ECONOMÍA Y EMPRESA

Ana I. Gil Lacruz

Universidad de Zaragoza

Manizales, Octubre 2018

ECONOMÍA Y EMPRESA

1. Economía : Definición y conceptos básicos
2. La empresa desde la Economía
3. Definición, objetivos y clases de empresas
4. El empresario actual y el emprendedor
5. Modelo teórico de empresa: el esquema conceptual de Ansoff
6. La idea de negocio. La creatividad
7. Elaboración del plan de empresa
8. Supervivencia y factores de éxito y fracaso empresarial

¿ Qué es la Economía ?

¿ Qué es una empresa?

¿ Por qué es importante tener un tejido empresarial sólido ?

Economía: Definición y conceptos básicos

Las personas tenemos necesidades ilimitadas de bienes y servicios

Renta

Tiempo (8 trabajo/8 ocio/8 descanso)

Economía: Definición y conceptos básicos

Economía: administración de los recursos escasos susceptibles de usos alternativos necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas

bienes económicos vs bienes libres

ALTERNATIVAS

- ¿Qué bienes y servicios producir?
- ¿Cómo se producen? ¿Con qué tecnología?
- ¿Para quién?

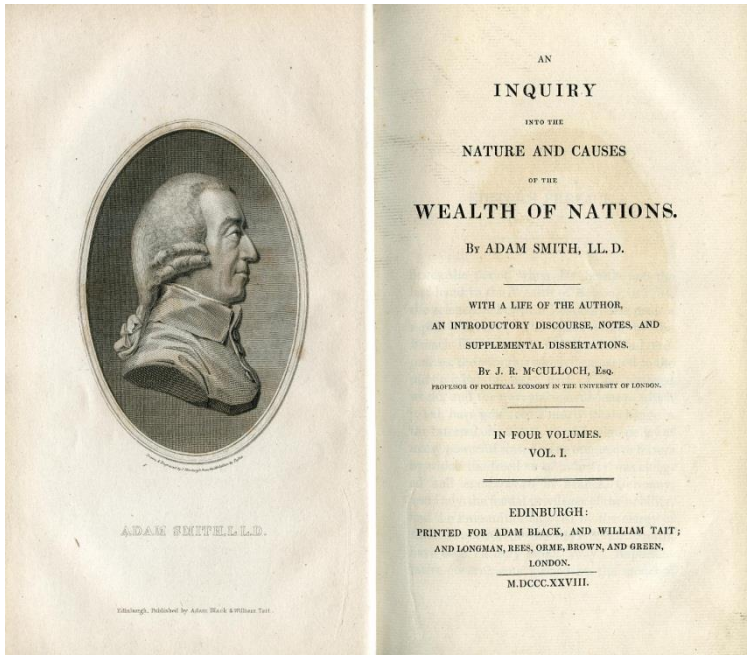
ECONOMÍA DE MERCADO Y ECONOMÍA PLANIFICADA

Economía: Definición y conceptos básicos

ECONOMÍA DE MERCADO

Adam Smith:

La riqueza de las naciones, 1776



Los mercados son eficientes:

- Libertad
- **Mano invisible**: guía equilibrio

Economía: Definición y conceptos básicos

ECONOMÍA PLANIFICADA

Karl Marx:

El Capital, 1867

Das Kapital.

Kritik der politischen Oekonomie.

Von

Karl Marx.

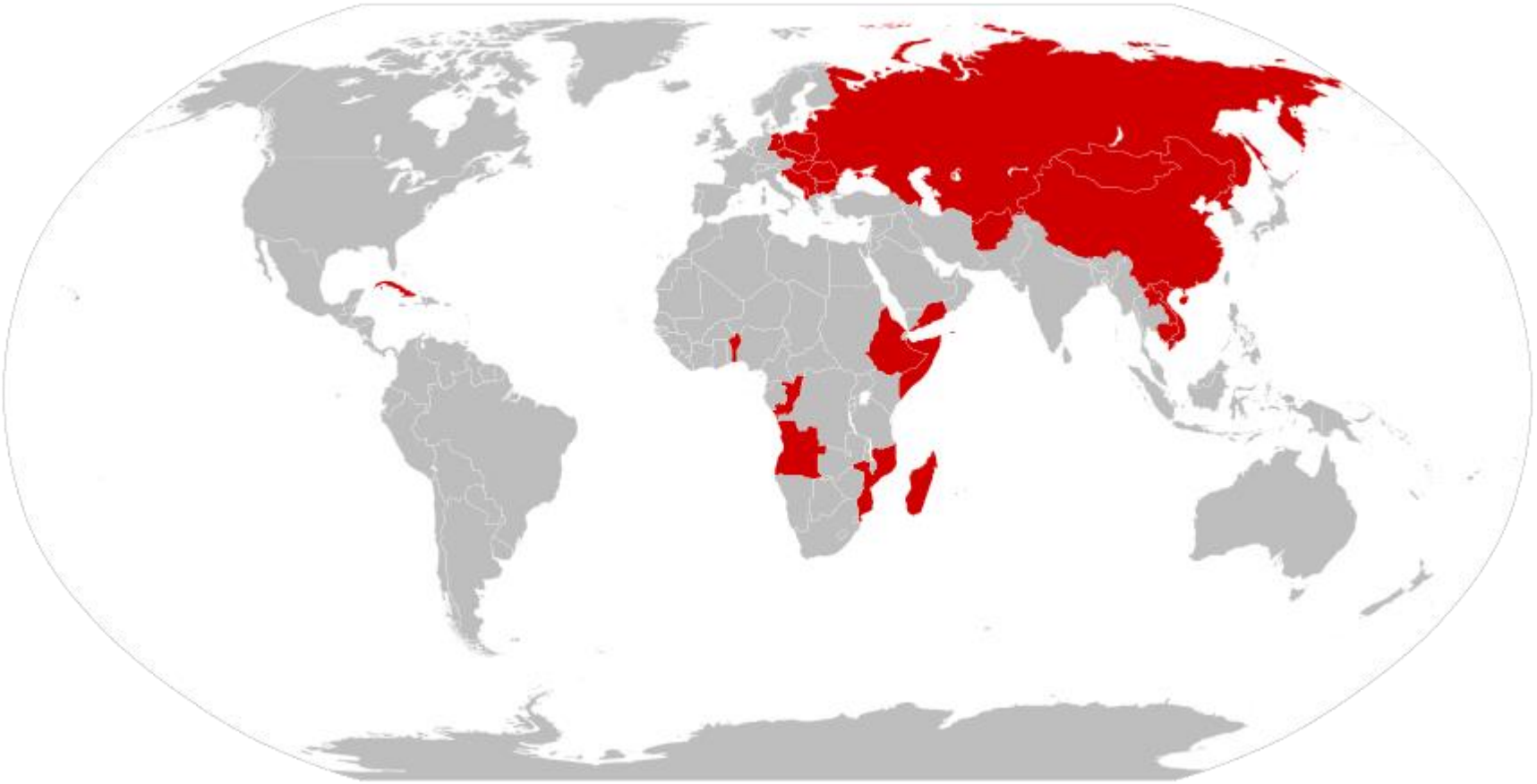
Erster Band.

Hamburg
Verlag von Otto Meissner.
1867.

Los mercados **NO** son eficientes:

- Propiedad privada conduce dualidad social
  - ✓ Proletarios / Burguesía
- **Intervencionismo**: del socialismo al comunismo

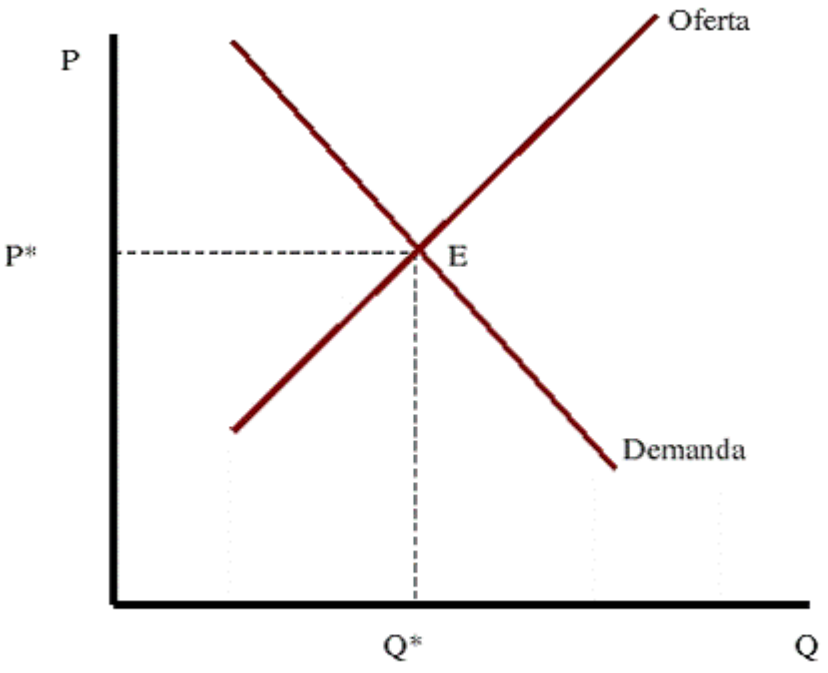
1. 1. Economía: Definición y conceptos básicos



Economía: Definición y conceptos básicos

ECONOMÍA DE MERCADO: ELEMENTOS

- **Propiedad privada**
- **Libre comercio**
  - Excedentes: dinero/bienestar
- **Libertad de precios**
  - Asignación recursos
  - Información

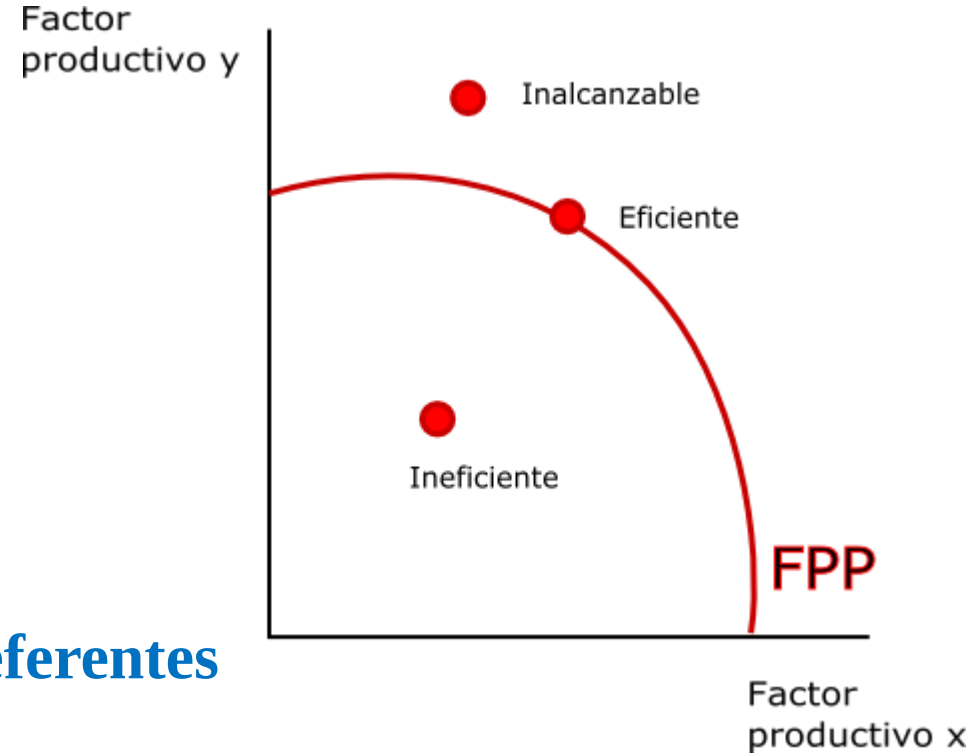


Economía: Definición y conceptos básicos

ECONOMÍA DE MERCADO: VENTAJAS/ INCONVENIENTES

+ Mejor manera de asignar recursos

- ✓ **Frontera de producción**



- Eficiencia paretiana

- Defensa competencia

- Externalidades negativas

- Bienes económicos/públicos/preferentes

<u>PAPEL DEL ESTADO</u>

La empresa desde la Economía

Empresa: conjunto de recursos que se transforman en ByS demandados en el mercado. Sus costes se explican precio recursos y tecnología disponible, y sus ingresos por el precio y cantidad de venta.

¿Hacer o comprar?

Mcdo Bienes y Mcdo factores

Costes de transacción

La empresa desde la Economía

Empresa: agente que organiza con eficiencia los factores económicos (K y L) para producir ByS para el mercado con el ánimo de alcanzar ciertos objetivos

↓

Genera riqueza que se contabiliza a través del V.A.

	Valor monetario producción
-	Valor monetario de ByS adquiridos a otras empresas
	VALOR AÑADIDO

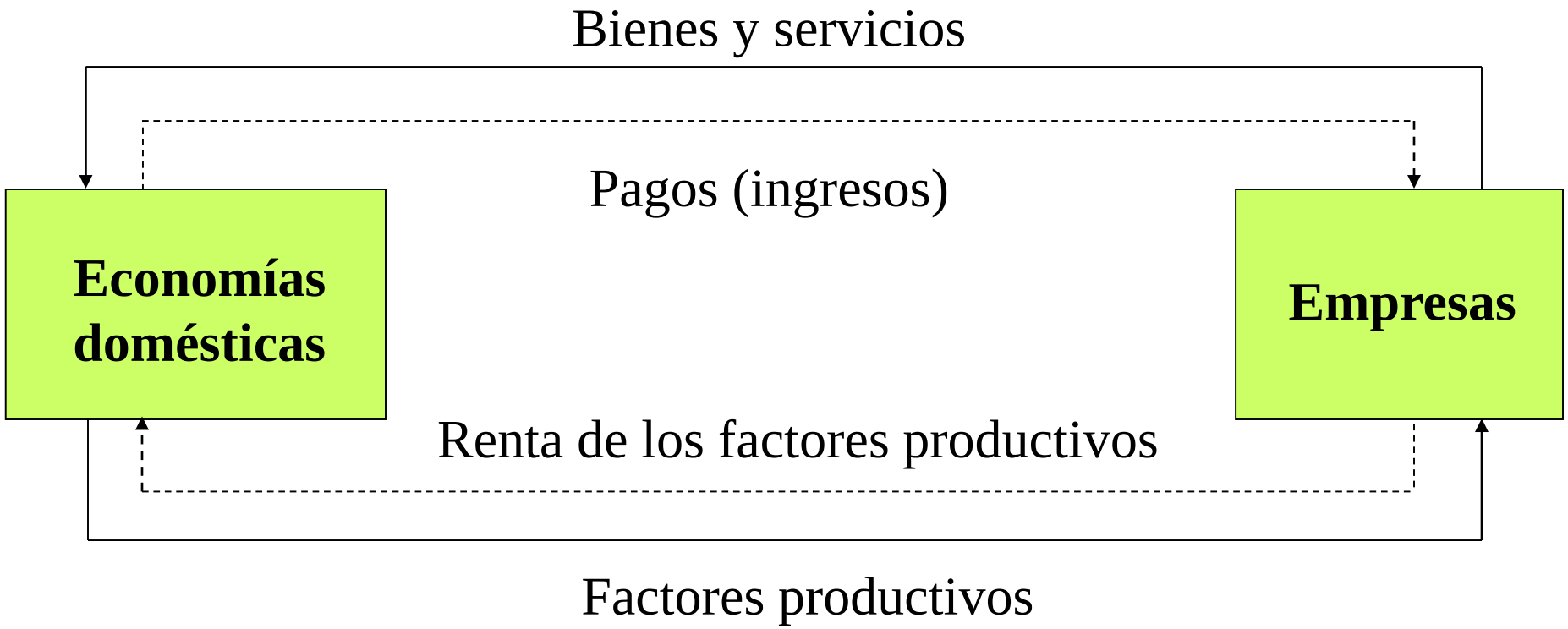
La empresa desde la Economía

Proceso de **creación de valor:**

Cadena de valor de la <u>industria de confección de prendas de vestir</u>:

La empresa desde la Economía

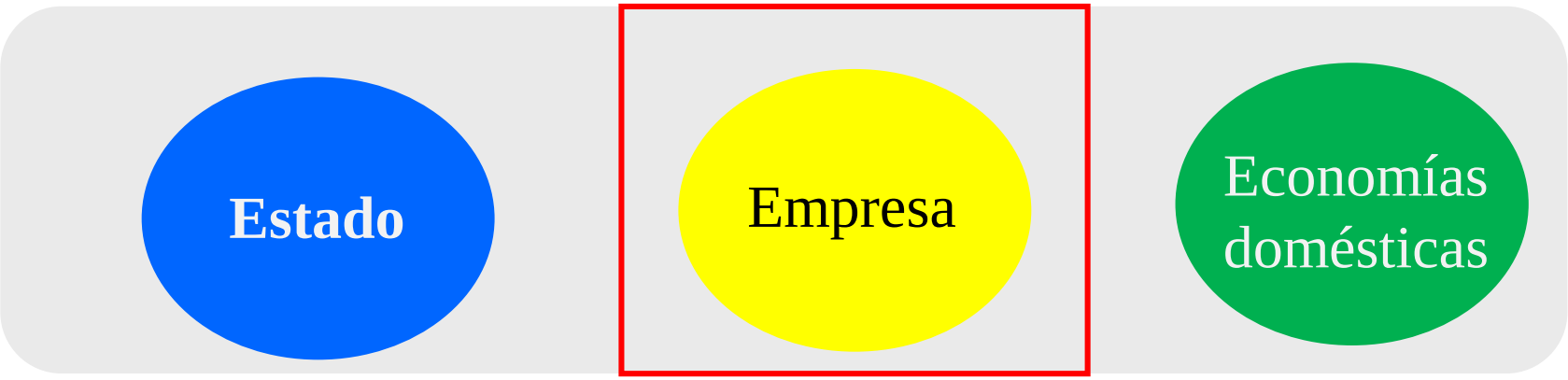
Proceso continuo de intercambios entre empresas, economías domésticas y sector público.



PIB = Renta Hogares

Definición, objetivos y clases de empresas

AGENTES ECONÓMICOS



Necesidades de los individuos (comer, dormir,...)

↓

Consumo de productos y servicios para satisfacerlas

↓

Empresas = Organizaciones capaces de producirlos

Definición, objetivos y clases de empresas

Elementos de una empresa:

- ✓ Conjunto de factores de producción
- ✓ Toda empresa tiene unos objetivos
- ✓ La coordinación es desempeñada por el factor directivo y está dotada de estructura organizativa
- ✓ La empresa es una actividad que implica un riesgo: económico, técnico, moral.

Definición, objetivos y clases de empresas

Empresa (*definición RAE*):

Del it. impresa.

1. Acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo.

2. Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

3. Lugar en que una empresa realiza sus actividades.

4. Intento o designio de hacer algo.

5. Símbolo o figura que alude a lo que se intenta conseguir o denota alguna prenda de la que se hace alarde, acompañada frecuentemente de una palabra o mote.

Definición, objetivos y clases de empresas

Priorizar/conflictos/eficiencia

- *Objetivos de beneficio y rentabilidad*

  Beneficio = Ingresos - Gastos

  $$\text{Rentabilidad} = \frac{\textit{Beneficio esperado}}{\textit{Capital invertido}}$$

- *Objetivos de crecimiento y poder de mercado*
- *Objetivos de estabilidad y adaptabilidad al entorno*
- *Objetivos de naturaleza social*

Definición, objetivos y clases de empresas

Valores o principios ayudan a las empresas a construir relaciones con otras empresas, contribuye trabajadores se encuentren más comprometidos y puede aportar valor al pdto o servicio

Misión expresión amplia de lo que pretende ser la empresa y aportar a la colectividad en donde se encuentra

~ Determinada por valores y creencias empresa

~ Declaración de principios e identidad

~ Conocida por todos

Visión percepción actual de lo que será o debería ser la empresa en el futuro

~ Integra la filosofía (valores) por la empresa

~ Reflejo de la trayectoria empresa → representación real

Definición, objetivos y clases de empresas

CHEQUEO DE UNA MISIÓN

	SI	NO
■ **¿QUÉ?** Productos y servicios principales	☐	☐
■ **¿PARA QUÉ?** Necesidades y expectativas que se cubren	☐	☐
■ **¿PARA QUIÉN?** Clientes y mercados	☐	☐
■ **¿CON QUÉ MEDIOS?** Recursos, métodos, tecnologías, conocimiento, aspectos diferenciadores de valor añadido	☐	☐

Definición, objetivos y clases de empresas

CHEQUEO DE UNA VISIÓN

	SI	NO
■**¿COMPRENSIBLE?** Sencilla y entendida del mismo modo por todos	☐	☐
■**¿MEDIBLE?** Se puede asociar a indicadores	☐	☐
■**¿ALCANZABLE?** Ambiciosa pero realista	☐	☐
■**¿MOTIVANTE?** Proyecta una imagen positiva a las “partes interesadas” en el futuro de la organización	☐	☐

Definición, objetivos y clases de empresas

Una **organización excelente**….

- Implanta su Misión y Visión desarrollando una estrategia centrada en sus grupos de interés.
- Desarrolla y despliega políticas, planes, objetivos y procesos para hacer realidad la estrategia.

Definición, objetivos y clases de empresas

- **Objetivo de la empresa:** Creación de valor, utilidad o riqueza

Funciones que implica este objetivo:

- ✓ Anticipar rentas para adquirir o contratar factores.
- ✓ Asumir riesgos.
- ✓ Organizar, coordinar y dirigir el proceso de producción.
- ✓ Desarrollar el sistema económico creando riqueza (ByS) y empleo:
  - ✓ Progreso, desarrollo y bienestar

Definición, objetivos y clases de empresas

Criterios de clasificación:

- ✓ Según naturaleza: lucrativas y no lucrativas
- ✓ Según criterios económicos:
  - ⇨ Actividad
  - ⇨ Tamaño
  - ⇨ Ámbito actuación
- ✓ Según criterios jurídicos:
  - ⇨ Empresario individual
  - ⇨ Sociedades *(ver diapositiva siguiente)*
- ✓ Según criterios relacionados con la propiedad:
  - ⇨ Empresa privada
  - ⇨ Empresa pública

El empresario actual

Funciones del empresario:

- Promotor e innovador de nuevas ideas y actividades en la empresa
- Organización y dirección de los factores de producción en la eª
- Líder del equipo de RRHH de la empresa
- Proveer de capitales (propios y ajenos) a la empresa para su funcionamiento

El empresario actual

✓ *Empresario moderno* { En las grandes empresas ⇨ **Separación de las funciones de propiedad y control** de la empresa

Ventajas: posibilidad de especialización técnica en tareas directivas y reparto del riesgo

Desventajas: Conflicto de intereses entre propietarios y directivos

<u>Decisiones tomadas</u>:

Retribuciones

Política de retención de dividendos

Objetivos de crecimiento …

⟷

<u>Mecanismos de control</u>:

Internos (supervisión, sistema de incentivos)

Externos (mercados)

El emprendedor

Ejercita algún control sobre los medios de producción y produce más de lo que consume, a fin de vender (o cambiar) este exceso para conseguir un ingreso individual

Rasgos de la personalidad del emprendedor :

Tipo de rasgo	Características
Rasgos de personalidad	Iniciativa (salir a descubrir las oportunidades) Decisión Asunción de riesgos Talante optimista y autoconfianza Creatividad
Capacidades o aptitudes personales	Habilidades organizativas y de coordinación Adaptación a los cambios Liderazgo Aptitudes negociadoras Competitividad Capacidad de trabajo Resistencia física
Formación y/o experiencia previas deseables	Experiencia empresarial directa o cercana Conocimiento global de una empresa y/o desempeño de tareas en áreas diferentes de la misma Formación específica para la gestión y/o puesta en marcha de una empresa Formación técnica, directiva o en el sector de actividad propio de la empresa que vaya a constituir

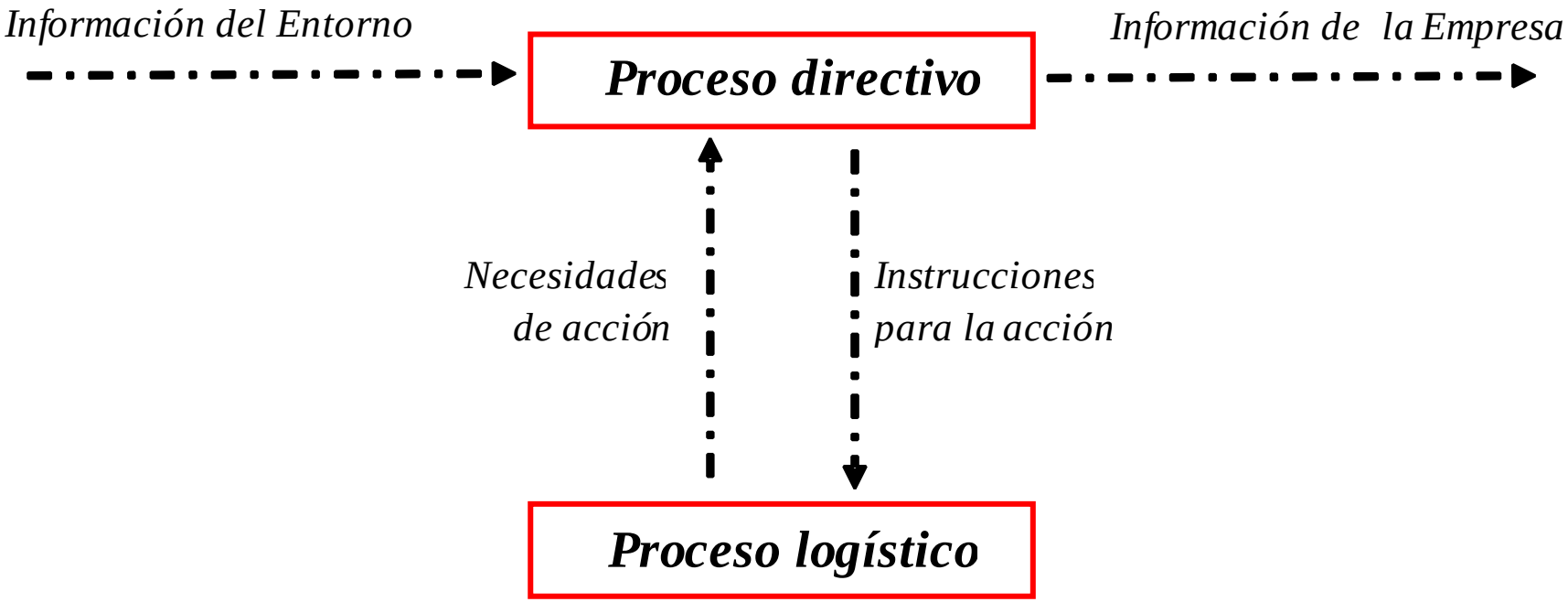
El emprendedor

¿Qué hace un emprendedor ?

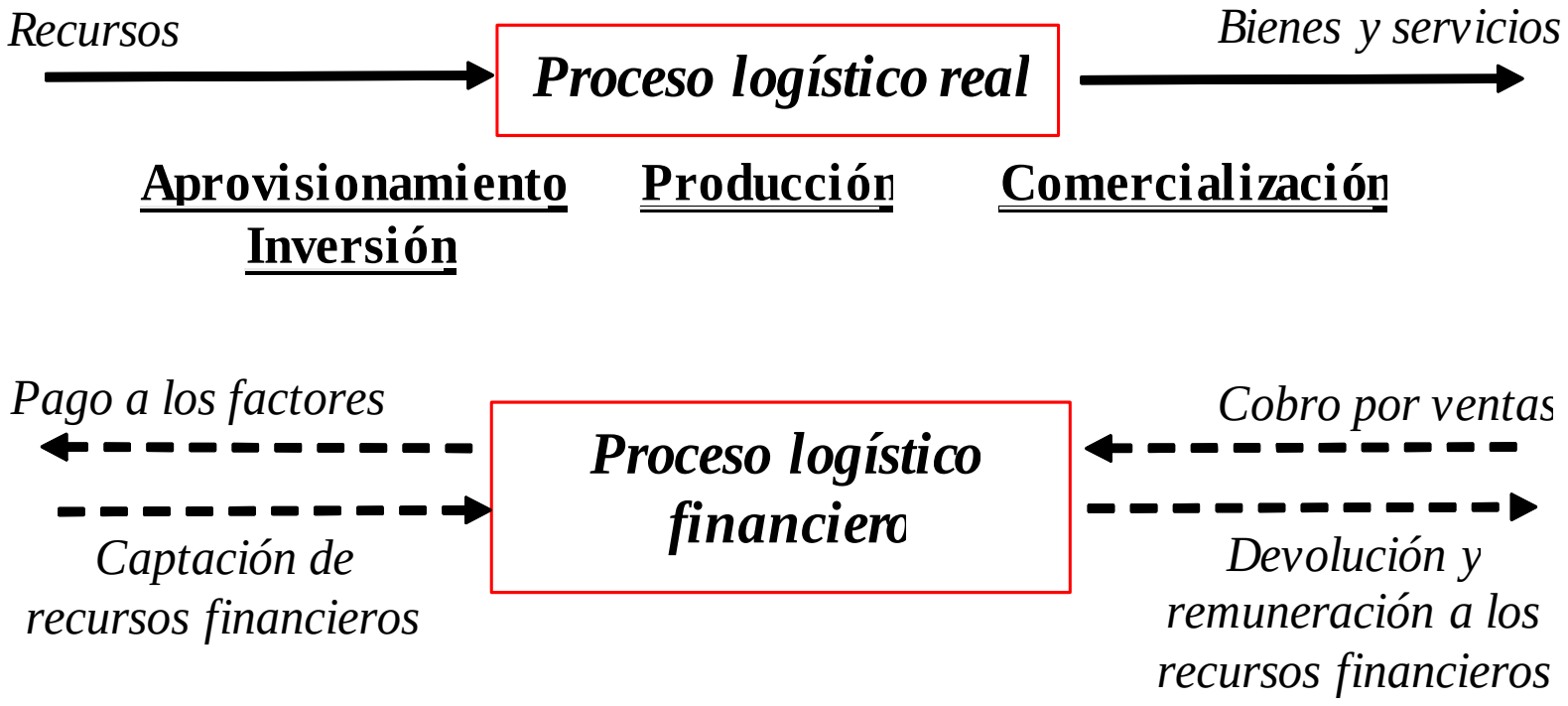
- Busca oportunidades
- Actúa con pasión en busca de un objetivo
- Vive de forma proactiva
- Desarrolla equipos
- Disfruta del recorrido hacia la creación de valor

Modelo teórico de empresa: el esquema de Ansoff

Empresa: organización que se plantea unos fines y objetivos a satisfacer.



Modelo teórico de empresa: el esquema de Ansoff



La idea de negocio. La creatividad

Factores que determinan la elección de una idea	Factores que influyen en la creación de nuevos negocios
•Repetición de experiencias ajenas •Nuevas oportunidades de negocio en mercados por abastecidos •Posesión de conocimientos técnicos • Experiencia directa •Negocios o actividades de escasa complejidad	•Factores propios al emprendedor •Factores del entorno •Naturaleza del propio negocio y características de viabilidad

La idea de negocio. La creatividad

Fuentes permanentes para la generación de ideas:

- Analizar las posibilidades empresariales de los hobbies o aficiones.
- Preguntarse por qué no existe cierto producto o servicio que hubiera facilitado realizar lo que se pretendía hacer.
- Preguntarse cómo es posible que cierto producto o servicio esté tan mal concebido.
- Mantener dotes de observador para comprobar cómo se puede dar una aplicación inesperada a un producto de uso cotidiano.
- Observar los cambios sociales y las nuevas necesidades que de ellos se derivan.
- Estar al tanto de los avances tecnológicos.
- Cuestionarse la actual ocupación y valorar otras posibilidades.

La idea de negocio. La creatividad

Guía de valoración de ideas de negocio

	Variable	Valoración
1.	El producto o servicio tiene posibles clientes a un precio razonable	1 - 5
2.	Podemos fabricar el producto o servicio con un coste aceptable	1 - 5
3.	El producto o servicio tiene algo realmente diferencial	1 - 5
4.	Existe una clara necesidad en el mercado	1 - 5
5.	Se cuenta con los recursos, propios o ajenos, suficientes	1 - 5
6.	Se tiene algo de experiencia en el negocio y en el sector	1 - 5
7.	Tenemos ya definidos nuestros clientes potenciales	1 - 5
8.	Tenemos realmente ilusión de entrar en este negocio	1 - 5
9.	Estamos dispuestos a dedicarnos full-time al negocio	1 - 5
10.	Nuestra familia comparte nuestra ilusión y nos apoya	1 - 5
	Suma total	**De 10 a 50**

Elaboración del plan de empresa

Contenido del plan de empresa:

1.Descripción del negocio y la misión de la emrpesa

2.Determinar los objetivos a largo plazo

3.Análisis DAFO

4.Formulación de estrategias

5.Plan de Acción (Plan de marketing, de Operaciones, de RRHH, Jurídico-Fiscal, Económico-Financiero)

6.Elaboración de presupuestos

7.Análisis de viabilidad económico-financiera del plan

8.Calendario para el lanzamiento (cronograma)

9.Resumen ejecutivo

Elaboración del plan de empresa

Trámites en la implantación de un negocio:

1. Elección del nombre de la empresa
2. Decidir la forma jurídica
3. Proceso de constitución y adopción de personalidad jurídica
4. Trámites de constitución (Licencias municipales, fiscales, registros, laborales, libros, etc.)
5. Obtención de los recursos necesarios
6. Inicio de la actividad

Elaboración del plan de empresa

Formulación de objetivos. Ejemplos

Objetivo	Indicador	Meta
Control de costes	% crecimiento en costes / % crecimiento en facturación	≤ 1
Crecimiento en ventas	Facturación proveniente de nuevos clientes	100.000 €
Mejora del Sistema de Gestión	Puntuación obtenida tras autoevaluación	300 puntos
	Media de los resultados de encuesta de clima laboral	8 sobre 10

Elaboración del plan de empresa

Un buen objetivo ha de ser SMART

- e**S**pecífico (Specific): debe dejar claro el qué, dónde, cuándo y cómo va a cambiar la situación
- **M**edible (Measurable): debe ser posible cuantificar los fines y bios
- re**A**lizable (Achievable): debe ser alcanzable pero ambicioso
- **R**ealista (Realistic): debe ser posible obtener el nivel de cambio reflejado en el objetivo, teniendo en cuenta la situación de partida y el tiempo fijado
- limitado en **T**iempo (Time-bound): se debe establecer el periodo de tiempo en el que hay que completarlo

Elaboración del plan de empresa

Los Objetivos y sus Indicadores

- Un Indicador es el instrumento que utilizamos para medir el cumplimiento de un objetivo
- Se trata de tener objetivos con sus indicadores en todas las perspectivas de nuestro modelo de negocio
- Podemos tener varios indicadores para cada uno de los objetivos
- Para cada indicador hay que concretar una meta

Supervivencia y factores de éxito y fracaso

Decálogo de errores de los emprendedores

1. Lanzarse solo.
2. Pedirle consejo a demasiadas personas.
3. Dedicarle demasiado tiempo al desarrollo de productos y no lo suficiente a las ventas.
4. Enfocarse en un mercado demasiado pequeño.
5. Entrar en un mercado sin un socio distribuidor.
6. Pagar de más por clientes.
7. Recaudar muy poco capital.
8. Recaudar demasiado capital.
9. No tener un plan de negocios.
10. Pensar demasiado sobre su plan de negocios.

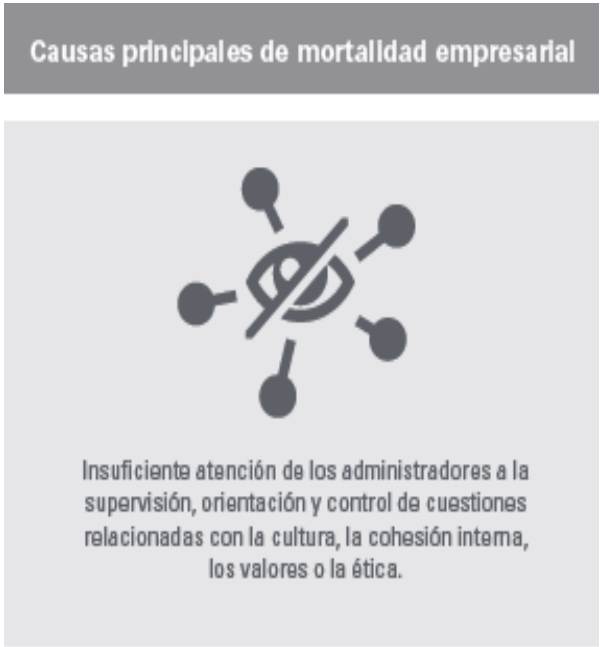
Supervivencia y factores de éxito y fracaso

¿Qué hace perdurar a las compañías?

El caso de Google, entre otros, demuestra que el secreto de la longevidad empresarial es que no hay un secreto de la longevidad empresarial.

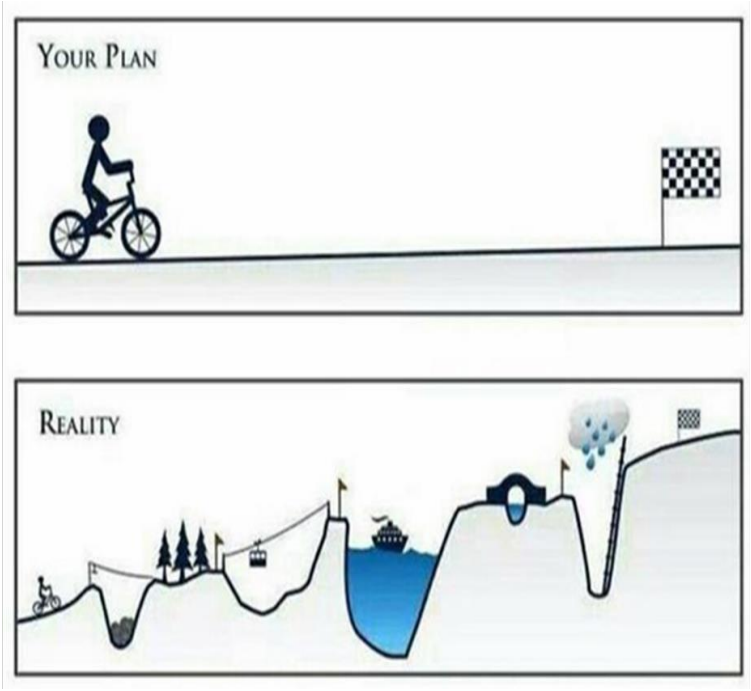
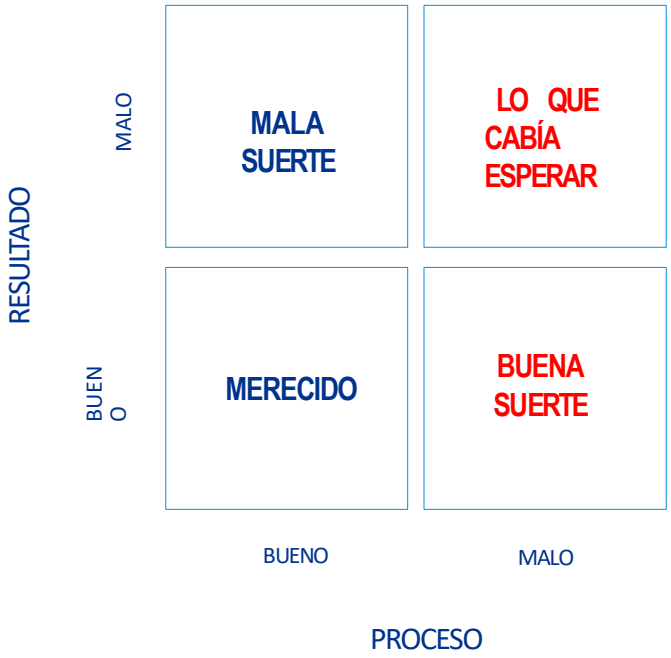
(*) Denominación genérica parte de ellas familiares.

Fuente: The Living Company, Arie de Geus, 2001



Fuente: Roads to Ruin. A study of major risk events: their origins, impact and implications. 2012

Supervivencia y factores de éxito y fracaso

Lo que la realidad es y lo que nos gustaría que fuera

Conviene no desdeñar la importancia del proceso a la hora de prevenir riesgos. Y estar preparados para el día en el puedan materializarse. Uno de los factores principales de fracaso en la empresa es el exceso de optimismo consustancial a la naturaleza humana. La prevención es más eficiente que la reparación. Ser diligente significa poner los medios para evitar que se produzcan problemas.