

Que es una empresa?

Alumnos: un conjunto de personas y recursos que buscan un beneficio economico a traves del desarrollo de una actividad. **Profesor:** es un sistema, es algo ordenado, que produce un producto o servicio. Tiene un objetivo principal que es ganar valor y/o plata.

Que es el mercado?

Alumnos: Es el espacio en el que se producen intercambios, general de capital por productos. **Profesor:** es algo así como el medioambiente de las empresas. Es el lugar real donde una empresa existe. Es allí donde una empresa va a ver sus reglas, competencia, contexto, proveedores. A quien le vendo, quien me vende.

Que es la demanda?

Alumnos: Cantidad y calidad de bienes, servicios y/o productos buscados en el mercado. **Profesor:** el interes por un bien o servicio.

Que es la oferta?

Alumnos: Como la demanda, pero los disponibles, los ofertados. **Profesor:** esta relacionado con la disponibilidad

Relacion entre oferta y demanda

Estan intimamente relacionadas. Lo ideal es algo en el medio, no quermeos que haya excesivamente mas de una o de otra.

Producto

Servicio

Un servicio tiene mas que ver con llevar a cabo una actividad o prestar una accion, no es un objeto tangible.

Empresa

Condiciones Basicas

Una mepresa requiere de varias cosas como capital, stakeholders, etc..

Clasificaciones

Segun Actividad

Pueden ser primarias, secundarias o terciarias. La actividad primaria es la que extrae un recurso o materia prima (petroleras, por ejemplo). La secundaria es la que principalmente transforma la materia prima en otra cosa (hacer nafta con petroleo). Las terciarias son las que prestan servicios y llegan al consumidor final con un product final (quiosco, no fabrica ni extrae nada).

Segun su propiedad

Pueden ser privadas, publicas o mixtas. Esto depende de si son de un particular, del estado o una combinacion.

Segun su tamano

Por ejemplo, las PyMEs. En Argentina, son importantes porque toman una gran cantidad de empleados. quiosco, no fabrica ni extrae nada

Segun el numero de propietarios

Esto no tiene mucha magia... Pueden ser unipersonales, de una sociedad o cooperativas.

Mercado

Clasificacion

Segun volumen

Esto compara entre mayoristas y minoristas. De nuevo, no hay nada para agregar a esto.

Segun el numero de participantes que ofertan

Competencia Perfecta: supone la existencia de muchos oferentes y muchos consumidores. Es donde todos encuentran alguien que les compre y algo que vender.

Mercado Oligopolico: manejado por pocos. Empresas de telefonía, de combustibles. Permite el *acartelamiento*, se pueden poner todos de acuerdo y cobrar lo que quieren cobrar.

Monopolio: manejado por uno solo. Por ejemplo, las empresas de luz Edenor y Edesur. Segun donde vivas, si o si le pagas a una o a la otra, no tenes opcion.

Oligopsonio: son unos pocos los que compran, por los que tienen la capacidad de fijar los precios. Por ejemplo, en Argentina hay muy pocas productoras de

leche, entonces los que les venden los tanques no tienen mas opcion que vender al precio que deciden ellas.

Monopsonio: esto es mas dificil pero es lo mismo que oligopsonio. Ejemplo: tanques de guerra.

Segun la regulacion

Regulados vs Desregulados.

Productividad

Esto se relaciona con minimizar costos, tiempo, etc y maximizar la produccion.

Eficacia y Eficiencia

Eficaz: cumple su proposito

Eficiente: lo cumple de la mejor manera

$$\text{EFECTIVIDAD} = \text{EFICACIA} + \text{EFICIENCIA}$$

Estrategia

1. Hacia donde vamos?
2. Donde estamos?
3. Como vamos a llegar? ## Hacia donde vamos?: Mision Es la razon de ser de la empresa. El motivo por el cual existe. Ha de ser un enunciado simple y preciso. Indica la premisa de valor que se les ofrece a los clientes. Es un elemento fundamental y fundacional de una empresa saber por que existe. La **vision** es similar pero

El docente jura que estas declaraciones marcan la diferencia a la hora de tomar decisiones y justificar actitudes de la empresa (ponele).

Aerolineas Argentinas tiene como mision conectar al pais con un servicio seguro y confiable, contribuyendo... Mientras tanto, su vision es *ser la empresa elegida como la mejor opcion para volar y trabajar, liderando el desarrollo del mercado...*

Donde estamos?: analisis FODA/SWOT

Fortalezas - Oportunidades - Debilidades - Amenazas



Para armar esto de manera correcta, es ventajoso trabajar con factores **PEST** (Political - Economical - Sociocultural - Technological)

Donde estamos?: Fuerzas de Porter



ngl aca tengo que volver a mirar el powerpoint Bibliografía exacta de la catedra
a