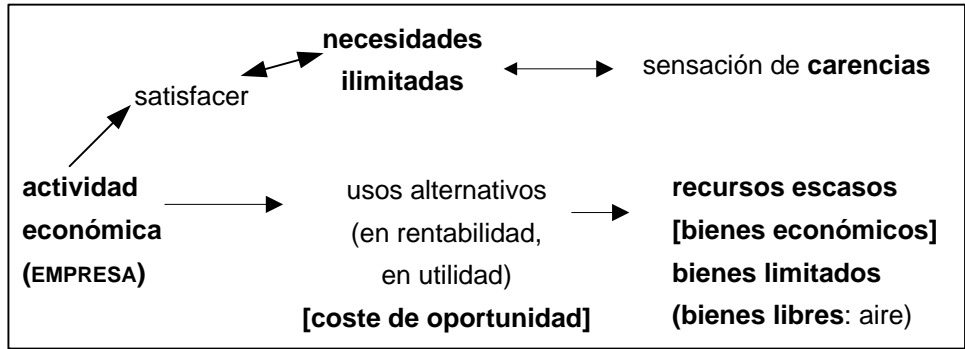
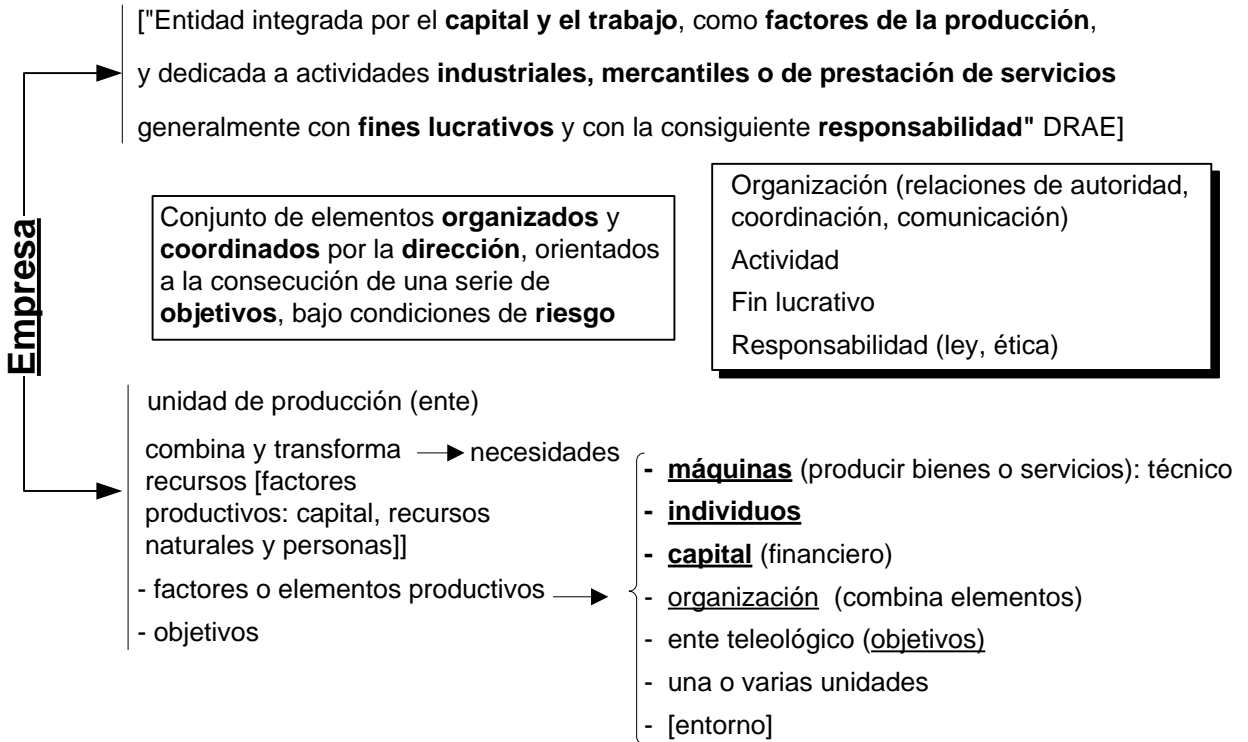


01. 1. Empresa y actividad económica

[economía de mercado o sistema de libre empresa]



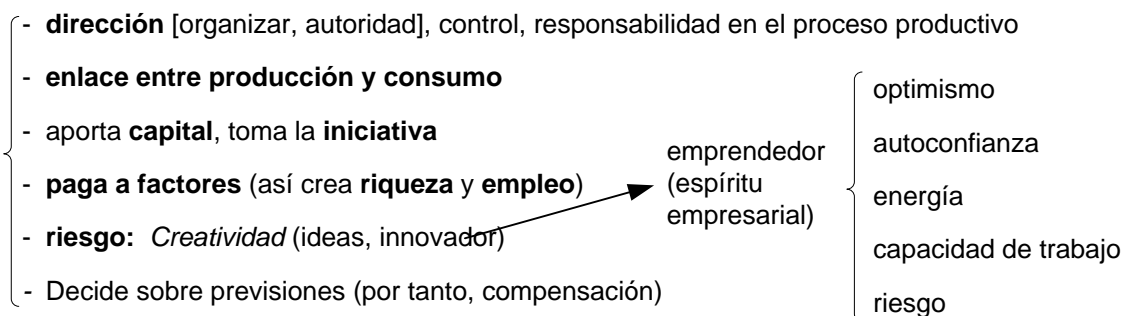
Utilidad de forma Consiste en que los bienes adquieran la forma y las cualidades que el consumidor desea
Utilidad de tiempo Se refiere a que el producto esté a disposición del cliente en el momento en que lo necesite
Utilidad de lugar: el producto esté a disposición del cliente en el lugar que le sea más cómodo al cliente
Utilidad de propiedad: formalizar la venta y que el producto pase a ser propiedad del cliente.



Empresario ["Toda **persona física o jurídica** o comunidades de bienes que reciben de forma **voluntaria la prestación de servicios retribuidos de quienes trabajan por cuenta ajena** y dentro de su ámbito de **organización**" ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES]

"Los que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio se dedican habitualmente a él" Cº COMERCIO

Persona o conjunto de personas que establecen los objetivos de la empresa y coordina los factores de producción para que los objetivos se puedan cumplir

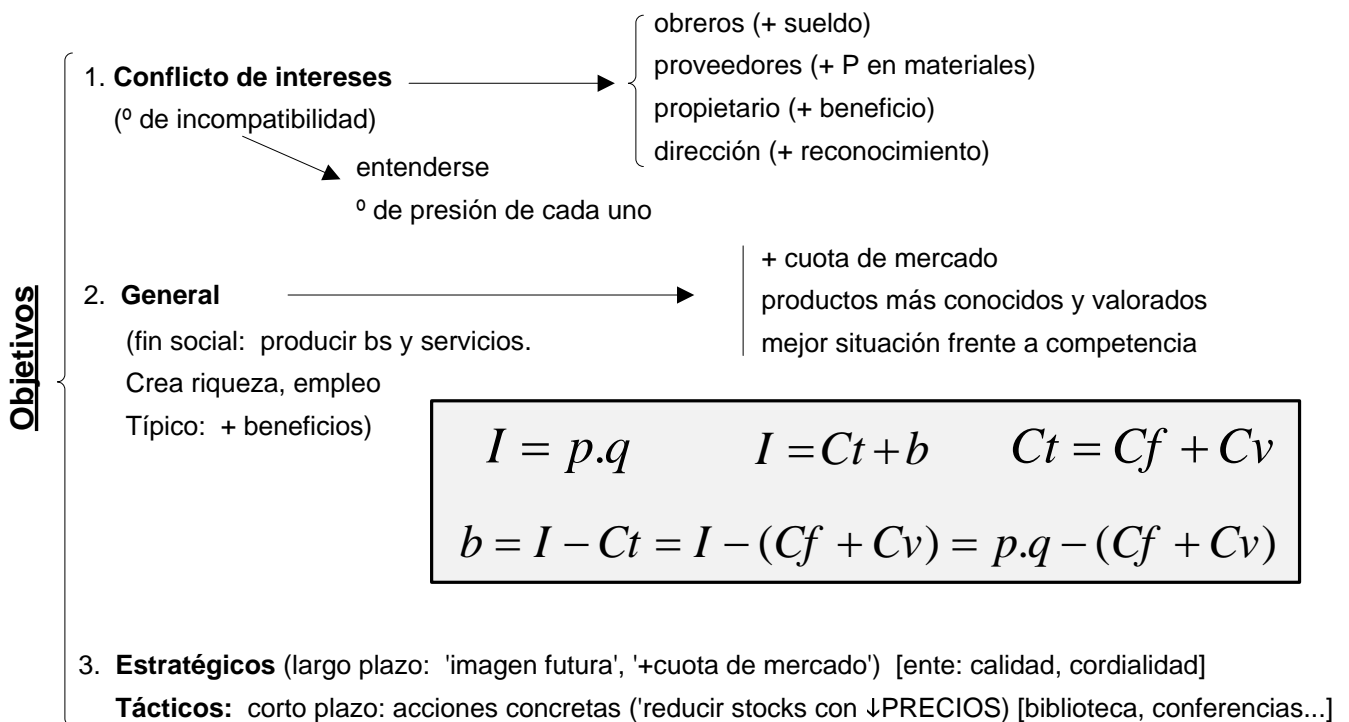


[**Marshall**, 1890: coordinador del proceso productivo

Frank H. Knight, 1921: asegurar las rentas de los factores productivos, soportando el **riesgo** ⇒ beneficio: recompensa.

Schumpeter, 1942: empresario **emprendedor o innovador**, con idea nueva o invención (monopolio temporal): crecimiento de la economía ⇒ beneficios En ese momento altera el equilibrio económico.

Galbraith, 1967: tecnoestructura (poder en directivos que deciden frente a accionistas -]



Funciones

- de **compras** (de factores materiales de prod., servicios...)
- de **producción** (de inputs a outputs): creación de valor
- **comercial** (llevar a mercado)
- **I + D**
- **financiera** (captar fondos, colocarlos). Financiación e inversión
- Todas acuden hoy a entidades de crédito
- **contable** (contabilidad ▷ organizar ▷ informar ▷ archivar)
- de **personal** (captar, adiestrar...) [**recursos humanos**]

En la empresa se realizan **tres tipos de actividades o funciones principales**: **la productiva** (que se ocupa de la elaboración de bienes y servicios), **la comercial** (que identifica los deseos y necesidades de los consumidores y que se ocupa de que los productos o servicios que se elaboran se vendan) y **la financiera** (que básicamente se ocupa de seleccionar los distintos tipos de inversiones necesarias para llevar a cabo las actividades productivas y comerciales, así como de las diversas fuentes de financiación precisas para conseguir los medios financieros que se requieren para efectuar esas inversiones).

El funcionamiento será el siguiente:



Unificación de criterios de la UE (Recomendación de la Comisión de la UE, 6 mayo de 2003)
Debe cumplir **dos condiciones**: n° de empleados y al menos una de las otras dos

Tipo de empresa	Efectivos	Volumen de negocios (facturación: ingresos, ventas o volumen de negocio)	O Balance general (bienes y derechos)
Microempresa	< 10 empleados	<= 2.000.000 euros	<= 2.000.000 euros
Pequeña	< 50 empleados	<= 10.000.000 euros	<= 10.000.000 euros
Mediana	< 250 empleados	<= 50.000.000 euros	<= 50.000.000 euros
Grande	> 250 empleados		

Clasificación

fig 1,2 o. 15

Tamaño

Actividad

- 1ario: extractivas (agricultura, minería, pesca, forestal)
- 2ario: transformación: industria (de consumo, semielaborados)
- 3ario: prestación de servicios (ver p. 14)

Ámbito geográfico

- nacionales:
- Comunitarias
- Multinacionales
- Globales

- local
- regional
- nacional

Sucursal: sin personalidad jurídica
Filial: empresa, con personalidad jurídica

Propiedad del capital

- privada
- pública
- mixta
- cooperativa

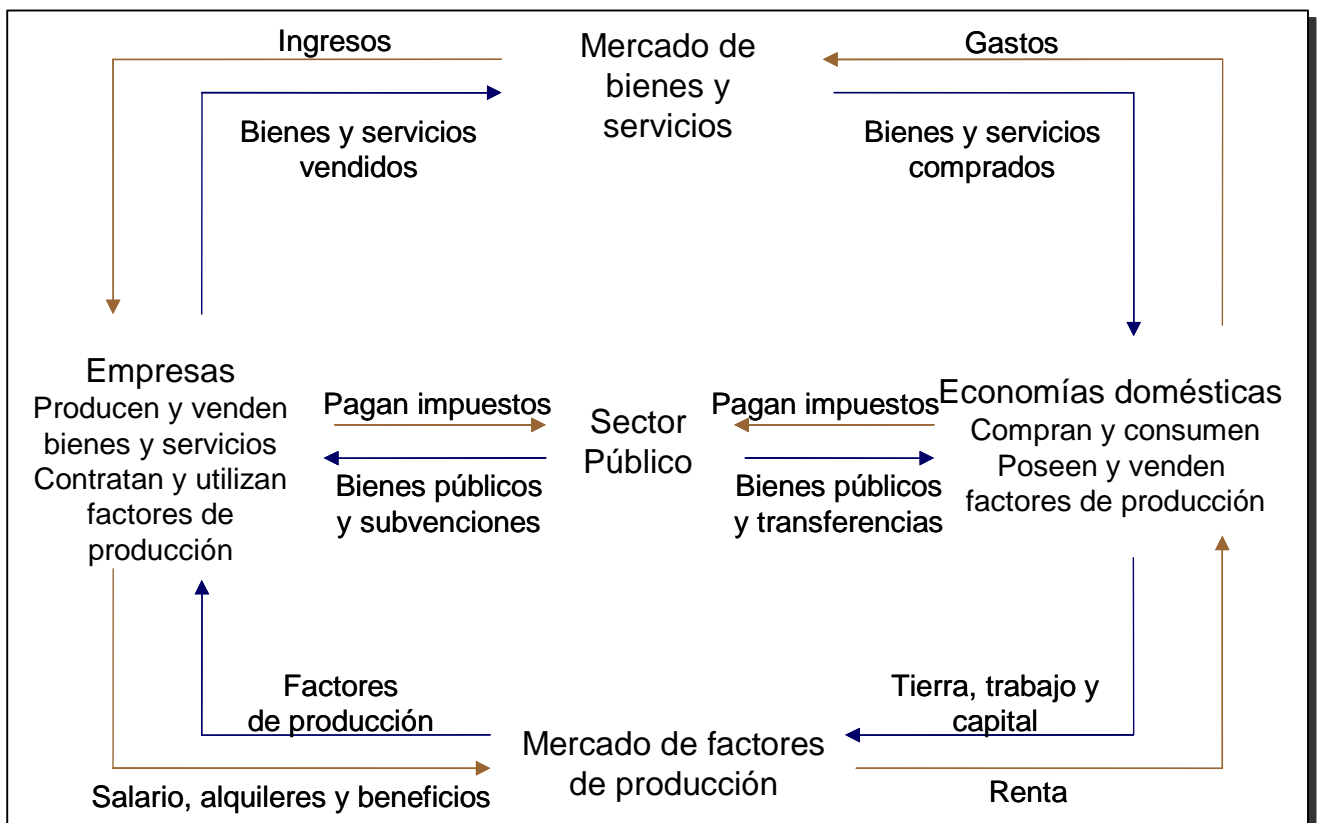
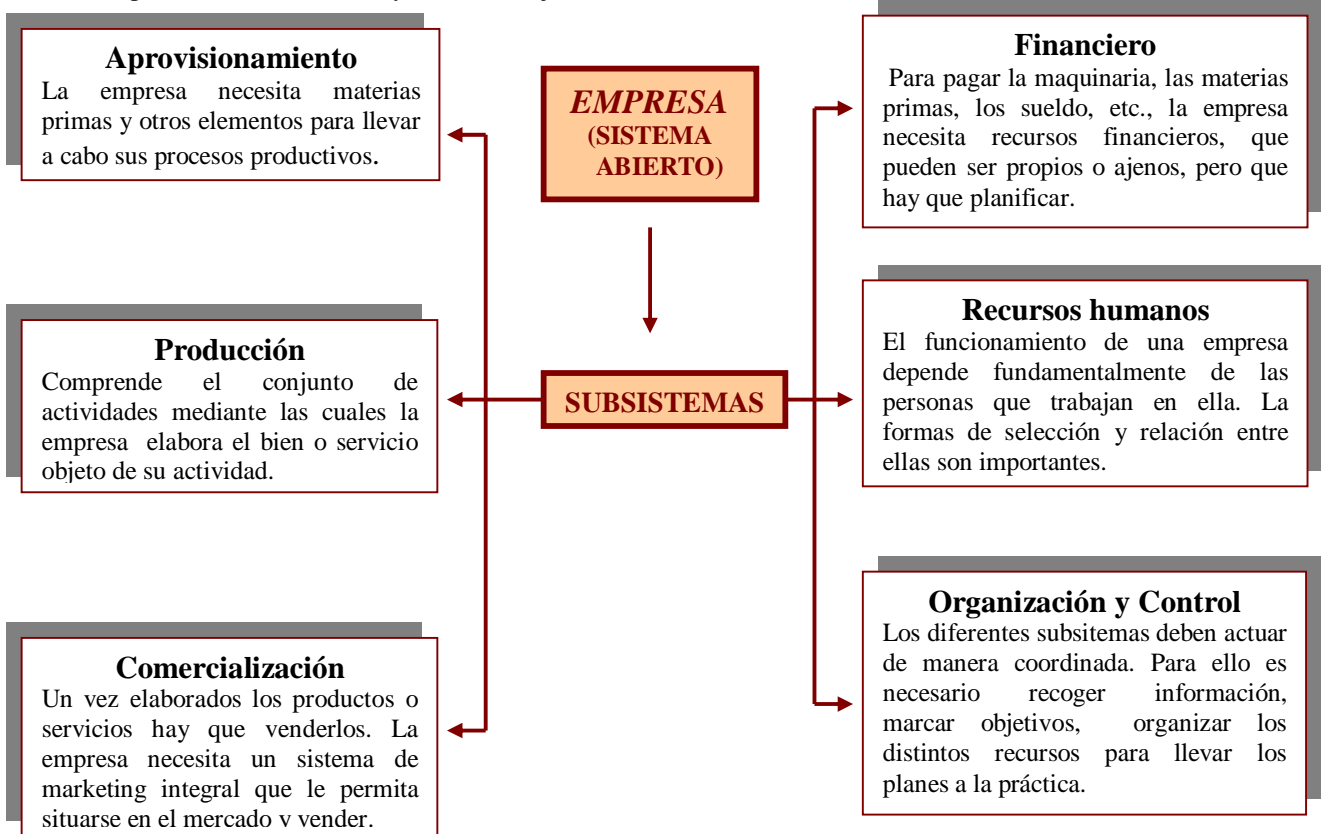
[Forma jurídica]

[LA EMPRESA COMO SISTEMA conjunto de elementos relacionados entre ellos y con el sistema económico global

- La empresa es un *sistema abierto*: influye en el entorno y recibe influencias de él.
- La empresa manifiesta características que no son atribuibles a ninguno de sus elementos o subsistemas.

El todo es superior que la suma de sus partes.

- La empresa es un *sistema global*: cualquier influencia sobre uno de sus elementos o subsistemas repercute sobre los demás y sobre el conjunto del sistema.]



CONCEPTOS DE EMPRESARIO

“Los economistas de la **escuela clásica** (A. SMITH, D. RICARDO, y J.S. MILL) y también K. MARX identificaron al empresario con el propietario del negocio. En esta etapa el concepto de empresario coincide con el de propietario del capital, existe una concepción del empresario de tipo individual.

Hasta el siglo XVIII los economistas no prestan atención al concepto de empresario. RICHARD CANTILLON (1680-1734) fue el primero en definir esa figura como “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. Según se desprende de ésta **definición Cantillon caracteriza la figura del empresario como un agente que asume riesgos y cuyas remuneraciones son inciertas**.

SAY es el primero en atribuir distintas funciones entre el empresario y el capitalista, siendo el primero el que, aglutinando todos los factores, logra con el valor de la producción remunerar todos los factores y generar un beneficio.

No es hasta el siglo XX cuando se contempla claramente la **distinción** entre la figura de empresario y la de capitalista o propietario de la empresa. Los cambios sociales y económicos ocurridos durante las últimas décadas del siglo actual muestran la insuficiencia conceptual de la figura de empresario como capitalista. Los avances tecnológicos permiten producciones en serie cada vez mayores, y una mayor productividad de la mano de obra. Se requiere una mayor dimensión de las unidades de producción y, lógicamente un volumen mayor de capital para financiarlas. Ante la imposibilidad de hacer frente a esta financiación un solo propietario, surgen las grandes sociedades en las que varios propietarios financian conjuntamente la empresa. En este contexto se produce la separación del concepto de empresario como propietario, considerándose a éste como un profesional de la dirección.

MARSHALL le da al empresario la importancia necesaria como factor organizativo fundamental para la creación de las grandes empresas que estaban naciendo en su época.

KNIGHT incide en el hecho de que el empresario es capaz de ASEGURAR rentas CIERTAS a los factores productivos (vendedores de materiales a precio cierto, trabajadores con salarios fijados de

antemano, propietarios de locales, ...) soportando el RIESGO de la actividad económica y recibiendo como compensación un BENEFICIO RESIDUAL, siempre INCIERTO, asume también pérdidas en muchos casos si no se cumplen sus previsiones. La incertidumbre es lo esencial de la actividad empresarial. Al aceptarla el empresario, justifica su remuneración y cumple una FUNCIÓN de GARANTÍA en la SOCIEDAD.

Para SCHUMPETER la principal función del empresario es INNOVAR. En el sistema capitalista el proceso de cambio tecnológico es el que genera nuevos equilibrios y el empresario es el agente que lo asume. Cuando lanza un nuevo producto, incorpora una nueva técnica de fabricación, abre nuevos mercados, conquista nuevas fuentes de aprovisionamiento o incluso crea una nueva organización (buscando aumentar su propio beneficio) es la pieza que persigue la invención, innovación o imitación que se difunde por toda la sociedad, impulsando el cambio.

GALBRAITH hace un estudio crítico de la configuración industrial de los estados capitalistas modernos y concluye que la economía está dominada por una estructura de grandes corporaciones (unas pocas industrias que tienen el poder real) y coexisten con otra estructura (el subsistema de mercado) de pequeñas empresas que son multitud que operan en el mercado pero sin poder influir en él (agricultores, comerciantes al por menor, pequeños industriales, ...), en realidad solo se adaptan a las condiciones impuestas por las grandes. Estas grandes corporaciones son muy complejas y no pueden ser dirigidas por una sola persona. Requieren un conjunto de técnicos muy especializados que actúan de forma colegiada (juristas, científicos, ingenieros, economistas, ...) y a los que denomina “tecnestructura”. Aportan conocimiento especializado a decisiones de grupo que rebasan la capacidad de cada uno. Ellos son los que realizan la función empresarial, como grupo dirigente. Además, la propiedad en muchas corporaciones está en manos de pequeños accionistas que no actúan de forma colegiada, dejan el peso de las decisiones en los técnicos dirigentes, que en muchos casos no son siquiera accionistas y **buscan sus propias metas profesionales**. Pueden llegar a alcanzar tanto poder que el resto de agentes (proveedores o consumidores) queden indefensos, para lo que Galbraith propone que se unan para lograr un poder “compensador” y equilibrar el juego de fuerzas”

- SEMINARIO DE PROFESORES DE ECONOMÍA DE ZARAGOZA