**LA EMPRESA**

Una empresa es una [organización](https://concepto.de/organizacion/) o [institución](https://concepto.de/institucion/) que se dedica a la producción o prestación de [bienes](https://concepto.de/bienes/) o [servicios](https://concepto.de/servicio/) demandados por los [consumidores](https://concepto.de/consumidor/); y que obtiene de esta actividad una [ganancia](https://concepto.de/ganancia/) económica

.

La producción empresarial se basa en planificaciones y estrategias previamente determinadas por el [equipo de trabajo](https://concepto.de/equipo-de-trabajo/), es decir, por una estructura que permite el control de los elementos jerárquicos y la distribución y especialización de las labores para hacer más eficiente el trabajo. Así, una empresa puede tener sus propios objetivos, métodos y procedimientos, regidos únicamente por lo establecido en la ley del territorio que ocupe la organización.

El éxito de una empresa requerirá de [objetivos](https://concepto.de/objetivo/) claros y bien establecidos, además de una [misión](https://concepto.de/mision/) preestablecida. Sobre eso, se definen las políticas y los reglamentos según los cuales van a manejarse.

**¿QUÉ ES UN ENTE ECONÓMICO?**

Se denomina ente económico a todo aquel participante de una economía de mercado que toma decisiones e influye mediante estas en la economía. Es importante señalar que un mercado se encuentra constituido por agentes que producen y consumen a la vez recursos, tendiendo a la eficiencia en estas actividades. Los entes económicos están supeditados a las leyes de la oferta y la demanda, en donde a mayor precio la oferta aumenta y la demanda disminuye, y a menor precio aumenta la demanda y disminuye la oferta.

**Tipos de entes económicos**

Los entes económicos pueden ser clasificados:

* Atendiendo a su pertenencia a los sectores público o privado.
* Según el tipo de participación en el proceso productivo.

1. **Los entes productivos, denominados comúnmente empresas, proporcionan los bienes y servicios que demanda la sociedad**

La mayor parte de ellas están encuadradas dentro del sector privado, y se establecen por iniciativa de una o varias personas para lograr intercambiar los bienes y servicios producidos en un mercado. Además de las entidades de economía social, como entidades mutuas o cajas de ahorro, las empresas públicas o sociedades estatales, ofertan bienes y servicios a un precio de intercambio fijado por la oferta-demanda de mercado.

1. **Los entes económicos no productivos o unidades económicas de consumo están formados por:**

* **Las familia**s, cuyas necesidades de información no requieren de la existencia de una organización contable, salvo en el caso de grandes patrimonios.
* **Las asociaciones y otras entidades** sin ánimo de lucro que no son productoras de bienes y servicios con un «precio de mercado», sino que su objetivo consiste, una vez definidas unas necesidades, en la obtención de los recursos necesarios para satisfacerlas.
* **Las Administraciones Públicas** en sus diferentes esferas, son suministradoras de bienes públicos, cuya característica es que se extienden de manera invisible a toda la comunidad.

**OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS**

Los objetivos de las empresas son pasos definidos para lograr los resultados que un negocio espera. Estos objetivos deben ser medibles para que sea posible evaluar su desempeño y, por tanto, tomar las medidas necesarias para redefinir las estrategias si es necesario.

Estos objetivos pueden establecerse para cada departamento o para toda la empresa, además de definirse para empleados e incluso clientes.

**¿Cuáles son las ventajas de tener una meta?**

Tener objetivos definidos es importante para lograr los resultados esperados en el camino. Vea algunas de sus ventajas:

* Permite orientar la toma de decisiones hacia el resultado esperado.
* Orientar a los empleados para que puedan trabajar hasta el final.
* Proporciona un parámetro para medir el éxito.
* Dirige las estrategias implementadas.

## ¿Cuáles son los tipos de objetivos que existen?

Al clasificar los objetivos según su función, tenemos:

* **Objetivo general:** Este es aquel que expresa de forma clara, concisa y realista el resultado que se quiere conseguir al final del proyecto. Un ejemplo de este objetivo es la creación de más oportunidades de contacto para el equipo comercial.
* **Objetivo específico:** Son los pasos que se definen para alcanzar el objetivo general. Es fundamental considerar los resultados esperados en cada una de estas etapas y determinar los indicadores y procedimientos para medirlos. Un ejemplo relacionado con el objetivo de generar más contactos es la estrategia de creación y gestión de un blog corporativo con contenidos orientados a la conversión.

Dependiendo del tiempo requerido para su realización se puede clasificar en:

* **Objetivos a corto plazo:** Demanda entre un día y un año para completarse. Un ejemplo sería aumentar el tráfico del blog de su empresa en un 50% en los próximos 6 meses.
* **Objetivos a medio plazo:** Necesidad de conseguir entre uno y cinco años, por ejemplo, alcanzar un 10% más de cuota de mercado en 2 años.
* **Objetivos a largo plazo:** Requerir más de cinco años, como garantizar que el producto se venda en al menos 40 países en un plazo de 10 años.

## Ejemplos de objetivos de empresa

Los objetivos empresariales siempre dependen de los resultados esperados por la organización, así como de sus necesidades. Sin embargo, para que tengas una idea, te mostramos algunos ejemplos que pueden aportarte diferentes ideas:

* Mantener o aumentar la rentabilidad del negocio.
* Obtener mayor productividad
* Ofrecer un excelente servicio al cliente.
* Atraer y retener capital humano
* Llegar a clientes adecuados
* Mantener los valores fundamentales de la empresa.
* Tener un crecimiento sostenible
* Optimizar la gestión de cambios
* Destaca de la competencia
* Mantener un flujo de caja saludable

## ¿Por qué medir un objetivo?

Al medir un objetivo, es posible conocer la situación en la que se encuentra la organización con relación a esa meta.

**Estas métricas te permiten asegurar que estás en el camino correcto** para lograr los efectos que esperas dentro del plazo estipulado. Por tanto, en el caso de que no te vaya bien, es posible realizar algunas adaptaciones que te devolverán a tu objetivo.

**FUNCIONES DE LAS EMPRESAS**

Dentro de una empresa, en el día a día, se desarrollan una gran cantidad de tareas. De una forma resumida, en general, se considera que la empresa tiene unas funciones básicas que son las siguientes: social, administrativa, comercial, técnica y financiera. A continuación, se desglosa cada una de las funciones.

* **Social**

Se refiere a la organización de los **recursos humanos** y la gestión de la compañía con los trabajadores. Toda compañía es una fuente de creación de riqueza, ya que es donde las personas pueden conseguir un salario a cambio de su trabajo. Pero no solamente esto: también es el lugar en el cual pueden desarrollarse desde un **punto de vista personal**, crecer como personas y formarse en aquellos aspectos que les causan una motivación especial.

* **Administrativa**

Se encarga de coordinar todas las actividades que se realizan en la empresa. Se tratan de unas tareas que no tienen un valor añadido por sí mismas, pero que son imprescindibles en el desarrollo de la actividad por las siguientes razones:

* **La necesidad de cumplir con una serie de normativas y reglamentaciones:** hay normas referentes al archivo o mantenimiento de documentación que es imprescindible seguir. Del mismo modo, en cualquier momento puede venir una inspección que requiera toda la información generada por la empresa, especialmente aquella relacionada con aspectos contables.
* **Facilitar la coordinación entre departamentos:** la circulación dentro de la empresa es clave y es importante que haya una persona o personas que sean el punto de encuentro a partir del cual circule la información y se aproveche todo el conocimiento que se va adquiriendo en un departamento y que a la vez puede ser útil para otro.
* **Poder llevar un control de agenda.**
* **Comercial**

Es el departamento que se encarga de todas las gestiones relacionadas con la compra y la venta:

* **Marketing:** tiene el objetivo de diseñar el producto y determinar aquel público objetivo al cual dirigirse. Para ello, debe disponer de información completa sobre el mercado en el cual nos dirigimos y las preferencias de los clientes.
* **Relación con los clientes y proveedores:** solucionar cualquier tipo de duda que tengan estos dos agentes y, en el segundo caso, negociar y establecer las condiciones de aprovisionamiento. En referencia a los clientes, conseguir el máximo información sobre sus necesidades y opiniones sobre el producto.
* **Establecimiento de los precios:** según cuál sea el público objetivo, el margen de beneficio por producto y los fines marcados en términos de cuota de mercado a llegar, se escogerá una estrategia de precios u otra.
* **Estipular las promociones que se crean convenientes:** para lanzar un producto nuevo al mercado, hay empresas que optan en invertir en promociones para facilitar su conocimiento y un primer consumo. Hay que ir con mucho cuidado, porque toda promoción siempre representa una reducción del margen y hay el peligro que el cliente no acepte, en caso que se haya efectuado una rebaja en el precio, un alza posterior.
* **Planear la publicidad:** determinar mediante qué canales se da a conocer el producto. Deben de ser aquellos espacios más visitados por el público objetivo.

* **Técnica**

Es la parte de la empresa que se encarga de los procesos de fabricación y producción. En este caso, es importante determinar si los procedimientos que nos tiene que llevar a obtener el producto precisan de algún tipo de especificidad técnica. En este caso, hay que describir concretamente los recursos necesarios y las habilidades y conocimientos que deben de tener los trabajadores capaces de trabajar con ellos.

* **Financiera**

Es aquella vertiente que se encarga de administrar el capital de la empresa y que gestiona la contabilidad.

**RECURSOS DE UNA EMPRESAS:**

Los recursos de una empresa son todos los elementos necesarios para llevar a cabo las operaciones cotidianas y lograr las metas establecidas. Pueden ser máquinas, programas de computadora, dinero o personas.

* Tipos de recursos de una empresa:

**Recursos humanos:**

Aquí se consideran los trabajadores sin importar la función que desempeñen y el puesto que tengan. Aunque las personas forman parte de los recursos tangibles, su talento, conocimiento y experiencia son elementos intangibles importantes para entender cuáles son los recursos con los que cuenta una empresa, pues forman parte de las operaciones cotidianas y ayudan a administrar el resto de los bienes.

**Recursos materiales**

Son los muebles e inmuebles que forman parte del patrimonio y se usan para planear, elaborar y hacer llegar al cliente el producto o servicio. Es decir, almacenes, tiendas, computadoras, vehículos y herramientas de trabajo.

**Recursos tecnológicos**

Esta parte incluye programas de computadora, sistemas digitales de organización, monitoreo y seguridad y la información que proporcionan.

**Recursos financieros**

Es decir, la cantidad de dinero que suman todos los bienes tangibles de la empresa más el financiamiento para mantener las operaciones, como acciones, ingresos, efectivo y herramientas crediticias.

**NIVELES ORGANIZACIONESLES DE LA EMPRESA**

Los niveles organizacionales representan los 3 niveles de gestión utilizados en la mayoría de las empresas: gerencia de nivel inferior, de nivel medio y de nivel superior. Se clasifican según la jerarquía y autoridad, y pueden realizar diversas tareas destinadas a cumplir un propósito específico. Dentro de una gestión funcional con tendencia verticalista, esta división en niveles jerárquicos permite delimitar los diferentes niveles de alcance.

El objetivo del nivel jerárquico superior es considerar la estrategia a mediano y largo plazo de la empresa. El nivel medio selecciona un aspecto más concreto de esta estrategia integral y garantiza una implementación más específica del objetivo general. El nivel inferior se enfoca básicamente en la ejecución de todos los proyectos y procesos, por lo que estos objetivos por área que involucran procesos y proyectos, están orientados hacia el corto plazo.



Esta alienación piramidal permite que cada nivel organizacional vaya segmentando y distribuyendo las actividades, de modo tal que el trabajo sea fácilmente manejable por cada área y en cantidades humanamente realizables en un plazo de tiempo determinado.

Los 3 niveles organizacionales se dividen en: estratégico, táctico y operativo.

**CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS**

Existen muchos tipos de empresas, pero usualmente se utilizan 7 criterios principales para clasificarlas: por el sector o actividad económica que realizan, por su tamaño, por su ámbito de actuación o alcance geográfico, por su forma jurídica, por su cuota de mercado, por la procedencia u origen del capital, y por su esquema laboral.

Esta clasificación es bastante similar a la de los tipos de mercados.



**Por sector o actividad económica**

Para comenzar, los distintos tipos de empresas se pueden dividir de acuerdo al sector económico al que pertenezcan sus actividades, por lo cual tenemos las empresas del sector primario, empresas del sector secundario y empresas del sector terciario.

* Sector primario

Está conformado por aquellas actividades comerciales asociadas a la extracción, recolección y transformación de los recursos naturales o materia prima, como lo son la pesca, agricultura, ganadería, silvicultura, tala de árboles, entre otras

* Sector secundario

Es aquel sector constituido por ciertas actividades que tienen como objetivo transformar los recursos naturales en productos aptos para el uso o consumo humano. En dicho sector encontramos empresas dedicadas a la artesanía, energía, construcciones, entre otras.

* Sector terciario

En este caso, la actividad económica tiene el objetivo de satisfacer las necesidades de la población en general, por lo cual es conocido como el sector dedicado a los servicios, como, por ejemplo: servicios de comunicación, finanzas, turismo, electricidad, abastecimiento de agua. Dentro de esta categoría encontramos a las empresas Fintech.

* Sector cuaternario

Se caracteriza porque los servicios que lo integran se relacionan con las actividades tecnológicas, generación e intercambio de información, investigaciones dedicadas a la innovación, educación y cultura de la población.

**Por tamaño**

A continuación, te mostraremos la clasificación de las empresas según el número de empleados que tienen contratados y las ganancias generadas en un año.

* Microempresa

En este caso, llamaremos microempresa a toda aquella que tenga menos de 10 empleados trabajando y cuyas ventas anuales no generen más de $4 millones MXN al año.

* Pequeña empresa

Se refiere a aquella unidad que cuenta con un número de empleados relativamente pequeño (entre 11 y 30) y que genera un aproximado de $4 -$100 millones MXN al año.

* Mediana empresa

Para que una empresa sea considerada como mediana (también conocida como PyMEs en México) debe contar con una plantilla laboral que va desde 31 - 100 empleados. Además, sus ventas anuales deben generar aproximadamente $100 y $250 millones MXN.

* Gran empresa

En caso que tengas una empresa cuyo número de trabajadores oscile entre 101 y 251 trabajadores, y tus ventas superan los $250 millones de pesos en un año, entonces entraría dentro de la categoría de las grandes empresas.

**Por su ámbito de actuación o alcance geográfico**

En este caso, clasificaremos a las empresas de acuerdo al ámbito geográfico o zona donde se desarrollen sus actividades económicas.

* Empresas locales

Se refiere a las empresas que únicamente tienen actividades comerciales dentro de una zona geográfica específica, como por ejemplo un pueblo o ciudad.

* Empresas nacionales

Este tipo de empresas son aquellas que tienen una gran cobertura del país donde llevan a cabo sus actividades de comercio.

Empresas multinacionales o internacionales

Son empresas que extienden sus actividades más allá de las fronteras del país donde tienen su sede principal, pero no cuentan con centro de operaciones en otros países.

* Empresas transnacionales

A diferencia de las empresas multinacionales, una transnacional cuenta con diversos centros de operaciones en múltiples países a lo largo del mundo.

**COMPAÑÍA O SOCIEDAD:**

**Una sociedad** es una estructura jurídica. Se crea cuando dos o más personas se asocian para realizar una actividad económica en común. Cada integrante aporta capital, trabajo o ambos, con el fin de obtener ganancias.

**La empresa** es el negocio en sí. Es el conjunto de bienes, trabajadores y recursos con los que se realizan actividades comerciales. Una empresa puede estar constituida como sociedad, o bien, como persona natural con giro. Esto último ocurre cuando un individuo realiza actividades económicas de manera independiente.

A diferencia de una sociedad, una empresa no siempre es una persona jurídica separada. Por ejemplo, una empresa puede ser una tienda de barrio o una fábrica, manejada por una persona natural. También puede estar compuesta por una sociedad, como una SpA o una SRL.

Enlaces:

1. [Empresa - Qué es, actividades, estructura y clasificación](https://concepto.de/empresa/)
2. [Ente economico | PPT](https://es.slideshare.net/slideshow/ente-economico-181487392/181487392)
3. [¿Cuáles son las funciones básicas de una empresa?](https://okdiario.com/economia/funciones-basicas-empresa-15556)
4. [¿Cuáles son los recursos de una empresa? | Empresas | BBVA México](https://www.bbva.mx/empresas/educacion-financiera/recursos-de-una-empresa.html)
5. <https://www.sydle.com/es/blog/objetivos-de-una-empresa-mejores-metodos-617303753885651fa20ef5e9>
6. https://www.conekta.com/blog/tipos-de-empresas
7. [Niveles organizacionales: Diferencias y funciones](https://blog.wearedrew.co/concepts/niveles-organizacionales-diferencias-y-funciones)