

TEMA 1 INTRODUCCIÓN A LA EMPRESA.

- ¿Qué es una empresa?.
- ¿Qué es el valor añadido (V.A.)?.
- ¿Cuáles son los subsistemas de una empresa?.

CARACTERÍSTICAS.

- EL CONCEPTO DE EMPRESA V.A.

FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA.

DEFINICIÓN DE EMPRESA.

- LA ECONOMIA COMO SISTEMA CARACTERÍSTICAS.

SUBSISTEMAS DE LA EMPRESA.

- **EL CONCEPTO DE EMPRESA.**

--CARACTERÍSTICAS--.

La empresa ha sido definida de diversas maneras por distintos autores. Lo cual a dado lugar a un sinfín de definiciones que si bien no son excluyentes entre sí; tampoco se pueden considerar como totalmente complementarias.

No obstante, sí parece existir un consenso a cerca de las características básicas que definen a la actividad empresarial. Estas características son tres:

–La E^a . es un conjunto de factores productivos (tanto materiales como humanos).

–La E^a . Tiene unos objetivos que pretende conseguir. El objetivo de toda E^a . Es maximizar su valor en el mercado.

–Para conseguir sus objetivos; la E^a . debe coordinar el conjunto de factores productivos que lo integran.

--VALOR AÑADIDO--.

Lo que caracteriza a la actividad empresarial es la creación de riqueza; es decir; la creación de **valor añadido.(V.A.)**.

El valor añadido que crea una E^a . No es más que la diferencia monetaria entre el valor monetario de los outputs (bienes y servicios), que obtiene la E^a . y que vende a los consumidores; y el valor monetario de los inputs (factores productivos), que utiliza la empresa para obtenerlos bienes y servicios que ofrece al mercado.

La E^a . crea V.A. a medida que transforma los inputs en outputs. La suma del V.A. de todas las empresas del país lo que constituye el **Producto Nacional Bruto. (P.N.B.)**.

La suma del V.A. de las riquezas de todas las E^a . instaladas en un país con independencia de cual sea su nacionalidad, constituye el Producto Interior Bruto de un país .(P.I.B.).

--FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA--.

Las E^a. necesitan factores productivos para llevar a cabo su actividad. Esos factores productivos los obtienen de la economía doméstica (personas, familias,...). a cambio de unos pagos en forma de salarios, alquileres,..., como contrapartida. Una vez que las empresas han elaborado una serie de bienes y servicios, ofrecen estos a las economías domésticas, para que ellos puedan satisfacer así sus necesidades y deseos a cambio de que las economías domésticas paguen una determinada cantidad monetaria por esos bienes y servicios. Se configura de esta forma el denominado *flujo circular de la renta*, en el cual hay un intercambio monetario entre E^o. y economías domésticas, y también un intercambio de activos reales entre E^a. y economías domésticas.

Tierra.

Sociedad Agrícola.

Trabajo.

Sociedad Industrial.

Capital.

Sociedad de Conocimiento.

Información.

• **LA EMPRESA COMO SISTEMA.**

--DEFINICIÓN DE EMPRESA--.

La E^a. ha sido definida en muchas ocasiones como *un conjunto de factores* estableciendo así una cierta similitud entre la E^a. y un sistema.

--CARACTERÍSTICAS.--.

Un sistema es un conjunto de dos o más elementos, que cumplen las siguientes características:

- Las propiedades y el comportamiento de cada uno de los elementos del sistema influyen en el comportamiento y en las propiedades del sistema en su conjunto.
- Ninguna de las partes que forman el sistema puede ejercer una influencia independiente sobre la totalidad del sistema y de hecho cada parte recibe la influencia de al menos otra parte.
- Cualquier posible subsistema que pueda formarse a partir del sistema original cumplirá las dos características anteriores.

Podemos definir a la E^a. como *un sistema diseñado por el hombre para alcanzar unos objetivos en constante intercambio de recursos con el entorno* disponiendo de un sistema de realimentación que le proporciona información para conocer las desviaciones de su conducta respecto a los objetivos que persigue. Estando integradas dentro de un sistema de orden superior y configurada por varios subsistemas.

A partir de esta definición podemos extraer una serie de características sobre la empresa:

– La E^a. es un sistema *artificial*.

– La E^a. es un sistema *finalista*.

– La E^a, es un sistema *abierto*.

- La E^a. es un sistema *cibernético*.
- La E^a. es un sistema *jerárquico*.

--SUBSISTEMAS DE LA EMPRESA.--.

Con carácter general se considera que la empresa está integrada por tres subsistemas:.

–El subsistema real.

–El subsistema financiero.

–El subsistema directivo.

El subsistema real.

Engloba todas las actividades reales que tienen que ver con las actividades desarrolladas por la empresa para transformar los factores productivos en bienes y servicios que posteriormente ofrecerán al mercado. Es decir; engloba todas las actividades que tienen que ver con el flujo real dentro de la empresa.

Dentro del subsistema real se engloban varios departamentos:

–*El departamento de investigación y desarrollo*; que es el encargado de diseñar nuevos productos que satisfacen de manera más eficaz las necesidades del mercado. El factor productivo más importante de este departamento es el capital humano altamente cualificado.

–*El departamento de producción*; que se ocupa de realizar las actividades netamente productivas de la empresa.

Es decir todas aquellas actividades que tienen que ver con la transformación de inputs en outputs.

–*El departamento o área de aprovisionamiento*; que es el encargado de adquirir las materias primas de otros suministros necesarios para la fabricación de bienes y servicios, así como el encargado de gestionar los **inventarios**,:.

Es necesario tener unidades en el **inventario** para evitar que se paralice el sistema y evitar que el mercado se quede desabastecido. Pero tener unidades en el inventario conlleva unos gastos explícitos para la empresa, como unos gastos de oportunidad, la que dejamos de recibir por no invertir nuestros recursos en la mejor alternativa posible.

–*El departamento de marketing*; es el encargado de elaborar los bienes y servicios. Se ocupa de elaborar los bienes y servicios. Se ocupa de la distribución y de la comunicación de esos bienes y servicios; además de llevar a cabo la investigación de mercado que le proporciona información sobre las necesidades de los clientes. Información que traslada al departamento de investigación y desarrollo para que este diseñe productos que satisfagan estas necesidades.

El subsistema financiero.

Es el encargado de conseguir los recursos financieros de los mercados de capitales; y de distribuir dichos recursos de manera adecuada entre las distintas áreas de la empresa. Además debe vigilar porqué esas distintas áreas gasten de manera adecuadamente los recursos que le ha asignado. Lo ideal sería que todas las partes del

sistema tuvieran una misión global de las necesidades financieras del sistema.

Los recursos financieros de una empresa provienen de cuatro fuentes:.

–*Recursos propios* externos. (Los beneficios que reinvierte; ej. Las amortizaciones y provisiones.).

–Recursos propios externos. (aportaciones que realizan los propietarios.).

–Recursos ajenos a L/P.

–Recursos ajenos a C/P.

Estas fuentes están ordenadas de *menor a mayor* exigibilidad.

El subsistema directivo.

Es el encargado de tomar las decisiones dentro de la empresa; así como de diseñar la estructura organizativa de la empresa. Además debe diseñar e implantar el sistema de realimentación, que le proporciona información sobre la desviación de la conducta de la empresa con relación al objetivo que persigue.

También se ocupa(el directivo), de la política de personal de la empresa, es decir de los procesos de selección, formación, retribución de las personas que trabajan en la empresa.

TEMA 2 ANALISIS ECONÓMICO DE LA EMPRESA..

- **¿Porqué existen las empresas?.**
- **¿Porqué se producen los costes de transacción?.**
- **¿Cuáles son y Porqué surgen los costes de agencia?.**

ESPECIALIZACIÓN.

1.LA ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

MECANISMOS DE

COORDINACIÓN.

COSTE DE . TRANSACCIÓN.

2.COSTES DE TRANSACCIÓN. AC. ESPECÍFICOS.

TRABAJO EN . EQUIPO.

RELACIONES DE . AGENCÍA.

3.COSTES DE AGENCÍA.

CTES. DE . AGENCÍA.

1.LA ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.

–ESPECIALIZACIÓN.–

En las sociedades primitivas lo más habitual era que las economías domésticas, se autoabastecieran. Por este motivo, en esas sociedades apenas sí se realizaban intercambios y no eran necesarios los mecanismos de coordinación.

Sin embargo, las sociedades modernas se caracterizan por la división del trabajo; es decir, por la descomposición de cualquier actividad, en tareas muy sencillas, cada una de ellas llevada a cabo por un trabajador, llevando así la especialización. Esto trajo consigo un incremento de la productividad como consecuencia fundamentalmente de tres motivos:

- Reducción de tiempos muertos como consecuencia de los cambios de tareas.
- Aprovechamiento de los conocimientos y habilidades de los trabajadores; lo cual les permitía realizar cada tarea de forma más eficaz y eficiente.
- Por el aprovechamiento de las destrezas y habilidades de los trabajadores; pues gracias a la división del trabajo es posible asignar a cada trabajador aquella tarea para la cual está más cualificado.

Cabe señalar que la especialización puede provocar la desmotivación del trabajador contrarrestando así las ventajas anteriores. La desmotivación se produce a consecuencia del elevado número de veces que el trabajador debe de realizar una tarea sencilla.

Como consecuencia de la división del trabajo las economías domésticas dejan de ser autosuficientes y es necesario **el intercambio de bienes**, este se produce cuando el derecho a usar un bien o un servicio es transferido.

– MECANISMOS DE COORDINACIÓN. –

Dado el gran número de intercambios que hay que efectuar en las sociedades modernas surge una necesidad de coordinar tales intercambios. Existen dos mecanismos básicos de coordinación:

– El mercado; y

• La empresa.

El mercado coordina los intercambios de forma totalmente descentralizada mediante el sistema de precios; es decir dejando actuar libremente la ley de la oferta y la demanda.

La empresa coordina los intercambios mediante un método centralizado, en la que una persona o pocas toman todas las decisiones relativas a la asignación de recursos.

Para el enfoque neoclásico donde existe libertad de entrada y salida de mercado e información perfecta, el mercado, es el mecanismo más eficaz, pues permite coordinar los intercambios a través de la mínima información contenida en el sistema de precios.

El mercado es el más eficaz porque:

- Coordina los intercambios con una cantidad mínima de información. (precios.).
- Esa información mínima va dirigida a unos destinatarios seleccionados; que son aquellos que están interesados en intercambiar el bien en cuestión.
- En el mercado la información fluye libremente en todas las direcciones. Está disponible para todos.
- Produce una motivación automática. Porque las personas cuidan especialmente aquellos bienes que son de su propiedad los cuales en un futuro van a intercambiar.

2.2 COSTES DE TRANSACCIÓN. MERCADOS Y ORGANIZACIONES.

–COSTE DE TRANSACCIÓN.–

En las sociedades modernas la elección del trabajo trae consigo la necesidad de realizar transacciones y de coordinar dichas transacciones. El mercado es un mecanismo de coordinación de las transacciones, por tanto, cabe preguntarse: ¿Porqué existen las empresas?.

Las EMPRESAS existen porqué realizar las transacciones a través del mercado tiene un coste; es decir; existe un **coste de transacción**, qué se origina fundamentalmente por dos motivos:

- Porqué la información es costosa; Las 2 partes qué intervienen en la transacción deben informarse acerca de las características del producto y de las características de la otra parte qué interviene en la transacción. Invirtiendo en ello, tiempo y esfuerzo.
- Porqué los individuos somos utilitaristas; es decir; pretendemos maximizar nuestra utilidad, lo qué puede dar lugar al desarrollo de comportamientos utilitaristas o aprovechados por parte de alguno de los agentes qué intervienen en la transacción.

La empresa sí bien no elimina los costes de transacción sí reduce considerablemente el número de transacciones a efectuar con relación al mercado.

Pero, hasta qué punto deben incorporarse transacciones en el seno de una empresa?.

A la empresa le interesa incorporar una transacción en su organización hasta el momento en qué organizar una transacción adicional iguale el coste de llevar a cabo esa transacción a través del mercado.

En el mercado se realizan todas aquellas transacciones en las qué no sé produzcan las siguientes condiciones:

- Condiciones relacionadas con las características de las partes qué intervienen en la transacción: Esas características hacen referencia a la racionalidad limitada de los individuos y al comportamiento utilitarista de estos.
- Condiciones relacionadas con el entorno de la transacción: qué hace referencia a la incertidumbre sobre el futuro y a la asistencia de un grupo reducido de agentes económicos con los qué contratar.

Estas dos condiciones (y características) deben darse de forma conjunta. La racionalidad limitada hace referencia a la incapacidad de todo ser humano para enunciar todas las posibles alternativas de solución a un problema y de prever las consecuencias del mismo.

La racionalidad limitada no constituye un inconveniente bajo condiciones de certeza, pero sí cuando existe incertidumbre ante el futuro.

El comportamiento oportunista se produce como consecuencia de la simetría de la información qué existe entre las partes qué intervienen en la transacción, es decir, cuando una de las partes dispone de información de la cual carece la otra parte siendo dicha información relevante para las condiciones en las cuales debería desarrollarse la información, sin embargo, el comportamiento oportunista adquiere especial relevancia, cuando el número de agentes con los qué se puede realizar la transacciones reducido; pues solo entonces la otra parte qué interviene en la transacción se verá de nuevo obligada a exponer el comportamiento oportunista de la parte qué posee la información privilegiada.

Cuando existe asimetría de información puede darse dos características peculiares del oportunismo; una de ellas es la denominada **selección adversa**; qué es cuando una de las partes se comporta de forma oportunista antes de la realización del contrato, y la otra es el llamado **riesgo moral**; qué surge cuando una de las partes se

comporta de forma oportunista tras la realización del contrato.

–ACTIVOS ESPECÍFICOS.–

Un activo específico es aquel cuyo valor en el seno de la empresa es superior al valor que tiene en el mercado.

Los activos específicos generan cuasi-rentas que son aprovechadas por alguna de las partes que intervienen en la transacción, al desarrollar esta un comportamiento oportunista; por este motivo los activos específicos se encuentran siempre integrados dentro de la empresa para evitar así comportamientos oportunistas que podrían darse si la transacción se llevara a cabo a través del mercado, es decir, si el activo específico, no fuera propiedad de la empresa, sino de otro agente económico con el cual la empresa debería llevar a cabo la transacción; de esta forma se evita que una de las partes que intervienen en la transacción se apropie de la cuasi-renta, generada por el activo específico.

La cuasi-renta la podemos definir como *la diferencia entre el valor del activo en la relación contractual existente y el máximo valor que podría obtenerse del activo específico si esa relación contractual se rompiera*.

La cuasi-renta de un activo será mayor cuanto más específico sea el activo; siendo en este caso más probable el desarrollo de un comportamiento oportunista por alguna de las partes que intervienen en la transacción, por lo que para evitar este comportamiento oportunista, el activo específico se integrará dentro de la empresa.

La especificidad de un activo puede ser de diferentes tipos:

- **Especificidad de lugar;** en este caso la especificidad viene dada por los altos costes de ubicación de los activos. Ej.: oleoducto.
- **Especificidad física;** se origina cuando un determinado activo, produce bienes y servicios, cuya demanda está concentrada en una determinada zona.; por ejemplo, moldes para hacer coches de una determinada marca.
- **Especificidad de la fuerza laboral;** se produce cuando el personal de la empresa posee una serie de conocimientos que únicamente son útiles o valiosos para una determinada empresa.
- **Especificidad de activos dedicados;** se trata de activos cuyo fin es aumentar la capacidad productiva de la empresa con objeto de atender los pedidos de un cliente, porque son activos que se dedican únicamente a atender a ese cliente.
- **Especificidad temporal;** se utiliza cuando una actividad tiene que ser realizada en un determinado momento, o por el contrario, el producto pierde valor. : Ej.: la vendimia, o cualquier actividad de recoger fruta.

–LA PRODUCCIÓN EN EQUIPO.–

La producción en equipo se caracteriza por dos circunstancias:.

- El resultado obtenido por un conjunto de factores es superior a la suma del resultado que por separado hubieran obtenido esos factores.
- Es difícil, costoso y a veces imposible determinar la aportación de cada factor al producto total restante.

A veces, la producción en equipo es consecuencia de las condiciones técnicas de la actividad.

En la producción en equipo y dado que el esfuerzo realizado por cada factor no es directamente observable,

existen fuertes incentivos a desarrollar comportamientos oportunistas, es decir, a que los trabajadores (factores.) intenten escaquearse de su función, por tanto es necesario algún mecanismo de control.

Ese mecanismo de control, puede adoptar 3 modalidades:.

- **Control especializado:** Las labores de vigilancia del rendimiento se encargan a un 3º, sin embargo, a este (el que vigila.) habrá que incentivarlo de forma adecuada para que cumpla con las labores de vigilancia porque también él puede desarrollar comportamientos oportunistas. Una forma de incentivar las labores de control, es haciendo que el controlador reciba la renta residual, es decir, la diferencia entre el valor de la producción obtenida por los miembros del equipo, y el pago que hay que realizar a los miembros de dicho equipo. No obstante, hay que destacar que esa renta residual es incierta, pues si bien se conoce el pago de los factores productivos, a priori, se desconoce cual va a ser el valor de la producción obtenida.
- **El control mutuo:** En este caso son los miembros del equipo los que se controlan entre sí; Este tipo de control es válido cuando se cumplen dos condiciones:
 - El número de miembros del equipo sea reducido.
 - Que no sea oportuno llevar a cabo un control especializado, bien porque no se refiera a conocimientos específicos, o bien porque sea difícil controlar el esfuerzo de cada miembro del equipo mediante la mera observación de su conducta, siendo necesario, involucrarse en la actividad para ver si se esfuerza o no.
- **El control rotatorio:** En este caso, el control de la producción en equipo la lleva a cabo un miembro del mismo de forma rotatoria, (van rotando el control, 1º uno, luego otro,...). Esto da lugar a múltiples comportamientos oportunistas.

3. LA EMPRESA COMO NEXO DE CONTRASTES. LA TEORIA DE LA AGENCIA.

--RELACIONES DE AGENCIA.

Dentro de las distintas teorías desarrolladas a partir de la teoría de los costes de transacción, una de ellas la *Tª. de la agencia* se encarga de realizar las transacciones que tiene lugar dentro de la organización. Lo relevante para la *Tª. de la agencia*, es como se organizan esas transacciones dentro de la organización.

Para realizar una misma actividad es posible encontrar distintas fórmulas organizativas para coordinar las transacciones necesarias para que dicha actividad pueda llevarse a cabo.

Desde el punto de vista de la *Tª. de la agencia*, la empresa es una ficción legal que sirve como nexo a las relaciones contractuales entre los distintos factores de producción.

Desde este punto de vista, la empresa no es más que un nexo contractual entre los distintos factores productivos que se necesitan para realizar una actividad.

La organización de esos factores productivos se realizará de manera tal que la divergencia de intereses entre ellos sea mínima.

Un concepto fundamental para la *Tª. de la agencia*, es la **relación de agencia**: que es aquel contrato en el que al menos una parte, a la cual denominaremos agente, se compromete a realizar algo en nombre de otra parte, que denominamos principal.

--COSTES DE AGENCIA.

Los *costes de agencia* son consecuencia de las inversiones que hay que realizar con objeto de minimizar las desviaciones de la conducta del agente con respecto a los intereses del principal.

Existe **4** tipos de *coste de agencia*:

- **Coste de formalización contractual:** Costes derivados de la relación del contrato entre el agente y el principal, donde se intentan recoger todas las posibles contingencias que pudieran darse en un futuro y como debería comportarse el agente ante las mismas. El contrato siempre será incompleto debido a que no podemos anticipar todas las posibles contingencias que pudieran darse en un futuro.
- **Costes de control:** Costes en los que incurre el principal para asegurarse de que el agente va a cumplir con lo pactado.
- **Costes de garantía:** Costes en los que incurre el agente para asegurar al principal que su comportamiento no se va a desviar con relación a lo pactado.
- **Pérdida residual:** Es la posibilidad que siempre existe de que a pesar de haber incurrido en los tres tipos de costes anteriores el agente no se comporte de acuerdo con los intereses del principal.

TEMA 3 TIPOS DE EMPRESAS.

- ¿Cuáles son las formas jurídicas de empresa más importantes.???
- ¿Cuál es la ventaja principal de la sociedad anónima.???
- ¿Qué aportan los socios a la cooperativa.???

CONCEPTO.

1. LA EMPRESA INDIVIDUAL. ACTIVIDADES.

LIMITACIONES.

CARACTERÍSTICAS.

2. LA SOCIEDAD ANÓNIMA. (S.A.). VENTAJAS.

INCONVENIENTES.

MECANISMOS DE . CONTROL

S.A. CERRADA.

TIPOS.

3. SOCIEDAD COOPERATIVA. CARACTERÍSTICAS.

INCONVENIENTES.

3.1. LA EMPRESA INDIVIDUAL.

Una de las formas organizativas a la hora de coordinar las transacciones entre los distintos factores productivos es la del *empresario individual*.

El empresario individual es el elemento común en todos los contratos con los factores productivos de la empresa, y a su vez, él va a disponer de una serie de derechos:.

- El primer derecho: es ser quién recibe/percibe la renta residual.
- El segundo derecho: va a ser la persona que va a evaluar el comportamiento de los factores productivos.
- El tercer derecho: va a ser el nexo común de todos los contratos con los factores productivos.
- El cuarto derecho: es que va a tener capacidad para renegociar esos contratos, es decir, para prescindir de algún factor productivos. (asignarles labores.).
- El quinto derecho: es que va a tener capacidad para vender su posición de empresario.

El hecho de ser perceptor de la renta residual u el tener la capacidad de poder vender su posición como empresario constituye un fuerte mecanismo de motivación para que el empresario adopte las decisiones más convenientes para la actividad empresarial.

--CONCEPTO.

Podemos definir al **empresario individual** como la producción mediante la utilización conjunta de factores productivos, propiedad de varias partes en las cuales el empresario es la parte central de todos los contratos con los distintos factores productivos.

--ACTIVIDADES.

Las dos características básicas del empresario individual son las siguientes:

- La inseparabilidad entre propiedad y control. El empresario individual es el dueño de la empresa y es quién toma todas las decisiones empresariales.
- Responsabilidad ilimitada por parte del empresario individual. El empresario individual responde con todo su patrimonio personal y empresarial tanto en presente como en futuro de las dudas de la empresa.

Hay algunos autores que consideran que la actividad empresarial se caracteriza por la asunción de riesgos. Ello es debido a que el empresario se compromete a realizar algunos pagos ciertos a cambio de recibir una renta incierta.

Otros autores por el contrario establecen que el empresario individual se caracteriza por ser innovador; es decir; por buscar y explotar de manera constante nuevas oportunidades de negocio, lo que le permite obtener beneficios extraordinarios como consecuencia de su posición de monopolio.

--LIMITACIONES.

Las **limitaciones** del empresario individual son básicamente, tres,:

- La responsabilidad ilimitada que hace que el empresario,....(lo de antes.).
- No existe separación entre propiedad y control; lo que hace que la empresa esté muy identificada con las características personales de su fundador.
- Las limitaciones para obtener financiación. Lo cual puede perjudicar el crecimiento empresarial.

La empresa individual es una figura empresarial adecuada para pequeños negocios donde sea importante la

supervisión directa.

3.2. LA SOCIEDAD ANÓNIMA.

--CARACTERÍSTICAS.

La sociedad anónima es una sociedad mercantil, y es una de las formas jurídicas más habitual de nuestro país.

La S.A. se caracteriza por los siguientes rasgos:

- **La S.A. tiene su capital dividido en acciones.** Una acción es una parte alícuota del capital social de una empresa que otorga a su propietario derechos económicos, (el derecho a recibir un dividendo.), y derechos legales. (derecho a participar en los órganos de gestión de la empresa, y en especial el derecho a voto en la junta general de accionistas(órgano máximo de las S.A..)). Las acciones son títulos negociables que pueden comprar y vender en los mercados de valores. Esta característica, (que sean negociables.) facilita la financiación de la empresa.
- **Las S.A. tienen responsabilidad limitada.** Los accionistas no responden con su patrimonio personal de las deudas de la empresa; únicamente responden por esas deudas con el capital que han aportado a la empresa.
- **Existe una división entre la propiedad y el control.** En las S.A. hay una especialización de funciones de tal manera que unas personas, los accionistas, detentan el poder de la empresa,(dueños.); y los directivos son quienes gestionan la empresa. (es una relación de agencia.).

--VENTAJAS DE LAS S.A..

- **Capacidad de financiación.** Dado que el capital de la empresa está dividido en numerosas acciones propiedad de distintas personas, a la S.A. le es mucho más fácil conseguir financiación que a la empresa individual. Sobre todo si se tiene en cuenta que las acciones son enajenables.
- **La especialización de funciones.** Permite aprovechar las economías de especialización de tal manera que cada persona llevará a cabo aquella actividad para la cual cuenta con recursos suficientes, o para la cual está más preparada.
- **La diversificación de riesgos.** Los dueños de las S.A. solo van a responder de las deudas de la empresa con el capital que han aportado a la misma pudiendo invertir el patrimonio en distintas sociedades; con objeto de diversificar el riesgo de sus inversiones.

--INCONVENIENTES DE LAS S.A..

- **La especialización de funciones.** Debido a la especialización de funciones se producen los costes de agencia; puesto que los directivos toman decisiones por cuenta de los accionistas. Algunos ejemplos de comportamientos oportunistas por parte de los directivos son:
 - La fijación de retribuciones por encima de los niveles de mercado.
 - Retención de dividendos. Los directivos así pueden conseguir autofinanciación, sin necesidad de recurrir a fuentes externas, y así no presentar el informe correspondiente.
 - Apropiación y uso extracontractual de los recursos de la empresa.
 - Política de excesivo crecimiento; el cual puede ir en perjuicio de la rentabilidad de la empresa.
 - Aprovechamiento de manera individual de las oportunidades de negocio que se presentan para la sociedad que ellos gestionan.

- No existen incentivos para controlar la actuación de los directivos. No existen por dos motivos:
- Los accionistas no tienen suficiente información para efectuar ese control.
- Del esfuerzo del control, el accionista solo se va a beneficiar en un pequeño porcentaje.

--MECANISMOS DE CONTROL DE LA GESTIÓN DE LOS DIRECTIVOS.

Serán de tres 3 tipos:

- Mecanismos de control convencional.
- Mecanismos de control propios de las S.A..
 - Mecanismos de control de los mercados.

MECANISMOS DE CONTROL CONVENCIONALES.

- Una forma de llevar a cabo la labor convencional de los directivos es diseñar da manera restrictiva los contratos de los directivos,; de tal manera qué estos tengan una capacite limitada para tomar decisiones.
- Un segundo mecanismo de control convencional,; sería la realización de auditorias internas qué nos proporcionarían un informe acerca de la labor de los directivos.
- El tercer tipo convencional sería el control jerárquico.

MECANISMOS PROPIOS DE LAS S.A..

Hay qué destacar la responsabilidad limitada de los accionistas, la enajenabilidad de las acciones. (El hecho de qué las acciones sean libremente transmisibles, ofrece la posibilidadada los accionistas de abandonar la sociedad en el momento en qué considere qué los gestores no están llevando a cabo de manera adecuada su labor de gestión.).

MECANISMOS DE CONTROL DE LOS MERCADOS,;

Existen tres mercados de control de la labor de la actividad de los directivos,;

- El primer mercado es el **mercado directivo** y puede ser de dos tipos: *interno y externo*.

INTERNO: Qué sería llevado a cabo por los propios directivos de la empresa en el qué enunciarían el comportamiento oportunista de un directivo de la misma con el objeto de poder acceder así al nivel jerárquico qué se ocupa.

EXTERNO: qué es efectivo es la medida en qué las posibilidades de trabajo futuras de los directivosdepende desu actual labor de gestión dentro de la empresa.

- EL mercado de **control de los bienes y servicios**. (2º. Modo.).

Una mala gestión de la empresa produce ineficiencias en la actividad empresarial, las cuales serían penalizadas por los consumidores, qué dejarían de adquirir los productos de la empresa.

- Un 3º. Modo de control, es el modo **societario** :

El valor de las acciones de la empresa refleja la buena gestión de la misma, por tanto de producirse un comportamiento oportunista por parte de los directivos, ello se traduciría en una caída del valor de mercado de las acciones, lo cual daría pie a los inversores externos a lanzar una O.P.A. sobre la empresa con objeto de hacerse con el control de la misma y sustituir a los actuales directivos reemplazándolos por otros de su confianza.

No obstante, cabe señalar que el control de los mercados tiene escasa utilidad, en especial, el control ejercido por el modo de valores.

Algunas de las actividades que pueden realizar los directivos para protegerse del control de los accionistas son:

- **Paracaídas dorados:** Son las grandes indemnizaciones que la empresa tiene que pagar a los directivos si optan por despedirlos.
- **Caballeros blancos:** Se trata de inversores amigos de los directivos que adquieren un paquete importante de acciones y se comprometen a no intervenir para nada en la gestión de la empresa.
- **Derechos especiales de voto:** Consiste en conferir votos extras a aquellos accionistas que hayan mantenido sus títulos en la empresa durante un largo período de tiempo.
- **Reglas de mayorías cualificadas:** Consisten en establecer un porcentaje de costos muy elevado para poder llevar a cabo un cambio en la gestión de la empresa.
- **Rescates:** Consiste en ofrecer a aquellos inversores que han realizado la compra de un importante paquete de acciones la posibilidad de vender éstas a un precio significativamente más elevado, siempre y cuando esos inversores, se comprometan a no volver a adquirir acciones de la empresa durante un período de tiempo.
- **Píldoras venenosas:** Con ellas los gestores pretenden indigestar a los inversores con objeto de que la empresa le resulte menos atractiva.

–LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS CERRADAS.–

En ellas no hay separación entre propiedad y control, y sus acciones no cotizan en bolsa.

VENTAJAS: La principal ventaja es que reduce considerablemente los costes de agencia. (No existe un agente y no hay principal.).

Otras ventajas son los beneficios fiscales.

INCONVENIENTES: El principal inconveniente es que no existen especialización de funciones.

Tampoco existe un mercado para las acciones y esto puede producir un cierto conflicto interno cuando alguno de los socios no está de acuerdo con la gestión de la sociedad, también suele haber conflictos en relación al reparto de dividendos.

Este tipo de sociedades anónimas (cerradas.) son adecuadas cuando las empresas son pequeñas, con un capital referido pequeño, y no existen apenas ventajas en la especialización de funciones.

3.3.LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS.

–TIPOS.–

Las cooperativas son empresas de propiedad colectiva que pertenecen a los beneficiarios de su actividad.

Las cooperativas pueden ser de tres tipos.

- **Cooperativas de producción:** (empresas de trabajo asociado en España, se llaman así). En ellas un conjunto de personas ponen en común unos bienes de producción con los que obtienen unos bienes y servicios que venden en el mercado.
- **Cooperativas de venta:** Estas empresas actúan con intermediarios de sus miembros. Se encargan de comercializar los productos de sus miembros, para tener unas condiciones más ventajosas, que las que ellos tendrían por separado. (Ej. Cooperativas de agricultura.).
- **Cooperativas de consumo y servicios diversos:** Qué se encargan de proporcionar a sus socios una serie de productos en condiciones ventajosas. (Ej. Cooperativas de vivienda.).s.

Además de esta clasificación, también es posible distinguir entre cooperativas de primer grado que agrupan a particulares y cooperativas de segundo grado que agrupan a otras cooperativas (personas jurídicas.).

--CARACTERÍSTICAS.

A) **Principio de puertas abiertas:** Un miembro puede entrar y salir de la cooperativa siempre y cuando no ponga en peligro a la cooperativa.

B) **Principio democrático:** Un cooperativista (cada uno de ellos.) tiene derecho a un voto, con independencia del capital que haya aportado a la sociedad.

Existe una retribución limitada del capital aportado por los socios. Cada cooperativista, recibe una retribución fija y reglada de antemano por la aportación de capital que ha hecho la cooperativa. Esa retribución es independiente del beneficio de la cooperativa, de tal forma que hay :

C) **Reparto del excedente empresarial:** En función de la actividad desarrollada por cada cooperativista a través de la empresa, es decir, cada cooperativista percibirá una mayor parte del beneficio cuanto mayor sea la actividad que el ha desarrollado en la cooperativa, no obstante, hay que destacar que el excedente de la cooperativa suele utilizarse normalmente para la creación de reservas o la financiación de servicios comunes.

--VENTAJAS.

Principalmente de tipo fiscal ya que el beneficio de la cooperativa tributa al 10% disfrutando además de una serie de exenciones haciendo que el tipo de gravamen sea inferior al 10%.

--INCONVENIENTES.

- Un inconveniente es el problema relativo al horizonte temporal de las inversiones.

Los cooperativistas no estarán dispuestos a efectuar inversiones que proporcionen rendimientos más allá de su tiempo de permanencia en la empresa dado que no existe la venta libre de la participación que ese cooperativista tiene en la empresa.

- El problema relativo a la propiedad colectiva.

En ocasiones los cooperativistas son reacios a hacer inversiones, puesto que en un futuro, los nuevos cooperativistas disfrutarán de los resultados proporcionados por esas inversiones en la misma proporción que ellos.

- Problema relativo a la no enajenabilidad de las participaciones:

Al no existir un mercado para dichas participaciones no existe un valor de referencia sobre la eficacia en la gestión de la cooperativa, y además existe una excesiva concentración de riesgos por parte de los miembros de

la cooperativa, ya que sí ésta fracasa puede perder su aportación a la empresa y su trabajo.

TEMA 4 LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

- ¿Cuál es el objetivo de la estrategia empresarial?.
- ¿Cuál es el entorno más relevante para la empresa?.
- ¿qué determina el recurso estratégico de los recursos empresariales?.
- ¿Cuáles son las estrategias competitivas que puede seguir una empresa?.
- ¿qué papel juega la cultura empresarial?.
- ¿qué es la gestión del conocimiento?.