



Facultad de Estudios  
Sociales y del Trabajo



# La empresa y el empresario

Juan Antonio Torrecilla García  
juantorrecilla@uma.es

# Bibliografía

- CASTILLO CLAVERO, A.M. (Coord) (2005): Introducción a la Economía y Administración de Empresas. Ed. Pirámide, Madrid.
- PORTER, M.E. (1991): Estrategia competitiva : técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. Compañía editorial continental, México.
- FISCHER, S. y DORNBUSCH, R. (1985): Economía. McGraw-Hill, Madrid.
- AGUIRRE, A. ET AL. (2003): Administración de organizaciones en el entorno actual. Ed. Pirámide, Madrid.

# ¿Qué es una empresa?

---

La empresa es una unidad económica y social,

conformada por un conjunto de factores y elementos (humanos, técnicos y financieros), combinados y ordenados según una cierta estructura organizativa,

cuya función es abastecer a la sociedad de productos y servicios

que persigue distintos objetivos dependiendo de cada empresa,

y que es dirigida por una función directiva o empresario.

# EL SUBSISTEMA DE ADMINISTRACIÓN

---

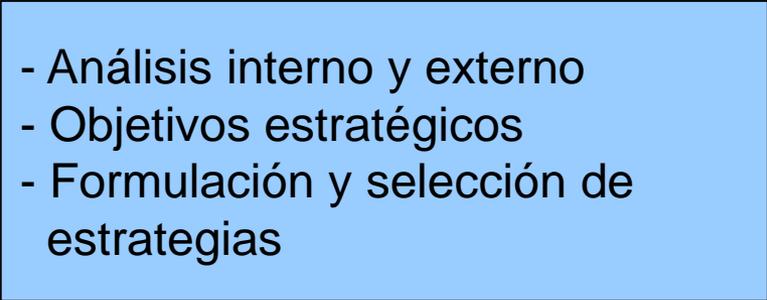
**Objetivo:** Coordinar y dirigir los subsistemas funcionales y las relaciones de la empresa con el entorno.

**Funciones tácticas:**



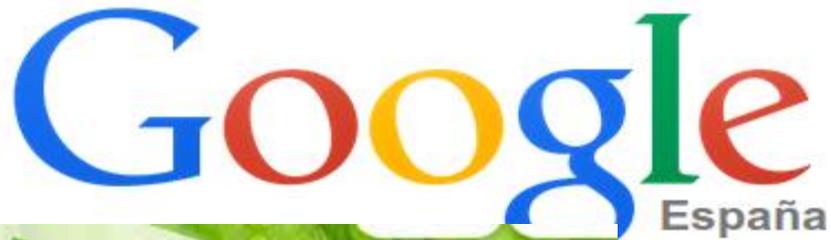
Planificar  
Organizar  
Dirigir  
Controlar

**Funciones estratégicas:**

- 
- Análisis interno y externo
  - Objetivos estratégicos
  - Formulación y selección de estrategias

# ¿Por qué empresas de un mismo sector obtienen diferentes beneficios?

---



Google  
España



FCC  
FOMENTO DE  
CONSTRUCCIÓN DE  
CON



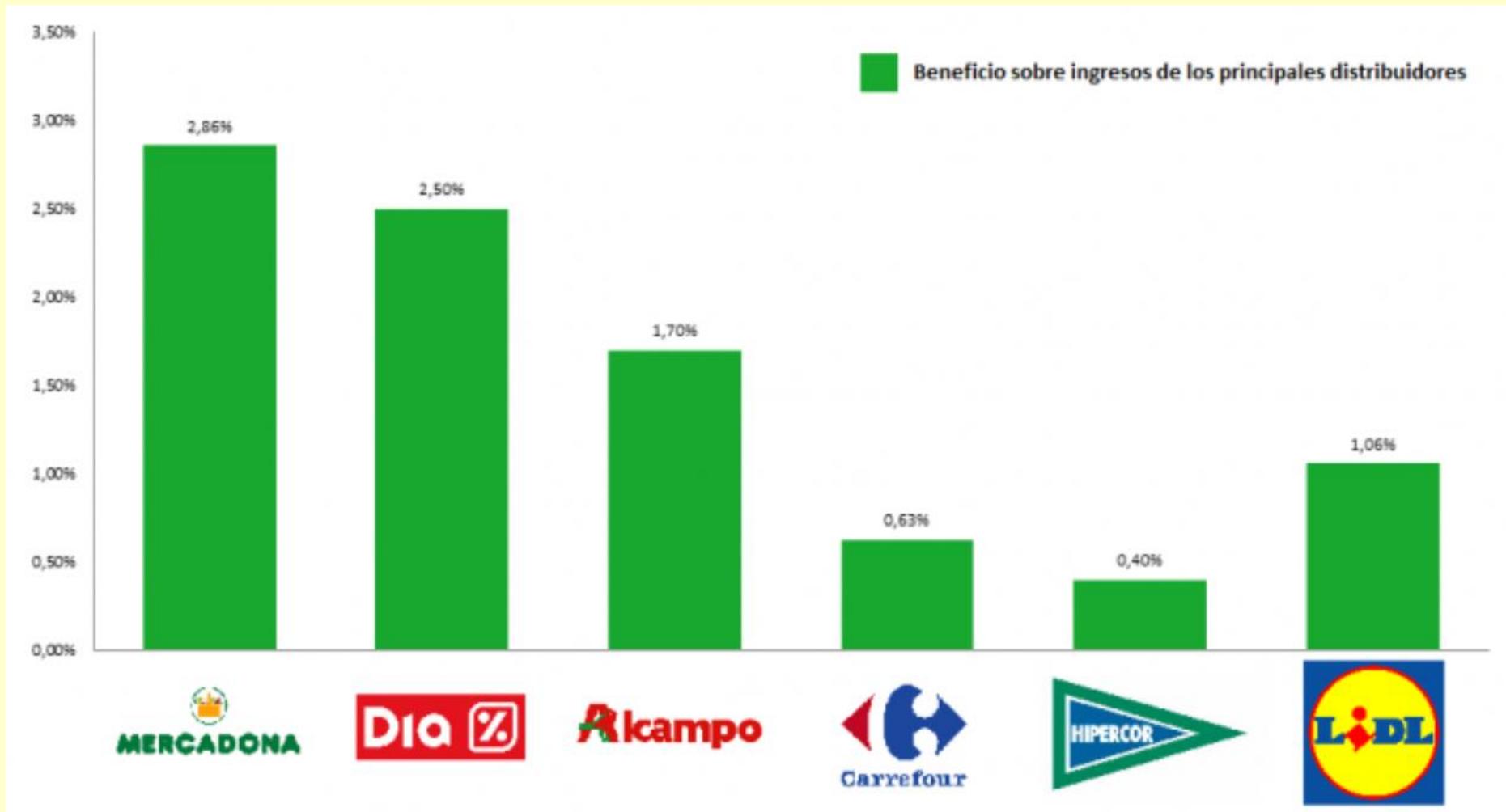
yerbabuena  
software



*ferrovial*

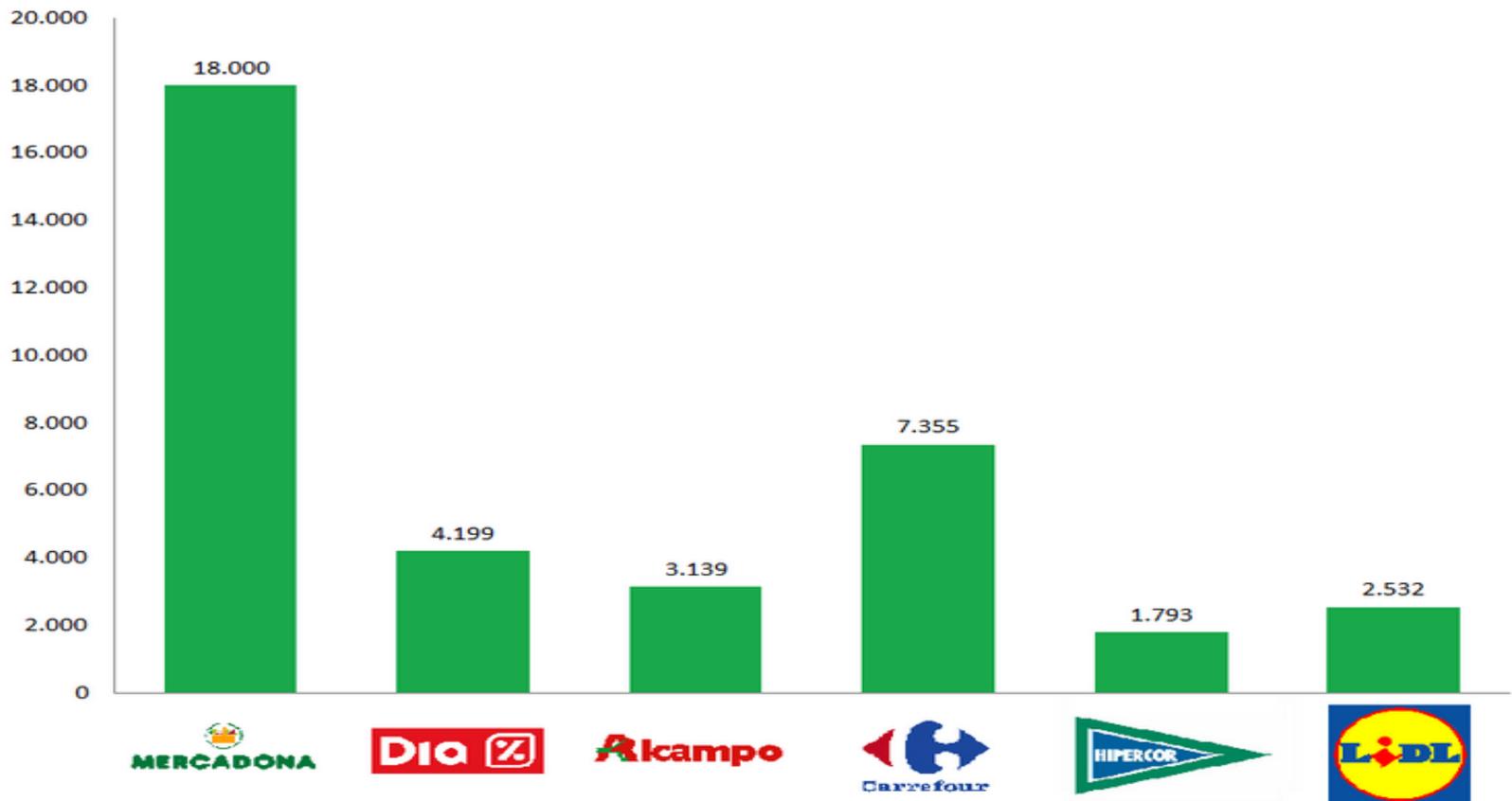


# ¿Por qué empresas de un mismo sector obtienen diferentes beneficios/rentabilidad?



# ¿Por qué empresas de un mismo sector obtienen diferentes beneficios?

FACTURACIÓN DE LAS PRINCIPALES CADENAS DE DISTRIBUCIÓN EN ESPAÑA  
(EN MILLONES DE EUROS)



Datos referentes al año 2013 excepto Lidl (28 de febrero de 2014)

¿Por qué unas empresas  
generan perdidas y desaparecen  
y otras generan beneficios y crecen?



# Si las partes de un sistema funcionan ¿por qué se extinguieron?

---



**Las especies que sobreviven  
no son las más fuertes,  
ni las más rápidas,  
ni las más inteligentes;  
sino aquellas que se adaptan mejor al cambio**

Charles Darwin



EVOLUCIÓN DEL PINSAPO. MODIFICADO DE CALERA Y MONTILLA 1991.



# ¿Qué significa adaptarse/ sobrevivir en el tiempo?

---

**Adaptar**: Acomodarse a las condiciones de su entorno.

**¿Son los mismos entornos?:**



# ¿Qué significa adaptarse/ sobrevivir en el tiempo?

---

**Adaptar**: Acomodarse a las condiciones de su entorno.



**¿Son los mismos entornos?:**



*“Una de las conclusiones más significativas de dicha pluralidad de estudios es la constatación empírica de la existencia principalmente de tres efectos que justifican la variabilidad en los resultados de las empresas. Son los siguientes efectos: el efecto país, el efecto industria y el efecto empresa.”*

# ¿Qué significa adaptarse/ sobrevivir en el tiempo?

---

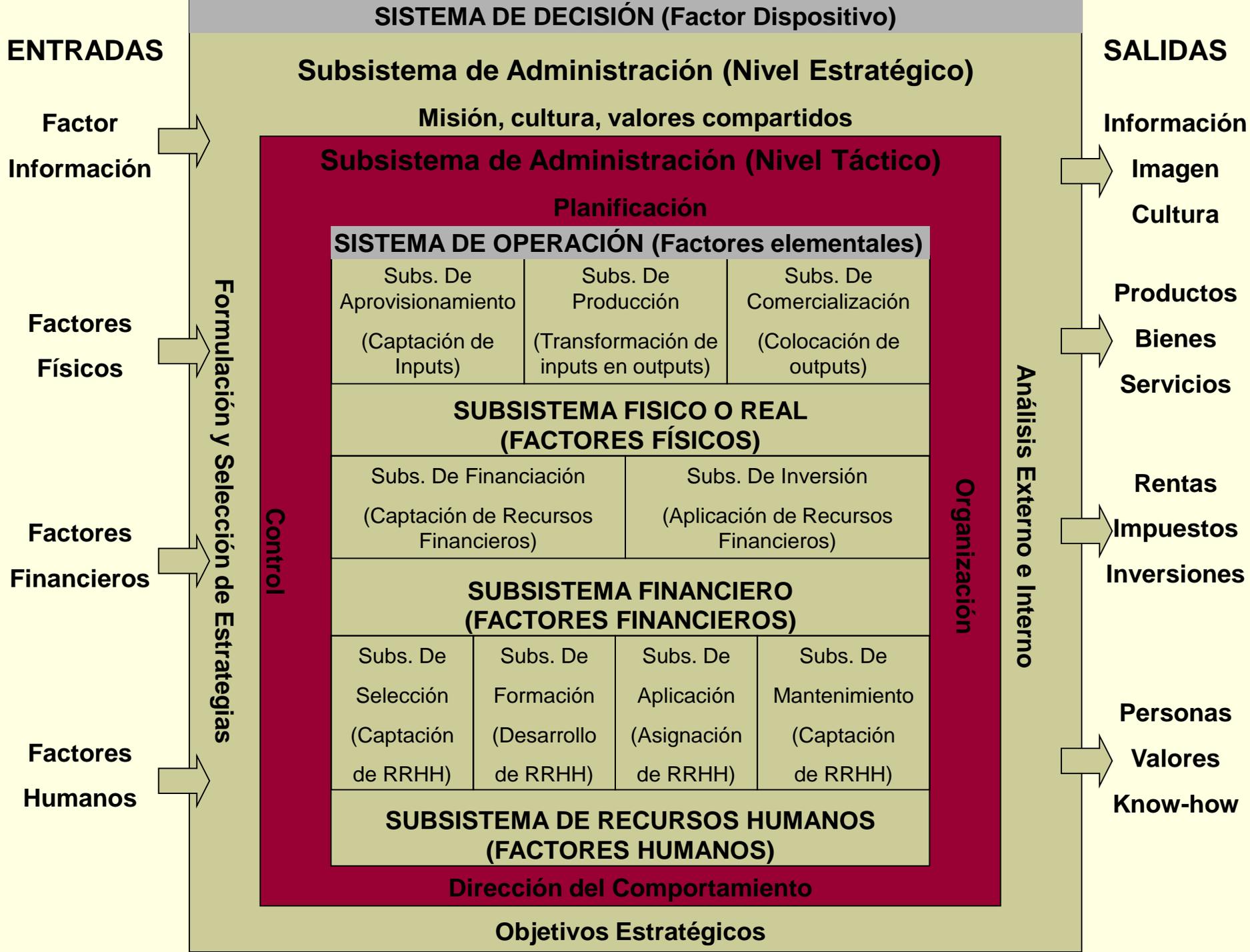
**Adaptar**: Acomodarse a las condiciones de su entorno.



**¿Son los mismos entornos?:**



*“Se pone de relieve la preponderancia del efecto empresa, sobre el efecto país e industria. Siendo más marcado en aquellas empresas cuya dimensión es más reducida.”*



# Definición de Economía

---

- La **economía** es el estudio de cómo asignar de manera eficiente los recursos escasos para la satisfacción de necesidades individuales y colectivas de la sociedad.



# Escasez

---

- ❑ Necesidades y deseos son ilimitados
- ❑ Sin embargo, los recursos productivos son escasos
- ❑ Así, la gente debe de tomar decisiones acerca de cuál es la mejor manera de utilizar los recursos escasos
- ❑ Un sistema económico es la forma en que se organizan los individuos de una sociedad para solucionar sus problemas económicos básicos.

# Los problemas básicos de la organización económica (tipos de sistemas económicos)

---

- ¿Qué bienes y servicios han de **producirse** y en **qué cantidades**?
- ¿**Cómo** se producirán los bienes?
- ¿**Para quién** se producirán los bienes?
- ¿**Cuándo** se producirán?
- ¿Cuál será su **precio**?

# Sistemas Económicos

---

## □ Economías planificadas o centralizadas

- En una economía planificada, las decisiones de *qué* producir, *cuánto* producir, y *cómo asignar* la producción, son hechas por un grupo de planificadores centrales en un sistema jerárquico

# Sistemas Económicos

---

## □ Economías de **Mercado**

- Una economía de mercado es aquélla que asigna los recursos a través de mercados descentralizados
- El instrumento principal con el cuál se asignan los recursos son los precios

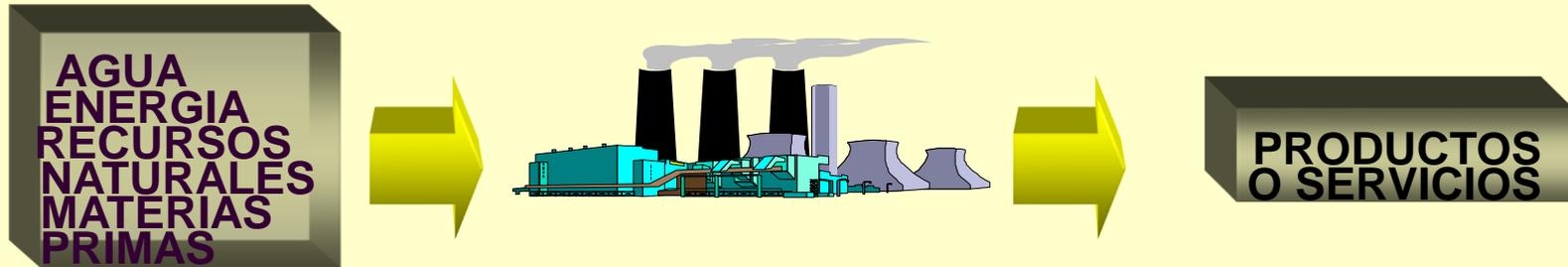
# Fallos de Mercado

---

- Los mercados algunas veces fallan para asignar los recursos de forma eficiente
  - Externalidades (cuando una acción que se lleva a cabo tiene un impacto en alguien más)
  - Monopolio y oligopolios (las empresas pueden influir sobre el precio de mercado)

# El entorno de la empresa

---



**Entorno**: Conjunto de elementos, externos a la empresa, que ejercen una influencia positiva (oportunidades) o negativa (amenazas) sobre su actividad.

**PARA LA SUPERVIVENCIA Y ÉXITO DE LA EMPRESA**

**ES FUNDAMENTAL DESARROLLAR:**

- **CAPACIDAD DE ADAPTACION AL ENTORNO**
- **CAPACIDAD DE INFLUIR SOBRE EL ENTORNO.**

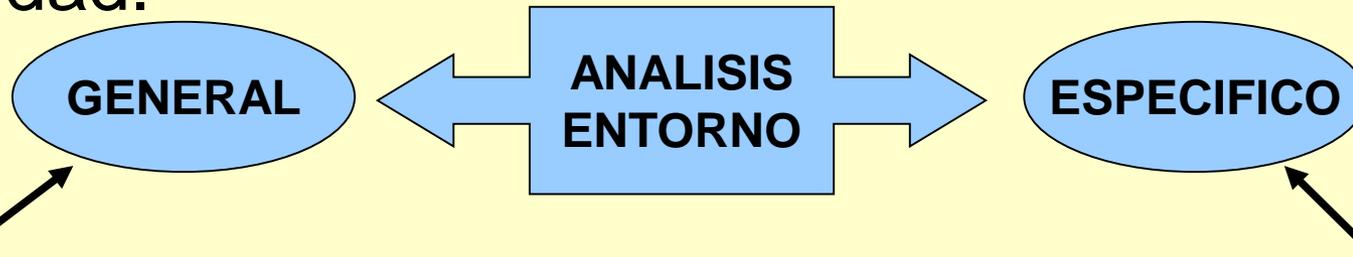
**Y PARA ELLO LA EMPRESA NECESITA CONOCER:**

- **LAS RELACIONES CON EL ENTORNO**
- **PODER ANTICIPAR SU EVOLUCION**

# El entorno de la empresa

---

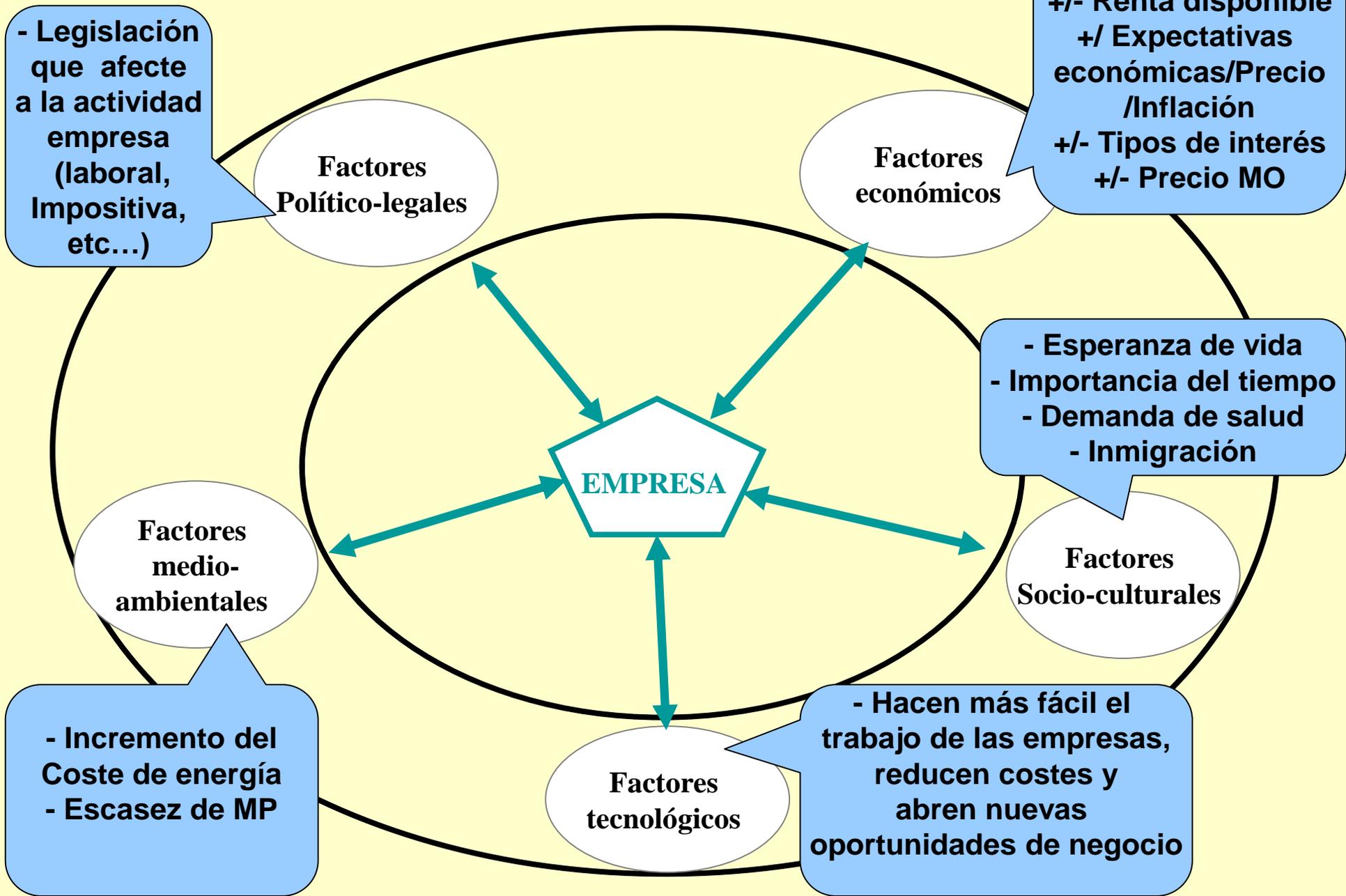
**Entorno**: Conjunto de elementos, externos a la empresa, que ejercen una influencia positiva (oportunidades) o negativa (amenazas) sobre su actividad.



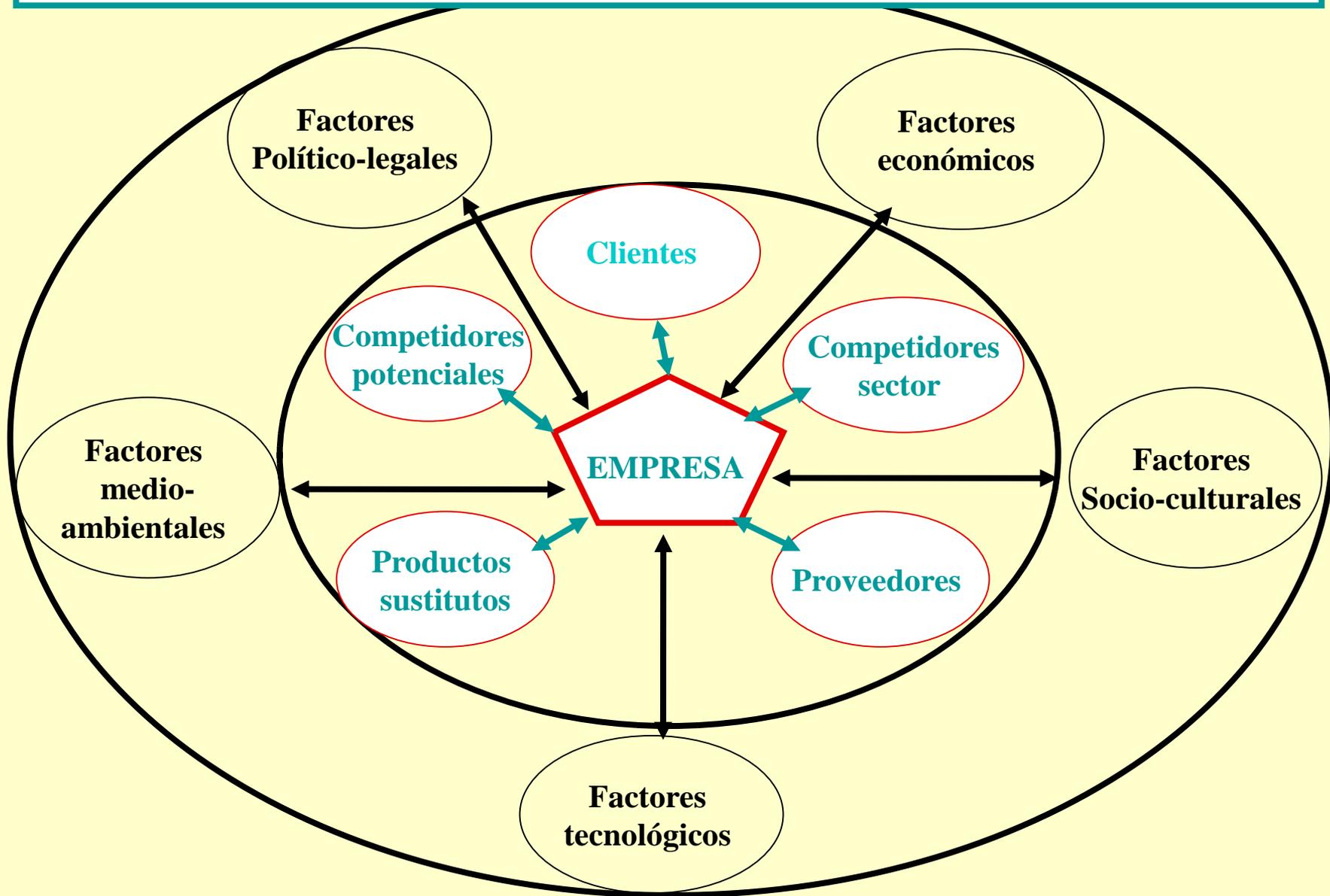
Agrupar todos los factores que afectan por igual al conjunto de las organizaciones en un tiempo y espacio dados. Son los factores más alejados de la empresa sobre los que su capacidad de influir es mínima.

Individuos, grupos y entidades con las que la organización interactúa directamente, y suele asimilarse al sector de actividad en el que se opera. Al tratarse de factores más cercanos, la empresa puede ejercer alguna influencia sobre ellos.

# EL ENTORNO GENERAL O GENÉRICO DE LA EMPRESA

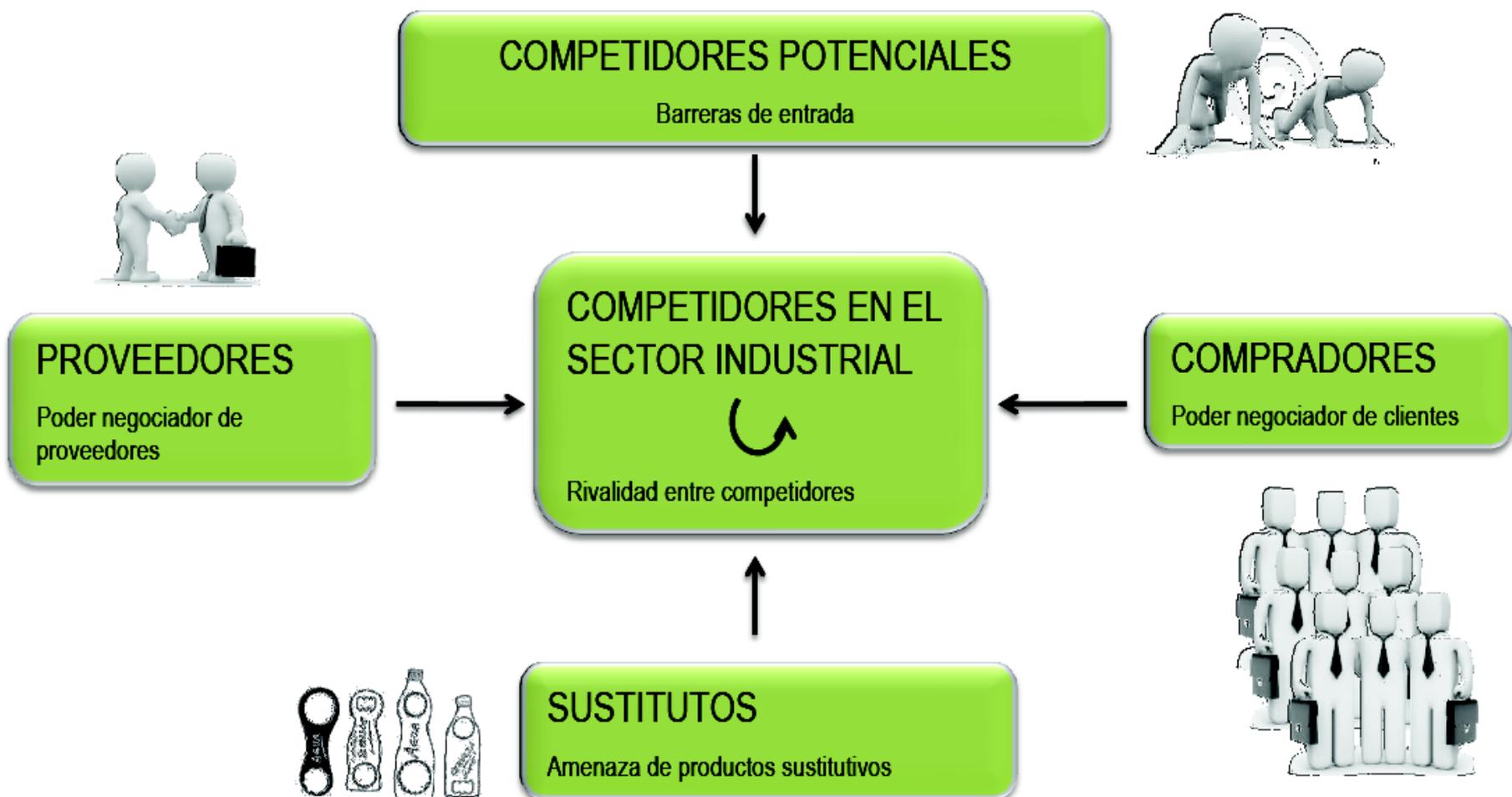


# EL ENTORNO ESPECÍFICO O COMPETITIVO DE LA EMPRESA



# El entorno específico

---



# El entorno específico

---

## 5 Fuerzas competitivas de Porter

- Poder negociador de los proveedores
- Poder negociador de los compradores
- Productos sustitutivos
- Posibilidad de entrada de competidores potenciales
- Grado de rivalidad en el sector

ATRACTIVO DEL SECTOR

+ FUERZA → - ATRACTIVO (- Beneficio, - Rentabilidad)

# El entorno específico

---



# El entorno específico

---

**COMPETENCIA ACTUAL:** Conjunto de empresas que ofertan el mismo producto o servicio o un sustitutivo en el mismo mercado de referencia.

Número y tamaño de las empresas del sector

Ritmo de crecimiento del sector

Falta de diferenciación

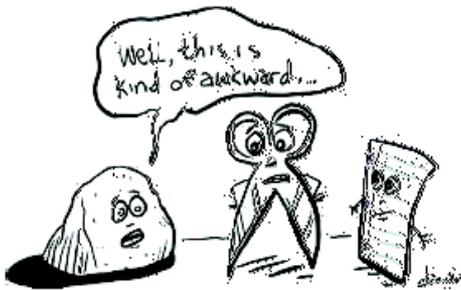
Barreras de salida:

- Activos especializados
- Costes de salida
- Restricciones gubernamentales

Competidores en el sector industrial

Grado de Rivalidad

*¿Hay rivalidad?*



# El entorno específico

## Costes de cambio

# Microsoft®

El éxito de Microsoft está protegido porque la clientela tiene costes de cambio.



- Typewriter keys
- Function keys
- Enterkeys
- System keys
- Numeric keypad
- Other
- Application key
- Command/ctrl keys

## Teclado QWERTY – Teclado DVORAK

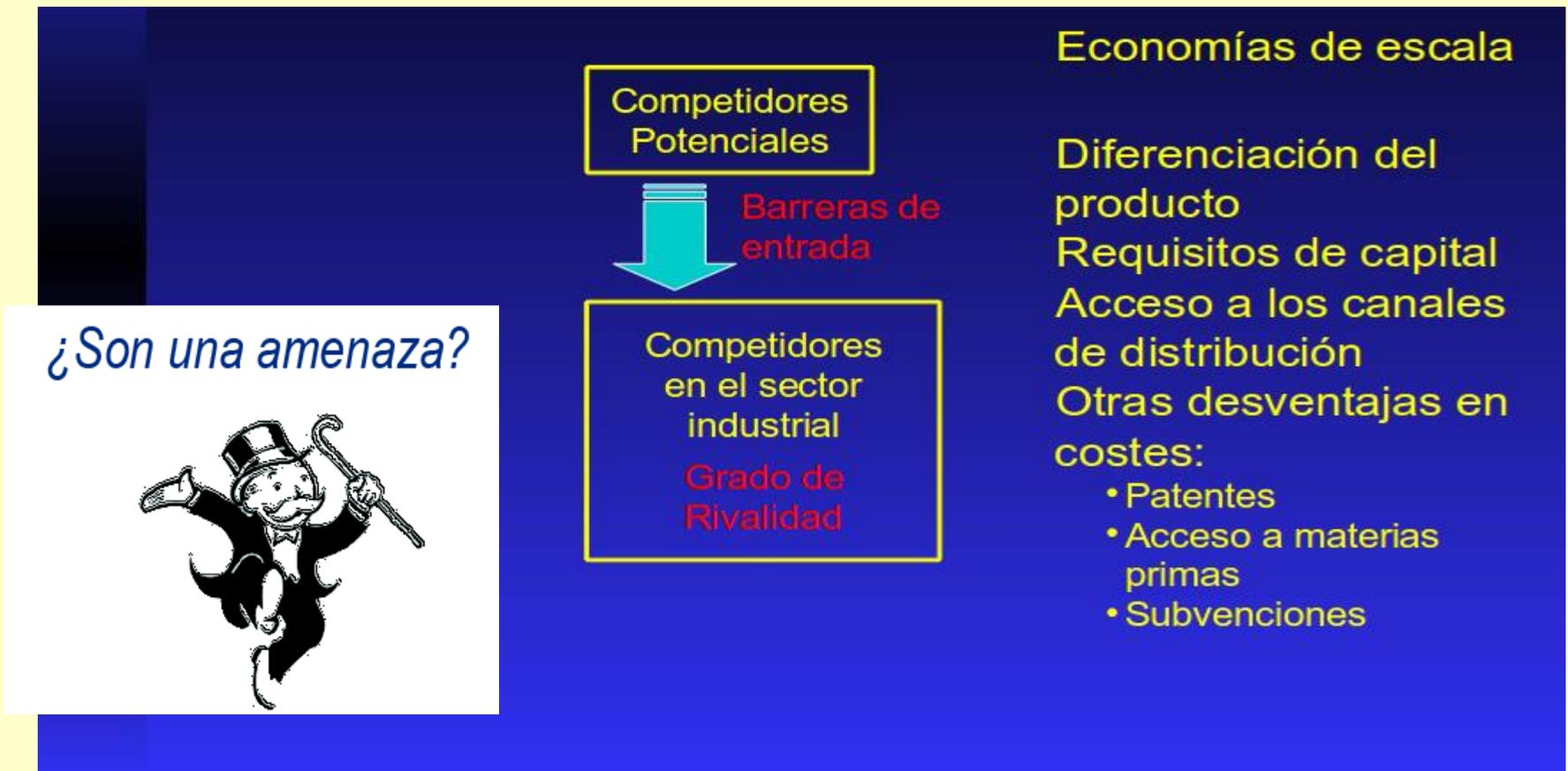
~	!	@	#	\$	%	^	&	*	(	)	{	}	← Backspace
Tab	Q	W	E	R	T	Y	U	I	O	P	[	]	↵ Enter
Caps Lock	A	S	D	F	G	H	J	K	L	;	'	↵ Enter	
Shift	Z	X	C	V	B	N	M	,	.	/	>	Shift	
Ctrl	Win Key	Alt						Alt Gr	Win Key	Menu	Ctrl		

## Diferenciación de productos



# El entorno específico

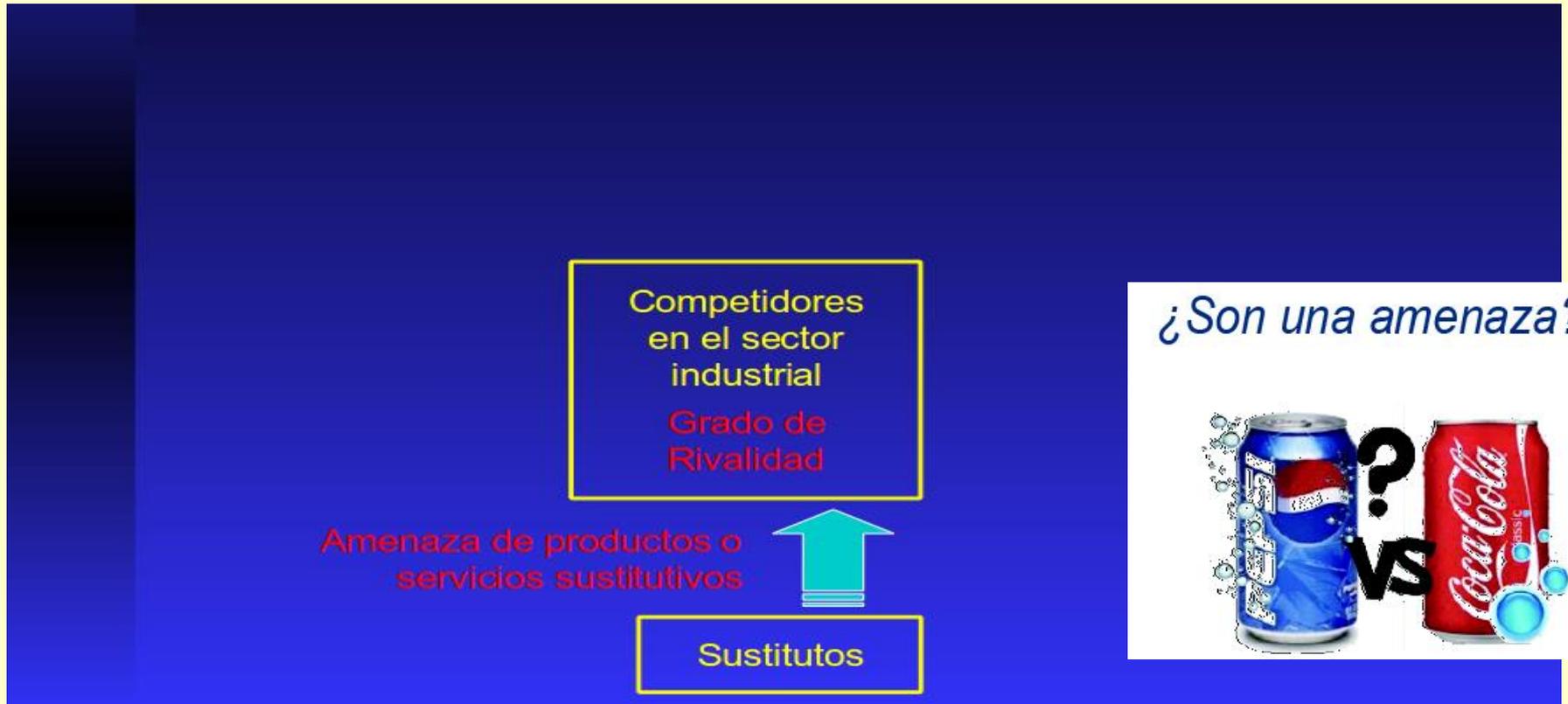
**COMPETIDORES POTENCIALES:** Quieren o están en condiciones de pasar a ser empresas competidoras.



# El entorno específico

---

**PRODUCTOS SUSTITUTIVOS:** Productos o servicios que cubren las mismas necesidades de los clientes que las que satisface el producto que ofrece la industria.



# El entorno específico

---

*¿Tienen poder de negociación?*



- Grandes volúmenes de compra
- Productos no diferenciados
- Costes reducidos de cambio de proveedor

Competidores  
en el sector  
industrial  
Grado de  
Rivalidad

Compradores



# El entorno específico

*¿Tienen poder de negociación?*



Poder negociador de los proveedores

Proveedores



Competidores en el sector industrial

Grado de Rivalidad

- Pocas empresas en el sector
- No hay productos sustitutos
- La empresa no es un cliente importante
- Elevados costes de cambio de proveedor