TEMA 4: LA EMPRESA Y SU ENTORNO

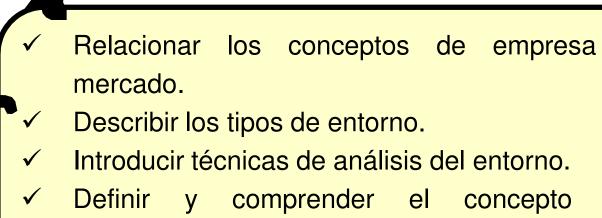
Prof. Dra. AURORA GARRIDO MORENO Asignatura: ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL





OBJETIVOS QUE SE PRETENDEN CONSEGUIR

de



Responsabilidad Social de la Empresa.

ESTRUCTURA DEL TEMA

- 1. La empresa y el mercado
- 2. Concepto y tipología del entorno
- 3. Factores del entorno y sus efectos en la empresa
- 4. Responsabilidad social de la empresa

- Economía actual: orientación de la empresa al mercado
- Mercado

 medio exterior donde la empresa realiza sus intercambios económicos. Doble perspectiva:
- Carácter geográfico: lugar geográfico en el que se realizan un conjunto de intercambios.
- Carácter económico o institucional: conjunto de elementos que intervienen y justifican su existencia económica. Estos elementos son:
 - Agentes participantes: compradores y vendedores
 - ✓ Producto
 - ✓ Precio
 - Condiciones contractuales: contrato verbal o escrito, pago al contado o aplazado.

- Concepto clave para entender el funcionamiento de la economía de mercado
- Competencia: grado de rivalidad existente entre la concurrencia de un mercado.
- Concurrencia: existencia de un número significativo de vendedores y compradores con libertad de acceso, que contribuyen a formar el equilibrio entre oferta y demanda del que depende el precio del mercado.

- La **competencia** es el grado de rivalidad existente entre la que persigue vender sus productos al mejor precio posible.
- En una economía de mercado: ley de oferta y demanda:
 - Competencia perfecta: producto homogéneo, información perfecta, el comprador actúa con indiferencia respecto a unos u otros bienes y servicios.
 - ✓ Competencia monopolista: cada empresa actúa diferenciando su producto, con lo que logra un cierto poder de mercado. Ejemplo: sectores marquistas (confección, alimentación).
 - ✓ Oligopolio: la existencia de pocos concurrentes lleva a que puedan detentar algún poder de mercado (Ej: telefonía móvil).
 - ✓ Monopolio: un único vendedor o comprador. (Ej: suministro servicios públicos).

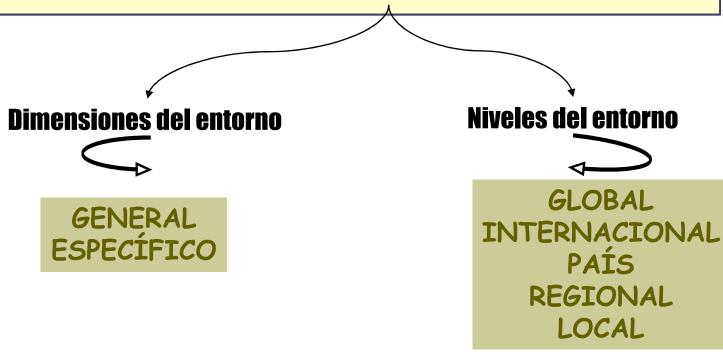
 En la práctica es frecuente la competencia imperfecta: las empresas poseen un cierto poder de mercado, pudiendo influir sobre los precios o diferenciarse de la competencia.

Formas competitivas de mercado

Demanda\Oferta	Muchos	Pocos	Uno
Muchos	Competencia perfecta (pero si ofrecen un pdcto diferenciado sería competencia	Oligopolio de oferta	Monopolio de oferta
	monopolística)		
Pocos	Oligopolio de	Oligopolio	Monopolio
	demanda	bilateral	limitado de oferta
Uno	Monopolio de	Monopolio	Monopolio
	demanda	limitado de demanda	bilateral

La empresa es un sistema abierto.

Entorno: Condiciones ambientales o fuerzas que influyen directa o indirectamente en las empresas y que éstas no pueden controlar.



 Entorno general: afecta a todas las empresas, independientemente del sector donde desarrollen su actividad.

<u>Dimensiones del entorno general</u> → Análisis PEST

- Dimensión socio-cultural: factores que explican la estructura social y cultura (ética del trabajo, tradiciones, conflictividad social).
- 2. Dimensión económica: tasas de paro, tipos de interés, inflación, productividad, infraestructuras, situación competitiva del mercado.
- 3. Dimensión tecnológica: infraestructura científica, tejido industrial, política de innovación, presupuestos I+D.
- 4. Dimensión político-legal: situación política, legislación laboral y fiscal, subvenciones para crear empresas.

Factores técnicos

Factores económicos:

Tipos de interés, tasa de inflación, ciclo económico, desempleo, renta disponible....

Factores tecnológicos:

Nivel de desarrollo tecnológico de un país, gasto en I+D, innovaciones en productos y/o procesos productivos, tasa de informatización....

Factores humanos

Factores político-legales:

Legislación que afecte a la actividad de las empresas (laboral, impositiva, medio ambiente...), sistema de gobierno, papel y fuerza sindical...

Empresa

Factores socio-culturales:

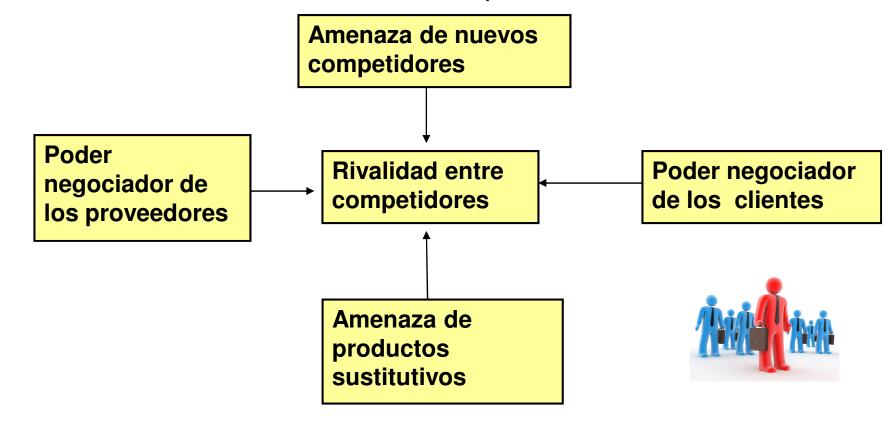
Estilos de vida, tendencia de las preocupaciones sociales (salud, ecología...), inter-culturalidad, mujer y trabajo...

ACTIVIDAD

- Clasifique los siguientes factores, dentro de sus categorías para el análisis PEST:
- ✓ Inestabilidad política
- √ Tendencia al envejecimiento de la población
- ✓ Alto nivel de desempleo
- √ Madurez tecnológica y disponibilidad de tecnología
- ✓ Incentivos fiscales para la creación de empresas
- √ Tipos de interés en aumento
- ✓ Legislación medioambiental restrictiva
- √ Facilidad de encontrar trabajadores con formación adecuada
- ✓ Clientes experimentados e informados: gran exigencia de calidad

2. Entorno específico: hace referencia al sector o rama de actividad a la que pertenece la empresa.

Modelo de las fuerzas competitivas de M. Porter:



1. Amenaza de productos sustitutivos

Productos sustitutivos: son aquellos que siendo técnicamente diferentes tienen la misma utilidad (cubren las mismas necesidades) que el producto al que sustituyen.

La amenaza de sustitución depende de:

- El grado de sustitución
- Los precios relativos
- El grado de diferenciación de los productos



- 2. <u>Amenaza de nuevos competidores:</u> empresas que desean entrar en un sector determinado.
- Las empresas intentarán entrar en un sector si resulta atractivo y si pueden vencer las llamadas barreras de entrada. Son barreras de entrada:
 - ✓ Las economías de escala
 - ✓ Los productos diferenciados
 - ✓ Las ventajas del primer entrante
 - ✓ El acceso a los canales de distribución
 - ✓ La existencia de barreras administrativas y legales
 - ✓ Las necesidades de capital

3. Rivalidad entre competidores

Indicadores de la rivalidad:

- ✓ Intensas campañas de marketing
- Constante innovación de los productos
- Constantes recortes de precios
- ✓ Acciones y reacciones entre los competidores

El grado de rivalidad viene determinado por:

- ✓ El número y el tamaño de los competidores
- ✓ La diferenciación de los productos
- El exceso de capacidad
- ✓ Las barreras de salida



4. Poder negociador de proveedores/clientes:

capacidad que los proveedores/clientes tienen para influir en las decisiones de una empresa.

- El mayor o menor poder negociador de los mismos dependerá de:
 - ✓ Número y tamaño del cliente/proveedor
 - Importancia del cliente/proveedor para la empresa
 - ✓ Información que el cliente/proveedor tenga de la empresa
 - Posibilidad de integración vertical
 - Diferenciación de los productos



EJEMPLO: SECTOR DISTRIBUCIÓN TEXTIL

Intensidad de la competencia



MANGO

Competidores potenciales



ZARA

Gran cantidad de competidores

- · Diferenciación producto en función de la marca y el precio
- Altos costes fabricación y MMPP en mercado nacional
- No existen barreras de entrada
- · Posibilidades de reacción reducidas

Productos sustitutivos



- No existe producto sustitutivo para la ropa
 Grandes posibilidades de segmentación → Alternativas de sustituibilidad entre productos

CORTEFIEL

Poder negociador de los clientes



- Clientes muy numerosos y escasamente organizados para defensa de sus intereses
- Volumen de compra pequeño
- · No riesgo de cobro, ventas al contado

Poder negociador de proveedores





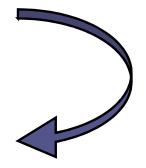
- Gran cantidad de proveedores las empresas pueden presionar a proveedores
- · Productos almacenables y no perecederos

AÑOS 2000: El entorno se caracteriza por ...

Su grado de DINAMICIDAD

Su grado de **DISCONTINUIDAD**

Su grado de AMBIGÜEDAD



ESTAMOS EN LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y DEL CONOCIMIENTO

- ➤ <u>Dinamicidad</u>: se producen muchos cambios a gran velocidad (cambia el nº de competidores, gustos de clientes, aparecen nuevos productos).
- <u>Discontinuidad</u>: los cambios se producen sin una tendencia clara (entorno turbulento, difícil de prever).
- > Ambigüedad: gran incertidumbre, no existen alternativas claras de decisión que garanticen el éxito empresarial.
- Estas características han afectado a la mayoría de los factores del entorno, produciendo unos efectos en la empresa conocidos como amenazas y oportunidades.

- Amenazas: impactos negativos sobre la empresa.
- ✓ Fuerzas que amenazan la seguridad y los objetivos de la empresa.
- ✓ Ejemplos: aparición de nuevos competidores, productos sustitutivos, descenso del nivel de consumo.
- Oportunidades: impactos positivos
- ✓ Ayudan a crecer y mejorar los resultados.
- ✓ Ejemplos: disminución del nº de competidores, la empresa encuentra un mercado no explotado...
- El análisis que recoge el posible efecto de los factores del entorno en la empresa, así como el diagnóstico interno de la misma es el análisis DAFO.

Mediante el DAFO se realiza un doble diagnóstico de la empresa:

	Positivos para alcanzar el objetivo	Negativos para alcanzar el objetivo
Orígen Interno (atributos de la empresa)	Fortalezas	Debilidades
Orígen Externo	Oportunidades	Amenazas

A partir del análisis DAFO se definen las estrategias posibles para alcanzar los objetivos





EJEMPLO: ANÁLISIS DAFO CLUSTER EMPRESAS TIC

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
•	Elevado nivel de competitividad del sector Empresas TIC especialistas en una amplia gama de sectores productivos Costes moderados Red de Centros Tecnológicos y Universidades Asociacionismo creciente y en consolidación	 Escaso nivel de cooperación y comunicación intrasectorial e intersectorial Fragmentación y tamaño de la empresas del sector Escaso nivel de internacionalización de las pymes TIC valencianas Políticas débiles del fortalecimiento del capital humano y retención del talento 	
ОРО	ORTUNIDADES	AMENAZAS	
	Globalización Constante desarrollo tecnológico Administración Pública como demandante de servicios TIC Proceso de cambio social hacia las nuevas tecnologías Respaldo por parte de la Administración Pública	 Llegada de grandes empresas que bajan al mercado pyme Entorno muy competitivo de elevada rivalidad Coyuntura económica 	

RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

- Tradicionalmente, se consideraba que el único objetivo que debían perseguir las organizaciones era la maximización del beneficio (creación de valor para los accionistas).
- En la actualidad, se considera que ninguna empresa puede mostrarse indiferente ante el contexto humano y social en el que desarrolla sus actividades.

La Responsabilidad Social de la Empresa (Responsabilidad Social Corporativa) hace referencia al Compromiso ético de la empresa hacia todo los grupos sociales de interés (stakeholders) con los que se relaciona

RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

RESPONSABILIDAD SOCIAL DE L	LA EMPRESA SEGÚN EL GRUPO DE INTERÉS
GRUPO SOCIAL CON INTERESES EN LA EMPRESA	RESPONSABILIDAD EXIGIDA A LA EMPRESA
PROPIETARIOS	DIVIDENDO SUSTANCIAL
EMPLEADOS	• SALARIO JUSTO • BUEN ENTORNO DE TRABAJO, etc.
CLIENTES	PRODUCTOS SEGUROS, DE CALIDAD, etc. INFORMACIÓN
PROVEEDORES	CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS
COMPETIDORES	COMPETENCIA JUSTA
ESTADO	• PAGO DE IMPUESTOS
RESIDENTES EN LA ZONA	CREACIÓN DE EMPLEO NO CONTAMINACIÓN, etc.

RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

- Estrategia social de la empresa para mejorar su imagen corporativa:
 - Buen gobierno
 - Código de conducta
 - Desarrollo sostenible y gestión medioambiental
 - Política de transparencia informativa
 - Triple cuenta de resultados (económica, social, medioambiental)
 - Ética en los negocios
 - Inversión socialmente responsable

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre Sádaba, A. y otros (1992): Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Ed. Pirámide, Madrid.
- Bueno Campos, E. (2008): Curso Básico de Economía de la Empresa. Un enfoque de Organización. Ed. Pirámide, Madrid.