1. La empresa

Objetivos del tema

1 Saber qué es una empresa y sus características.
2 Entender cómo se forman los objetivos de una empresa.
3 Saber distinguir los tipos de empresa y sus características.
4 Conocer las herramientas de clasificación de las empresas.
5 Conocer la estructura del sistema empresarial español.
6 Saber determinar la mejor opción jurídica para una empresa.

1.1. Definición

Según la Recomendación de la Comisión Europea de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE), «Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular».

El factor determinante es la actividad económica, no la forma jurídica. Por lo general se entiende por actividad económica «la venta de productos o servicios a un precio dado o en un mercado directo o determinado». En la práctica, esto significa que las personas que trabajan por cuenta propia, las empresas familiares, asociaciones, sociedades o cualquier otra entidad que desarrolle una actividad económica de manera regular pueden ser consideradas empresas.

En otras palabras, una empresa es una organización comprometida con una actividad económica. Lo que nos lleva a preguntarnos sobre qué es una organización. Una organización es una combinación de medios humanos y materiales, para la consecución de un fin.

1.1.1. Empresa *vs.* organización

Las siguientes denominaciones representan a empresas o a organizaciones. ¿Por qué?, ¿qué características comparten?, ¿qué diferencias tienen entre sí?

Real Madrid Club de Futbol	Club Atlético de Madrid	Zara
H&M	Primark	Unicef

1.2. La empresa como sistema abierto

La empresa como sistema abierto proviene de una teoría que afirma que cualquier sistema (familiar, animal, social, empresarial) se encuentra compuesto por elementos que interactúan entre sí.

En el mundo de las empresas se considera que la empresa es un sistema abierto, es decir, un conjunto de elementos o subsistemas, interrelacionados entre sí, con un propósito determinado y cuyos resultados dependen de las relaciones y funcionamiento entre sus distintas partes.

Esto tiene como consecuencia la determinación de una serie de características comunes para todas las empresas.

1 Están compuestos por partes o subsistemas.
2 No son autosuficientes, dependen del entorno para poder existir. La característica principal de un sistema abierto es la interacción con los elementos de su entorno: competidores, distribuidores, proveedores, clientes, etc. Sus dinámicas internas se definen casi en función de lo que ocurre en este terreno. Además, se asume que todo puede cambiar y que, por tanto, la opción más adecuada es la capacidad de adaptación.
3 Transforman *inputs* (recursos) en *outputs* (productos).
4 Tienen un propósito, una misión.
5 Son equifinales; pueden llegar a un mismo resultado final partiendo de estados iniciales distintos y siguiendo caminos diferentes. Los sistemas cerrados se caracterizaban porque

concebían una vía (a lo sumo dos) para la consecución de sus objetivos. En el sistema abierto existen muchas opciones para llegar al mismo fin.

1.3. Subsistemas de la empresa

Los subsistemas de una empresa son las diferentes partes que componen una empresa. Es posible identificar hasta tres grandes partes o subsistemas: real, financiero y directivo.

El SUBSISTEMA REAL hace referencia a las funciones de aprovisionamiento, producción y comercialización de los productos y servicios. Estas funciones se corresponden básicamente con todas las operaciones que suponen una transformación real de los factores productivos y concluyen con la distribución del producto y el servicio postventa a los clientes de la empresa.

El SUBSISTEMA FINANCIERO, en estrecha interdependencia con el subsistema real, se encarga de la captación, administración y control de los medios financieros con que cuenta la empresa.

El SUBSISTEMA DIRECTIVO tiene como misión la toma de decisiones tendente a asegurar el logro de los objetivos del sistema mediante la configuración y control de una organización capaz de adaptarse al sistema de orden superior en el que está inmersa. Engloba las funciones de planificación, organización, dirección y control.

En definitiva, las empresas necesitan personas que las organicen y planifiquen (dirección-administración), consigan financiación (finanzas), desarrollen los productos (producción-operaciones) y vendan los productos (marketing).

1.4. Objetivos de la empresa

Es difícil concretar cuál es o debe ser el objetivo de una empresa. «Cada empresa es un mundo».

Algunos consideran que el objetivo final de una empresa podría ser la maximización del beneficio. Sin embargo, qué significa realmente el beneficio, el beneficio para quién, cómo se mide, cómo se llega a la maximización.

Otros consideran que el objetivo es sobrevivir y crecer, crear valor (rentabilidad económica y financiera), satisfacer las necesidades de los grupos de interés (*stakeholders*), entre los que se encuentran los propietarios y los clientes.

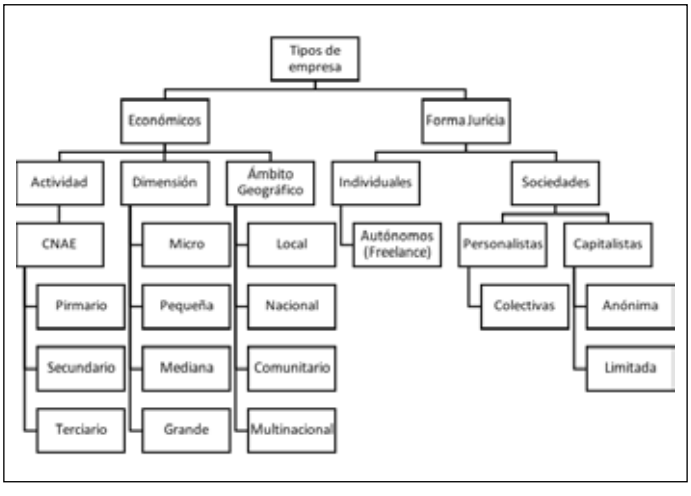
Esta forma de ver el objetivo de la empresa sugiere que no sólo hay que perseguir el beneficio económico, sino también el

beneficio de las personas que trabajan en la empresa, los clientes, los propietarios y del resto de la sociedad.

En esta línea, lo que sí parece claro es de dónde vienen los objetivos de las empresas. Estos vienen determinados por aquellos que tienen mayor poder de decisión en la organización. Por lo tanto, el objetivo de una empresa es el objetivo de quiere quien toma las decisiones.

1.5. Tipos de empresas

Las empresas pueden clasificarse atendiendo a múltiples criterios. En este caso nosotros analizaremos algunos criterios económicos y jurídicos.



Tipo de actividad

Según la actividad que desarrollan existen empresas que operan en el sector primario, secundario y terciario. La clasificación nacional de actividades económicas (CNAE) codifica las actividades económicas de las empresas. Esto es importante porque las sociedades tienen que consignar este número o código en todas las escrituras de constitución y sus acuerdos sociales, así como en las cuentas anuales.

Cuál es el código de actividad económica de una empresa que:

1 Vende bañadores (no es fabricante).
2 Desarrolla aplicaciones para móviles.

3 Desarrolla *apps* para pc.
4 Imparte cursos de formación.
5 Vende libros.

Dimensión

Según la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión Europea, publicada en el DO L 124 de 20.5.2003, p. 36:

Las MICROEMPRESAS se definen como aquellas empresas que ocupan a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones €.

Las PEQUEÑAS EMPRESAS se definen como aquellas que ocupan a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones €.

Las MEDIANAS EMPRESAS se definen como aquellas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede los 50 millones € o cuyo balance general anual no supera los 43 millones €.

Las GRANDES EMPRESAS serán aquellas que ocupan a más de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual excede de 50 millones de € o cuyo balance general anual excede de 43 millones de €.

Tipos de Empresa			
Plantilla	Volumen	Balance	?
5	8	7	
23	13	24	
3	2	3	
10	1	7	

Ámbito geográfico

EMPRESAS LOCALES Y REGIONALES: son aquellas cuyas actividades se centran en un entorno cercano, como la localidad donde se encuentran ubicadas, la comarca, una provincia o una región.

EMPRESAS NACIONALES: son aquellas empresas cuyo campo de actuación viene representado por la totalidad del territorio nacional, aunque tengan su sede en una localidad concreta.

EMPRESAS COMUNITARIAS: gracias a la ausencia de barreras comerciales, a la cercanía física y la afinidad cultural, las empresas

nacionales suelen ampliar sus actividades hacia el exterior, eligiendo en la mayoría de los casos países de la Unión Europea, de ahí el término «comunitarias».

EMPRESAS MULTINACIONALES: son aquellas que extienden su campo de operaciones a numerosos países por todo el mundo. Para que una empresa sea considerada multinacional no basta con exportar, sino que es necesario que la presencia en el exterior sea sólida, con centros de producción y distribución en el país de destino.

Forma jurídica

El AUTÓNOMO o *freelance* es una persona física que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, con o sin trabajadores por cuenta ajena a su cargo.

Ventajas del autónomo:

1 Es idónea para empresas de muy reducido tamaño.
2 Es más fácil ejercer control sobre la empresa y sus actividades.
3 Ayuda a autorrealizarse, proporciona independencia.
4 Puede resultar más económico, dado que no crea una persona jurídica distinta a la del propio empresario.

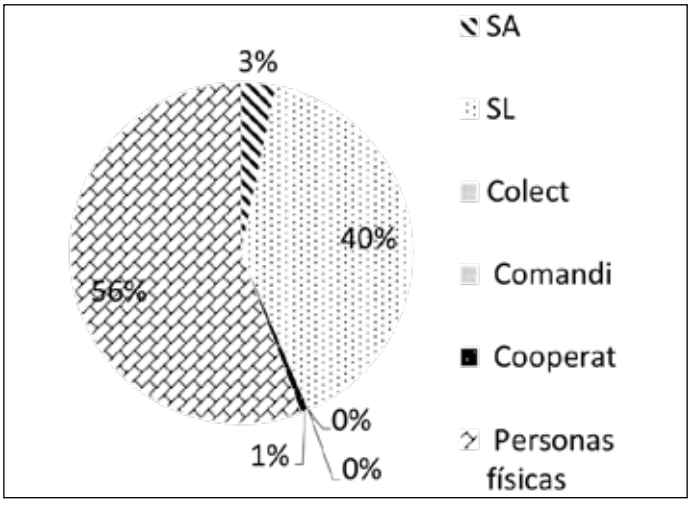
Inconvenientes del autónomo:

1 Responde a las deudas de su actividad con su patrimonio personal.
2 Si el propietario está casado puede dar lugar a que sus actividades y deudas alcancen al otro cónyuge.
3 Si el volumen de beneficios es importante, puede estar sometido a tipos impositivos muy elevados. Mientras las sociedades tributan al tipo máximo del 35 % sobre los beneficios, el empresario individual tributa según el IRPF, tipos más elevados cuanto mayor es el volumen de renta (máximo 48 %).

Las SOCIEDADES capitalistas más utilizadas son la sociedad anónima y limitada. La sociedad anónima es una sociedad de carácter mercantil en la cual el capital social, dividido en acciones, está integrado por las aportaciones de los socios, los cuales no responden personalmente de las deudas sociales. En la sociedad limitada el capital social, estará dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables, integrado por las aportaciones

de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.

A continuación se muestra la composición de empresas en España según la forma jurídica. A lo largo de los años los porcentajes varían muy poco y se mantienen en torno al 4 % de S. A., 52 % autónomos y el 40 % S. L.



1.6. Factores que influyen en la elección de la forma jurídica

Los factores que se deben tener en cuenta para seleccionar la forma jurídica más adecuada son:

Tipo de actividad a desarrollar

La actividad a ejercer, puede ser determinante en la elección de la forma jurídica a adoptar en aquellos supuestos en que la propia normativa aplicable exija una forma concreta, tal es el caso de las entidades bancarias que deben constituirse a través de sociedad anónima.

Número de socios

El número de promotores que pretendan iniciar la nueva empresa, puede condicionar la elección. Por ejemplo para constituir una cooperativa, o en su caso, una sociedad laboral, son necesarios

tres promotores o socios, o para constituir una comunidad de bienes o sociedad civil se requiere un mínimo de dos socios.

Responsabilidad

Dependiendo del grado de responsabilidad que el promotor esté dispuesto a asumir en el proyecto y del riesgo que del mismo se pueda derivar, optará por aquellas formas que limitan su responsabilidad al capital aportado o que se ha comprometido a aportar; como es el caso de la sociedad limitada y la sociedad anónima, o por aquellas otras que no limitan la responsabilidad quedando afectado todo su patrimonio a las resultas del negocio; tal es el caso del empresario individual, comunidad de bienes y sociedad civil.

Capital

En este sentido hay que tener en cuenta que existen determinadas formas jurídicas cuya regulación exige un capital mínimo, así la sociedad limitada debe tener un capital mínimo de 3.000,00 euros, que estará totalmente desembolsado en el momento de la constitución. Por su parte la sociedad anónima, exige un capital social mínimo de 60.000,00 euros que deberá estar desembolsado en el momento de la constitución, al menos, en el 25 % del valor nominal de cada acción.

Fiscalidad

La carga fiscal que el beneficio empresarial tendrá que soportar es otro criterio que debe guiar la elección, pues en las sociedades mercantiles los resultados tributan por el Impuesto sobre Sociedades al tipo fijo general del 30 % (reducido en empresas de nueva creación), las cooperativas lo hacen al 20 %, mientras que el empresario individual y las sociedades civiles tributan por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aplicándose a efectos de determinar el tipo impositivo una escala progresiva, que va elevándose según se incrementa la base imponible del impuesto.

2. El gestor

Objetivos del tema

1 Conocer qué es un gestor y cuáles son sus objetivos.
2 Saber medir el desempeño de un gestor.
3 Entender cómo mejorar el rendimiento de una organización.
4 Conocer las funciones y habilidades de un gestor.

2.1. El gestor

Un gestor es la persona encargada de coordinar un conjunto de recursos, para lograr que se cumplan los objetivos previamente establecidos. Indistintamente, al gestor también se le denomina administrador o directivo.

La gestión de las organizaciones comienza desde los gestores. Cualquier grupo organizado, ya cuente con más o menos miembros, necesita alguien que lo dirija y lo administre. En las empresas pequeñas, de una sola persona, los dueños administran y trabajan en las tareas de producción, venta, etc., lo hacen todo. En las empresas más grandes trabajan más personas, generalmente formando grupos que trabajan juntos y que son organizadas por algún directivo.

Los buenos gestores actúan como catalizadores, es decir, consiguen que las personas y el resto de recursos que gestionan funcionen con eficacia y eficiencia. Representan la fuerza que mantiene unida a la empresa y la pone en movimiento. Sin embargo, una mala dirección, una mala gestión, provoca un efecto contrario al catalizador (en lenguaje químico un anticatalizador es un agente que neutraliza la actividad), frenando el desarrollo del negocio.

La importancia de los gestores radica en que son personas que hacen que las cosas sucedan. Ellos establecen anticipadamente los objetivos de las empresas y los caminos para lograrlos. Coordinan los recursos necesarios para llevar a cabo los distintos planes organizativos, ya sean a largo o a corto plazo. Trabajan para obtener lo mejor de las personas que integran la organización, creando un entorno que facilite el cumplimiento de los objetivos. Controlan el cumplimiento de los objetivos marcados y toman medidas para corregir las desviaciones que puedan surgir.

Un ejemplo son las orquestas de música. Todas tienen un director de quien dependen. En ellas, cada músico es especialista

en un tipo de instrumento diferente. Sin un director de orquesta, cada músico tocaría su instrumento de forma aleatoria y el resultado sería un cúmulo de sonidos desorganizados y posiblemente desagradables. Sin embargo, con un director, es decir, con alguien que organice a los distintos miembros de la agrupación, del equipo de trabajo, de forma que asigne cuándo y dónde debe comenzar a tocar cada músico, se puede conseguir una gran melodía y cumplir el objetivo de la organización.

Todas las organizaciones necesitan algún directivo o administrador. Las más pequeñas suelen contar, tan sólo, con un único directivo, normalmente el propietario del negocio, pero mientras más grandes son las organizaciones, éstas suelen ir necesitando más directivos.

2.2. Eficiencia y eficacia

El objetivo de un gestor es conseguir la máxima eficacia y eficiencia de los recursos que gestiona.

Ser eficaz significa conseguir los objetivos propuestos. La eficacia mide el grado de consecución de los objetivos. Cuando se alcanzan los objetivos se es eficaz. En este caso, la dificultad consiste en establecer unos objetivos apropiados.

Ser eficiente significa conseguir el mejor resultado posible con los recursos disponibles. La eficiencia es una medida que relaciona los recursos disponibles con los resultados alcanzados. Una empresa que vende 5 naves industriales con 3 trabajadores será más eficiente que otra que vende sólo 4 naves utilizando los mismos trabajadores. Es decir, la eficiencia mide el buen uso de los recursos.

Como hemos dicho, el gestor tiene como misión coordinar los recursos de la empresa de forma que se alcancen los objetivos establecidos. Pero un gestor no puede desarrollar su tarea de cualquier manera, debe buscar siempre la máxima eficiencia y eficacia. Por ello, para medir el desempeño de un gestor es necesario medir el cumplimiento de misión. Así, el desempeño de los gestores se mide a través del grado de eficiencia y eficacia alcanzado por la organización. El mejor gestor será el que consiga una mejor combinación de eficacia y eficiencia.

La eficacia se mide controlando el cumplimiento de los objetivos. Un gestor que consigue que su organización o equipo logre los objetivos previstos, es eficaz. Cuando consigue parte de los objetivos previstos será parcialmente eficaz. Si los objetivos son homogéneos, el gestor que consigue más objetivos con su organización será más eficaz.