

BLOQUE PRIMERO

BLOQUE PRIMERO

LA EMPRESA, CRECIMIENTO Y SU DESARROLLO

UNIDAD DIDÁCTICA PRIMERA

EL PAPEL DE LA EMPRESA EN LA ECONOMÍA

◆ ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EMPRESA:

La actividad económica surge para superar el problema de escasez de recursos para satisfacer las necesidades crecientes de la sociedad. Pero la imposibilidad de obtener todo lo que necesitamos nos obliga a elegir.

Este problema de elección es clave en economía porque, como los recursos son escasos, cuando elegimos producir una cosa decidimos al mismo tiempo no producir otra. Aquello a lo que se renuncia constituye el coste de oportunidad de nuestra decisión.

■ Una visión panorámica de la economía:

La escasez, es decir, el desequilibrio entre nuestros deseos y los recursos existentes, nos obliga a tomar decisiones económicas.

La toma de decisiones requiere considerar unos objetivos frente a otros. Por ejemplo, elegir entre ir al cine o ir al baile, etc.

Si consideramos el caso de una familia que debe decidir cómo distribuir su renta entre alimentación, vestidos, estudios de los hijos, vacaciones, etc. es obvio que si deciden destinar una mayor parte de su renta a uno de estos conceptos, le quedará menos para los demás.

El mismo problema se le plantea a las empresas y a la sociedad en su conjunto, y en concreto al gobierno, que debe decidir, por ejemplo, si destina más recursos a sanidad o a educación.

- **El coste de oportunidad:** de un bien o un servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a los que se debe renunciar para obtenerlos.

El problema de la elección va unido al problema de la opción, cuando a nivel micro, o a nivel macro económico se decide qué gastar, qué producir, se está renunciando a otras posibilidades,

La opción que debe abandonarse para poder producir o obtener otra cosa en economía se llama “**Coste de Oportunidad**”.

➤ Los problemas económicos básicos:

Para satisfacer estas necesidades tanto individuales como colectivas, llevan a los individuos a realizar determinadas **actividades productivas**. Mediante estas actividades se producen bienes y servicios que se necesitan y que, posteriormente, se distribuyen para el consumo.

Estos procesos (actividades económicas básicas) de **Producción, consumo y distribución** se plantean y resuelven muchos problemas económicos en los que se utiliza diversos medios para conseguir una serie de fines u objetivos.

- **Producción:** elaborar bienes y servicios.
- **Consumo:** para satisfacer necesidades.
- **Distribución:** actividades para acercar los bienes producidos por las empresas para ponerlos a disposición de los consumidores.

➤ **El problema económico:**

En si mismo surge no siempre cuando hay abundancia, sino cuando hay escasez.

Para que exista un verdadero problema económico tienen que darse cuatro elementos:

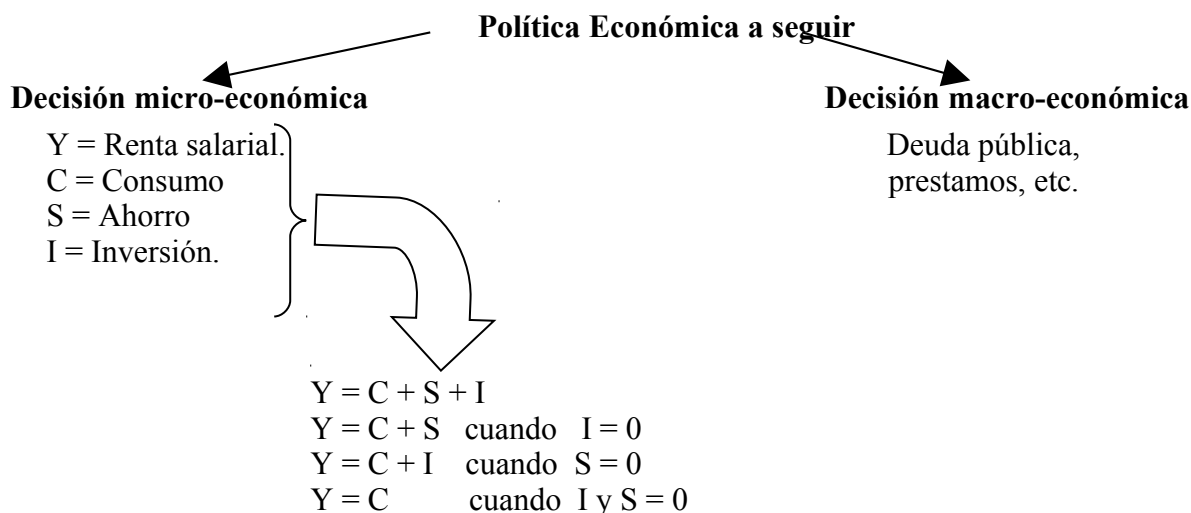
- 1) Multiplicidad de fines (varias necesidades por satisfacer)
- 2) Jerarquización de fines (el orden de actuación)
- 3) Escasez de recursos (medios limitados)
- 4) Medios polivalentes (varios usos)

* **Problema micro-económico:**

A nivel de familia
Renta salarial limitada.
Para alimentos, vestidos,
casa, aparcamiento, etc.

* **Problema macro-económico:**

A nivel de Nación.
Poca capacidad de inversión.
Para hacer carreteras, colegios,
hospitales, viviendas, etc.



➤ **Modos de resolver el problema económico:**

El problema económico enunciado de forma tradicional es el:

- “Qué se va a producir”
- “Cómo se va a producir”
- “Para quién se va a producir”

➤ **Los recursos o factores productivos:**

La satisfacción de las necesidades humanas exige la producción de bienes y servicios y, para ello, es preciso el empleo de recursos productivos y de bienes elaborados.

Los recursos: son los factores o elementos básicos utilizados en la producción de bienes y servicios, por lo que se les suele denominar factores de la producción.

Estos **recursos o factores productivos** se clasifican en tres grupos:

- **La tierra:** en economía, el factor tierra se utiliza en un sentido amplio. Indicando no sólo la tierra cultivable y urbana, sino todos los recursos naturales del suelo firme y los del mar como los minerales y la pesca.
- **El trabajo:** se refiere a las facultades físicas e intelectuales de los seres humanos que intervienen en los procesos productivos. El trabajo es el **factor productivo básico**, ya que los trabajadores se sirve de las materias primas que se obtienen de la naturaleza y con la maquinaria apropiada las transformas en materias básicas aptas para otros procesos, o en bienes de consumo.

- **El capital:** referido exclusivamente al capital físico, esto es, las edificaciones, las fabricas, la maquinas, las herramientas y los equipos, las existencias de medios elaborados y demás medios utilizados en el proceso productivo, no a capital financiero.

Capital financiero: son los fondos disponibles para la compra de capital físico o activos financieros. No es capital en sentido económico.

Un paquete de acciones no constituye un recurso productor de bienes y servicios, y no es capital en sentido económico. También, cuando en economía hablamos de inversiones nos referimos a la inversión real, es decir, a la compra de máquinas y edificios, y no a la compra de bienes financieros.

➤ **Los agentes económicos:**

En resumen estamos en una sociedad que tienes necesidades y cuenta con unos recursos que además de escasos, necesitan ser transformados respecto a cómo se obtienen de la naturaleza. Para resolver este problema, se desarrollan distintas funciones que llevan a cabo los agentes económicos.

Los agentes responsables de la actividad económica son:

- Las familias o unidades domésticas.
- Las empresas o unidades de producción.
- El sector público.

Las actividades productivas de una sociedad se realiza a través de numerosas **unidades de producción o empresas**, cada una de ellas es la encargada de organizar la utilización de los factores productivos (tierra, trabajo y capital), con el objetivo de obtener bienes y servicios.

➔ Las economías domésticas o familias (hogares):

Las familias o economías domésticas tienen como funciones por un lado consumir bienes y servicios, y por otro lado ofrecer sus recursos, esto es, trabajo y capital a las empresas.

La familia o economías domésticas son la **unidad económica de consumo** por excelencia. Esta capacidad de consumo (de gasto) depende de la renta, es decir, de los ingresos que perciban por la remuneración de los factores de producción que poseen, sobre todo por su trabajo.

Para las empresas y el sector público, la información referente a las características económicas y demográficas relativas al tamaño de las familias es muy importante.

➔ Las empresas:

Es la unidad de producción básica. Contrata trabajo y compra o alquila otros factores productivos (tierra y capital) con el fin de elaborar y vender bienes y servicios.

Los objetivos de la empresa:

- ✓ Maximilizar los beneficios, es decir, conseguir unos ingresos superiores a los costes.

El **beneficio** de una empresa es la diferencia entre los ingresos y los gastos o costes durante un período determinado, es decir los **Ingresos** obtenidos por la venta de los bienes o servicios en dicho período determinado y los **Costes** de contratar factores o recursos productivos.

$$\text{Beneficios} = \text{Ingresos totales} - \text{Costes totales}$$

$$(B^{\circ} = IT - CT)$$

- ✓ Crecimiento y presencia en el mercado. Para asegurar futuros y mayores beneficios.
- ✓ Estabilidad y adaptación al medio. Si se quiere crecer o simplemente subsistir, es necesario estar abierto a los cambios en el mercado y a las innovaciones tecnológicas.
- ✓ Las empresas esta incorporando cada vez más objetivos de responsabilidad social y ética hacia la sociedad y el medio ambiente.

Los componentes de la empresa:

- ✓ Grupo humano.
- ✓ Patrimonio.
- ✓ Organización.
- ✓ El entorno o marco externo.

→ El Sector Público:

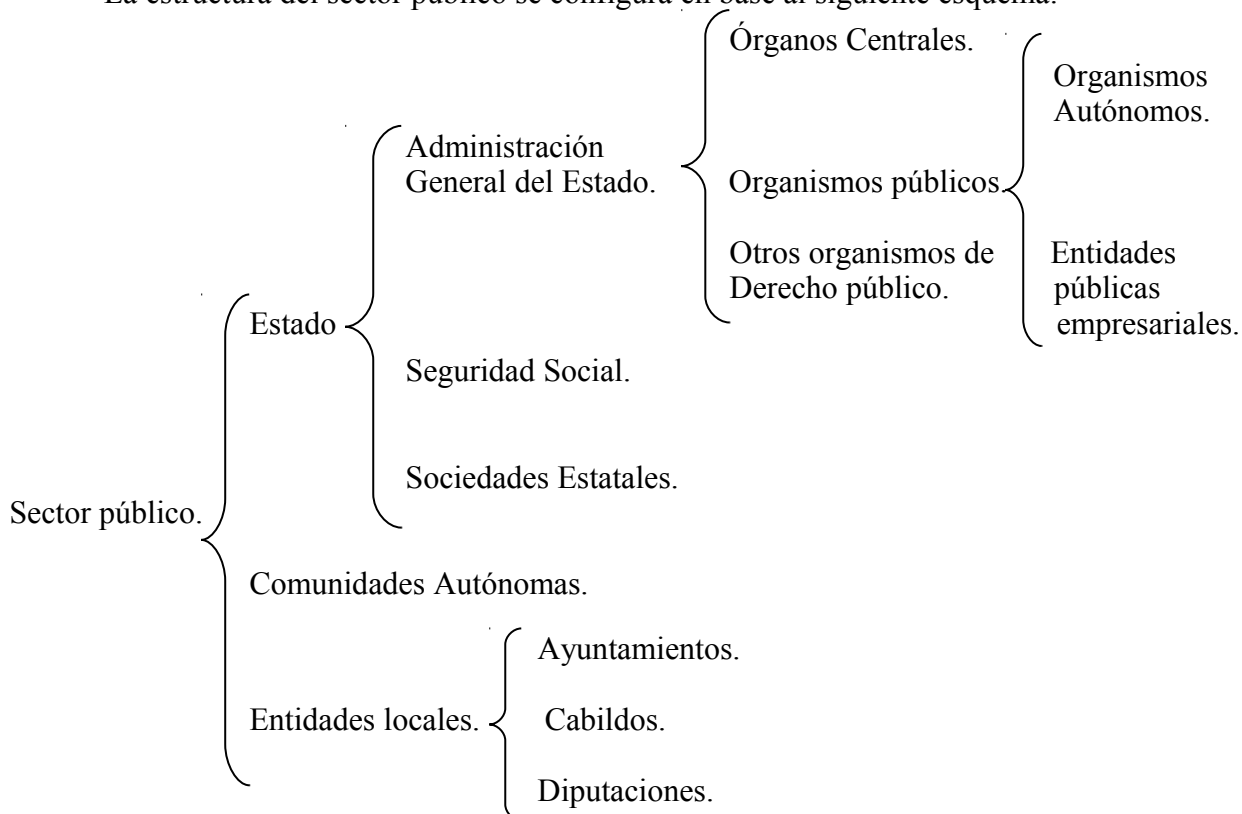
Es uno de los agentes económicos, recordemos que los agentes económicos son: la familia o economías domésticas, las empresas y el sector público.

El sector público establece el marco jurídico-institucional en el que se desarrolla la actividad económica. También es responsable de establecer la política económica.

El Estado ha dejado de ser un mero guardián del buen desarrollo de la actividad económica, para convertirse en un verdadero agente económico. Con frecuencia el sector público ofrece ciertos bienes, los denominados **bienes públicos**.

Los bienes públicos son mercancías en la que el coste de extender el servicio a una persona adicional es cero y de cuyo disfrute es imposible excluir a nadie.

La estructura del sector público se configura en base al siguiente esquema:



➤ **El mercado:**

Para encauzar el desarrollo de las funciones de los distintos agentes y para facilitar sus intercambios, es necesario disponer de instrumentos o instituciones que estructuren la actividad económica y faciliten su funcionamiento, tales como:

- **El mercado de bienes y servicios (mercado de productos)**, a través del cual se ponen en contacto los oferentes y los demandantes bienes y servicios.
- **El mercado de factores:** en el que los agentes compran o venden tierra, trabajo y capital. Así:
 - ✓ **El mercado de trabajo**, que pone en contacto a las empresas que demandan trabajo y las economías domésticas o familias que lo ofrecen.
 - ✓ **El mercado financiero**, que permite poner en contacto a los que ofrecen y a los que necesitan dinero.

➤ **Sectores económicos:**

➔ ¿Qué es una industria y qué es un sector industrial?

En el entorno de la empresa hay que distinguir tres conceptos: **planta, industria y sector.**

- a) Una **planta** es toda estructura física y organizativa destinada a la producción de un bien o servicio dentro de una gama de cantidades posibles de output o producto. Su sentido económico es más amplio que el de fábrica, pues también incluye cualquier local comercial o de servicios: almacén, una tienda, un taller, etc.
- b) **Industria** es el conjunto de empresas que producen el mismo bien o servicio. Así, la industria textil está formada por empresas que producen o transforman el tejido.
- c) **Sector** es todo grupo de industrias con características similares. Así, distinguimos el sector del acero, el del mueble, el textil, el del comercio.

Las empresas se localizan dentro de los tres grandes sectores productivos de la economía: sector primario (agricultura, pesca, ganadería, forestal, etc.), sector secundario (industria y construcción) y sector terciario (servicios). En cada uno de estos sectores se elaboran bienes y servicios que se destinarán al mercado o entrarán a formar parte de la elaboración de un nuevo producto.

Las actividades productivas de una sociedad se realiza a través de numerosas **unidades de producción o empresas**, cada una de ellas es la encargada de organizar la utilización de los factores productivos (tierra, trabajo y capital), con el objetivo de obtener bienes y servicios.

En economía, la diversidad de papeles que desempeñan los agentes económicos, esto es, las familias o unidades domésticas, las empresas o unidades de producción y el sector público, se pueden clasificar distinguiendo en tres grandes **sectores económicos.**

Los sectores económicos: son agrupaciones de actividades económicas homogéneas, es decir, con características comunes. Los sectores económicos son los siguientes:

- ◆ **El sector primario:** abarca las actividades que se realizan próximas a las bases de recursos naturales esto es: la agrícolas, las pesqueras, las ganaderas y las extractivas (mineras). En general, a medida que aumenta el nivel vida de un país, disminuye la importancia relativa del sector primario.
- ◆ **El sector secundario:** recoge las actividades industriales mediante las cuales se transforman los recursos naturales a través de procesos físicos o químicos. El crecimiento económico hace que este sector adquiera más importancia en detrimento del sector primario. Esta incluida la construcción.
- ◆ **El sector terciario:** o de servicios, reúne las actividades encaminadas a satisfacer las necesidades de servicios productivos que no se plasmen en algo material y no son fáciles de transportar y almacenar (turismo, transporte, educación,...)

■ La empresa y los problemas económicos básicos:

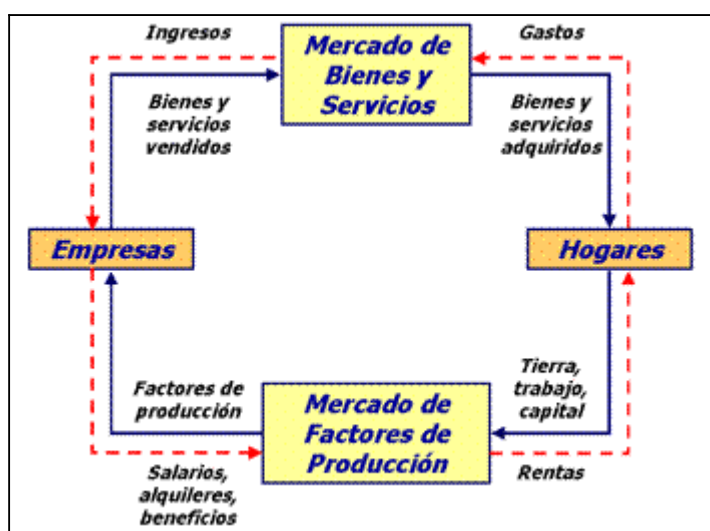
Una gran parte de las respuestas que da la sociedad a las tres cuestiones básicas comentadas se generan en la empresa:

- **Qué producir.** Qué bienes y servicios se va a producir. Las empresas responden a esta pregunta tratando de producir los bienes y servicios que demanda el mercado.
- **Cómo se va a producir.** Las empresas organizan su proceso de producción y deciden, dadas las posibilidades tecnológicas, como producir.
- **Para quién se va a producir.** Una vez producidos los bienes, veamos cómo se distribuyen. Para ello nos serviremos del flujo circular de la renta que se producen en toda economía.

■ El flujo circular de la renta:

- Diagrama de flujo circular

El **diagrama de flujo circular** es un modelo que nos permite ver **cómo interactúan los hogares y las empresas**.



(*) Las flechas rojas exteriores representan flujos monetarios.

(*) Las flechas azules interiores son flujos de bienes y servicios

Los hogares poseen los factores de producción (trabajo, tierra, capital, etc.) que venden a las empresas para que éstas puedan desarrollar su actividad.

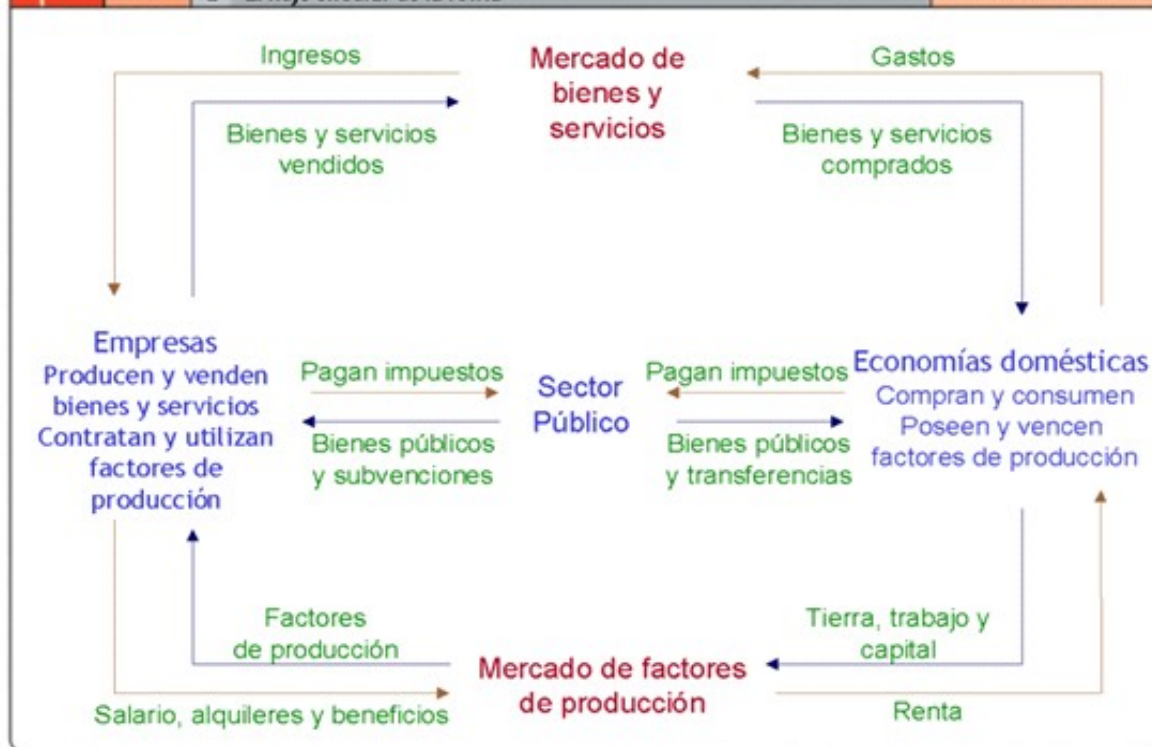
Las empresas fabrican bienes y ofrecen servicios que son demandados por los hogares.

Los hogares y las empresas interactúan en dos tipos de mercados:

En el **mercado de bienes y servicios** los hogares son demandantes y las empresas son oferentes.

En el **mercado de factores de producción** las empresas son demandantes mientras que los hogares son los oferentes.

Este modelo aquí presentado es una visión simplificada de la economía ya que para facilitar su comprensión se ha prescindido del Sector Público y del Sector Exterior. No obstante, esta simplificación no altera la esencia del modelo.



◆ LAS FUNCIONES DE LA EMPRESA EN UNA ECONOMÍA:

- **La empresa** es la unidad básica de producción cuya función es crear o incrementar la utilidad de los bienes, utilizando para ello un conjunto de factores productivos que son coordinados por el empresario.

De esta definición se desprende que las empresas desarrollan cuatro importantes funciones en nuestra sociedad:

A) **Las empresas dirigen y coordinan los factores de producción:**

Un rasgo fundamental de la actividad económica actual es la fuerte **división del trabajo** y la consiguiente especialización de las personas. Hoy día nadie produce todo los bienes que precisa para satisfacer sus necesidades.

En las sociedades primitivas, en que el hombre estaba aislado debía obtener por sí mismo todo lo que necesitaba (lo que estaba a su alcance, como la caza, y lo que pudiera transformar por sus propios medios, es decir, **la autosuficiencia**).

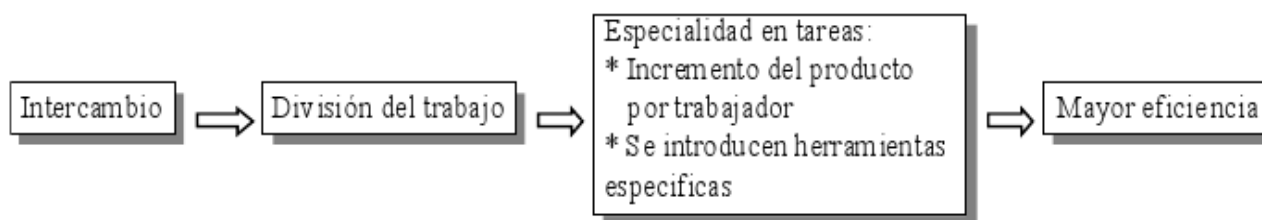
Posteriormente y como cada sujeto suele poseer habilidades y recursos distintos y desea consumir una variedad de bienes, y para hacerlo se tuvo que poner en contacto con otros individuos para cambiar aquello que el tenía en abundancia con lo que el otro tenía también en abundancia, pero que era distinto a los suyos, y aquí surge **el intercambio** método por el cual se beneficiaban mutuamente.

El intercambio es ventajoso porque ambas partes salen ganando, ya que pueden especializarse en la obtención de unos pocos bienes y aumentar **su eficiencia**, es decir, obtener más unidades de esfuerzo

En las sociedades modernas, la empresa, al incorporar la tecnología a los procesos productivo, ha propiciado el intercambio el cual ha posibilitado la especialización y la división de trabajo. Este hecho contribuye a **la eficiencia**, entendida está en el sentido de obtener con la misma cantidad de recursos el mayor volumen de producción posible

Un ejemplo que se ha hecho famoso en la literatura económica y que pone de manifiesto las ventajas de la división del trabajo es el presentado por **Adam Smith** en su obra La riqueza de las naciones, ha sido el de los alfileres: Un trabajador no especializado en la producción de alfileres, trabajado de forma aislada y realizando las tareas de prepara el hilo metálico, enderezarlo, cortarlo en trocitos, afilar cada trocito,...; difícilmente podría fabricar más de 20 alfileres al día. Sin embargo, si especializáramos a cada trabajador para realizar una sola de las tareas (un trabajador prepara el hilo metálico, otro lo enderezaba, un tercero lo cortaba en trocitos, un cuarto afilaba cada trocito,...), el resultado era que diez personas podían fabricar más de 48.000 alfileres al día, de forma que cada obrero producía unos 4.800 alfileres.

Estos incrementos en la producción por trabajador no se logran porque cada individuo esté particularmente adaptado a la actividad que desempeña sino porque la división del trabajo permite la especialización de los trabajadores y la introducción de maquinaria especializada (ver esquema siguiente).



a) **Consecuencia de la especialización:**

El proceso de especialización tiene la ventaja de aumentar la producción, pero a su vez genera dos consecuencias importantes para nuestra sociedad:

- La interdependencia entre individuos que forman un sistema económico.
- La necesidad de coordinación que esa interdependencia hace imprescindible.

b) **Interdependencia y necesidad de coordinación:**

¿Cómo se consigue coordinar a todas las personas que contribuyen a la producción de un determinado bien? Para ello es necesario resolver dos cuestiones:

- Si una persona no produce prácticamente nada de lo que necesita para su consumo tiene que haber mecanismos que coordinen a productores y consumidores, para asegurar que lo que produce coincida con lo que otros desean consumir.
- Al subdividir la producción de un bien en múltiples tareas parciales (la fabricación de una casa o de un simple bolígrafo), es necesario coordinar todas las acciones de todas las personas que contribuyen a su fabricación; por ejemplo, en un automóvil habrá que asegurar que las diversas partes realizadas por los distintos especialistas sean las adecuadas para que, una vez ensambladas, constituyan un vehículo completo, y además este termine en el tiempo y lugar adecuados.

Esta es una de las funciones de la empresa dirigir y coordinar los factores de producción sirviendo de enlace entre el mercado de factores y el mercado de productos. Con ello se logra que la contribución de cada uno de los factores al logro de los objetivos de la empresa sea máxima, es decir, se pretende buscar **eficiencia**.

➔ **Eficiencia técnica y eficiencia económica:**

Como ya hemos señalado es importante para un empresario utilizar los recursos productivos de forma eficiente. Conviene distinguir entre eficiencia técnica y eficiencia económica.

Eficiencia técnica: Un método de producción es técnicamente eficiente si la producción que se obtienen es la máxima posible con las cantidades de factores especificadas.

Eficiencia económica: Un método productivo es eficientemente económicamente, cuando es más barato, es decir, cuando nos permite alcanzar el nivel de producción deseado con los menores costes posibles.

B) las empresas crean o aumentan la utilidad de los bienes:

Al transformar las materias primas en producto elaborados, las empresas cumplen la importante misión de crear o aumentar la utilidad de los bienes. Esto es porque los bienes no existen en la naturaleza en la forma adecuada para satisfacer esas necesidades, es decir, hay que transformarlos en bienes capaces de satisfacer esas necesidades.

Las empresas al crear utilidad, añaden valor a los bienes, A medida que los bienes son más útiles para las personas, se incrementa su valor y, en consecuencia, el precio que está dispuesto a pagar por ellos.

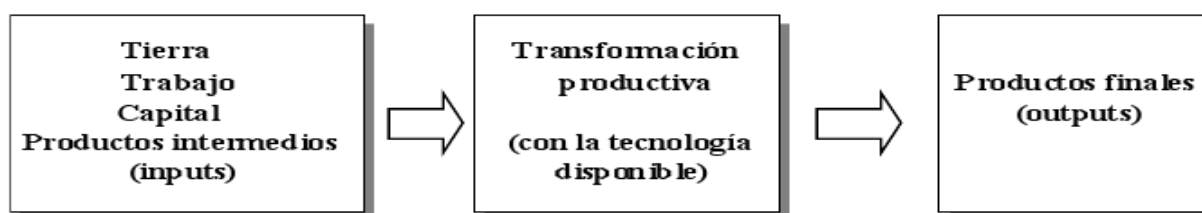


Figura: El proceso de producción

➤ **Creación de utilidad:**

Los intermediarios cooperan en la elección del tiempo, lugar y posesión de utilidades.

La producción se define, en la teoría clásica de la economía, como la creación de la utilidad, reconociéndose varios tipos de utilidades.

Una es, **utilidad de forma**, la cual es el resultado de cambios químicos o físicos que crean un producto más valioso. Cuando la madera se transforma en mobiliario; o la harina en pan, se crea la utilidad de forma.

Otras utilidades son igualmente valiosas para el usuario final; un mobiliario colocado en Guadalajara, durante el mes de abril, tiene poca utilidad para los habitantes de Monterrey que desean obsequiarlo como regalo de Navidad. Transportarlo desde Guadalajara hasta Monterrey aumenta su valor: Se agrega **la utilidad del lugar**.

Almacenarlo de abril a diciembre adiciona otro valor: **utilidad de tiempo**.

Finalmente se crea la **utilidad de posesión** cuando las familias de Monterrey compran los artículos.

C) las empresas asumen riesgos:

Al retribuir a los factores de producción, la empresa paga rentas por anticipado. Así genera unas rentas individuales para los propietarios de los factores. Y todo ello los paga antes de elaborar los productos y venderlos. Es decir, asume el riesgo de pagar por adelantado los recursos que necesita para realizar su actividad, sin conocer cómo va a ser sus resultados

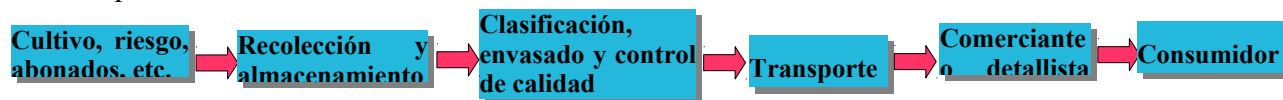
D) Las empresas crean riqueza y generan empleo:

Las empresas cumplen con **una importante función social** al contribuir al desarrollo económico de la sociedad. La creación de empleo y la generación de rentas, la investigación tecnológica o mejora de la calidad de vida de toda la sociedad. Esta función implica una exigencia continua de innovación en los ámbitos productivo, comercial y organizativo.

■ **El proceso de creación de valor: la cadena de valor:**

- **Producir, en sentido restringido**, consiste en transformar materias primas en un producto terminado con ayuda de capital y trabajo.
- **Comercializar**, consiste en acercar un bien ya producido hasta el lugar en el que se necesita.
- **Prestar servicio**, es satisfacer una necesidad.

Tanto transformar como comercializar o prestar un servicio son actividades complementarias que contribuyen a incrementar la utilidad o el valor de los bienes. El valor que añade cada empresa es un eslabón de una cadena en la que intervienen otras empresas y que van desde la extracción de materias primas hasta el consumidor.



➤ **La empresa como unidad básica de producción:**

Producir no es solo transformar. Producir es añadir valor a los bienes para que puedan satisfacer nuestras necesidades. Por eso se conoce a la empresa como la **unidad básica de producción**, sea cual sea la actividad que desarrolle y el lugar que ocupe en la cadena de valor: transformación en cualquiera de sus fase, comercialización o prestación de servicios.

Definición: Podemos, definir **la empresa** como la unidad básica de producción cuya función es la de crear riqueza al incrementar la utilidad de los bienes, y para ello utiliza un conjunto de factores productivos coordinados por el empresario.

◆ EMPRESA Y EMPRESARIO:

Como hemos visto hasta ahora, los conceptos de empresa y empresario aparecen siempre unidos, cuestión que es difícil disociar uno de otro. Evidentemente son dos instituciones económicas que justifican el contenido científico de la Economía de la Empresa.

Si la empresa representa el aspecto objetivo del conocimiento económico empresarial, es el empresario quien protagoniza por derecho propio el aspecto pragmático y de comportamiento. En él se “personaliza” la función de agente económico que se ha definido por organización. Personalización que ha ido pasando por una evolución conceptual en los estudios económicos.

En una primera concepción la figura del empresario estuvo unida a del capitalista, patrono o maestro, propietario de los medios de producción. Con el surgimiento del capitalismo financiero, época en la que se produce una importante ruptura, “la separación de la propiedad y el control (administración)”, se van poniendo las bases de la figura del empresario como experto, profesional o grupo decisor que atiende a las funciones básicas de la innovación y del liderazgo, a través de una adecuada toma de decisiones y gracias a determinada actitud y mentalidad estratégica.

■ Las teorías sobre el empresario:

➤ El empresario en la concepción clásica:

Durante muchos tiempo se identificó al empresario con el que aportaba el capital (propietario), y, consiguientemente, el beneficio se identificó con la recompensa por el capital aportado.

Para los economistas clásicos (Adam Smith (1776), David Ricardo y J. Stuart Mill), el empresario era el capitalista o propietario del negocio, quien lo dirigía personalmente y quien asumía el riesgo de su inversión.

Los economistas clásicos del siglo XVIII no prestaron excesiva atención a la función del empresario, salvo **Richard Cantillon**, que fue el primero en introducir la palabra francesa “entrepreneur” (emprendedor). Este autor le consideraba al empresario como el “hombre de negocios” o el agente que compra los medios de producción a ciertos precios, para después combinarlos en un producto que venderá a un precio incierto en el momento del compromiso de sus costes”. Este planteamiento no fue conocido hasta casi un siglo después, siguiendo su enfoque el francés **Juan Bautista Say**, el cual concreto el papel del empresario como “agente que combina a los otros elementos económicos en un organismo productivo o empresa”

No fue hasta mediados del siglo XIX cuando los economistas empezaron a diferenciar la figura del empresario de la del capitalista, **Alfred Marshall(1890)**, economista neoclásico, fue el primero en hacerlo, realizando una aportación fundamental al asignar al empresario el papel de coordinador del proceso productivo, elevando la función empresarial a la categoría de cuarto factor de la producción, junto con la tierra, el trabajo y el capital. Para Marshall, el beneficio era la retribución que se obtenía por esta función de coordinación.

Junto a la clásica palabra de “negocio” surgió otras acepciones: “negociante” o “comerciante”, como referencia del empresario, es decir, “quien se dedica a negociar” o “aquel que trata de relacionar las partes” y que, en un sentido peyorativo, significa “quien se preocupa indebida o excesivamente de la ganancia de dinero en el ejercicio de su profesión o en cualquier actividad”. De otra parte, también hay que anteponer que la palabra “negocioso” representa la “persona diligente, pronta y cuidadosa de sus negocios”.

En ocasiones, y especialmente en sus orígenes, al “hombre de negocios” se le han asociado expresiones como las de “aventurero” y “hombre de acción”, también la de “industrial” y “frugal”. Industrial es quien se dedica a la industria como empresario, incluyendo el comercio o cualquier negocio, y cercano a esta palabra hay que recordar la de “industrioso”, expresión que los clásicos utilizaban para justificar la función y que significa “activo, diligente, emprendedor, ingenioso para hacer cosas a la vez que aprovechado y a trabajador”.

Con todo lo apuntado se observan las diferentes fuentes o influencias que han ido perfilando el auténtico contenido expresivo del entrepreneur o “empresario” y de su función (entrepreneurship en versión inglesa).

La ética del trabajo y la moral protestante, que racionalizó e impulsó el capitalismo, llevó a los economistas clásicos y neoclásicos a reconocer la existencia de un “espíritu empresarial”, concretado en una figura, entendida como aquel “individuo confiado y aventurero que asume el riesgo económico frente al indeciso o desinformado, propietario de algún factor productivo”.

Para terminar, veamos un poco la evolución en la incorporación de significado por la Real Academia Española. Por ejemplo en 1939 sólo se recogían estas acepciones:

1. Persona o entidad que explota un espectáculo público.
2. Persona o entidad que tiene a su cargo por concesión o contrato la explotación de un servicio público o la construcción de una obra pública.

Significados muy alejados de las concepciones usuales del empresario y utilizadas en aquellos países de mayor desarrollo capitalista. En 1992 se añade las siguientes ideas:

3. Patrono que contrata o dirige obreros.
4. Titular propietario, director de una industria, negocio o empresa.

Expresiones que siguen respondiendo al enfoque clásico

➤ **El papel del empresario en la economía actual: enfoques principales:**

La figura del empresario ha ido teniendo diferentes apreciaciones y justificaciones teóricas, tanto respecto al papel desempeñado en el sistema económico como a la justificación del salario o del beneficio que le corresponde por su participación en la actividad productiva.

En la figura siguiente se recoge las principales teorías que comentaremos; un resumen gráfico se recoge de las mismas en la siguiente figura:

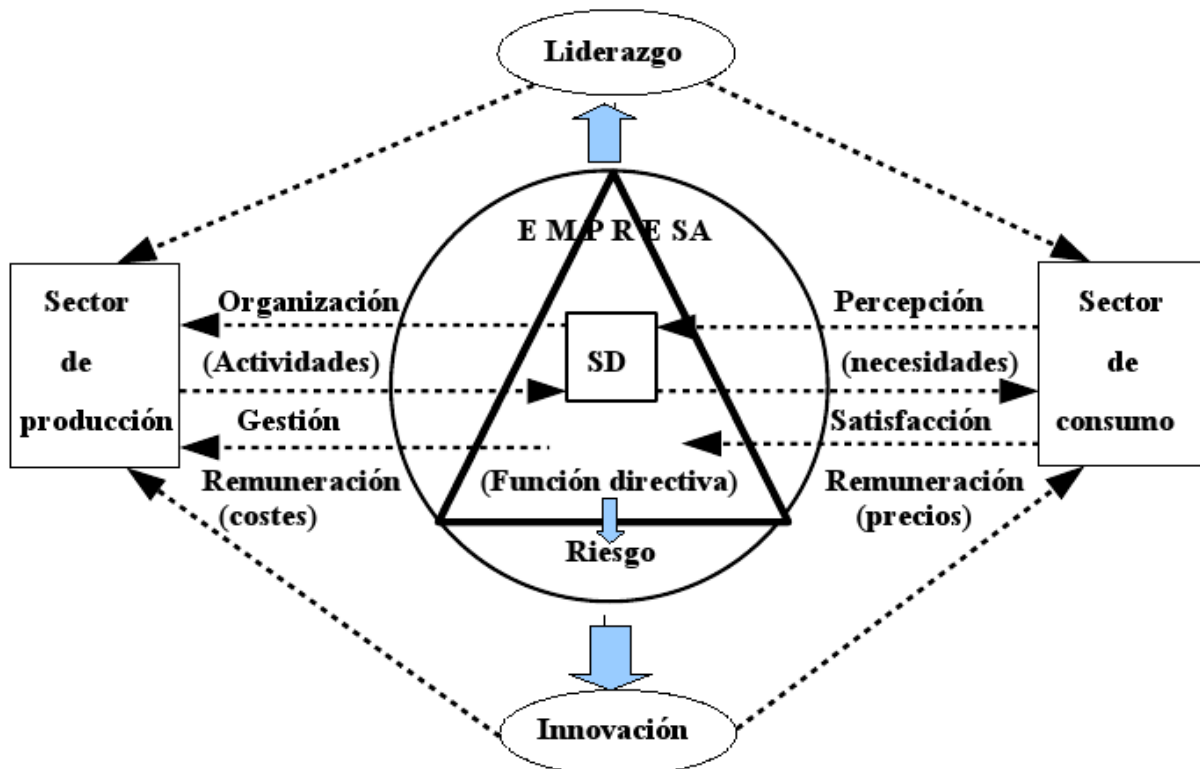


Figura: La función del empresario en el sistema económico.

➤ **Empresario. Agente organizador:**

Desde las primeras ideas de R. Cantillon, pasando por J. B. Say y John Stuart Mill, y terminando por Alfred Marshall, se puede tener una clara visión del papel que realiza el empresario para estos economistas:

- Un agente económico cuya función característica es la de organización y combinar los factores productivos, planificar y dirigir el sector productivo para satisfacer las necesidades del sector de consumo.
- Capacidad no ordinaria (John Stuart Mill) que representa la mano visible del sistema económico y que puede definirse con estos atributos:
 - a) Organizador de la actividad productiva que coordina, combina, planifica y dirige los factores para obtener productos que venderá en el mercado.
 - b) Agente de acción práctico que hace “profecías económicas” y cuyo último objetivo es ganar dinero.
 - c) Agente “aventurero” y “confiado” que asume el riesgo asegurando las rentas a los “indecisos” y “tímidos”, propietarios o suministradores de los recursos económicos.

Con estos planteamientos se reconoce, a partir de Juan Bautista Say y ampliado por Alfred Marshall, que existen diferencias entre el interés o renta del capital aportado por el empresario-capitalista, con el beneficio que le corresponde por organizar la actividad económica y asumir el riesgo de la misma.

➤ **Empresario-riesgo de Knight:**

Esta teoría del empresario riesgo es desarrollada por el economista F. H. Knight (1921), en su obra “teoría de la empresa”: Riesgo, incertidumbre y beneficio. En este enfoque el principal papel del empresario reside en anticipar y asegurar el pago de los factores productivos a cambio de unos hipotéticos ingresos futuros. Es decir, el empresario adquiere o contrata los factores productivos a unos precios determinados (para él costes), pagando por adelantado los costes de la empresa sin conocer cuáles van a ser los resultados (ventas de los productos obtenidos), soportando, en consecuencia todo el riesgo de la actividad económica de la empresa que dirige, y persiguiendo un beneficio empresarial o renta residual (beneficio extraordinario) como recompensa por asumir dicho riesgo (Ingresos > Costes).

El empresario, por tanto, tiene que efectuar las siguientes predicciones o estimaciones económicas:

- a) Conocer las necesidades de los consumidores, estimar la demanda para sus productos y conocer el mercado.
- b) Determinar (establecer) los precios de venta de sus productos.

En función de este precio y del volumen de ventas esperadas, adquirirá y contratará los recursos, ofreciendo unas “rentas ciertas” o remuneraciones a sus propietarios y suministradores. Si su cálculo económico es correcto o sus previsiones se cumplen, el empresario podrá obtener un beneficio o retribución (por el riesgo asumido), pero si se equivoca tendrá pérdidas, ya que ha pagado unos precios (costes) superiores que el ingreso obtenido (precio de venta). Este es el origen de que el beneficio del empresario se defina como una “renta incierta”.

Como es evidente, la base del éxito del empresario es el grado de conocimiento y de información que tenga sobre la economía y sus agentes.

El riesgo justifica la remuneración o el beneficio del empresario. El riesgo es la medida de la incertidumbre imperante en el sistema económico; en consecuencia, igual que cualquier ciudadano el empresario asegura sus riesgos con una póliza de seguro (vida, accidente, enfermedad, robo, incendio, etc.) medidos a través del llamado “cálculo actuarial”, el empresario asegura y mide su riesgo a través de la estimación del beneficio esperado y de su posible fluctuaciones.

En general, se viene asumiendo una “actitud adversa” al riesgo o comportamiento normal, actitud que sabe combinar una cierta seguridad frente a un valor esperado de rentabilidad. Pero también existe actitudes extremas, riesgófobas o que prefiere perder rentabilidad a cambio de seguridad, o riesgófilas o propias de la figura del empresario audaz que soporta menos seguridad a cambio de rentabilidad. Alternativas que queda reflejada en la figura siguiente:

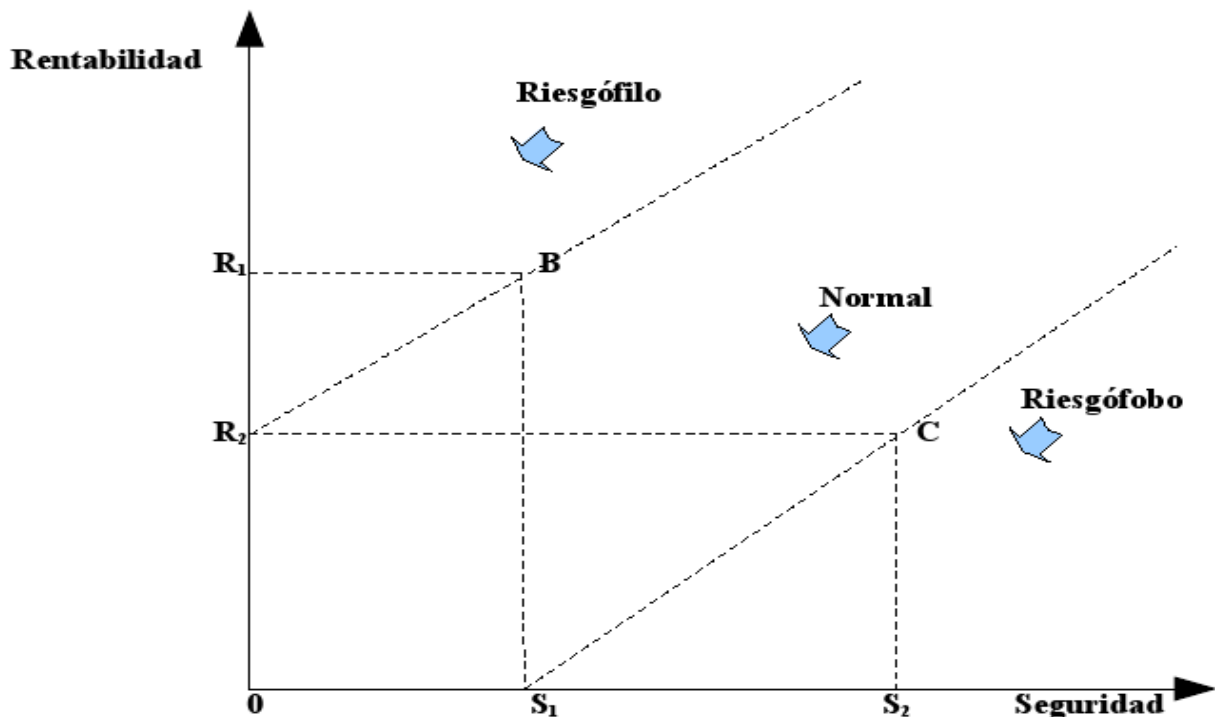


Figura: Actitudes individuales ante el riesgo.

➤ **Empresario innovador de Schumpeter:**

Para el economista alemán J.A. Schumpeter (1942) queda claro que es la innovación el factor de crecimiento de la economía capitalista y que el progreso técnico es la variable endógena en los modelos de desarrollo económico. El sistema estará en equilibrio hasta que un empresario creativo desarrolle con éxito una nueva combinación productiva (**innovación**).

Situación de equilibrio:

$$\text{Ingresos} = \text{Costes de producción} + \text{salarios del empresario o de la dirección (beneficio ordinario)}$$

Esta situación no existe beneficios extraordinarios. La innovación produce desequilibrio, hay progreso económico y le otorga a la empresa un poder del mercado temporal (monopolio) que le aporta beneficios extraordinarios, hasta que la imitación de las otras empresas restablezcan el equilibrio.

Empresario es el principal protagonista y su principal función es la innovación, es decir, la aplicación de las invenciones tecnológicas a usos comerciales o industriales.

En este “proceso de cambio tecnológico”: invención, innovación e imitación, Shumpeter sitúa al empresario como función principal y característica del progreso técnico que genera el desarrollo económico y los avances sociales.

Siguiendo a este autor se puede definir las fases del proceso de cambio tecnológico de la siguiente forma:

- **Invención:** Se refiere a la creación o descubrimiento de un nuevo producto o de un nuevo proceso de producción para un producto ya existente.

- **Innovación:** Acción de poner en práctica inventos previos de cualquier naturaleza o aplicación de la invención a usos industriales y comerciales.
- **Imitación:** Generalización de la innovación o desarrollo de la misma modificando aspectos no sustanciales que llevan a productos o procesos similares o parecidos de carácter sustitutivo.

La invención entra en el terreno de las ideas, inventiva o creatividad, cuestión genérica y no exclusiva, mientras que la innovación es lo que caracteriza al empresario innovador, dejando la imitación a los empresarios conservadores o seguidores.

El beneficio extraordinario o renta residual es la recompensa que recibe el empresario por haber sido capaz de realizar una innovación aplicable al mercado.

➤ **Empresario decisor:**

Esta teoría del empresario la titulada como “control o tomador de decisiones”, debida a H. A. Simón. Su teoría se basa en la existencia de los siguientes supuestos:

- a) El empresario se comporta como “**hombre administrativo**”, que actúa como sujeto decisor ante el principio de la racionalidad humana limitada, justificada por:
 - La racionalidad exige un conocimiento y una anticipación completa de las consecuencias que siguen a cada elección. En la realidad este conocimiento es parcial y limitado.
 - Dado que las consecuencias pertenecen al futuro, cuando no hay experiencia para asignar valores hay que suplirla por imaginación. Sólo es posible anticipar valores de manera imperfecta.
 - La racionalidad exige una elección entre todos los posibles comportamientos alternativos. En la realidad sólo se pueden observar algunas de esas posibles alternativas.
- b) El empresario desarrolla un modelo de comportamiento cercano a un “**sistema estímulo-respuesta**”. Los estímulos son controlados para lograr objetivos más elevados y las decisiones individuales pueden integrarse en un plan concreto.
- c) La decisión no es tarea de un solo individuo; es un proceso compuesto y complejo que da lugar al **concepto de planificación**, en el que intervienen multitud de factores y de participantes.
- d) El empresario como “sujeto decisor”, se apoya en una **relación de autoridad** frente a la consecuencia de objetivos múltiples. Jerarquía que racionaliza la función directiva.

➤ **Empresario tecnoestructura de galbraith:**

Para el economista canadiense J. K. Galbraith, el fundamento de empresario radica en la “**anatomía del poder económico**”, el cual ha ido pasando de las personas y de la propiedad a las organizaciones, en definitiva, a las empresas como categoría económica característica. En consecuencia, habría que identificar quién tiene el poder en las mismas para comprender el papel del empresario como experto de la dirección y en la toma de decisiones económicas.

Las decisiones en la gran empresa se apoya en la necesidad de información de numerosos individuos y de tener que estimarla. Ello requiere **exigencias técnicas**, impone la **existencia de talento especializado** (combinación de la tecnología avanzada, del uso del capital, de la necesidad de planificar y de controlar el medio) y, por último, **la necesidad de coordinación de todo lo anterior**.

Para Galbraith el talento tiene que conseguir aplicarse a la finalidad común; para ello hay que utilizar como “institución de poder” a la organización y, dada su complejidad, dicho talento no es facultad que pueda desempeñarse por un individuo, sino que se ejercita por un grupo o comité: la tecnoestructura.

La tecnoestructura es el nombre con que se designa al grupo de personas que aportan a la empresa conocimiento especializado, talento o experiencia para tomar decisiones de grupo que rebasan la capacidad de conocimiento de cada uno de ellos por separado.

Este grupo de personas son los que disponen de los datos necesarios para tomar las decisiones importantes en las grandes empresas y quienes realmente las gobiernan, porque los accionistas no tienen ningún poder real en este tipo de empresas.

Según esta concepción, en estas grandes empresas quien realiza el papel del empresario no es el propietario, sino este grupo de profesionales.

En definitiva, en la empresa actual aparecen los administradores o los directivos con el poder ejecutivo y, por tanto, decisorio. Ellos representan el pacto tácito o la coalición (poder compensatorio) con otras áreas de poder de la empresa, externas e internas, especialmente con propietarios y trabajadores. Con esta coalición de intereses los propietarios ceden sus derechos en favor de los administradores, siempre que reciban una remuneración o una renta adecuada por su aportación de capital. Este empresario profesional se juega su prestigio y procurará el crecimiento y la eficiencia de la empresa, forma de seguir con el poder y de mantener la confianza de los propietarios y de otras fuentes de influencia.

➤ **Empresario descubridor de oportunidades:**

Kirzner (1973), destaca que la esencia del empresario es su “estado de alerta”, que le permite descubrir en el mercado oportunidades no detectadas hasta entonces. Según este autor, una de las principales funciones del empresario está en intuir y aprovechar estas oportunidades.

■ **El empresario en la realidad actual:**

La empresa se mueve a causa de una serie de factores, como pueden ser:

- Globalización de los mercados.
- Fuerte incremento de la competencia.
- Rápido cambio tecnológico.
- Incremento de los flujos de información.
- Cambios sociológicos y de los sistemas económicos y políticos.

Esta complejidad asociada a la actividad empresarial impulsa un desarrollo constante, de las técnicas aplicadas a la gestión de la empresa, de forma que se profesionaliza.

El empresario como profesional de la dirección:

El empresario es un profesional de la dirección, el que realiza la planificación y gestión de la empresa, siendo o no el propietario. Por lo tanto, planifica, organiza, dirige y controla la actividad empresarial.

Para el empresario profesional lo importante es garantizar su continuidad e incrementar su poder e influencia. Para esto buscan el crecimiento de la empresa y la generación de beneficios para los accionistas, estos pueden ser:

- **Propietarios permanentes:** Los que dominan la empresa y controlan el Consejo de Administración.
- **Propietarios temporales:** Los que son simples inversores financieros.

En las Pymes y empresas familiares suele coincidir el propietario con la dirección de la empresa. Además cuando hablamos de beneficio, éste no es del empresario sino del propietario.

Resumiendo, hoy se considera al empresario como un profesional de la dirección (empresario tecnoestructura de Galbraith), impulsor básico del desarrollo económico (empresario innovador de Schumpeter) y descubridor de nuevas oportunidades (empresario descubridor de oportunidades de Kirzner).

Aunque es el capitalista quien soporta el riesgo de perder su inversión, también es cierto que el empresario corre un riesgo profesional, ya que pone en juego su puesto de trabajo y su prestigio si la empresa no obtiene buenos resultados. Para ello, el liderazgo y la motivación del grupo humano aparecen también como claves de la actividad empresarial.

➤ **Consideración legal del empresario:**

Para el jurista R.Uria el empresario es: Persona física o jurídica que, por sí o por medios delegados, ejercita y desarrolla en nombre propio una actividad constitutiva de empresa, adquiriendo la titularidad de sus obligaciones y derechos nacidos de esa actividad.

El Código de Comercio se refiere a comerciante y no a empresario para definir a las personas que realizan actividades comerciales, industriales, bancarias u otras.

Se define como comerciantes para efectos del Código:

- 1) Los que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio se dedican habitualmente a él.
- 2) Las compañías mercantiles e industriales que se constituyen con arreglo a este Código.

De estos apartados deducimos que el empresario es la persona física o jurídica que se dedica de forma profesional y en su propio nombre, a realizar actividades dirigidas a la producción de bienes y servicios para el mercado.

Según la legislación en sociedades mercantiles, el poder de dirigir la empresa es del propietario, a su vez este puede elegir entre designar administradores o realizar él la función de dirección.

- En empresas de tamaño mediano y grande lo normal es contratar a directivos profesionales.
- En las empresas familiares o de pequeño tamaño el propietario asume las funciones de dirección.

En este último caso, una cosa es disfrutar del derecho de dirigir la empresa y otra cosa poseer las capacidades para hacerlo. Por lo que una inadecuada capacidad puede llevar a la empresa a situaciones difíciles.

◆ FUNCIONAMIENTO ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS:

➤ **Costes, ingresos y beneficios de las empresas:**

Las empresas realizan dos funciones básicas: elaboran o transforman bienes y servicios y los venden, y compran factores o recursos productivos (tierra, trabajo y capital). Esta compra y venta la realizan guiadas por un objetivo principal el de maximizar sus beneficios.

El objetivo principal de la empresa, consiste en maximizar los beneficios que obtienen en el ejercicio de su actividad.

El beneficio de una empresa es la diferencia entre los ingresos y los gastos o costes durante un período determinado, es decir los Ingresos obtenidos por la venta de los bienes o servicios en dicho período determinado y los Costes de contratar factores o recursos productivos.

$$\text{Beneficios} = \text{Ingresos totales} - \text{Costes totales} \\ (B^{\circ} = IT - CT)$$

Los costes y los ingresos siempre vienen referidos a un período de tiempo.

■ **El ciclo de producción:**

La producción, es decir, la utilización de los factores productivos para obtener bienes y servicios, se sintetiza en lo que se denomina **proceso productivo**.

El proceso de producción es la transformación de los factores productivos en productos terminados mediante la aplicación de procedimientos tecnológicos.

Como se desprende de la figura siguiente, los elementos de todo proceso de producción son tres:

- Los factores productivos (inputs).
- La tecnología utilizada.
- Los productos obtenidos (outputs).

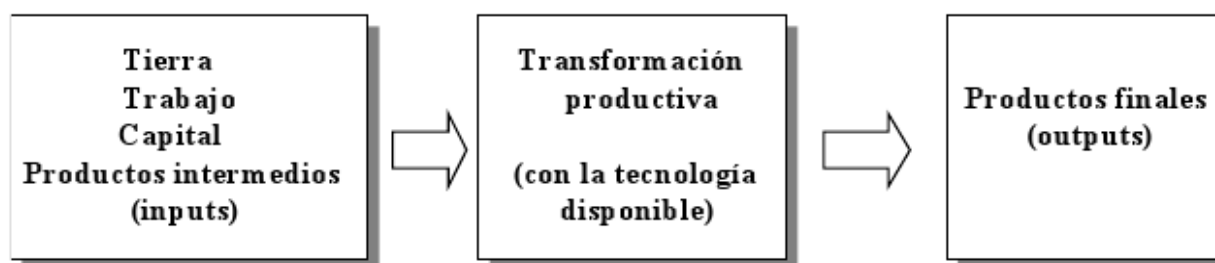


Figura: El proceso de producción

Los servicios de los distintos factores productivos (mano de obra, energía, materias primas, información, etc.) se incorporan a los bienes económicos en forma de **valor añadido** en los procesos productivos

El valor añadido es la diferencia entre el valor de los bienes producidos y el coste de las materias primas y otros bienes intermedios utilizados para producirlos.

Estos factores o inputs los combina el empresario de la mejor forma posible y para ello utiliza no solo el buen sentido sino la **tecnología disponible**.

Valor añadido es igual a los Outputs menos los Inputs

Empresa industrial el valor añadido será el valor del producto menos las materias primas

Empresa comercial el valor añadido será el precio de venta menos el precio de coste ($P_v - P_c$)

Por **Tecnología** se entiende el estado de los conocimientos técnicos de la sociedad en un momento determinado, es decir, el conjunto de procesos, procedimientos, equipos y herramientas utilizadas para producir bienes y servicios.

De la definición de tecnología se infiere que las empresas que utilicen la misma maquinaria, pero recurran a unos procedimientos diferentes pueden estar empleando una tecnología diferente. Es decir, un cambio de la tecnología consiste en una modificación de la forma en que se aplique unos recursos en relación a los otros y también puede modificar el producto final.

El ciclo productivo:

El ciclo productivo de la empresa es el tiempo que necesita para transformar las materias primas en bienes preparados para el consumo. Normalmente en un ejercicio económico, es decir, en un año, tienen lugar varios ciclos productivos.

Los bienes, que son propiedad de la empresa y que participan directamente en el proceso productivo se clasifican en capital fijo y capital circulante.

El capital fijo esta formado por los bienes, tales como los edificios, la maquinaria o ordenadores, que participan directamente en el proceso productivo y no se transforman, formando parte del producto final.

El capital circulante esta formado por los bienes, que son transformados o absorbidos mediante un proceso productivo en el producto final perdiendo su naturaleza. Esto es, que forman parte de un solo ciclo productivo.



- **Eficiencia técnica y eficiencia económica:**

Como ya hemos señalado es importante para un empresario utilizar los recursos productivos de forma eficiente. Conviene distinguir entre eficiencia técnica y eficiencia económica.

Eficiencia técnica: Un método de producción es técnicamente eficiente si la producción que se obtiene es la máxima posible con las cantidades de factores especificadas.

Eficiencia económica: Un método productivo es eficientemente económicamente, cuando es más barato, es decir, cuando nos permite alcanzar el nivel de producción deseado con los menores costes posibles.

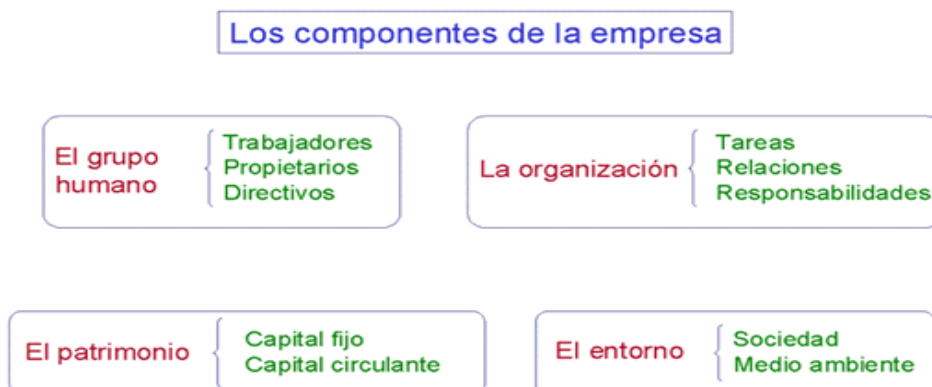
■ Áreas funcionales de la empresa:

Las tres grandes áreas funcionales de la empresa o subsistemas.

- **Subsistema real o de flujos físicos.** Formado por las áreas de aprovisionamiento, producción y marketing. Se encarga de las operaciones que supone una transformación real de los factores productivos y de la comercialización y venta de los productos.
- **Subsistema financiero o área de financiación.** Obtiene los recursos financieros que se necesitan y estudia las posibles inversiones de estos recursos.
- **Subsistema directivo o área de dirección.** Asume las decisiones sobre que se pretende conseguir (objetivos) y como conseguirlo (planificación, organización, gestión y control).



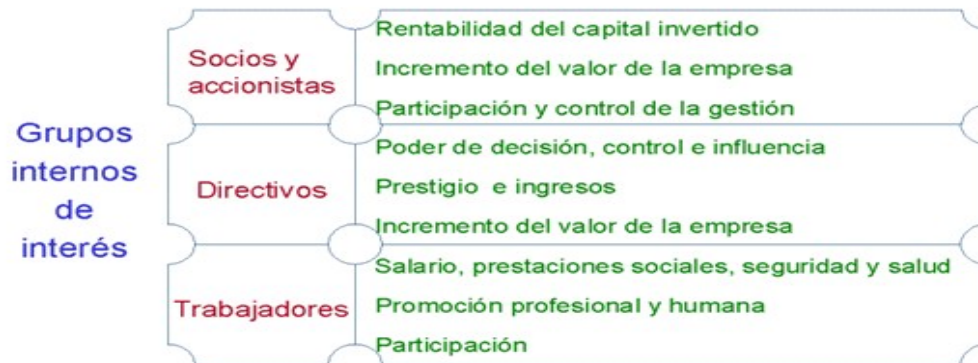
◆ LOS COMPONENTES DE LA EMPRESA:



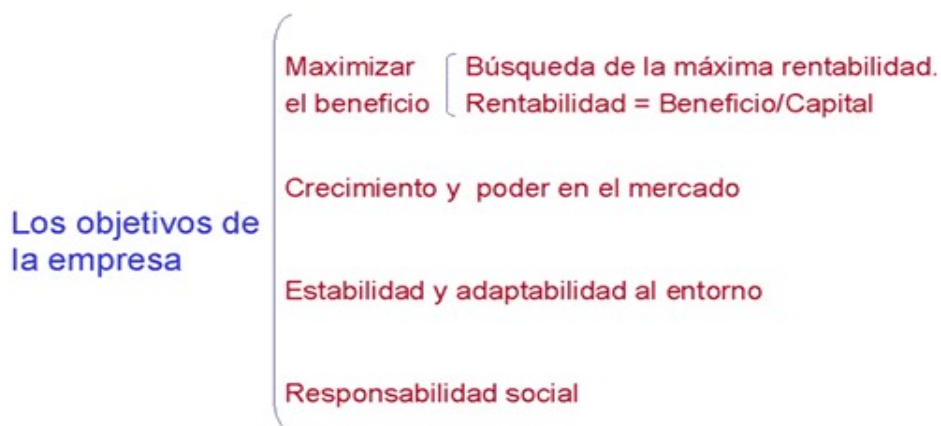
En toda empresa se puede observar los siguientes elementos comunes:

- El grupo humano.** Trabajadores o empleados, los propietarios o accionistas de la empresa y los administradores o directivos. Además de estos participantes principales existen otros colectivos y agentes que también participan en la vida de la empresa (consumidores o clientes, proveedores, agentes financieros, etc.)
- El patrimonio.** Conjunto de bienes económicos de la empresa. Podemos distinguir por un lado bienes ligados a la empresa de forma duradera y que representa el activo fijo (maquinaria, edificios, herramientas, etc.), y por otro bienes que están ligados al ciclo productivo de la empresa y que están continuamente cambiando y que representa el activo circulante (materias, primas, productos semiterminados, productos terminados, dinero en bancos y en caja, etc).

- c) **La organización.** Toda empresa necesita una organización que permita obtener de forma eficaz los objetivos que se pretenden alcanzar.
- d) **El entorno o marco externo** que rodea a la empresa, en el que influye y del que recibe influencia. Las empresas se ven influenciadas por circunstancias legales, económicas, sociales, culturales y tecnológicas del medio en que se desenvuelve. Pero la empresa también influye en ese entorno, y debe cuidar los efectos de su actividad en la sociedad y en el medio ambiente.



◆ ¿QUÉ OBJETIVOS PERSIGUE LA EMPRESA:



■ Los objetivos de la empresa:

En la actualidad, se habla más que de un objetivo único (objetivo clásico) y valido para todas las empresas, de diversos objetivos

1) **Maximizar el beneficio (objetivo clásico)**, pero entendido como la búsqueda de la máxima rentabilidad del capital invertido.

Este concepto de rentabilidad relaciona los beneficios obtenidos en un período (un trimestre, un año, etc.) con el capital invertido en la empresa. Si una empresa obtiene el 10% de rentabilidad en un año significa que, cada 100 unidades monetarias invertidas, ha obtenido 10 de beneficios.

$$\text{Rentabilidad} = \text{Beneficio obtenido} / \text{Capital invertido}$$

2) **Objetivos de crecimiento y de poder en el mercado** para asegurar futuros y mayores beneficios.

3) **Objetivos de estabilidad y adaptabilidad al entorno.** Si una empresa quiere crecer o simplemente mantenerse, resulta imprescindible que este abierta a los cambios en el mercado y a las innovaciones tecnológicas.

4) **Objetivos de responsabilidad social.** Cada vez más, las empresas están incorporando objetivos de responsabilidad social y ética hacia los colectivos que la integran (empleados, clientes, proveedores), y hacia la sociedad y el medio ambiente en el que se desarrollan su actividad.

Responsabilidad hacia los grupos que se relacionan con la empresa:

- Grupos integrantes de la empresa. Accionistas, directivos y trabajadores.
- Grupo del entorno inmediato o específico.
- Grupo del entorno social o general.

La empresa ha de lograr mantener un equilibrio entre los objetivos que ella misma persigue y los grupos con los que se relaciona directa o indirectamente:

Objetivos De los directivos:

- Objetivo de continuidad
- Incrementar sus remuneraciones económicas así como la obtención de un mayor prestigio a nivel profesional.

Objetivos de los propietarios:

- Esperan recibir año tras año la mayor cantidad de beneficio posible.
- Rentabilidad de la inversión
- Aumentar el valor de la empresa

Objetivos de los trabajadores:

- Mejora de las condiciones salariales y laborales
- Mayor participación en la toma de decisiones de la empresa

Responsabilidad hacia la sociedad:

Los costes sociales son las pérdidas soportadas por terceros como resultado de las actividades de la empresa.

Los temas fundamentales de preocupación estarían relacionados con:

- La situación económica
- Gestión empresarial orientada a las personas
- Ecología y protección de medio ambiente
- La protección de los consumidores
- Preocupación por el agotamiento de los recursos no renovables

◆ **TEORÍAS SOBRE LA EMPRESA:**

Teoría neoclásica	El mercado y su mano invisible fija los precios de los factores y de los productores
Teoría social	La empresa debe justificar su existencia en la sociedad
Teoría de los costes de transacción	El mercado y la información sobre precios da éste La empresa también colabora en la asignación de recursos
La empresa como sistema	La empresa es un sistema abierto La empresa produce sinergias en su interior La empresa es un sistema global La empresa es un sistema autorregulable

Entre las teorías que explican el funcionamiento de las empresas destacan:

- 1) **Teoría neoclásica.** Para esta teoría, el mercado y su “mano invisible” fijan los precios de los factores y de los productos, por lo que la función de la empresa se reduce a combinar los factores para obtener el máximo beneficio.
- 2) **Teoría social.** Según esta teoría, la empresa debe justificar su existencia en la sociedad. Además de la búsqueda de beneficio económico, es necesario que asuma su responsabilidad social en respuesta al papel que la sociedad le otorga. (la veremos más profundamente en el tema 3)
- 3) **Teoría de los costes de transacción.** Desde esta teoría existe dos formas alternativas de coordinar la actividad económica y asignar los recursos:
 - ✓ A través del mercado y de la información que suministran los precios.
 - ✓ A través de la empresa, sustituyendo la “mano invisible” del mercado por la “mano visible” del empresario.

Teóricamente, el mejor sistema es el mercado, pero debido a que este tiene fallos (falta de información, concentración de poder, etc.), aparece costes de utilización del mercado o **costes de transacción**, es decir, los costes adicionales (además del precio) en el tiempo e incomodidad de realizar compras en el mercado (búsqueda y negociación de cada operación).

La empresa puede evitar estos costes de transacción, si en lugar de ir al mercado lo hace ella misma. Si la empresa crea su propio gabinete, desaparecen los costes de transacción y consigue mayor garantía del servicio, pero aumenta sus **costes de gestión** por dirigir nuevas actividades. A partir del análisis de ambos costes (de transacción y de gestión), la empresa deberá optar entre recurrir al mercado o hacerlo ella misma.

- 4) **La empresa como sistema.** La teoría de sistemas aplicada a la empresa permite describir el funcionamiento y los problemas de la mismas, destacando como rasgo sustantivo las interrelaciones entre sus partes.

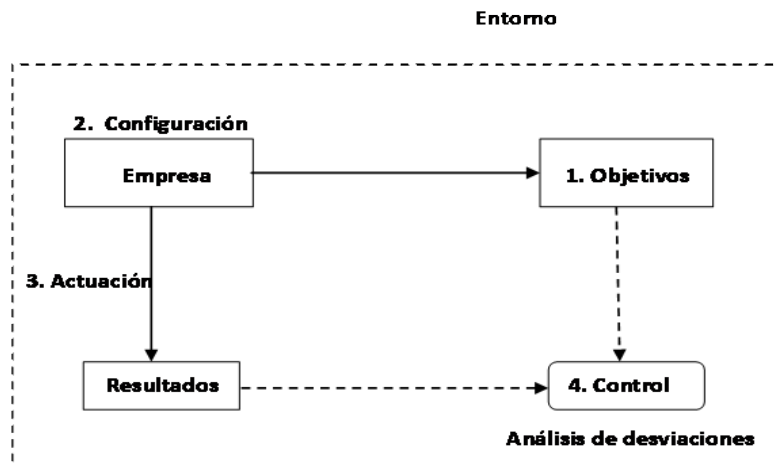
Un **sistema** esta constituido por una serie de dos o más elementos de cualquier clase (conceptos, ideas, objetos, personas), cumpliéndose que cada parte influye sobre el todo, pero no de forma aislada respecto a los demás componentes del sistema. Además, cada subsistema tiene las mismas propiedades que el sistema que lo contiene.

La empresa como sistema se caracteriza (Kast y Rosenzweig; 1987), por un sistema artificial, diseñado por el hombre para alcanzar objetivos (**Sistema finalista**); en constante intercambio de recursos con su entorno (**Sistema abierto**); la empresa precisa de un sistema de retroalimentación que proporcione información necesaria para controlar las desviaciones de su conducta respecto a los objetivos perseguidos (**Sistema cibernético**); la empresa está integrada en un sistema de orden superior y formado por diferentes subsistemas (**Sistema jerárquico**).

Los problemas que afronta las empresas desde la perspectiva sistémica puede agruparse en las siguientes categorías:

- (1) Determinar los objetivos que debe alcanzar el sistema.
- (2) Diseñar el sistema (problema de configuración).
- (3) Actuar dentro de la configuración dada (información).
- (4) Controlar los resultados.

PROBLEMAS DE LA EMPRESA DESDE LA PERSPECTIVA SISTÉMICA



Para alcanzar objetivos en un entorno dado se requiere configurar:

1. Un sistema diseñado a tal fin.
2. La empresa persigue actuar de acuerdo a los planes fijados; para ello se precisa no sólo diseñar sistemas organizativos y técnicos adecuados sino lograr que funcionen de acuerdo a lo previsto.

3. La empresa necesita un sistema de información que permita conocer el grado de cumplimiento de sus objetivos, pero, obviamente, esto no es suficiente, se precisa además conocer cuáles han sido las causas de las posibles desviaciones para aprender y modificar su comportamiento en el futuro, o bien rediseñar la organización o modificar los objetivos.

De esta forma, la empresa puede considerarse como un ciclo interrumpido de fijación de objetivos y metas, selección de medios para alcanzarlos y control de resultados, mediante el cual se va mejorando los procesos decisorios y la capacidad de adaptación y aprendizaje colectivo de la organización.

La empresa como sistema, es posible distinguir sus **subsistemas**, que hemos visto en el epígrafe cuarto.



Recordemos:

El subsistema físico o real: aquel por el que circulan flujos físicos o reales

- Área funcional de producción: engloba al conjunto de actividades que permiten la obtención de bienes y servicios.
- Área funcional de marketing: comprende el conjunto de actividades mediante las cuales la empresa intercambia en el mercado bienes y servicios.

El subsistema financiero: aquel por el que circulan flujos financieros necesarios para llevar a cabo la actividad empresarial. Se encarga de transformar el ahorro en inversión.

- Área funcional de financiación: encargado de obtener los recursos financieros.
- Área funcional de inversión: se encarga de dar uso a dichos recursos financieros, materializándolos en inversiones productivas.

El subsistema directivo: por él circulan los flujos de información

- Planificación: consiste en definir objetivos y realizar los planes necesarios para alcanzar dichos objetivos
- Organización de los recursos humanos y materiales
- Dirección (gestión)
- Control: comparar los resultados con los objetivos y tomar las decisiones correctas adecuadas

◆ LA EMPRESA, Y LOS TIPOS DE MERCADO:



En referencia a la concurrencia al mercado por parte de la oferta y la demanda vamos a estudiar al mercado, analizando el cuadro de E Ercker y Stackelberg:

OFERTA ↓ DEMANDA →	UNO	POCOS	MUCHOS
UNO	MONOPOLIO BILATERAL (1)	MONOPOLIO LIMITADO DE DEMANDA (2)	MONOPOLIO DE DEMANDA (3)
POCOS	MONOPOLIO LIMITADO DE OFERTA (4)	OLIGOPOLIO BILATERAL (5)	OLIGOPOLIO DE DEMANDA (6)
MUCHOS	MONOPOLIO DE OFERTA (7)	OLIGOPOLIO DE OFERTA (8)	COMPETENCIA PERFECTA (9)

- **MONOPOLIO:** Concurrencia de un oferente / demandante.
- **OLIGOPOLIO:** pocos oferentes / demandantes.
- **COMPETENCIA PERFECTA:** Buena concurrencia bilateral.
- **A la situación nº 2 también se le conoce con el nombre de monopsonio.**

La **estructura del mercado** se refiere al número de empresas que hay en una industria (entendida ésta como un grupo de empresas de similar actividad económica) y su tamaño.

■ **Funcionamiento de los mercados:**

La competencia se asocia, habitualmente, a la idea de rivalidad u oposición entre dos o más sujetos para el logro de un objeto, como la utilidad personal o la ganancia económica privada. En economía esta concepción se ha visto complementada por otra que considera la competencia como una forma, como un mecanismo, de la organización de los mercados, es decir, como una forma de determinar los precios, y las cantidades de equilibrio.

Un mercado integrado en su totalidad por un gran número de empresas, que aceptan el precio que resulta del libre juego de la oferta y la demanda se conoce como **mercado competitivo**.

Los mercados de **competencia imperfecta** son aquellos en los que el productor o productores son lo suficientemente grandes para tener un efecto notable sobre el precio.

Dentro de la competencia imperfecta y en el lado opuesto del mercado competitivo, nos encontramos con el **monopolístico** que es cuando está integrado por un único empresa que produce toda la oferta de un determinado bien. El monopolista a ser único, tiene poder para fijar los precios de un mercado y no se limita a responder a ellos, no es **precio-aceptante**.

Las empresas precio-aceptantes consideran el precio de mercado como un dato

■ **El mercado de competencia perfecta:**

Un mercado de **competencia perfecta** es aquel en el que existen muchos compradores y muchos vendedores.

1) **Condiciones de la competencia perfecta:**

El mercado competitivo debe cumplir las siguientes condiciones:

- a) Existencia de un elevado número de oferentes y demandantes (Empresas de tamaño medio).
- b) Homogeneidad del producto (No está diferenciado).
- c) Transparencia de mercado.
- d) Libertad de entrada y salida de empresas.

Cuando se cumplan simultáneamente todas estas condiciones, se dirá que es un mercado de **competencia perfecta**. En realidad hay pocos mercados totalmente competitivos pero, sin embargo, aparecen numerosos productos cuyos mercados reúnen unas condiciones similares a las propias de la competencia perfecta. Un ejemplo de mercado con características similares son las lonjas de pescado, también determinados mercados agrícolas.

■ **Los mercados de competencia imperfecta:**

➤ **El monopolio:**

El caso extremo de la competencia imperfecta.

El monopolio es aquel mercado en el que existe un solo oferente que tiene plena capacidad para determinar el precio.

Un **mercado de competencia imperfecta** existe cuando las empresas que lo integran tienen la capacidad de influir en el precio actuando individualmente

• **Características del mercado monopolista:**

- ✓ Un **mercado monopolístico** es aquel **controlado por una única empresa**.
- ✓ Sólo esta empresa (monopolio) ofrece un determinado producto del que no existen sustitutivos cercanos.
- ✓ La existencia de barreras de entrada.

Mientras que en el mercado perfectamente competitivo los participantes (compradores y vendedores) son "precio-aceptantes", **el monopolio puede fijar el precio**.

➤ **El oligopolio:**

Hasta ahora hemos analizado dos modelos de mercado (**competencia perfecta y monopolio**) que podríamos calificar de **extremos**.

Pero en la vida cotidiana muchos mercados se sitúan en **posiciones intermedias**, presentando características de ambos modelos. Son mercados en los que las empresas no son simplemente "precio-aceptantes" (como en la competencia perfecta), pero tampoco "precios-decisores" (como en el monopolio), sino que tienen algún poder de mercado y por tanto alguna capacidad para influir en el precio.

• **Características del mercado oligopolista:**

- La existencia de un número reducido de oferentes.
- Se vende un único producto.
- La competencia es muy fuerte.
- La existencia de barreras a la entrada.

Un mercado oligopolístico es aquel en el que existe un número reducido de vendedores frente a una gran cantidad de compradores.

En este tipo de mercado hay **pocas empresas que venden el mismo producto** por lo que las decisiones de producción que adopte cada una de ellas repercute en las demás. Esto lo diferencia del mercado perfectamente competitivo donde el elevado número de partícipes hace que ninguno de ellos tenga poder de mercado, por lo que sus decisiones individuales no afectan al resto.

Las actuaciones de un oferente influyen mucho en sus competidores. Por ello a la hora de tomar las decisiones siempre están atentas a cuáles pueden ser las reacciones de los demás oferentes.

La **característica básica** del oligopolio es la independencia mutua entre las empresas.

• **La fijación de precios en el oligopolio:**

La Fijación de precios en el oligopolio lo basan las empresas en las previsiones de su función de demanda (en lo que espera vender) y teniendo en cuenta las reacciones de sus rivales, por lo que parece implícita una alta dosis de incertidumbre.

En un mercado oligopolista siempre se dará entre los partícipes la **disyuntiva entre la colaboración o la competencia**.

Si colaboran (colusión), coordinando sus actuaciones (regulando la cantidad ofrecida), este mercado **funcionará como un monopolio**. En este caso, el beneficio que obtienen estas empresas aumenta en perjuicio de los compradores.

Si por el contrario deciden competir su funcionamiento se aproximará al de un mercado competitivo (aunque no llegará a ser igual). Disminuirá el beneficio de estas empresas en favor de los consumidores.

Las autoridades públicas tratan de prohibir la colaboración entre las empresas oligopolistas favoreciendo la competencia.

Colaboración frente a competencia

La **colaboración** entre estas empresas se denomina "**colusión**" y el conjunto de empresas que colaboran forman un "**cártel**".

Un ejemplo de cartel es la OPEP (organización de países productores de petróleo). Los países que forman parte de este cártel (gran parte de los principales productores de petróleo) coordinan sus volúmenes de producción tratando de influir en el precio del petróleo.

Aunque la **colaboración** entre estas empresas beneficia al conjunto de todas ellas **no siempre se da** ya que **cada una de ellas individualmente podría mejorar su situación incumpliendo el acuerdo**.

Se da la paradoja de que individualmente a todas les beneficia hacer "trampas", pero si todas hacen "trampas" el resultado final para todas ellas es peor que si cumplen lo acordado. Se trata de una **situación similar** a la descrita por el **teorema del prisionero**:

Años de condena

		<i>Prisionero A</i>	
		<i>Confiesa</i>	<i>No confiesa</i>
<i>Prisionero B</i>	<i>Confiesa</i>	<i>10 años a ambos</i>	<i>15 años prisionero A 0 años prisionero B</i>
	<i>No confiesa</i>	<i>15 años prisionero B 0 años prisionero A</i>	<i>1 año a ambos</i>

Se puede observar como cualquiera de los condenados ve disminuir su condena si acusa a su compañero, y ello con independencia de la decisión que adopte el compañero de acusarle a él o no.

Esta situación lleva a los dos prisioneros a acusarse mutuamente con el resultado de que la condena final para cada uno de ellos es mayor que si ambos hubieran colaborado y no hubieran confesado.

➤ **Competencia monopolística:**

La competencia monopolística es un tipo de competencia imperfecta: Las empresas no tienen el poder de mercado del monopolio pero sí tienen cierto poder de mercado.

Para explicar la existencia de los mercados de competencia monopolística basta con decir que existe muy pocas situaciones de monopolios estricto, pues casi todos los bienes y servicios que un monopolista ofrece tienen uno o varios bienes o servicios que presentan características de ser sustitutivos más o menos próximos.

La competencia monopolística es la estructura de mercado en la que muchas empresas venden productos similares, pero no idénticos.

Es muy habitual en la vida real que las empresas oferten productos que no son completamente idénticos a los de los competidores.

Fiat y Ford son dos empresas de automóviles, ambas fabrican coches pero sus modelos no son completamente iguales. Hay compradores que se sienten más inclinados por un automóvil marca Fiat, mientras que otros prefieren una marca Ford. Siendo productos muy similares no son perfectamente sustitutivos.

Esta **diferenciación de productos** hace que **estas empresas gocen de cierto poder de mercado** en relación con sus productos, tengan cierto **margen de maniobra a la hora de fijar sus precios** y no sean meramente "precio-aceptantes".

Fiat tiene cierto margen para fijar el precio de sus coches, pero no podrá fijar un precio demasiado elevado ya que sus ventas se hundirían.

• **Rasgos básicos de la competencia monopolística:**

a) **Existencia de muchos oferentes.**

b) **El producto cubre las mismas necesidades**, que las empresas intentan diferenciarlos, por ejemplo a través de la publicidad (por ejemplo los electrodomésticos.).

Cada empresa se enfrenta a una **curva de demanda de pendiente negativa**: si eleva el precio de su producto venderá menos y si lo baja venderá más.

Esto lo diferencia del mercado perfectamente competitivo donde el precio es fijado por el mercado. Cada empresa se encuentra con un precio dado (en el que no influye) y a dicho precio las empresas pueden vender la cantidad que desee.

c) **Existe fuerte competencia.**

d) **No existe barreras a la entrada**, salvo las derivadas de la diferenciación del producto y motivadas en buena medida por las marcas y publicidad.

En este tipo de mercado existe muchas empresas que compiten vendiendo productos sustituibles. Cada empresa vende un producto diferenciado de otras en parte mediante marca. Por ello cada empresa es monopolista de una marca que produce. Por tanto, la curva de demanda a la que se enfrenta una empresa de competencia monopolista es decreciente. Si la empresa desea aumentar la cantidad de producto que vende sólo podrá hacerlo vendiendo a un precio menor. Sin olvidar que existen productos sustitutivos bastante cercanos, por lo que el poder de mercado es limitado, y debe recurrir a la publicidad.

Es difícil encontrar mercados reales que correspondan fielmente con algunos de los tipos presentados. Por ello, al analizar el mercado, no se trata tanto de descubrir que tipo de mercado es, sino a cuál se parece más.

----- 00000 -----