

TEMA
38

Evolución de los conceptos de empresa y empresario. Funciones y objetivos de la empresa. Clases de empresa. La empresa como sistema en interrelación con su entorno. Los subsistemas de la empresa.

GUIÓN - ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

2. EVOLUCIÓN DE LOS CONCEPTOS DE EMPRESA Y EMPRESARIO

2.1. Evolución del concepto de empresa

- Etapa mercantilista
- Capitalismo industrial
- Capitalismo financiero
- Actualidad

2.2. Evolución del concepto de empresario

- Concepción clásica del empresario
- Teoría del empresario-riesgo de Knight, 1921
- Teoría del empresario-innovador de Schumpeter, 1911, 1942
- Teoría del empresario como Tecnoestructura de Galbraith, 1967

3. FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA

3.1. Funciones y objetivos

3.2. Teoría neoclásica

3.3. Teoría Social

3.4. Teoría de los costes de transacción

4. CLASES DE EMPRESAS

A) Según su tamaño: empresa pequeña, mediana y grande

B) Según sector económico: empresas primarias, secundarias y de servicios

C) Según el ámbito de su actuación: locales, provinciales, regionales, nacionales, multinacionales

D) Según su función básica: empresas productoras y comerciales

E) Por la propiedad o titularidad del capital social: empresa privada, pública y mixta

F) Según la forma jurídica:

1. Empresa individual: artesanal o capitalista
2. Empresa societaria: personalistas (S. Colectiva y S. Comanditaria), capitalista (S. Anónima y S. De responsabilidad limitada) y cooperativas

5. LA EMPRESA COMO SISTEMA DE INTERRELACIÓN CON SU ENTORNO

6. SUBSISTEMAS DE LA EMPRESA

- Subsistema de flujos físicos: de producción y de marketing
- Subsistema de financiación: de financiación y de inversión
- Subsistema de dirección: de planificación, organización, dirección y control

BIBLIOGRAFÍA

PÉREZ GOROSTEGUI, E. **Economía de la empresa**. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, S.A.

BUENO CAMPOS, E. **Economía de la empresa**. Ed. Pirámide.
CRUZ ROCHE, I. y
DURÁN HERRERA, J.J.

CUERVO GARCÍA, A. **Introducción a la administración de empresas**. Ed. Civitas.
y otros

FDEZ. SÁNCHEZ, E. **Dirección de la producción. Métodos operativos**. Ed. Civitas.

AGUER HORTAL, M. y **Teoría y práctica de la economía de la empresa**. Ed. Centro de
PÉREZ GOROSTEGUI, E. Estudios Ramón Areces.

NAVARRO ELOLA, L. **La empresa: Economía y Dirección**. MIRA editores.
y otros

COMENTARIO BIBLIOGRÁFICO

El manual de **Economía de la empresa**, de Pérez Gorostegui, analiza, de una forma general, las funciones que desarrolla una empresa en su funcionamiento interno, funciones de dirección, financiación, producción y marketing, sin olvidar temas como la naturaleza de la empresa y su entorno, y los instrumentos de toma de decisiones que ésta puede utilizar. Además, en el último apartado del manual, se incluyen varias pruebas objetivas, con ejercicios prácticos, problemas y casos para ejemplificar todo lo desarrollado en la parte teórica, y posibilitar su comprensión.

Los manuales de **Economía de la empresa**, de Bueno Campos, e **Introducción a la Administración de empresas**, aportan una visión global de los principales problemas que se suscitan en cada una de las áreas de la empresa.

El manual de **Métodos Operativos** se dedica al análisis de los aspectos tácticos relacionados directamente con la Organización de la Producción, que afectan, básicamente, a los directores de fábrica y cuya solución se obtiene, normalmente, mediante la aplicación de una metodología de naturaleza cuantitativa. En él se analizan distintos problemas y se plantean diversas soluciones que resultan básicas en la puesta en práctica con éxito de las estrategias empresariales.

1. INTRODUCCIÓN

La empresa constituye uno de los pilares fundamentales del sistema económico en la actualidad; tanto es así que en muchas ocasiones al sistema de economía de mercado, predominante en los países desarrollados, se le conoce también como sistema de libre empresa.

Al considerar las funciones que realiza, se pone de manifiesto la importancia de la empresa como unidad económica de producción de bienes y servicios, de forma que la actividad productiva de un país está compuesta por la suma de las actividades productivas de todas las empresas integradas en él. De esta manera, la satisfacción de las necesidades materiales de la sociedad se consigue gracias a la oferta de bienes y servicios que se producen y distribuyen a través de las empresas.

La empresa tiene además una importante dimensión social, pues es una fuente importante de creación de empleo y de generación de riqueza en la sociedad. Asimismo es la impulsora de las grandes innovaciones que posibilitan el desarrollo económico, ya que crea un entorno propicio para las innovaciones susceptibles de aplicarse a usos industriales y comerciales, lo que genera mayores beneficios empresariales, el aumento de las inversiones y por tanto el crecimiento económico. La empresa representa, por ello, el motor del sistema económico.

Mediante la utilización de medios técnicos cada vez más sofisticados y la aplicación de un sinnúmero de innovaciones incrementa constantemente la productividad, multiplicando el número de productos puestos a disposición de los consumidores y su calidad, y elevando, de esta forma, el nivel de vida de los consumidores y de la sociedad en su conjunto. Esta faceta puede generar unos costes sociales de tipo ecológico y cultural, externalidades negativas, ya que la empresa con su actividad económica puede perjudicar a su entorno medioambiental con un aumento de la contaminación atmosférica, acústica, vertidos, deforestación, etc.

Explicar una realidad tan diversa, cambiante y compleja como es la empresa presenta grandes dificultades; en ella se plantean problemas tecnológicos, sociales, psicológicos, económicos y de la más diversa índole. Desde cada aspecto que se la considere dará lugar a una definición diferente.

A lo largo de este tema vamos a desarrollar como ha ido evolucionando el concepto de empresa a lo largo del tiempo y cuándo aparece la figura del empresario como persona que gestiona y dirige la empresa de forma profesional, diferenciando ésta figura del

propietario del capital de la misma. Más tarde analizaremos las funciones y objetivos que se plantea la empresa con carácter general y las clases de empresas que podemos distinguir en función del criterio de clasificación que utilicemos. Para finalizar el tema, estudiaremos desde la perspectiva de la Teoría General de Sistemas qué se entiende por empresa, que características la definen y por qué subsistemas está compuesta.

2. EVOLUCIÓN DE LOS CONCEPTOS DE EMPRESA Y EMPRESARIO

2.1. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE EMPRESA

Podemos considerar que la empresa se asemeja en su evolución a los seres vivos: nace, crece y muere o se transforma. Tiene que cumplir con los requisitos y exigencias de aquellos del ecosistema o medio ambiente en el que se desenvuelve. Esta actuación de la empresa se realiza en el seno de un conjunto económico en el que se interrelaciona y comunica con las acciones de otras unidades económicas; el nexo que define ésta interdependencia viene configurado por el citado medioambiente o mundo exterior, es decir, el sistema social o marco institucional donde la entidad adquiere sus medios para realizar actividades que cumplan con sus objetivos. Este ambiente es la yuxtaposición de diferentes estructuras de encuadre : marco socio-cultural, marco económico y marco político-legal. Sin su conocimiento, el concepto de la empresa como realidad económica quedaría vacío de contenido.

La empresa, en opinión unánime de los tratadistas, nace con el mercado y, precisamente por ello, ha ido evolucionando con el desarrollo del capitalismo. Durante mucho tiempo, los estudios económicos sobre la empresa no han sido otra cosa que un paso más en el estudio de los mercados, ya que era en ellos donde encontraba su origen y su fuerza motivadora. La preocupación por la empresa en sí, esto es, considerada como principal objeto o motivo de investigación, queda pospuesta hasta épocas más cercanas a nuestros días.

Los estudios clásicos, conocidos bajo el nombre de Teoría de la Empresa , plantean un modelo perfecto y utópico de comportamiento económico, en el que la empresa es un mecanismo más del mismo, que se caracteriza por ser la unidad económica de producción y maximizar sus beneficios, sin entrar en una explicación profunda y lógica de la estructura y de la conducta interna de la misma, de por sí mucho más compleja de lo previó la teoría citada, y máxime en el momento actual.

El estudio moderno de la empresa distingue cuatro etapas principalmente en su evolución:

A) Etapa mercantilista

En esta etapa la empresa se caracterizó por su actividad comercial, los negocios más frecuentes eran los derivados de la compraventa y el préstamo. El aumento del comercio internacional hace que se extienda el espíritu emprendedor propio de la idea de empresa y la aparición de nuevas formas jurídicas en los negocios como las Sociedades Anónimas.

B) Capitalismo industrial

El gran desarrollo de la empresa se produce con el surgimiento del denominado capitalismo industrial. La aparición de la máquina con la primera Revolución Industrial en la Inglaterra del siglo XVIII desencadenó una serie de adaptaciones y reestructuraciones en las empresas, las cuales tuvieron que buscar una nueva dimensión, un tamaño superior más acorde con las exigencias de las nuevas tecnologías, propias del inicio de grandes producciones o en gran escala.

Este capitalismo industrial se puede estudiar en tres períodos. El primero se inicia con la citada Revolución Industrial o etapa de la industria de fábrica. En la misma, las mayores empresas y las que asumen con mayor rapidez el progreso técnico son las de la industria textil. Ellas emplearon máquinas en gran escala, por lo que necesitaron grandes capitales. Siguieron a éstas las empresas de la industria pesada muy impulsadas por el ferrocarril; también en consecuencia, se fundaron los grandes bancos que permitieron financiar aquellas industrias. Ya en esa época, la reglamentación jurídica de la sociedad anónima se perfecciona y su difusión es total, sustituyendo las antiguas fórmulas societarias de tipo personalista puro y mixto (colectivas y comanditarias).

Todo lo anterior va configurando el concepto moderno de empresa, ya que abandona el modelo de la unidad comercial para ser concebida como unidad de producción. Se termina la etapa del protagonismo de la gran empresa comercial para entrar en la de la gran empresa industrial.

El segundo período se caracteriza por la aparición de nuevos factores influyentes en la concepción de la empresa. Nos referimos a la intensificación del proceso productivo, a la aparición de nuevas técnicas de administración y organización industrial propias de la nueva producción en cadena y en serie y al surgimiento de los grandes monopolios europeos y norteamericanos. Con todo ello, comienzan a aparecer las grandes empresas industriales con concentración de elevadas sumas de capital y grandes necesidades de maquinaria, instalaciones, materias primas y mano de obra. Las industrias importantes del momento son las del acero y el hierro, las del algodón y las del carbón, así como se inician las del automóvil y el petróleo. Este

período es destacable, entre otras razones de interés económico, por el gran incremento del comercio mundial y por el proceso de industrialización de las colonias de las grandes potencias. Etapa, por tanto, que podríamos llamar de neocapitalismo comercial .

Tras este período, la empresa industrial llega a su madurez y se prepara para el último período en el que cobra una nueva dimensión, por lo que hay que estudiarla con otras ópticas, surge un nuevo modelo. Son los instantes de la crisis de las estructuras clásicas de organización de tipo funcional y líneo-funcional de tanto éxito en las empresas hasta principios del siglo XX. Surgen, en cambio, las estructuras de organización multidivisional y descentralizada, propias de las gran empresa diversificada y con estrategias monopolísticas, creando sus propios segmentos de mercado y con coaliciones más o menos explícitas con las otras grandes firmas competidoras. Nuevas estructuras que maduran tras la Primera Guerra Mundial y que comienzan a implantar las empresa líderes de la economía de la época, como por ejemplo, Du Pont de Nemours, General Motors en 1920, Standard Oil de New Jersey en 1925 y Sears Roebuck en 1929. Estos son momentos que algunos autores han calificado de Segunda Revolución Industrial, dada la aparición del motor de combustión, el desarrollo de la electricidad y el nacimiento de la electrónica.

C) Capitalismo financiero

El tercer período, muy cercano a nuestros días, se caracteriza por el triunfo del monopolio y la aparición del llamado capitalismo financiero . Ya con anterioridad a 1900 aparecieron los primeros monopolios, por ejemplo, en Alemania el de la industria carbonífera de los Kirdorf, el del acero de los Krupp y los de la industria eléctrica de AEG y Siemens.

Todo proceso monopolizador exige grandes dimensiones en las empresas, por lo que éstas requieren gran cantidad de recursos financieros. Por estas y otras causas, las entidades financieras desean vigilar muy de cerca el desarrollo de estas industrias y de otros negocios florecientes y dinámicos, de ahí que las empresas que integran éstos comiencen a ser dominados por los bancos a través de la adquisición de acciones y de la concesión de préstamos. A la vez que a los propios capitalistas industriales les interesa cada vez más estar representados en tales entidades financieras, para así poder controlar los recurso que necesitan sus empresas y los que requieran otras entidades que puedan disminuir su grado de monopolio en el mercado. Acaba de nacer el grupo financiero que culmina el fenómeno de la gran concentración de capital, yéndose hacia otros países, invirtiendo en otros lugares y asociándose con diversas empresas, movimiento que se conoce como de internacionalización de la empresa o del florecimiento y consolidación de la empresa multinacional.

D) Actualidad

En la actualidad, el estudio de la empresa como una realidad económica y social, acompañada de la figura del empresario, que representa su función de organización y dirección, ha adquirido un gran auge.

Desde esta perspectiva vamos a definir la empresa como un sistema en el que se coordinan factores de producción, financiación y marketing para obtener sus fines. De esta definición se deducen sus principales características:

- La empresa es un conjunto de factores de producción, es decir, de elementos necesarios para producir.
- Tiene unos fines u objetivos que constituyen la razón de su existencia (maximización de beneficios, maximización de ventas, cumplir un plan, etc.).
- Los distintos factores que integran la empresa se encuentran coordinados entre sí para alcanzar esos fines, dicha coordinación la realiza la administración o dirección de la empresa.
- La empresa es un sistema.

2.2. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE EMPRESARIO

Inicialmente unido al estudio de la empresa como realidad socio-económica aparece siempre el empresario, el cual personaliza la actuación de aquella, siendo la figura representativa que, según sus motivaciones, persigue unos objetivos coherentes con los fines a perseguir por la empresa en determinado intervalo temporal. Para ello, habrán de adoptarse unas decisiones, bajo ciertas condiciones, por las que se elegirán aquellas estrategias que permitan la consecución de dichos objetivos.

Hasta avanzado el siglo XIX el concepto de empresario no es objeto de estudio por la ciencia económica, ya que se entiende que el empresario es la persona dedicada al comercio, durante la época mercantilista; y ya en el siglo XVIII es únicamente el propietario de la empresa, siendo el verdadero objeto de estudio la empresa.

Bien entrado el siglo XIX, se empieza a distinguir una función para el empresario diferente de la del propietario, que es la función definida como organización (Alfred Marshall, 1890).

Es ya en el siglo XX, cuando empiezan a aparecer distintos enfoques teóricos que han configurado las modernas teorías del empresario, entre ellas destacaremos:

1. Teoría del empresario-riesgo (Frank Knight, 1921).
2. Teoría del empresario innovador (Joseph A. Schumpeter, 1911, 1942), y
3. Teoría del empresario como tecnoestructura (John Kenneth Galbraith, 1967).

1. La concepción clásica del empresario

La teoría económica no comienza a estudiar esta figura hasta principios del siglo XVIII. Fue Cantillón el que introdujo por primera vez el término *entrepreneur* (empresario) y lo definió como el agente que compra medios de producción a ciertos precios, para combinarlos en un producto que venderá a un precio incierto en el momento del compromiso de sus costes .

Sin embargo, los economistas clásicos no prestaron gran atención a la función del empresario. Adam Smith tan pronto hablaba de maestro como de mercader o contratista, etc. para designar sus actividades. Según ellos, los procesos de producción, al parecer, funcionaban por sí solos, eran automáticos e identificaban la función del capitalista con la del empresario: proveer el capital real y nada más.

Es a mediados del siglo XIX cuando los economista comienzan a interesarse y analizar las funciones separables de capitalista y empresario. De este modo, el empresario se ve conceptualizado:

- Como el hombre cuyo último objetivo es ganar dinero.
- Como el que organiza, combina y dirige los factores de producción para obtener productos que venderá en el mercado.
- Como el individuo confiado y aventurero que asume el riesgo asegurando una renta al indeciso o tímido.
- Como un innovador.
- Como un hombre de acción, práctico y que hace profecías económicas.

2. Teoría del empresario-riesgo de Knight

Frank Knight en su libro *Riesgo, incertidumbre y beneficio* (1921) presenta una teoría del empresario en la que su principal papel reside en asegurar las rentas de los factores de producción soportando el riesgo de la actividad económica de la empresa, y define el beneficio empresarial como la recompensa por asumir dicho riesgo.

La aportación fundamental de este autor estriba en la consideración de la incertidumbre como elemento esencial de la actividad empresarial. Esta incertidumbre implica la ausencia de

un conocimiento cierto de las consecuencias que se van a derivar de la actuación empresarial. El empresario tiene que realizar las siguientes previsiones:

- Conocer las necesidades de los consumidores y estimar la demanda de sus productos.
- Determinar sus precios de venta o adecuar sus costes a los precios.

En función de la información y el grado de conocimiento que el empresario posea, el grado de incertidumbre será mayor o menor, y las predicciones que realice serán más o menos acertadas.

Así, el empresario incurre en unos costes determinados, derivados de la remuneración de los factores de producción y, por otra, los ingresos que espera obtener son inciertos. Si acierta en sus previsiones, y los ingresos son mayores que los precios pagados a los factores, conseguirá un beneficio; pero si su cálculo es erróneo, tendrá que soportar las pérdidas que se originen.

Knight dentro de la empresa contempla dos actividades claramente diferenciadas:

- Director, persona que da las órdenes de gestión de la empresa y desempeña la función de organización, y
- Empresario, persona que asume el riesgo y elige a la persona que dirige la empresa.

3. Teoría del empresario-innovador de Schumpeter

Para el economista alemán J.A. Schumpeter, el empresario es el promotor fundamental del desarrollo económico capitalista. La principal función del empresario consiste en innovar, es decir, aplicar las invenciones tecnológicas a usos comerciales o industriales. De esta forma se convierte en un elemento esencial del sistema, ya que la innovación y el progreso técnico son los factores básicos del crecimiento de la economía capitalista.

El proceso de cambio tecnológico genera el desarrollo económico en el sistema capitalista y el empresario es el principal artífice de dicho cambio. Este proceso de cambio tecnológico se produce en tres fases distintas:

- **Invención**, se refiere a la creación o descubrimiento de nuevos productos o de nuevos procesos productivos para productos ya existentes.
- **Innovación**, que consiste en la aplicación de la invención a usos comerciales o industriales.

– **Imitación**, cuyo resultado es la generalización de la innovación que es explotada por un alto número de empresarios mediante la modificación de aspectos no sustanciales de la misma.

El empresario innovador es, por tanto, aquel que realiza nuevas combinaciones impulsando el proceso de cambio industrial. Estas nuevas combinaciones pueden ser introduciendo un nuevo bien, introduciendo un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, ...

El beneficio empresarial representa para Schumpeter la recompensa que percibe el empresario por haber sido capaz de realizar una innovación aplicable al mercado.

4. Teoría del empresario como Tecnoestructura de Galbraith

John Kenneth Galbraith en su libro *El nuevo Estado Industrial* (1967) describe la configuración industrial de los países occidentales más desarrollados. La actividad económica de estos países está dominada por las grandes corporaciones empresariales, que tienen el suficiente poder para influir sobre los precios y los costes.

Dada su gran complejidad, las grandes organizaciones empresariales no pueden ya ser dirigidas por una sola persona, sino que requieren un conjunto de técnicos profesionales que actúen de forma colegiada, y a los que Galbraith denomina *tecnoestructura*.

Este planteamiento se basa en la evidencia empírica de que en las grandes sociedades anónimas se ha producido una ruptura entre la propiedad de la sociedad (accionistas) y el control de la empresa (directivos profesionales: *tecnoestructura*).

La realidad jurídica de los accionistas como propietarios de la empresa se mantiene, pero aparece el derecho de propiedad restringido: son los directivos, la *tecnoestructura*, quienes toman las decisiones referentes a la empresa. En la actualidad, esto es cierto en las principales empresas mundiales, quedando el primitivo poder de los accionistas en las empresas individuales y familiares o en las pequeñas y medianas sociedades.

En las grandes empresas, el derecho político de voto a los accionistas carece prácticamente de significado. Los Consejos de Administración poseen, bien directamente bien por vía indirecta, la representación necesaria para conseguir sus objetivos. El accionista privado posee la acción como un título que le da derecho a percibir unas rentas y a esperar unas plusvalías; es decir, se ha convertido en un simple inversor financiero. Sin embargo, si los resultados no son los esperados, la forma de mostrar su disconformidad no es sometiendo a crítica la

política de la empresa a la Junta General de Accionistas, si no vendiendo sus acciones de la compañía y dirigiéndose hacia otra inversión.

De esta forma, el grupo dominante en las decisiones de la empresa o tecnoestructura logra consolidarse y mantener su poder. Es este grupo quien marca las directrices del desarrollo futuro de la empresa, quien realiza la planificación a largo plazo, de modo que la empresa subsiste manteniendo a la tecnoestructura.

Sin embargo, el poder de la tecnoestructura no es un poder ilimitado. Los directivos mantienen su posición de privilegio y se reproducen en tanto que sean capaces de generar los beneficios necesarios para dicha subsistencia.

En resumen, en la actualidad, se considera el empresario como un profesional de la dirección, que realiza la planificación y gestión de la empresa con independencia de que sea o no el propietario. El empresario es, por tanto, quien:

- Planifica.
- Organiza.
- Dirige, y
- Controla la actividad empresarial.

Para el empresario profesional lo importante es garantizar su continuidad y acrecentar su poder e influencia; no asume en ese caso ningún riesgo patrimonial sino profesional, sobre todo en el caso de las grandes empresas.

3. FUNCIONES Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA

3.1. FUNCIONES Y OBJETIVOS

El estudio de la empresa es una consecuencia del estudio del mercado, siendo éste la institución principal del sistema capitalista. Ello motiva que a esta forma de organización económica o modo de producción se le denomine, en ocasiones, economía de mercado o de libre empresa.

La empresa en el sistema de economía de mercado cumple con tres **funciones generales**:

- Anticipa o descuenta el producto nacional obtenido en cierto período, creando las rentas monetarias individuales.

- Organiza y dirige básicamente la producción, si bien, y cada vez en mayor medida, se le marcan o regulan ciertos aspectos y líneas de actuación de su actividad por los organismos estatales de planificación y dirección económica.
- Asume ciertos riesgos técnico-económicos inherentes a las dos anteriores funciones, riesgos que se matizan por los principios de responsabilidad y control de la empresa.

Si bien pueden aceptarse las dos primeras funciones propias de una economía de mercado, lo que no quita que puedan también producirse con una planificación central a nivel estatal y regional, la tercera es la más discutible, ya que el citado riesgo se ve atenuado, entre otras, por las siguientes razones:

- El progreso de las técnicas de gestión, permitiendo mejorar la planificación, programación, presupuestación y control.
- La posición de privilegio en el mercado nacional o internacional de la empresa.
- La dispersión del riesgo a través de aplicar los fondos financieros a explotaciones diversificadas.
- La constitución de empresas plurinacionales o multinacionales, así como acuerdos y conciertos de actuación con las mismas.
- La colaboración del Estado a través del apoyo y proteccionismo económico-financiero.

La formulación del objetivo será diferente según la clase de empresa de que se trate. Así, por ejemplo, la empresa privada procurará maximizar su excedente económico, la gran empresa tenderá a maximizar su crecimiento a medio y largo plazo, la pequeña empresa procurará la supervivencia e independencia; algunas empresas públicas perseguirán el equilibrio financiero y otras maximizar su beneficio, y aquellas empresas públicas de naturaleza deficitaria, cuyo déficit es financiado por el Presupuesto del Estado y socialmente aceptado, tenderán a mejorar las prestaciones de servicios públicos.

La dirección de la empresa se enfrenta con los siguiente **finés u objetivos generales** que deberá planificar y controlar de acuerdo a las técnicas propias de su proceso económico:

1. Obtener la máxima producción y el máximo beneficio o excedente, según determinada medida e inspiradas en los principios de productividad, economicidad y rentabilidad.
2. Procurar un desarrollo económico y crecimiento armónico de la empresa, como sistema global y en sus diferentes componentes o subsistemas.

3. Mantener una estabilidad socio-económica entre la fuerza de trabajo y el resto de los factores internos y externos de la empresa.

Para que los anteriores fines se obtengan y se mantengan en la vida de la empresa, habrá de procurar la estabilidad o encaje de las fuerzas internas y externas que confluyen en la actividad económica de la misma.

La consecución de estos fines motiva un comportamiento determinado o política de la empresa con implicaciones a largo y corto plazo; actuación que se centra en la adopción de un conjunto de decisiones estructuradas en un proceso determinado y según las peculiaridades que definan el sistema de dirección de la empresa.

Los problemas básicos en la elaboración y formulación de los objetivos pueden resumirse de la siguiente manera:

1. Tomar conciencia clara de lo que son sus objetivos, adaptando los mismos a las circunstancias imperante y lógicamente evitar la rutina en su elaboración.
2. Considerar el factor oportunidad en la generación de esos objetivos.
3. Formular objetivamente los mismos para que se puedan lograr con cierta racionalidad.

Podemos además establecer, que los objetivos, aparte de su proceso interno de formación, son determinados también por variables socio-económicas. La empresa ha de procurar lograr y mantener un equilibrio entre ella misma y los grupos con los que se relacione directamente: accionistas, empleados, proveedores, clientes, Estado y comunidad en general. Esta especie de compromiso ocasionará una serie de restricciones y condiciones limitadoras de los objetivos.

Los objetivos que se plantean la dirección de la empresa los podríamos agrupar en los siguientes grupos:

1. **Objetivos basados en la maximización del beneficio o de rentabilidad:** conectan con el comportamiento clásico de los sujetos económicos de la Teoría de la Empresa, el cual se define por la búsqueda de un beneficio máximo como cifra absoluta; pero cuando el empresario habla de rentabilidad, no persigue ya la cifra máxima de dicho beneficio, sino el máximo tipo de rendimiento o relación entre beneficio y capital invertido. Ambos objetivos son complementarios. En cualquier caso, este tipo de objetivos, bien a corto o a largo plazo, son perseguidos por toda clase de empresas, unas con ca-

rácter prioritario (empresas privadas y de cierto tamaño) y otras de forma secundaria (empresas públicas y pequeñas empresas).

2. **Objetivos de crecimiento y de poder de mercado:** el objetivo de crecimiento empresarial se suele traducir en cambios estructurales y en consecuentes incrementos de tamaño o dimensión que hace que la empresa, en cierto modo, sea diferente a su estado anterior y que, de otro, aumente su poder de mercado, como mecanismo para asegurar la obtención de futuros y mejores excedentes. El objetivo de crecimiento se materializa en:

- Aumento de las cifras de producción y venta.
- Desarrollo tanto en vertical como en horizontal de su actividad económica: nuevos productos, nuevas explotaciones y nuevos mercados.
- Absorción y participación para ejercitar el control de otras empresas, bien para la constitución de grupos de interacción económica en vertical o de grupos de acción en horizontal.

3. **Objetivos de estabilidad y adaptabilidad al medio:** el logro de este objetivo es imprescindible para lograr el objetivo crecimiento y, en consecuencia, el de supervivencia en un horizonte temporal suficientemente amplio. Ello puede ser factible si la empresa consigue disminuir su vulnerabilidad ante variaciones coyunturales, lo que encierra problemas de tamaño, de tecnología, de equilibrio financiero y de sectores de actividad, entre otros.

4. Finalmente, **objetivos de naturaleza social o de servicio a la colectividad:**

- Objetivos de interés socio-económico: creación de nuevos puestos de trabajo, eliminación o suavización del paro de una zona económica, industrialización de una región o zona industrial en crisis económica, incrementar la renta media por habitante de una región, etc.
- Objetivos de independencia económica nacional: creación de actividades que permiten equilibrar la balanza de pagos a través de un ahorro de divisas por importación, realización de programas de autonomía de aprovisionamiento en productos considerados como básicos, desarrollar actividades que obtengan productos de posible exportación y de capacidad competitiva en los mercados exteriores, desarrollar un potencial de autonomía en la defensa nacional, etc.

Sin duda, estos últimos objetivos aparecen con mayor fuerza en las empresas públicas, por su propia razón de ser, en especial, aquellas que atienden a servicios públicos, de por sí deficitarios y que, como mucho, podrían aspirar a alcanzar el equilibrio financiero.

Podemos hablar de funciones y objetivos de la empresa distintos según qué teoría de la empresa estamos aceptando, vamos a explicar brevemente algunas de las principales teorías:

- Teoría neoclásica.
- Teoría Social.
- Teoría de los costes de transacción.

3.2. TEORÍA NEOCLÁSICA

Una de las primeras formulaciones teóricas de la empresa se produce dentro de la microeconomía en el denominado enfoque neoclásico o marginalista. Sus principales autores fueron Jevons, Menger, Walras y Marshall. En realidad, más que una teoría de la empresa se trata de una Teoría del Mercado en el que la empresa actúa de una manera inducida.

Conciben la empresa como unidad económica de producción, situada entre el mercado de factores y el mercado de productos cuya actuación consiste en combinar los factores para transformarlos en productos.

Los precios de los factores y de los productos vienen fijados por el mercado que teóricamente funciona en condiciones de competencia perfecta, luego la función de la empresa se reduce a calcular la combinación más adecuada de factores para obtener el producto que le permita obtener el máximo beneficio.

Se considera en esta Teoría a la empresa como una caja negra observable por sus comportamientos externos en el mercado, pero sin entrar a analizar lo que ocurre en su interior.

La principal crítica a esta Teoría es su escasa capacidad para explicar el funcionamiento de las empresas.

3.3. TEORÍA SOCIAL

Mantiene que la responsabilidad de la empresa no se reduce a la consecución de los objetivos económicos, sino que incluye otros objetivos de tipo social en beneficio de las personas y de la sociedad en general.

Alegan que la empresa debe justificar su existencia en la sociedad, y que ésta, no puede basarse únicamente en la consecución del beneficio económico, es necesario que asuma una responsabilidad social en respuesta al papel que la sociedad le otorga. En este sentido, se considera que la empresa debe confeccionar un Balance Social, donde se recoja una información sistemática de las contribuciones de la empresa a la sociedad y de las relaciones sociales que la empresa ha desarrollado durante el ejercicio económico.

3.4. TEORÍA DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN

Esta Teoría justifica la existencia de la empresa desde la perspectiva de la eficiencia en la asignación de recursos en la sociedad. Tradicionalmente se han considerado dos sistemas alternativos:

- Sistema de planificación central: la asignación de los recursos se realiza en base a criterios político-sociales mediante el cumplimiento del plan.
- Sistema de mercado: la asignación de los recursos se realiza a través del mercado, mediante la información contenida en los precios.

Dado que en la realidad se observa que dentro del sistema de mercado no todas las asignaciones se realizan vía precios, si no que muchas se realizan en función de la autoridad del empresario en el interior de la empresa, se sustituye la mano invisible del mercado por la mano visible del empresario.

Este hecho se explica por la existencia de los fallos del mercado que hacen que no se cumplan las hipótesis del mercado de competencia perfecta. Estas imperfecciones del mercado son barreras de entrada, la falta de información, la racionalidad limitada.

Según esta Teoría, el mercado y la empresa se consideran por tanto instrumentos alternativos para la asignación de recursos. Teóricamente, el mejor sistema para realizar las relaciones económicas es el mercado, pero debido a sus imperfecciones aparecen costes de utilización o funcionamiento del mercado, llamados costes de transacción, que hacen que su funcionamiento resulte costoso. Estos costes se pueden considerar:

- Ex ante. Los relacionados con la búsqueda, negociación, redacción y preparación de los contratos.
- Ex post. Derivados de la administración, seguimiento y control de los contratos.

Estos costes aparecen por cada contrato de compra de un factor en el mercado pero se podrían ver reducidos en gran medida si la transacción es reemplazada por una coordinación de los factores en el interior de la empresa.

El análisis que se haga en cada transacción de la cuantía de los costes transaccionales conducirá a la empresa a recurrir al mercado o a internalizar (realizar la actividad en el interior de la empresa) dicha transacción.

4. CLASES DE EMPRESAS

Se pueden hacer numerosas agrupaciones de empresas según el criterio utilizado para clasificarlas.

A) SEGÚN SU TAMAÑO

No existe un acuerdo generalizado sobre los criterios para medir el tamaño de las empresas, los principales indicadores que se utilizan son: volumen de ventas, tamaño del capital propio, número de trabajadores, valor añadido, etc.

El criterio más utilizado y reconocido internacionalmente es el número de trabajadores:

- **Empresa pequeña:** menos de 50 empleados en plantilla.
- **Empresa mediana:** entre 50 y 500 trabajadores.
- **Empresa grande:** más de 500 empleados en plantilla.

B) SEGÚN EL SECTOR ECONÓMICO

Según el sector económico en el que ejercen su actividad:

- **Empresas primarias:** aquéllas cuya materia prima principal es una parte de la naturaleza y cuyo proceso de producción consiste en fomentar el desarrollo natural de ese elemento para comercializarlo. Empresas agrícolas y ganaderas.
- **Empresas secundarias:** realizan procesos técnicos de transformación a las materias primas para obtener los productos. Empresas industriales.

- **Empresas terciarias:** aquéllas cuya función fundamental es la prestación de un servicio. Se caracterizan porque no realizan labores técnicas de transformación.

C) SEGÚN EL ÁMBITO DE ACTUACIÓN

- **Empresas locales.**
- **Empresas regionales.**
- **Empresas provinciales.**
- **Empresas nacionales.**
- **Empresas multinacionales.**

D) SEGÚN SU FUNCIÓN BÁSICA

Según su función básica las empresas pueden ser:

- **Empresas productoras:** aquéllas que su función de producción implica la transformación de materias primas en productos.
- **Empresas comerciales:** su tarea fundamental es la de favorecer las relaciones de intercambio, sin dedicarse a la transformación.

E) POR LA PROPIEDAD O TITULARIDAD DEL CAPITAL SOCIAL

- **Empresa privada:** cuyo capital es propiedad de particulares. Es el tipo de empresa más común en el Sistema de economía de mercado.
- **Empresa pública:** cuyo capital es propiedad del Estado o de cualquier Organismo Público. Se caracteriza por la existencia de fines u objetivos normales de mercado.
- **Empresa mixta:** cuando una parte del capital pertenece a entidades públicas y otra parte a particulares.

F) SEGÚN LA FORMA JURÍDICA

La legislación mercantil distingue los siguientes tipos:

- **Empresario individual.** Aquella empresa cuyo propietario es una persona física:

– **Individual artesanal:** su propietario aporta tanto su trabajo manual y directivo como el capital; existe escasa división del trabajo. Reducida producción y un número pequeño de trabajadores.

– **Individual capitalista:** existe cierta división del trabajo. El empresario aporta casi la totalidad del capital, se reserva las tareas directivas y organizativas.

• **Empresa societaria.** Asociación de varias personas que ponen en común trabajo y/o capital, o ambas cosas; da lugar al nacimiento de un ente con personalidad jurídica diferente de la de cada uno de los asociados. Podemos diferenciar tres grandes categorías:

– **Sociedades personalistas.** Domina el aspecto personal respecto al capital. Todos o algunos de los socios responden ilimitada y solidariamente de las obligaciones contraídas. Están normalmente constituidas por un número pequeño de socios y se valoran las circunstancias o los conocimientos de las personas para entrar a formar parte, ya que se basan en la mutua confianza.

· **Sociedad colectiva.** Es una sociedad en la que los socios aportan su trabajo, bienes o derechos. En el caso de que existan socios que no aporten bienes, se la denomina sociedad colectiva irregular y los socios que sólo aportan el trabajo son socios industriales y no participan en las pérdidas, mientras que los socios colectivos responden subsidiariamente de forma ilimitada con todo su patrimonio de las deudas sociales.

· **Sociedad comanditaria.** Es una sociedad mixta de carácter personalista y capitalista. Existen dos clases de socios: Colectivos, aportan trabajo y capital, gestionan la sociedad y responden ilimitadamente de las deudas sociales. Y Comanditarios, aportan sólo capital, no intervienen en la gestión de la sociedad y tiene limitada su responsabilidad al capital aportado, salvo pacto en contrario, participan en los beneficios en proporción al capital aportado.

– **Sociedades capitalistas.** Lo esencial es la aportación de capital, no las características personales de los socios. Su responsabilidad está limitada a dicha aportación. Las más representativas:

- **Sociedad Anónima**, es una sociedad capitalista cuyo capital social está dividido en acciones, y la responsabilidad de los socios está limitada a la aportación realizada. Las aportaciones pueden ser dinero o bienes, pero nunca trabajo. El capital mínimo es de 60 101.21 euros (10 millones de pts), de los que hay que desembolsar un 25 % en el momento de constituirse la sociedad.

- **Sociedad de Responsabilidad Limitada**, es una sociedad capitalista con el capital dividido en participaciones que no podrán incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones. Las aportaciones pueden ser de dinero, bienes o derechos. La responsabilidad de los socios está limitada a sus aportaciones. El capital no puede ser inferior a 3 005.06 euros (500 000 pts) y tiene que estar totalmente desembolsado.

– **Sociedades mixtas:**

- **Sociedad cooperativa**, son sociedades, que con capital variable y estructura y gestión democráticas, asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, a personas que tienen intereses o necesidades socioeconómicas comunes, para cuya satisfacción y al servicio de la comunidad desarrollan actividades empresariales; imputándose los resultados económicos a los socios, una vez atendidos los fondos comunitarios, en función de la actividad cooperativizada que realizan. Existen distintas clases:

- **Cooperativas de primer grado.** Compuestas por un mínimo de cinco socios, que pueden ser personas físicas o jurídicas. La responsabilidad limitada o ilimitada debe fijarse en los Estatutos.

- **Cooperativas de segundo o ulterior grado.** compuestas por un mínimo de dos cooperativas de grado inferior. La responsabilidad está limitada.

5. LA EMPRESA COMO SISTEMA DE INTERRELACIÓN CON SU ENTORNO

La Teoría actual de la empresa se fundamenta en la Teoría General de Sistemas, sus postulados sirven para describir su composición y explicar su comportamiento.

Un Sistema se puede definir como un conjunto de elementos interrelacionados entre sí y con el sistema global, que tiene unos objetivos. Los elementos pueden ser de distintos tipos como personas, objetos e ideas.

Estructuralmente un sistema se puede dividir en partes, pero funcionalmente es indivisible. El rendimiento de un sistema depende fundamentalmente:

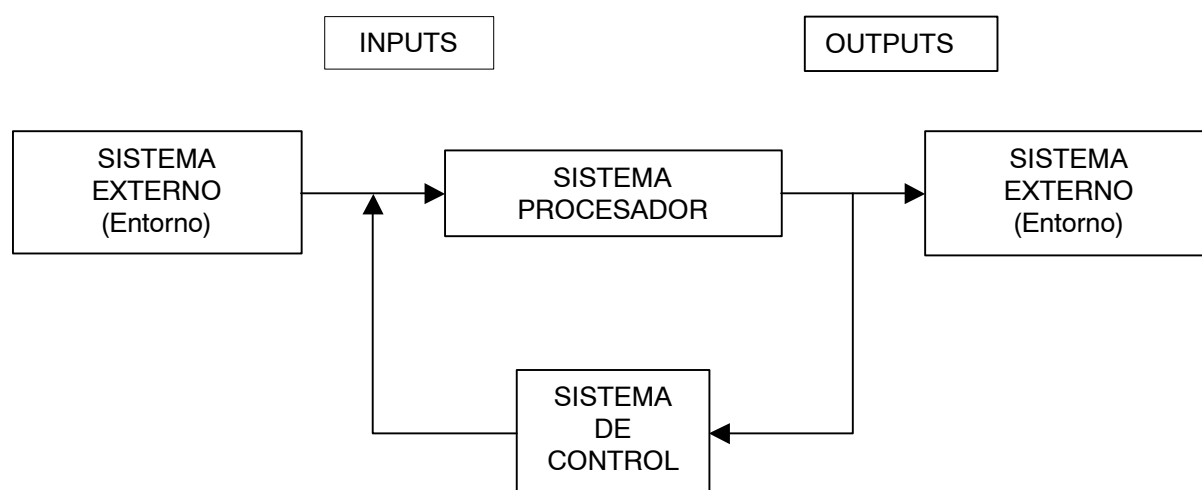
- De la forma en que las partes interaccionan.
- De su relación con el medio exterior.

La empresa es una organización y todas las organizaciones son sistemas en los que existe una división funcional del trabajo.

Principales características de la empresa como sistema:

- La empresa es un sistema abierto, es un sistema que se interrelaciona con su entorno. Influye en su entorno y recibe influencias de él.
- En la empresa se produce una sinergia por la cual manifiesta características y formas de comportamiento que no son atribuibles a ninguno de sus elementos o subsistemas.
- La empresa es un sistema global, cualquier influencia sobre uno de sus elementos repercute sobre los demás y sobre el conjunto del sistema.
- La empresa es un sistema autorregulado, el propio sistema se adapta y controla para mantener un equilibrio dinámico.

La empresa, por tanto, es un sistema abierto, que recibe de su entorno una serie de Inputs (materiales, fondos financieros, informaciones) y que envía a su exterior otra serie de Outputs o salidas (bienes y servicios) de diverso tipo.



6. SUBSISTEMAS DE LA EMPRESA

En el sistema empresa se puede distinguir a su vez varios subsistemas, todos ellos estrechamente relacionados, que serán diferentes según la forma de agrupar las funciones, actividades y operaciones, el grado de detalle deseado en el análisis y la finalidad del mismo. Algunos de dichos subsistemas pueden ser considerados nuevamente como sistemas.

La agrupación que podemos diferenciar principalmente:

- **Subsistema de flujos físicos.** Es aquél por el cual circulan flujos de materias primas, productos semielaborados, productos terminados que se distribuyen a los clientes, etc. Está formado por:

- Subsistema de producción.
- Subsistema de marketing.

- **Subsistema de financiación.** Transforma ahorro en inversión materializada en capital productivo y se encuentra integrado por:

- Subsistema de financiación, en el que se obtienen los medios financieros.
- Subsistema de inversión, en el que esos medios se materializan en inversión productivas.

- **Subsistema de dirección.** Que actúa sobre los otros dos y que, a su vez, se encuentra formado funcionalmente por los:

- Subsistema de planificación.
- Subsistema de organización.
- Subsistema de dirección, y
- Subsistema de control.

RESUMEN

La empresa constituye uno de los pilares fundamentales del sistema económico en la actualidad; tanto es así que en muchas ocasiones al sistema de economía de mercado, predominante en los países desarrollados, se le conoce también como sistema de libre empresa.

Al considerar las funciones que realiza, se pone de manifiesto la importancia de la empresa como unidad económica de producción de bienes y servicios, de forma que la actividad productiva de un país está compuesta por la suma de las actividades productivas de todas las empresas integradas en él.

El gran desarrollo de la empresa se produce con el surgimiento del denominado capitalismo industrial, que va configurando el concepto moderno de empresa, ya que abandona el modelo de unidad comercial para ser concebida como unidad económica de producción. Más tarde aparece el capitalismo financiero dando lugar a grandes empresas, a la aparición de monopolios y grandes necesidades de capital.

La empresa en el sistema de economía de mercado cumple con tres funciones generales: anticipa o descuenta el producto nacional creando las rentas monetarias individuales, organiza y dirige el proceso de producción y asume los riesgos inherentes a estas dos funciones.

Los objetivos de la empresa se pueden sintetizar en los siguientes grupos: objetivos basados en la maximización del beneficio, objetivos de crecimiento, objetivos de estabilidad y adaptabilidad al medio y objetivos de naturaleza social o de servicio a la colectividad.

Existen diversos criterios de clasificación de empresas, entre ellos, según la forma de propiedad de los medios de producción o del capital de la empresa, podemos observar los siguientes tipos de empresas:

- Empresas privadas, cuyo capital es propiedad de particulares, personas físicas o jurídicas; a su vez, las empresas privadas se pueden clasificar en dos grandes categorías: empresas individuales y empresas societarias o sociedades.

- Empresas públicas, cuyo capital es propiedad total del Estado o que siendo la misma parcial, su influencia en el sistema de dirección es decisivo o importante.

Otros criterios económicos de clasificación de empresas son: según el tamaño de las empresas y según el sector o rama de actividad principal dónde actúa la misma.

La empresa no es un ente cuyos planes sean independientes de su entorno, sino que se encuentra vinculada a las bases infra y superestructurales del sistema, a la vez que a los diversos mercados con los que se relaciona. Una empresa no es más que un elemento dentro del subsistema productivo de un sistema económico más amplio. Por ello, la empresa estará condicionada por la estructura económica en que se encuentra inmersa. Así, las comunicaciones existentes, la tecnología, etc., son factores condicionados por la estructura económica en que se encuentre.

Se pueden distinguir los siguientes subsistemas empresariales:

- Subsistemas del ciclo de explotación: aprovisionamiento, producción, distribución y comercialización.
- Subsistemas del ciclo de capital: financiación e inversión.
- Subsistemas directivos: planificación, control, información y comunicación.

EDITA Y DISTRIBUYE: