

TEMA 1. LA EMPRESA Y LA CIENCIA ECONÓMICA DE LA EMPRESA

1.1 Concepto, contenido y método de la economía de empresa

La economía de la empresa se define con el objeto material y el formal. El material es el conjunto de hechos y fenómenos que la ciencia quiere estudiar; y el formal es la perspectiva desde don de la ciencia estudia la parte material.

La empresa es el objeto material de la economía de la empresa y las leyes de equilibrio el formal.

Las leyes de equilibrio existen a partir de unos principios sobre las condiciones y medios que se tienen que dar para que una empresa se desarrolle en un nivel óptimo.

Hay dos autores que definen estos principios:

- ◆ Gutenberg: 3 principios
 - ◇ Principio de productividad: según este para que la empresa funcione y este en equilibrio debe ser productiva. La productividad es el rendimiento de la combinación de factores productivos, y se calcula dividiendo los productos resultantes sobre los consumidos
 - ◇ Principio de economicidad: dice que una empresa debe trabajar económicamente cuando produce con el menor empleo posible de medios (mano de obra, materias primas y capital)
 - ◇ Principio de rentabilidad: para que una empresa este en equilibrio debe ser rentable. La rentabilidad se mide por el ratio entre los beneficios o pérdidas sobre el capital de la empresa
- ◆ Bueno: añade 3 principios más
 - ◇ Principio de satisfacción: está relacionado con la satisfacción de los individuos, para que este en equilibrio los empleados deben estar adaptados, motivados y hacerse partícipes. Este principio dicta que ha de haber un equilibrio entre lo que da el trabajador y lo que recibe
 - ◇ Principio de desarrollo organizativo: hace que la empresa sea efectiva
 - ◇ Principio de equilibrio de poder: se consigue a través del equilibrio entre los poderes internos y externos a la empresa. Todo lo que influye a los resultados es una fuente de poder

La economía de la empresa trata de describir y explicar la empresa, teniendo en cuenta las leyes de equilibrio y las relaciones entre sus componentes

La empresa se estudiará a partir de tres planos:

- Técnico económico: evalúa la producción
- Financiero económico: sistema de recursos
- Psicosociológico económico: estudia las motivaciones de los empleados

La economía de la empresa estudia la misma con estos métodos:

- Descriptivo: describe los hechos y ordena, colecciona y sistematiza información sobre lo que observa.
- Histórico o genético: trata de explicar lo que ocurre en la empresa observando el pasado

- Inductivo: se apoya en la experimentación y pasa de observar a formular hipótesis que han de ser contrastadas
- Deductivo: trabaja con deducciones que buscan aclarar fenómenos individuales
- Analítico: estudia los elementos de la empresa y sus interdependencias
- Sintético: es contrario al analítico. Estudia la empresa desde las partes al todo
- Normativo: consiste en enjuiciar los hechos según normas ya fijadas
- Versthen: en él, el observador analiza la empresa desde dentro
- Operativo o matemático: trata de medir y cuantificar la realidad empresarial, todo se traduce a cifras

1.2 La empresa desde el punto de vista macroeconómico

Desde la microeconomía la empresa es como una caja negra que transforma factores productivos en bienes y servicios y se estudia el comportamiento interno

Desde la macroeconomía las empresas generan una riqueza que se puede contabilizar por el valor añadido. La suma de estos valores es el Producto Nacional Bruto. El valor añadido se calcula quitando al valor de que la empresa produce el valor monetario de lo que adquirió de otras empresas

El que las empresas generen valor añadido contribuye a que haya un flujo circular de la renta

Estos flujos circulares se dan a partir de los consumidores y las empresas. Los consumidores están en dos mercados: el de bienes y servicios y el de factores productivos

En el mercado de bienes y servicios los consumidores demandan estos, dando a cambio unos pagos que son ingresos para las empresas.

En el mercado de factores productivos las empresas demandan de los consumidores esos factores (mano de obra, terreno...). A cambio de estos, las empresas dan unas rentas

1.3 La empresa como sistema

Sistema: esta constituido por dos o más elementos, cada uno de los cuales influye sobre el otro pero no de forma aislada.

Características de la empresa como sistema:

- Sistema artificial (creado por el hombre)
- Sistema finalista: busca fines, y esta diseñado para alcanzar unos objetivos
- Sistema abierto: esta en constante intercambio de recursos con el entorno
- Sistema cibernético: necesita un mecanismo de retroalimentación. Hay que usar la información para arreglar los desvíos
- Sistema jerárquico: entre sus diferentes subsistemas hay jerarquías

Problemas de la empresa desde la perspectiva sistémica

Al formar una empresa se afrontan unos problemas

- Determinación de los objetivos del sistema empresa
- Diseño del sistema, configuración de la empresa de forma que permita alcanzar los objetivos
- Actuar dentro de la configuración de la empresa. Para actuar correctamente es necesario un sistema de información para saber si cumplimos el objetivo
- Controlar los resultados, analizar las desviaciones para modificar el comportamiento futuro

Los elementos de la empresa son los subsistemas. Hay dos puntos de vista:

1er punto de vista

La empresa esta formada por 3 subsistemas:

- Subsistema real: incluye todas las funciones que se hacen en una empresa para producir y comercializar productos y servicios. Compra de materias primas, producción y marketing
- Subsistema financieros: incluye las funciones de captar, administrar y controlar los recursos financieros
- Subsistema directivo: tiene 3 funciones
- Tomar decisiones para lograr objetivos
- Controlar y configurar la empresa
- Relacionarse con el entorno

2º punto de vista

Considera a la empresa un sistema socio- técnico abierto compuesto de:

- ◆ Subsistema psicosocial y técnico: donde se interrelacionan los empleados
- ◆ Subsistema de metas y valores: esta influenciado por los valores socioculturales del medio en el que esta inmersa la empresa
- ◆ Subsistema estructural: comprende la forma en que se divide el trabajo y su coordinación
- ◆ Subsistema administrativo: encargado de unir todos los subsistemas, fijar los objetivos, diseñar la estructura, controlar y relacionarse con el entorno

1.4 La empresa y el entorno

Entorno: es todo lo que esta fuera de la empresa y que afecta a esta. La importancia del entorno se comienza a ver tras la RI

Ford inauguró la era de la producción en masa con su sistema de montaje y de precios asequibles

Tras la era de la producción en masa nace la era del marketing en masa

Mas tarde se llega a la era post-industrial, que es la era del avance y la revolución técnica que lleva a un mayor avance y competencia

Se pasa de satisfacer necesidades a mejorar las necesidades ya cubiertas.

1.4.1 Concepto y tipos de entorno

Hay dos clases de entorno: genérico y específico.

Una empresa sobrevive cuando se adapta y modifica al entorno, y además se adapta a los cambios en este.

◇ Entorno genérico (elementos que afectan a todas las empresas). Tiene estos elementos:

- Factores económicos
 - Asignación de recursos: ámbito de mercado o centralizado (necesidad de materias primas libremente o están en manos de unos

- pocos)
 - Nivel de desarrollo del país o de la región
 - Disponibilidad y distribución de la renta (donde está el dinero y el acceso a este)
 - Tasas de crecimiento de la economía
 - Evolución de los precios (inflación)
 - Política económica
- Factores político-legales
 - Sistema político
 - Relaciones gubernamentales
 - Promoción de la actividad empresarial
- Factores socioculturales
 - Pautas culturales (valores y costumbres)
 - Nivel educativo
 - Variables demográficas
 - Distribución de la renta
- Factores tecnológicos
 - Madurez de las tecnologías convencionales
 - Disponibilidad y acceso a la tecnología
 - Innovación tecnológica (de procesos o productos)
- ◇ Entorno específico (elementos que son importantes para el logro de la empresa). Son estos elementos:
 - Amenaza de nuevos competidores
 - Intensidad en la rivalidad
 - Presión de los sustitutos
 - Poder negociador de los clientes
 - Poder negociador de los proveedores

Los entornos se pueden describir teniendo en cuenta:

- ◆ Complejidad: es la cantidad de factores que afectan a la empresa y como son de distintos o iguales. Hay dos tipos los entornos simples (pocos factores y muy homogéneos), entornos complejos (muchos factores y heterogéneos)
- ◆ Dinamismo: hablamos de él cuando hacemos referencia a como y con que intensidad varían los elementos. Dentro de este hay entornos estáticos (donde los factores cambian lentamente y son predecibles) y entornos dinámicos (donde los factores cambian rápido y no son predecibles)
- ◆ Incertidumbre: se refiere al grado de conocimiento de los factores o elementos. Hay entornos de alta incertidumbre (cuando la información es escasa) y de baja incertidumbre (la información es buena)
- ◆ Combinando complejidad, dinamismo e incertidumbre hay tres tipos de entorno:
 - ◇ Estables (simples, estáticos y de baja incertidumbre)
 - ◇ Turbulentos (complejos, dinámicos y de alta incertidumbre)
 - ◇ Intermedios (simples, dinámicos e incertidumbre intermedia o complejos, estáticos e incertidumbre intermedia)
- ◆ Diversidad: hace referencia a si los elementos son muy diversos o no. Entornos diversificados (donde hay multitud de clientes, variedad de productos o se compite de distintas formas) y entornos no diversificados (caso opuesto)
- ◆ Hostilidad: hay entornos muy hostiles (cuando la competencia es intensa, el acceso a los recursos es restringido y las relaciones con los sindicatos son difíciles) y entorno favorables (caso opuesto)

1.4.2 Análisis estructural del entorno específico

El entorno específico está marcado por cinco puntos enumerados por Porter. Porter dice que cuando se va a estudiar el entorno específico de una empresa hay que tener en cuenta la industria o sector en el que la empresa está. Una industria es aquella formada por empresas que fabrican productos que son sustitutos cercanos.

Se mira la industria porque es la que determina la competencia

Dentro de las industrias hay unas fuerzas competitivas que son los elementos del entorno específico de la empresa. Estas fuerzas se conocen como las cinco fuerzas de Porter:

- Amenaza de entrada de nuevos competidores; el que entren nuevos competidores en una industria depende de:
- Existencia de barreras de entrada: son dificultades con las que se encuentran las empresas que quieren entrar en el mercado y que protegen la rentabilidad de las que ya existen. Dentro están estas:
- Economías de escala: en ellas cuanto más se produce más bajan los costes de producción
- Efecto experiencia; entre más experiencia tiene una empresa ya instalada, mayor será su capacidad para bajar los costes
- Tecnologías de producción patentada: tecnología patentada
- Acceso favorable a los recursos: las empresas ya establecidas pueden tener acuerdos favorables con los proveedores
- Diferenciación del producto: las empresas ya establecidas tienen marcas ya reconocidas y sus clientes son leales, por tanto el nuevo ha de invertir en marketing
- Requisitos de capital: la entrada a otro sector o industria requiere altas inversiones de capital que las empresas ya establecidas no tendrán que hacer
- Costes de cambio: son los costes que deben asumir las nuevas empresas que quieren entrar en sectores ya establecidos (cambiar de proveedor, adiestrar al trabajador, rediseñar el producto)
- Acceso a canales de distribución: los canales de distribución pueden estar saturados y las nuevas empresas no puedan colocar sus productos
- Políticas gubernamentales: pueden existir leyes que hacen que los costes de las empresas aumenten (regiones con muchos impuestos, leyes medioambientales...)
- Existencia de estímulos de entrada: son dos por lo general
- Rentabilidad actual en el sector
- Altas tasas de crecimiento
- Reacción de empresas ya instaladas: las empresas van a reaccionar siempre que ocurran estos tres casos:
- Que tengan recursos ociosos, es decir, dinero para enfrentarse a las nuevas
- Grado de compromiso de la empresa en el sector, es decir, el que hayan hecho fuertes inversiones en el sector
- Tasa de crecimiento del sector, si es alta a las empresas instaladas no les va a preocupar que otras empresas puedan entrar
- Intensidad de la rivalidad entre competidores existentes

La rivalidad depende de una serie de factores:

- Concentración de competidores: cuando hay mayor concentración la rivalidad es menor. Cuando están dispersos la rivalidad es mayor
- Tasa de crecimiento de la industria: si la industria crece poco la rivalidad es mayor
- Estructura de costes del sector: si la empresa tiene costes muy altos intentará reducirlos, para ello produce más y la rivalidad aumenta pues hay más productos que vender
- Exceso de capacidad productiva: si hay mucha oferta y poca demanda la rivalidad aumenta pues hay que robar clientes
- Diferenciación de los productos: si los productos son muy homogéneos la rivalidad aumenta, si están

muy diferenciados ocurre lo contrario

- Barreras de salida: si una empresa quiere salir de una industria se encuentra con unos problemas, por lo que se queda. No sale porque:
- Tiene activos productivos muy específicos
- Costes fijos de salida (venta de edificios, dejar clientes, maquinaria)
- Obligación de servicios adicionales a los clientes (garantías)
- Interrelaciones estratégicas entre negocios, romper relaciones con otras empresas
- Barreras emocionales
- Restricciones sociales y gubernamentales, se dan porque el gobierno puede penalizar la salida de empresas en regiones desfavorecidas
- Presión de productos sustitutos

Un producto sustituto es aquel que desempeña la misma función que el producto del sector pero es indistinto de este por la tecnología usada. Son una amenaza porque pueden ser más baratos. Para protegerse de ellos hay que: modificar la calidad del producto, mejorar la relación prestaciones por precio y aumentando los costes de cambio del cliente

- Poder negociador de los clientes

Su poder se basa en el cambio del precio y la calidad. Dependerá de:

- ◊ Grado de concentración de los compradores o clientes: cuantos menos clientes más poder habrá en estos
- ◊ La compra de los clientes supone un porcentaje muy importante en la producción
- ◊ Productos poco diferenciados: la poca diferenciación lleva a la no-importancia en la compra
- ◊ Amenaza de integración vertical hacia atrás
- Poder negociador de los proveedores

La fuerza de los proveedores puede afectar al coste de las materias primas y los costes de producción, y además puede estropear nuestros productos. Depende de:

- ◆ Grado de concentración de los proveedores, si están concentrados, si son pocos, su poder será mayor
- ◆ Existencia de costes de cambio: si una empresa quiere cambiar de proveedor esto le puede generar unos costes que afectan al precio de sus productos
- ◆ El producto que ofrece el proveedor este muy diferenciado y no existan productos sustitutos
- ◆ El producto sea un insumo (necesario) importante para el negocio
- ◆ Amenaza de integración vertical hacia delante o aguas abajo, y ocurre cuando el proveedor decide ser su propio cliente

1.5 Síntesis evolutiva de las principales Escuelas de Administración y Organización de empresas

- Escuelas tradicionales

Aparecen con la RI y buscaban analizar aspectos estructurales de las organizaciones. Ellos creen que hay que estimular a los trabajadores y también organizarlos. Los tres autores o teóricos principales son: Taylor, Fayol y Weber. Ellos empezaron a observar la empresa y a ver que el problema era estructural y buscaron una máxima eficiencia y rentabilidad, y pensaron en:

- ◆ Concepción formalista de la empresa: la empresa es algo formal, un ente propio con componentes, normas y un entorno

- ◆ Visión mecanicista del operario: los trabajadores estaban allí para hacer tareas operativas o relativas a la producción
- ◆ División del trabajo (mental y físico): los que pensaban debían estar en un lugar separado de los operarios
- ◆ Motivación por recompensas económicas: para alcanzar la eficiencia y rentabilidad había que dar bonificaciones económicas
- ◆ Actitud pragmática: debían de concentrarse en resolver los problemas de forma práctica
- ◆ Empirismo y observación: aplicaban el método de la prueba y el error
- Teorías de la orientación orientada al comportamiento

Estas teorías surgen como una crítica a la visión mecanicista de los autores tradicionales sobre los trabajadores. En esta teoría surgen tres nuevas teorías

- Escuela de las relaciones humanas

Esta se encargo de estudiar a los trabajadores en diferentes situaciones y concluyó:

- ◆ Existe en las empresas un comportamiento individual y uno en grupo
- ◆ Las motivaciones económicas no son las únicas para los trabajadores, sino que también existen motivaciones participativas
- ◆ Existe una organización informal detrás de la organización formal de la empresa
- ◆ Existe un liderazgo que puede oponerse a la autoridad formal
- ◆ Ciencia del comportamiento

Esta teoría se dedicó a estudiar principalmente a los directivos y encontró que existe una relación entre la motivación y el beneficio de la empresa y formularon una regla general: A mayor motivación de los empleados, mayor será el beneficio para la empresa

- ◆ Escuela de los sistemas sociales

Esta considera que las empresas son sistemas sociales cooperativos que buscan cumplir un objetivo, que a su vez satisface los objetivos de todos los grupos involucrados en la empresa

- ◆ Escuela matemática

Esta escuela surge en G.B. tras la S.G.M.

Se encargó de reunir a un grupo de científicos de distintas formaciones para construir modelos abstractos fundamentados en la lógica y en la matemática para que explicaran los problemas que ocurrían en las empresas y sus soluciones

Debido a su excesivo formalismo surgen las teorías neoclásicas

- ◆ Escuela neoclásica

Esta se encarga de estudiar las actuaciones de los directivos. A partir de este estudio la teoría concluye:

- ◇ Es importante contar con experiencia en la administración
- ◇ Es importante la administración por objetivos por parte de los directivos
- ◇ Siguieron enfoques de los clásicos
- ◆ Teoría de los sistemas y nuevos planteamientos

Se encargaron de explicar la relación que hay entre la empresa y la realidad que la envuelve, que sucedía entre la empresa y el entorno. Esta derivó en 5 escuelas más o enfoques:

- ◆ Escuela de sistemas: esta veía a la empresa como un sistema integrado por varios subsistemas
- ◆ Enfoque socio-técnico: parte de una investigación en la industria minera, y se encargó de analizar como los grupos de trabajo se veían afectados por los cambios tecnológicos y llegaron a la conclusión de que los sistemas técnicos y sociales siempre iban a estar vinculados en la empresa
- ◆ Enfoque contingente o situacional: en este enfoque la empresa es considerada como un sistema abierto que se relaciona con el entorno y se adapta a él
- ◆ Enfoque de los estilos de dirección: se encargó de analizar cuales eran las características del trabajo directivo y concluyó que hay diez maneras de dirigir una empresa, estas diez maneras las agruparon en tres roles directivos, que son: roles interpersonales, roles informativos y roles de decisión
- ◆ Enfoque de la teoría operacional: este enfoque propone que para el mejor entendimiento de la administración se debe partir de un núcleo de ciencia y teoría y se deben usar aportaciones de otros campos del conocimiento (matemáticas, psicología...)

1.5 Enfoque estratégico de la empresa

Las teorías anteriores surgieron para explicar la administración y dirección de empresas. Pero ninguna de estas teorías se dirigían a explicar las empresas. Las primeras que intentaron definirla fueron los neoclásicos

• La teoría neoclásica y la realidad

- ◆ **Los neoclásicos interpretaron la empresa condicionados por sus preocupaciones principales, que eran como entender el funcionamiento de los mercados y la formación de los precios, es decir, a ellos les interesaba ver como funcionaba el mercado y fijar los precios en este. Los supuestos neoclásicos sobre la empresa son los siguientes:**
 - ◇ Las empresas son pequeñas. Actualmente hay empresas multiproducto y empresas multinacionales
 - ◇ El beneficio es el único objetivo de las empresas. Actualmente las empresas tienen múltiples objetivos como el crecimiento, la supervivencia o permanencia en el mercado y la utilidad gerencial
 - ◇ Las empresas tenían una unidad de decisión, las decisiones solo las toma una persona. Actualmente las decisiones las toman los grupos de trabajo y todas las opiniones son importantes
 - ◇ Las empresas tenían una respuesta pasiva a las señales del mercado, hoy en día sabemos que es necesario una conducta activa por parte de los directivos porque los mercados son dinámicos
 - ◇ Las empresas contaban con información perfecta, es decir, todo lo que ocurre en la economía se puede predecir y analizar. Actualmente sabemos que hay ignorancia parcial y que las personas tienen capacidad limitada para poder evaluar y

considerar todas las alternativas

- ◇ Las empresas tienen una racionalidad económica ilimitada, es decir, que se puede contar con toda la información para poder predecir cambios en el entorno y en la empresa. Actualmente sabemos que las empresas trabajan bajo condiciones de racionalidad limitada, que es propia de nuestra naturaleza como seres humanos, es decir, no podemos procesar toda la información a la vez
- ◇ Supone que el entorno está dado, es decir, que se conoce. Actualmente sabemos que es dinámico, complejo y cambiante.
- ◇ Los neoclásicos ignoraban la organización interna de las empresas. Hoy sabemos que las organizaciones internas son importantes para alcanzar los objetivos de la empresa y que deben ser flexibles ante cambios en el entorno
- ◇ Le resta importancia a la figura del empresario. Actualmente sabemos que el empresario es importante
- ◇ Se asume la ausencia de costes de transacción. Actualmente se sabe que la adquisición de la información es importante y que hacer transacciones en los mercados cuesta
- ◇ En la economía hay un equilibrio constante, y todo depende de las fuerzas del mercado o de lo que ocurre en este. La empresa actualmente está en un proceso constante hacia el equilibrio

Todos estos supuestos neoclásicos dieron lugar a construir un modelo de competencia perfecta, este modelo se caracteriza porque:

- ◆ Los productos son homogéneos. No hay productos sustitutos
- ◆ Hay un gran número de personas que demandan y otras que ofrecen, y que las dos por sí solas son incapaces de influir en los precios
- ◆ Hay libertad de entrada y de salida del mercado
- ◆ Las empresas para fijar sus precios observan el precio del mercado y fijan un precio que les permita obtener beneficios

La economía fue regida por este modelo hasta los 70. En los 80 cambió.

Este modelo dio lugar a que la empresa se viera como un ente con una conducta pasiva que se adapta a las condiciones externas que dicta el mercado y no tiene estrategias competitivas.

Uno de los protagonistas de este cambio fue John Nash

En el cambio se dijo que las empresas no tienen una conducta pasiva, sino que pueden reaccionar ante la decisión de otras empresas. Las empresas hoy en día pueden controlar mercados, crear una reputación que influya sobre las decisiones de otras empresas; también es importante destacar que hoy en día las empresas toman decisiones y lo hacen contando con:

- ♦ La información que tienen
- ♦ Los recursos que poseen
- ♦ Los objetivos que quieren alcanzar

Estas decisiones empresariales pueden ser de tres tipos:

- ♦ **Decisiones estratégicas:** se caracterizan porque involucran la asignación de recursos, tienen un impacto a largo plazo y afectan a toda la organización (información, recursos y objetivos)
- ♦ **Decisiones tácticas:** consisten en movilizar recursos de la empresa para desarrollar las estrategias
- ♦ **Decisiones operativas:** son rutinarias y repetitivas y se pueden programar en caso de errores o se pueden repetir

De estas las decisiones más importantes son las decisiones estratégicas, que vamos a analizar:

Las decisiones estratégicas son importantes porque describen la conducta de la empresa frente a los demás. Además son el núcleo central de la actuación de la empresa

De acuerdo a esto la empresa podría entenderse como un ciclo ininterrumpido de generación de recursos, inversión de estos a través de estrategias que permiten a la empresa cosechar resultados

Si se quiere analizar una estrategia, para hacerlo hay que analizar tres grupos esenciales. Lo primero que miramos es la empresa y cosas como el tamaño, el sector, la localización, la edad y las inversiones que ha hecho. El segundo grupo que contemplamos son los clientes de la empresa, porque las empresas escogen a los clientes en función de las capacidades y limitaciones que tiene. Las empresas suelen segmentar el mercado para saber esto. Se estudian para conocer los límites de la empresa. Lo tercero que se estudia son los competidores. Hay que analizar la empresa frente a los competidores en cuanto al grado de diferenciación de su producto y que tan eficiente es la empresa en cuanto a costes. El análisis de los competidores permite conocer cuál es la ventaja competitiva de la empresa.

La ventaja competitiva solo se puede alcanzar de dos formas:

- ♦ A través de una ventaja en la diferenciación del producto. Se produce cuando se consigue un coste final inferior al de la competencia, junto a una aceptable calidad del producto. Esta estrategia implica que deben ser más eficientes, y la ventaja es que al tener un precio menor puede fijar un precio igual al de sus competidores y obtener más beneficios
- ♦ O a través de la estrategia de liderazgo en los costes. Esta estrategia ocurre cuando el comprador percibe el producto o servicio como único en uno o varios de sus atributos (diseños, calidad, imagen de marca o servicio post-venta.

Ver gráfico de la página 48 del libro de Cuervo

15

+

-

COMPLEJIDAD DE LAS ORGANIZACIONES

ORGANIZACIONES

TIEMPO

SISTEMAS Y NUEVOS PLANTEAMIENTOS

NEOCLÁSICOS

MATEMÁTICO

ORIENTACIÓN DEL COMPORTAMIENTO

TRADICIONALES

TENDENCIA EVOLUTIVA