversión, con dividendos o revalidación de acciones.

DIRECTIVOS: objetivos personales, posición social, seguridad, remuneración, poder, beneficio.

5. TEORÍA DEL EMPRESARIO LÍDER O FUNCIÓN DE LIDERAZGO.

Se debe a *Bennis* y *Schein*, 1965.

La principal función del empresario es:

Un líder en la empresa, guía del grupo humano.

Estratega, capaz de concebir la misión de la empresa y diseñar las estrategias para alcanzar la misión.

Innovador.

SITUACIÓN ACTUAL

La función del empresario, es que tiene que ser un líder, estratega e innovador.

Bueno Camps, habla de las características del empresario actual, las tres anteriormente dichas más:

La capacidad de liderazgo.

Experto estratega.

Amplios conocimientos de marketing y orientado hacia el mercado y hacia el cliente.

Ser buen director de personal, habilidades de comunicación.

Capacidad negociadora y de resolución de conflictos. Permite gestionar el cambio organizativo y del entorno.

LA FIGURA DEL EMPRENDEDOR

¿Que es empresario como emprendedor?

Es el que tiene una idea de negocio y crea una organización para desarrollar su idea.

El emprendedor crea empresa.

La diferencia es que el empresario directivo busca la eficiencia de una organización que ya existe.

El empresario emprendedor tiene un valor social muy importante, colabora en la prosperidad de los países, crea empresas, crea empleo, genera rentas, en definitiva crea riquezas.

INTRAEMPRENDEDOR, emprendedor pero desde dentro la empresa. Ya trabaja en la empresa y crea un nuevo negocio dentro de la empresa en la que esta trabajando. Promueve o innova dentro de la empresa.

Motivos que llevan a que una persona se convierta en emprendedor.

Hay tres principales motivaciones:

- ◆ Espíritu emprendedor, busca oportunidades de negocio y esta dispuesto a asumir riesgos que supone explotar esas oportunidades de negocio.
- ◆ Autoempleo, crea su propia empresa.
- ◆ Satisfacción personal que se deriva de ser capaz de crear una empresa y crearse su puesto de trabajo.

FACTORES QUE LLEVAN A CREAR UNA EMPRESA

- Capacidad financiera, inversión para crear el negocio u obtenerlo de alguna manera.
- Conocimientos, formación, gestión.
- Experiencia.
- Conocimiento del sector de la actividad.
- Relaciones personales, familiares o amigos del empresario que le ayudan a tomar decisiones.

REQUISITOS DEL FUTURO EMPRESARIO

◊ Determinada personalidad del emprendedor:
Intuitivo, oportunista, entusiasmada con su proyecto, confianza con el éxito de su proyecto, gran espíritu de trabajo, capacidad de asumir riesgos.

◊ Poseer unos determinados conocimientos:
Marketing, ventas, costes, informática, etc., pero no hace falta ser un experto. Tiene que tener los conocimientos suficientes, para poder gestionar.

◊ Idea de futuro
Tener muy clara la idea, tiene que saber como tiene que ser su empresa. Forma jurídica de su empresa, a que mercado va a dirigir sus productos, que gama de productos o servicios ofrecerá, como obtendrá los productos que va a vender, comprar o fabricar, como los fabricara.

Calcular los costes que le va a suponer poner en marcha la actividad, inversión que necesita, activos fijos y circulantes.

Calcular los beneficios que obtendrá los primeros años.

◊ Tener una visión a largo plazo del negocio.

CREACIÓN DE EMPRESAS

Hay cuatro elementos que influyen en cualquier proyecto de creación de las empresas:

- ◊ Empresario
- ◊ Oportunidad de negocio
- ◊ Plan de empresa
- ◊ Recursos

Empresario

Gestiona y organiza la actividad y asume el riesgo de poner en marcha el negocio.

Oportunidad de negocio

Idea de negocio, pero no sirve cualquier idea. Tiene que ser una idea atractiva, mas atractiva que la competencia si ya esta implantada la idea, y tiene que ser una idea duradera.

Plan de empresa

Análisis que se concreta en el diseño de un plan de empresa. Analiza la viabilidad de la empresa o la idea de negocio. La viabilidad tiene que ser técnicamente posible y económicamente financiera, quiere decir, que tiene que ser rentable.

El plan de empresa es un documento escrito en que se analiza la viabilidad de la idea de negocio, pero no existe un documento oficial, hay varios modelos.

Recursos

Materiales, financiación, personal, etc., se decide todo en el plan de empresa.

Plan de empresa

- ◆ Presentación del empresario, conocimientos.
- ◆ Descripción del producto o servicio, características comerciales, técnicas, económicas, diferencias con los productos que ya existen.
- ◆ Plan comercial o de marketing, analizar el mercado, (clientes, competencia), política comercial de la empresa, (producto, precio, promoción, distribución).
- ◆ Plan de operaciones o producción, que producimos, cuanto producimos, medios, etc.
- ◆ Plan de recursos humanos u organización, personal, donde lo vamos a reclutar, proceso de selección, definición de la estructura organizativa de la empresa, departamentos, directivos.
- ◆ Plan económico financiero, inversión, fuentes de financiación, costes financieros, determinar los ingresos o gastos que vamos a obtener, cobros, pagos.
- ◆ Conclusiones, resumen de todos los puntos, idea de negocio, cuestiones más importantes del plan de empresa.

LAS FRANQUICIAS

Es otra forma de crear empresa.

Artículos del dossier, Trabajar con la idea de otro.

VENTAJAS:

- ◇ Trabajar con la idea de otro. Desarrollar o explotar una idea que ya existe.
- ◇ Formación a cargo del franquiciador. Supervisión y asesoramiento del franquiciador.
- ◇ Decoración y estilo del franquiciador, suministros, materiales, proveedores, etc.
- ◇ Zona exclusiva de actuación.

DESVENTAJAS:

- ◇ Dependencia del franquiciador.
- ◇ Depende de los resultados de franquiciador.
- ◇ Cifra de ventas estipulada.
- ◇ Materiales del franquiciador.
- ◇ Pago al franquiciador o % de ventas.

CARACTERÍSTICAS:

- ◇ Contrato entre dos partes, entre el franquiciador y el franquiciado.
- ◇ El franquiciador cede el derecho a usar su marca de reconocido prestigio al franquiciado y también aporta su forma específica de hacer las cosas, *know-how*.
- ◇ Franquiciado: paga una cantidad inicial i cantidades periódicas a cambio de la exclusividad de la zona.
- ◇ Forma de crecimiento rápido, fácil y barato.

Royally: cantidades periódicas que hay que pagar.

LAS ADQUISICIONES DE EMPRESAS POR DERECHOS

Artículos del dossier, Directius i emprendedors, Quimica entre els directius, Quant la multinacional no venç l'esperit emprendedor, Quien me ayuda a ampliar mi negocio, Angeles de los negocios, mecenas del siglo XXI.

Las motivaciones de los directivos para comprar las empresas son las siguientes:

Asegurarse el lugar de trabajo, controlar el capital de la empresa, vocacion emprendedora, directivos que estan en paro y deciden comprar empresas o partes de ellas.

Una adquisición directiva es que los directivos que trabajen o no en la empresa la deciden comprar.

- ◊ **M.B.I.**, varios directivos o uno externos a la empresa que deciden comprar. Externa. Quieren adquisiciones directivas, fusiones.
- ◊ **M.B.O.**, varios directivos o uno de dentro de la empresa que la deciden comprar. Es la mas habitual.

Las adquisiciones directivas se pueden realizar de la siguiente manera:

- ◊ **Directivos**: aportan capital y compran parte o la totalidad de la empresa.
- ◊ **Directivos mas socios financieros**: estos socios son propietarios de una parte de la empresa. Son socios temporales. Son socios de los directivos. Depende del tipo de inversion, por que su finalidad es obtener un beneficio vendiendo su participación en la empresa transcurrido un determinado periodo de tiempo.

Tipos de socios:

- ◊ **Sociedades de capital riesgo**: es un tipo de sociedad, son socios financieros que ayudan a los directivos a comprar las empresas.
- ◊ **Angeles de los negocios**: socios financieros que ayudan a los directivos a comprar las empresas.

TEMA 2

EL ENTORNO EMPRESARIAL

- CONCEPTO I NATURALEZA DE ENTORNO
- FACTORES DEL ENTORNO I EFECTOS SOBRE LA EMPRESA.
- LA RESPUESTA DE LA EMPRESA AL ENTORNO: LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA.
- LOS GRUPOS DE INTERÉS EN LA EMPRESA.
- LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA.

1. CONCEPTO I NATURALEZA DE ENTORNO

Entorno: medio externo de la empresa, es decir, todo aquello que es ajeno a la empresa como organización. Forma parte de la propia definición de empresa, por que es un sistema abierto y implica que se interrelacione con su entorno. Se relaciona de dos maneras:

- ◊ Recibe unas entradas, *inputs*, que proceden del entorno.
- ◊ Tiene unas salidas, *autputs*, que van a parar al entorno.

El entorno esta formado por un conjunto de elementos o factores, y estos son de dos tipos:

Factores comunes a todas las empresas de una sociedad dada y en un país determinado. Forman el **entorno general** de las empresas.

Factores singulares para un conjunto de empresas de un determinado sector de actividad. Forman el **entorno específico** de la empresa.

El **entorno específico**, esta formado por el conjunto de elementos más la propia empresa que se relacionan por la razón de su actividad. Estos son proveedores, clientes, competidores.

En el **entorno específico**, hay 4 dimensiones:

- ◇ Dimensión política legal
- ◇ Dimensión económica
- ◇ Dimensión social y cultural
- ◇ Dimensión tecnológica.

2. FACTORES DEL ENTORNO I EFECTOS SOBRE LA EMPRESA.

Artículo La empresa amazónica.

¿Que características tiene el entorno actual?

Hay tres adjetivos:

- ◇ Dinámico, el entorno experimenta muchos cambios, y son cambios muy rápidos.
- ◇ Discontinuo, el pasado no se puede utilizar para definir el presente y el futuro. Existe una falta de tendencias debido a que es difícil definir una misma estabilidad.
- ◇ Ambigüedad, el entorno puede presentarse de distintas formas que a veces no son fáciles de interpretar o incluso hay contradicciones.

Como afecta el entorno a la empresa

Sus características, sus cambios afectan de dos maneras:

- ◇ **Amenazas:** son impactos negativos para la empresa, o fuerzas que amenazan la seguridad y los objetivos de la empresa.
- ◇ **Oportunidades,** impactos positivos para la empresa o fuerzas para mejorar los resultados.

Que debe hacer la empresa con su entorno

Analizar el entorno consiste en:

- ◇ Identificar los factores o elementos del entorno y sus cambios.
- ◇ Evaluar cada factor, determinar como afecta o puede llegar a la empresa, clasificándolos como amenazas u oportunidades.
- ◇ Una vez clasificados, se deberá actuar de la siguiente manera:
- ◇ Aprovechando las oportunidades del entorno.
- ◇ Enfrentandose a las amenazas para convertirlas en oportunidades.

¿Por que debe actuar la empresa frente a su entorno?

Para sobrevivir y ser competitivo y tener éxito en el mercado.

Aprovechar las oportunidades y enfrentarse a las amenazas.

Análisis del entorno general y el entorno específico.

ENTORNO GENERAL: macro ambiente, se puede analizar mediante la descripción de cuatro

dimensiones cuya conjunción se siglas forma el denominado ANÁLISIS PEST.

- ◇ DIMENSIÓN POLÍTICA LEGAL: conjunto de factores del entorno que explica la situación política y legal del entorno empresarial. Incluye la legislación del país i políticas de gobierno, impuestos, leyes sobre sociedades, directrices de la Unión Europea, legislación ambiental.
- ◇ DIMENSIÓN ECONÓMICA: conjunto de factores del entorno que explica la estructura económica del país. Incluye el tipo de interés, inflación, nivel de salarios, renta disponible, perspectivas de crecimiento económico.
- ◇ DIMENSIÓN SOCIAL Y CULTURAL: conjunto de factores del entorno que explica la estructura social y cultural del país. Incluye la estructura de la población, hábitos de compra y de consumo, factores demográficos, estilos de vida.
- ◇ DIMENSIÓN TECNOLÓGICA: conjunto de factores del entorno que explica la tecnología existente y su situación en el entorno que existe en el país. Incluye, materiales, fuentes de energía, técnicas de producción, técnicas de gestión de la producción, Internet, inversión en I + D.

La función esencial es generar bienes y servicios en condiciones de eficiencia económica, crear valor o crear utilidad o riqueza.

Como un conjunto de elementos ordenados en una estructura organizativa que ejercen unas funciones específicas para conseguir unos objetivos comunes fijados en un plan y que representa un conjunto de estados o situaciones diferentes en el tiempo en relación al entorno.

CONCLUSIÓN, la función principal del empresario se puede resumir en tomar decisiones en situaciones de incertidumbre.

EMPRESA

ENTORNO GENERAL

ENTORNO ESPECÍFICO

◇