

# ECONOMÍA DE LA EMPRESA

## Tema 4

### Empresas

- ▶ Nave de producción
- ▶ Local

¿Dónde?  
¿Qué tamaño?  
Dependen de la **demanda prevista**



**Área de mercado:** Zona donde llega la influencia de los productos de la empresa.

Elegir estrategia dependiendo del número esperado de **ventas** y de **dónde** se encuentran sus compradores —> **MUY IMPORTANTES** para la **supervivencia** de la empresa y difíciles de corregir

Estudian **factores de localización** —> Diferentes en función de **actividad**

### Factores de localización industrial

1. **Disponibilidad y coste del terreno** (más determinante)
2. **Facilidad de acceso y materias**
3. **Mano de obra cualificada**
4. **Infraestructuras** (Empresas auxiliares)
5. **Transportes y comunicaciones**
6. **Ayudas**
7. **Desarrollo de la zona, ambiente...**

**Deslocalización:** Empresas trasladan su producción al extranjero (países con leyes laborales más laxas) —> Reducen costes.

**Rebote:** Empresas deslocalizadas vuelven (no es rentable, ayudas del gobierno...)

### Factores de localización comercial

1. **Proximidad de la demanda** (consumidores)
2. **Visibilidad**
3. **Coste**
4. **Comunicaciones y comodidad de acceso**
5. **Complementariedad** (centros comerciales)

**Las nuevas tecnologías** permiten el comercio electrónico y los servicios en línea, quitando algunos de estos factores.

## La dimensión de las empresas

(Su capacidad productiva en un periodo de tiempo determinado)

Determinada por **demanda previa** -> Satisfacer las necesidades del mercado de la forma más eficiente.

Se revisa en función de estas | Se debe diferenciar entre capacidad productiva (teórica) y su ocupación (real)

1. **Número de trabajadores**
2. **Volumen de ventas y de producción**
3. **Recursos propios y totales**
4. **Beneficios netos y totales**

- ▶ Especialización | Diversificación
- ▶ Crecimiento interno | externo
- ▶ Nacional | Multinacional

## Crecimiento de las empresas

**Siempre se busca el tamaño ideal** —> Producir con el mínimo coste posible debido a las economías de escalas —> Disminuir coste medio a medida que la empresa crece. Se explica mediante:

1. **Aspecto productivo:** Gran dimensión = Mecanización -> Permite división del trabajo y automatización
2. **Aspecto comercial:** Al conseguir mejores precios que competidores puede gastar más en marketing e investigación de mercado
3. **Aspecto financiero:** Mejor acceso a financiación (bolsa) y mejores condiciones

## Especialización o diversificación



Mejorar sus productos actuales

Nuevos mercados y productos

### Especialización

1. **Penetración de mercados** (Aumentar ventas de productos actuales)
2. **Desarrollo de mercados** (Introducir sus productos en otro mercado)
3. **Desarrollo de productos** (Productos complementarios en el mismo mercado)

### Diversificación

1. **Horizontal** (Similitud entre productos nuevos y actuales)
2. **Vertical** (Añadir nuevas actividades en el mismo sector)
3. **Heterogénea** (No hay ninguna relación)

### Diversificación vertical o subcontratación

- ▶ Garantizar abastecimientos (producción propia)
- ▶ Garantizar distribución (tiendas propias)

Obtener trigo

Hacer harina

Amasar y hornear

Envasar

Transportar

**Integración vertical**  
Difícil que sea total

#### Ventajas ▲

#### Desventajas

- Pierden ventajas de especialización -> Empresa debe dirigir una actividad de la que no es especialista
- Coordinación muy costosa

Actualmente **SUBCONTRATACIÓN** —> Contratar empresas externas para hacer las operaciones previamente integradas —> Basadas en la confianza

#### Ventajas

- Subcontratista tiene ventas estables
- Contratista asegura suministros en tiempo y calidad (empresas se encuentran próximas)
- Especialización de ambas

## El crecimiento externo

Alianza o adquisición de otras empresas, da lugar a **integración empresarial. Razones:**

- **Reducción de costes por economías de escala y poder de negociación**
- **Control del mercado**
- **Necesidad de esfuerzos financieros**

#### Modalidades:

1. **Integración de sociedades** —> Fusión | Absorción
  1. **Concentración horizontal** (Se unen empresas que realizan una misma etapa) —> Competir con más grandes
  2. **Concentración vertical** (Se unen empresas con tareas diferentes en la cadena de valor)
2. **Participación** —> Adquiere acciones de otra empresa (más del 50% = control mayoritario)

### Cooperación Empresas unen esfuerzos para aprovechar ventajas

- Cooperación productiva
- Cooperación comercial
- Cooperación tecnológica
- Cooperación mediante franquicia

## Las PYMES en la economía

### Pequeña y mediana empresa

**99% de empresas en UE (generan riqueza, empleo → Las protegen) — Supervivencia garantizada por:**

1. **Más adecuadas para algunas actividades** (moda, artesanal, tecnología punta, personalización, actividades nuevas...)
2. **Complementariedad entre empresas grandes y pequeñas necesaria**

### Ventajas

1. Mejor posicionamiento en mercados locales (mejor trato)
2. Flexibles a cambios económicos
3. Relaciones fluidas con trabajadores
4. Adaptabilidad al mercado
5. Menor inversión inicial

### Desventajas

1. Recursos financieros caros y escasos
2. No pueden aprovecharse de economías de escala
3. Poco poder de negociación
4. Nivel de cualificación generalmente menor
5. No pueden usar grandes medios publicitarios

## Las empresas multinacionales (EM)

**Causada por la globalización → Empresas que operan en mercados amplios alrededor de diversas naciones.**

Formadas por empresa matriz en país originario con filiales alrededor del mundo y comparten mismos objetivos.

### Características:

1. Matriz ejerce control total o parcial de filial
2. Matriz dirige y planifica las demás filiales
3. Gran dimensión, producen con costes reducidos
4. Mejor situadas en sus sectores
5. Juzgadas por el resultado en grupo (si una filial falla lo compensa otra que vaya bien)

### Factores que explican su carácter multinacional:

1. Estrechez de mercados nacionales, busca en otros países
2. Controlar la distribución de los productos
3. Superar barreras proteccionistas
4. Reducir costes de producción

### Estrategias de desarrollo:

1. Estrategia de exportación
2. Sistemas de asociación (acuerdos con empresas locales)
3. Inversión indirecta (Crear filiales o sociedades de riesgo compartido - Joint ventures)

### Ventajas

1. Favorece el desarrollo de las economías emergentes
2. Aportación de tecnología avanzada

### Desventajas

1. Dependencia tecnológica exterior
2. Países en desarrollo muy permisivos con EM