



TEMA 1: LA EMPRESA COMO REALIDAD

1. Orientaciones conceptuales: Principales conceptos de economía.

- 1.1. Límites de la economía.
- 1.2. Recursos económicos.
- 1.3. La asignación de recursos.
- 1.4. El ciclo económico.
- 1.5. Mecanismos de los precios.
- 1.6. Los indicadores económicos.

2. Concepto y Funciones de la Empresa

- 2.1. La Empresa en la economía.
- 2.2. Elementos de la Empresa.

3. Tipos de Empresas

4. La Empresa y sus áreas funcionales

5. La empresa y su entorno

Bibliografía

1. Orientaciones conceptuales: Principales conceptos de Economía.

1.1. Límites de la Economía

La economía forma parte de un grupo de disciplinas conocidas con el nombre de ciencias sociales (además de la sociología y las ciencias políticas)

Las variables que pretende explicar la economía las podemos denominar variables endógenas tales como la renta, la demanda, el consumo, los precios. Sin embargo, existen otras variables que afectan el comportamiento de las endógenas, pero que se consideran como “dadas” y que se denominan variables “exógenas”. Un ejemplo de estas variables lo constituye el gusto de los consumidores, el clima etc.

En el fondo, lo que tratan de explicar los economistas son los niveles de vida de la gente (su bienestar material). Partiendo del hecho que la gente tiene unas necesidades, se estudia cómo están organizadas las distintas sociedades para satisfacer dichas necesidades. Un aspecto importante en lo que se refiere a las necesidades, es que, a efectos prácticos se consideran ilimitadas.

La capacidad de un país para satisfacer las necesidades depende de:

- Cuánto produce (output o nivel de producción)
- Cuánta gente está en disposición de consumir lo que se produce (output per cápita)
- Cómo se reparte la producción entre quienes desean consumirla.

De las anteriores mediciones se ocupa una rama de la economía que se llama la contabilidad nacional.

1.2. Recursos económicos

El nivel de producción de un país depende de los recursos disponibles para producir mercancías que satisfacen necesidades y en qué medida los recursos están utilizados eficientemente. Los recursos de un país reciben el nombre de factores de producción. Los principales factores de producción son:

- Tierra: Incluye todos los recursos naturales (renovables y no renovables)
- Trabajo: Recursos humanos que pueden ser utilizados en la producción. Depende de la población. La densidad de población depende de: tasa de natalidad, tasa de mortalidad, saldo de movimientos migratorios. Aquellos que se encuentran disponibles para trabajar se denominan fuerza de trabajo o población activa.
- Capital: Hace referencia a bienes producidos por el hombre para lograr una mayor producción. El capital fijo está formado por bienes y equipo. El capital circulante está formado por las materias primas que una empresa va a utilizar, el efectivo, los productos en proceso, los bienes terminados etc.
- Capacidad empresarial: Conjunto de personas que toman decisiones de inversión y asumen el riesgo de los resultados.

1.3. Asignación de recursos

Lo que con frecuencia se denomina “problema económico central” es la asignación de recursos escasos susceptibles de usos alternativos, para satisfacer deseos o necesidades humanas. El problema existe porque en nuestra sociedad se dan estas tres características:

- Las necesidades son, a efectos prácticos ilimitadas.
- Los factores de la producción son limitados.
- La mayoría de los recursos tienen usos alternativos.

Las dos primeras originan un “problema de escasez” que asociado a la tercera característica originan un “problema de elección”, es decir, cómo pueden asignarse recursos escasos entre sus usos alternativos.

Un concepto asociado a la elección es el coste de oportunidad. Cuando decidimos utilizar recursos escasos para producir una cosa en lugar otra se produce un sacrificio. El coste de oportunidad se mide en términos del sacrificio de la mejor alternativa.

1.4. El ciclo económico

El ciclo económico es la variación, en más o en menos, de la actividad económica a lo largo del tiempo. Hay cuatro situaciones básicas posibles:

- Depresión: Es la fase de declive del ciclo y es más grave y más larga que la que tiene lugar durante una simple recesión, subsiguiente a una crisis. Se manifiesta en la contracción del comercio internacional, la debilidad de la demanda, aumento del paro y el estancamiento o incluso la caída del PIB. De la depresión se sale mediante el proceso de recuperación. La depresión más importante de todos los tiempos tuvo lugar en 1929, conocida como la Gran Depresión.
- Recuperación: Es la fase en la que los indicadores económicos comienzan a mostrar que se está superando el fondo de la crisis.
- Auge: Tiene lugar a continuación de la recuperación. En ella se advierten signos evidentes de prosperidad, con lo que se extiende un sentimiento de optimismo entre los agentes económicos. A pesar de que se sabe que este intervalo de tiempo forma parte de un ciclo, y que por tanto habrá que esperar una nueva crisis antes o después, los agentes económicos (empresas, consumidores) creen ilusoriamente que la situación de bonanza es definitiva, con lo que comienzan a repetirse los mismos comportamientos que provocaron la crisis, como endeudamiento.
- Recesión: Es la fase del ciclo económico subsiguiente al auge, la cual se materializa al empezar a apreciarse síntomas de declive en los principales indicadores. De mayor o menor duración, a la recesión puede seguirle una recuperación en el caso de que se introduzcan determinadas medidas económicas por parte del gobierno, pero también puede transformarse en una verdadera depresión. En una situación de recesión los síntomas son: decrece la inversión privada, se subutiliza la capacidad instalada de la industria, cae el crédito a empresas y particulares, las ventas en grandes almacenes, el empleo y los salarios.

1.5. El mecanismo de los precios

Los precios se determinan en función de la demanda y de la oferta: Si un producto es escaso, el público lo buscará en mayor medida de lo normal (aumento de la demanda) y, en consecuencia, estará más dispuesto a pagar algo más del precio habitual por él.

De la misma manera, un exceso de fabricación (aumento de la oferta) de un producto hará que el fabricante reduzca los precios de venta, a fin de poderlo colocar en el mercado.

En términos económicos estas situaciones se conocen bajo los nombres de demanda agregada y oferta agregada, es decir, los excesos que se producen en un momento dado entre la demanda y la oferta normales.

Como conclusión podemos decir que la oferta y la demanda actúan como un grifo que determina el mayor o menor nivel de precios de los productos.

1.6 Los Indicadores Económicos:

Los indicadores económicos nos dicen cómo funciona la economía a escala global en un país. La disciplina que mide la riqueza de un país por medio de indicadores es la contabilidad nacional. Generalmente se mide por períodos de tiempo de un año. Esta información es recogida tanto por organismos públicos (INE, Banco de España etc.), como privados (bancos, cámaras de comercio, patronales etc.).

Los indicadores económicos son las herramientas de que disponemos para saber cómo nos encontramos (o cómo nos vamos a encontrar) dada una situación económica coyuntural.

Los indicadores de coyuntura son los datos que se refieren con carácter general, a la situación de la economía de un país, región o ciudad. Se consideran indicadores de coyuntura las ventas en los grandes almacenes, la construcción de viviendas, los datos de algunas industrias básicas, como por ejemplo la producción de cemento, los coches matriculados etc.

Principales indicadores económicos:

- IPC (índice de precios al consumo), de cita frecuente en los artículos de prensa económica. Para elaborar el IPC se miden las variaciones promedio de precios en un "saco" en el que se introducen bienes y servicios relacionados con las economías familiares y se hace un seguimiento periódico de la variación de los precios de estos productos. El IPC es muy importante en la medida en que se facilita una información significativa acerca del nivel de la inflación, esto es, el aumento de los precios. Por otra parte, el IPC se utiliza como referencia para conocer el poder adquisitivo correspondiente a los salarios, y ese es el motivo por el que suele ser incluido en la negociación de los convenios colectivos.
- La inflación: Es la disminución continuada del poder adquisitivo del dinero, que se manifiesta a través del aumento de precios.
- Deuda pública: Nivel de compromisos por parte del estado con prestamistas o acreedores. Vinculado a este índice están otros como la prima de riesgo.
- Los tipos de interés: Son la forma de cuantificar en tanto por ciento anual las cantidades que el deudor deberá pagar al acreedor. El tipo de interés fluctúa de acuerdo con la liquidez de las entidades financieras y de las previsiones de las autoridades monetarias, por lo que es más bajo cuanto mayor sea el deseo de impulsar la actividad productiva o la recuperación después de una crisis.
- Producto Interior Bruto: Es la variable macroeconómica más popular y frecuentemente usada por los economistas. Se suele utilizar como medida de crecimiento de la economía, así como valor de referencia de muchas otras variables. Es la suma del valor de todos los bienes y servicios producidos por los residentes de un país (independientemente de la nacionalidad), a lo largo de un año valorados a precios de mercado.
- Gasto Público: Es el que realiza el Estado a través de la Administración Pública. El Estado obtiene financiación para ese gasto a través de los ingresos por impuestos, empresas públicas y emisión de deuda (Letras del Tesoro). Cuando se produce una diferencia entre los gastos públicos y los ingresos públicos, se genera una situación de déficit si el primero es mayor que el segundo mientras que hablaremos de superávit si la situación es a la inversa.
- Consumo: Muestra la disponibilidad de la población a consumir o comprar los productos generados por la economía. De alguna forma mide la confianza en el sistema.
- Inversión: Es la cantidad de capital inyectada en la economía en un período determinado.
- Balanza Comercial: es la diferencia entre exportaciones-importaciones de producto físico.

2. Concepto de Empresa y funciones de la empresa

2.1. La empresa en la Economía

La vida diaria nos pone en contacto con multitud de empresas. Dormimos en un colchón FLEX, desayunamos con una marca de leche, recibimos la electricidad de una compañía eléctrica, e igual ocurre con el agua y multitud de productos. Si podemos dormir en un colchón, beber un vaso de leche, encender la TV o la radio es porque detrás de esos productos hay unas organizaciones que se llaman EMPRESAS que han sido capaces de producirlos.

Nosotros somos los consumidores de esos productos. Todas ellas responden a una necesidad o demanda que teníamos insatisfecha (dormir cómodamente, alimentarnos, beber, etc.). Las empresas ofrecen productos y servicios que tratan de satisfacer la demanda.

- La empresa es la oferta.
- Los consumidores son la demanda.
- El mercado es el instrumento de contacto entre ellos.

Una parte muy significativa de la actividad económica tiene lugar en el seno de la empresa. La empresa es un ente generador de riqueza nacional. La riqueza de un país se genera coordinando los factores de producción (tierra, trabajo, capital, capacidad empresarial. En la economía occidental la coordinación de factores se lleva a cabo por las empresas, en las economías comunistas ese papel lo asume el estado (Corea del Norte).

Actualmente se ha demostrado la ineficacia del estado para llevar a cabo esa actividad y países anteriormente comunistas han evolucionado a una economía de mercado, ejemplo de ellos son países como Cuba, Unión Soviética y China que están

evolucionando a una economía de mercado. Aunque también se están produciendo fenómenos inversos como el control económico del mercado por parte del estado como el caso venezolano.

La empresa es una realidad económica que en la actualidad constituye uno de los pilares fundamentales del sistema económico. Pero, ¿cómo podemos definir la empresa?

Podemos encontrar muchas acepciones:

1. «Grupos de trabajo estructurados para producir bienes o realizar servicios de forma rentable y que satisfagan las necesidades de las personas que los forman».
2. «Sistema en el que se coordinan factores de producción, financiación y comerciales para obtener sus fines»

De estas definiciones se extraen las principales CARACTERÍSTICAS de una empresa que son:

- La empresa está constituida por **personas** coordinadas a través de grupos de trabajo y cada una realiza su función dentro de la misma que cuenta con una estructura y organización propias.
- Para producir bienes o prestar servicios se necesitan un conjunto de **factores de producción**, entendiendo como tales los elementos necesarios para producir. Hablemos de bienes naturales o semielaborados, factor trabajo, maquinaria y otros bienes de capital.
- La producción de bienes o prestación de servicios ha de ser **rentable**.
- Toda empresa tiene unos fines y **objetivos** que constituyen la propia razón de su existencia. Estos fines en la economía de mercado se han asociado tradicionalmente a la **obtención del máximo beneficio**. En la actualidad como consecuencia de la complejidad del entorno económico y de la propia empresa se puede decir que ésta persigue un abanico más amplio de objetivos (por ejemplo: productividad, seguridad, calidad, rentabilidad etc).
- Los distintos factores que integran la empresa se encuentran coordinados para alcanzar sus fines. Esta coordinación hacia un fin la realiza otro factor empresarial que es **la administración o dirección de la empresa**. El factor directivo planifica la consecución de los objetivos, organización de los factores, se encarga de que las decisiones se ejecuten y controla las posibles desviaciones entre el resultado obtenido y los deseados. En definitiva, este factor se encarga de unir los esfuerzos para conseguir los objetivos globales.

2.2. Elementos de la empresa

Para realizar sus funciones la empresa requiere una serie de factores. Éstos pueden ser muy diversos, pero se pueden agrupar en los siguientes:

Factores materiales	El conjunto de bienes o capital instrumental
	El factor o elemento humano
Factores inmateriales	La organización
	El entorno

Pasemos a desarrollar cada uno:

A. Capital instrumental

Está constituido por los factores pasivos de la producción. Sería el conjunto de bienes y derechos que constituye el patrimonio de la empresa. Se incluyen todos los elementos que integran el activo del balance. Desde este punto de vista, a la empresa le supone realizar una acumulación de capital para la producción y esto implica establecer una relación con el mercado de capitales. Éste se compone de:

- Capital técnico. Está integrado por aquellos elementos que van a permanecer largo tiempo en la empresa y que son necesarios para que ésta desarrolle su actividad. Por ejemplo, instalaciones, maquinaria u ordenadores, bienes de equipo. También se incluyen los derechos relativos a las patentes, aplicaciones informáticas o marcas. Además, se compone de los materiales necesarios para completar el ciclo de producción, las materias primas y los productos terminados.
- Capital financiero. Son los recursos financieros líquidos que componen la tesorería de la empresa.

B. El elemento humano

Es el elemento activo de la producción. Está formado por las personas que aportan su trabajo a la empresa. Se pueden establecer tres grupos:

-
- Los trabajadores o empleados: personas que ofrecen una fuerza laboral y sus conocimientos a la empresa y reciben a cambio un salario pactado contractualmente con la empresa.
 - Los directivos o administradores: son las personas que asumen la responsabilidad y dirección del proceso productivo y por consiguiente la gestión empresarial.
 - Los propietarios del capital o socios: pueden ser propietarios con ánimo de control de la empresa o simplemente inversores financieros.

C. La organización

Los diferentes factores y actividades de la empresa necesitan ser coordinados a de una estructura organizada en la que se establezcan las diversas áreas o n jerárquicos de la organización. A través de esta estructura que puede adoptar distintas configuraciones se organizan las funciones a realizar, se establecen las relaciones los diversos elementos de la organización y se formalizan los flujos de autoridad, determinando los distintos niveles de decisiones.

D. El entorno

En principio el entorno es todo aquello que es ajeno a la empresa como organización. Pero la empresa no vive aislada, sino que por el contrario vive inmersa en un conjunto de normas y relaciones que condicionan el desarrollo de su actividad. Por esta razón, algunos autores consideran que el entorno es un elemento más de la organización por la estrecha relación que se establece con alguno de sus componentes como los clientes, los proveedores o las autoridades económicas. Otros, por el contrario, opinan que, si bien hay que tenerlo en cuenta dadas las fuertes interrelaciones existentes, el entorno por definición es algo externo a las personas.

3. Tipo de empresas.

Existen varias clasificaciones de las empresas según el criterio que elijamos:

Según su función básica	<ul style="list-style-type: none"> • Industriales. Son empresas de transformación. Adquieren materias primas para transformarlas en productos preparados para el consumo. Ejemplo: textiles, automoción, siderúrgicas... • Comerciales. Compran mercaderías para luego venderlas, sin transformación a un precio más elevado con el fin de obtener un beneficio. Ejemplos: grandes almacenes, hipermercados, comerciales de muebles. • De servicios. Ofrecen al consumidor el disfrute directo de una actividad. Ejemplo: peluquerías, seguros, transporte...
Según su actividad y objeto	<ul style="list-style-type: none"> • Sector primario. Su objetivo es la obtención de productos primarios tal y como se encuentran en la naturaleza. Ejemplo: agropecuarias (agrícolas, pesqueras, ganadera y forestal) y extractivas (minera). • Sector secundario. Transforman las materias primas procedentes del sector primario y otros productos procedentes de otro sector secundario en objetos manufacturados de mayor utilidad. Ejemplos: empresas industriales y de la construcción. • Sector terciario. Ofrecen diversos servicios al consumidor facilitando las actividades anteriores. Ejemplo: empresas de transportes, comerciales, servicios, educación, seguros...
Según la titularidad del capital de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa pública. Es aquella cuyo capital es propiedad total o mayoritariamente de una entidad pública, como el Estado, CCAA o un Ayuntamiento. Tienen como objetivo principal producir bienes y prestar servicios de interés social y como interés secundario la obtención de beneficios. • Empresa privada. Cuando su capital pertenece a una persona física o jurídica privada y su objetivo fundamental es la obtención de beneficios. • Empresa mixta. Son aquellas formadas con capital público y también privado.
Según la dimensión de la sociedad	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresa. Son aquellas que cuentan entre 0y9 trabajadores y constituyen el núcleo central del tejido empresarial español. • Empresa pequeña. Tiene entre 10 y 49 trabajadores. • Empresa mediana. Cuenta entre 50 y 249 trabajadores. Empresa grande. Aquella con más de 250 trabajadores. <p>Nota: el 99,9% de las empresas en nuestro país son PYMES (0-249 trabajadores).</p>
Por el origen de su capital mayoritario o	<ul style="list-style-type: none"> • Nacionales. El capital en su totalidad o mayoritariamente procede del país. Ejemplo: Mercadora. • Extranjeras. El origen del capital es mayoritariamente extranjero. Ejemplo: Carrefour. • Multinacionales. También se las denomina supranacionales y transnacionales. Funcionan al mismo tiempo en varios países aprovechando los recursos naturales de cada región, el mercado interior o la mano de obra más barata. Estas multinacionales están integradas en una matriz y un conjunto de filiales y operan en varios países simultáneamente. Ejemplo: Ford o Nissan.

Según la forma jurídica que adopte la empresa:

Tipo de Empresa	No. Socios	Resp.	Capital
Empresario individual	1	Ilimitada	No existe mínimo
Comunidad de bienes	Mínimo 2	Ilimitada	No existe mínimo
Soc. Limitada	Mínimo 1	Limitada	3.000 euros
Soc. Limitada Nueva Empresa	Mínimo 1 Máximo 5	Limitada	Mínimo 3.000 euros Máximo 120.000 euros
Soc. Anónima	Mínimo 1	Limitada	Mínimo 60.000 euros
Soc. Laboral (SLL o SAL)	Mínimo 3	Limitada	SLL Mínimo 3.000 euros SAL Mínimo 60.000 euros
Cooperativas	1º Grado 3 2º Grado 2 cooperativas	Limitada	No hay mínimo

Clasifica las siguientes empresas teniendo en cuenta los criterios de la tabla:

- El Corte Inglés
- Mapre
- Audi
- Adif

- El Corte Inglés: empresa comercial, sector terciario, titularidad privada, gran empresa ámbito nacional. Sociedad Anónima.
- Mapfre: empresa de servicio sector terciario, titularidad privada, gran empresa y ámbito nacional. Sociedad Anónima.
- Audi: empresa industrial, sector secundario, titularidad privada, gran empresa y ámbito multinacional. Sociedad Anónima
- Adif: empresa de servicios, sector terciario, titularidad público gran empresa y ámbito nacional, Sociedad Anónima.

Retrato de las PYMES España 2015		http://www.ipyme.org/publicaciones/retrato_pyme_2015.pdf					
	Micro Sin asalariados *	Micro 1-9	Pequeñas 10-49	Medianas 50-249	PYME 0-249	Grandes 250 y más	Total
ESPAÑA	1.670.329	1.314.398	107.784	18.011	3.110.522	3.839	3.114.361
%	53,6	42,2	3,5	0,6	99,9	0,1	100
UE-28 %	92,4		6,4	1,0	99,8	0,2	100

El poder de las grandes empresas en el mundo:

El País. 29/09/16	http://economia.elpais.com/economia/2016/09/29/actualidad/1475150102_454818.html
<h2>10 empresas más grandes que 180 países</h2> <p>Si en el mundo se ponen por orden las entidades según su potencia económica, Estados Unidos sería la primera. La compañía Walmart, la décima</p>	

4. Las áreas funcionales de una empresa

Producción	La función de producción llevaría consigo la responsabilidad de la fabricación de los productos. Agrupa las funciones de fabricación o transformación y aprovisionamiento. Está formada por un proceso de transformación que consiste en que entran en el proceso inputs- (materias primas o semielaboradas) y se convierten en outputs. (Productos acabados o elaborados).
Económico-Financiera	Esta área se ocupará de la financiación de la empresa, entendida como la función de obtener los fondos necesarios para cumplir los objetivos de la organización. Los recursos financieros pueden ser propios, tales como aportaciones - de los socios, reservas, resultado de ejercicios anteriores, etc., o bien ajenos, formados por las aportaciones de entes - externos a la - empresa como entidades de crédito, otras empresas, pequeños ahorradores, etc. -
Comercial y Marketing	Esta - área proyecta a la empresa hacia el exterior. Es necesario conocer el mercado en cuanto a tamaño, su carácter potencial y tendencia. Y también es muy importante conocer la estructura del mercado determinada por los agentes que actúan en él, tales como consumidores, competencia y los intermediarios. Con los datos obtenidos sobre el tamaño y estructura de mercado se establecerán y se plasmarán en el plan de empresa: <ul style="list-style-type: none"> • Los objetivos comerciales. • La cuota de mercado a alcanzar.

	<ul style="list-style-type: none"> • La cifra de ventas prevista a corto y medio plazo.
Organización y RRHH	<p>Organización encargada del diseño, mantenimiento y modificación de las estructuras organizativas de la empresa para lograr sus objetivos. Llevaría también implícita la realización de programas de desarrollo organizativo para la transformación de la empresa, para el cambio planificado de la cultura y valores.</p> <p>Por otra parte, la planificación de los recursos humanos sería la encargada de definir las necesidades cuantitativas y cualitativas de los recursos de personal para la empresa.</p>
Administración	<p>Encargada de las relaciones laborales y administración de personal. Llevaría a cabo la función de interpretación de acuerdos, administración de fondos sociales y administración de personal, se encargaría de nóminas, relaciones con la administración y seguridad social, control de presenta.</p>

5. La Empresa y su Entorno

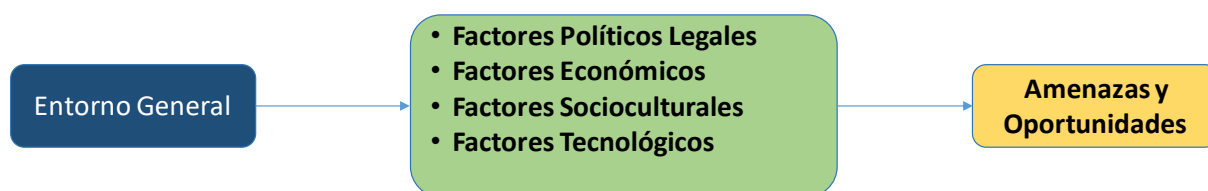
Las empresas no se encuentran aisladas de lo que sucede a su alrededor. Existe un conjunto de factores exteriores a dichas empresas que van a poder influenciarlos en mayor o menor medida. Esto hace que los objetivos perseguidos deban tener en cuenta esta circunstancia.

Muchas veces los clientes de una empresa cambian de gustos o de formas de comprar (influenciados por los medios de comunicación), los competidores están siempre dispuestos a no ponérselo fácil a la empresa, el Estado presiona fiscalmente, en definitiva, el entorno es fundamental para entender la vida y la supervivencia de la empresa.

El entorno no es igual ni en el tiempo ni en el espacio. Si por algo se caracteriza la actividad económica actual es porque se desenvuelve en entornos dinámicos, complejos, novedosos y hostiles.

La empresa está influida por el entorno general y su entorno próximo o específico, aunque en la práctica es a veces difícil de distinguir. Si partimos del concepto de empresa como un sistema abierto que se relaciona con el entorno en que se desenvuelve, tenemos que considerar los factores externos que condicionan la actividad empresarial. Con fines didácticos, vamos a diferenciar entre un entorno general y un entorno específico.

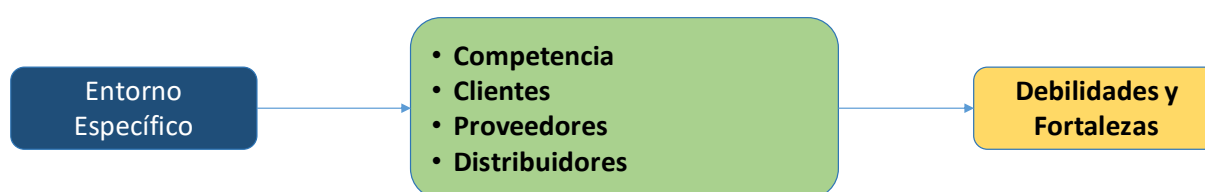
El entorno próximo, específico o microentorno: Se compone de aquellos aspectos de carácter macroeconómico, externos a la empresa y ajenos a su voluntad. Las organizaciones no tienen capacidad de controlarlos, pero es necesario analizarlos para tratar de minimizar sus amenazas, o potenciar las oportunidades que pueden llegar a representar.



Análisis del entorno general	
Políticos y legales	<p>El sistema político o de gobierno de un país puede influir en el devenir de la empresa en aspectos como: Ofrecer una política de incentivos y exenciones fiscales a los emprendedores. Introducir cambios en la legislación laboral, fiscal, mercantil, patentes y marcas, etc. Favorecer o endurecer las transacciones comerciales con otros países.</p>
Económicos	<p>Vienen determinados por la coyuntura económica del país:</p> <p>En etapas de recesión se contrae la demanda de productos, de ahí, que salir al mercado con un bien o ser que no sea de primera necesidad podría suponer una amenaza directa.</p> <p>En etapas de bonanza económica se incrementa la demanda de todo tipo de productos y salir al mercado un producto de impulso podría suponer una oportunidad.</p> <p>La subida o bajada del IRPF, IVA o Impuestos locales también condicionan el consumo de las economías domésticas.</p>
Socioculturales	<p>Se refiere a los cambios que están experimentando la sociedad del siglo XXI y que las empresas deben tener en cuenta:</p> <p>El valor del ocio y la cultura.</p>

	<p>Envejecimiento de la población. La soledad como estilo de vida. Los nuevos hábitos de consumo. La demanda de energías renovables. Incremento del peso de la mujer en el mundo laboral.</p>
Tecnológicos	<p>El desarrollo tecnológico del país es otro de los cambios que las empresas deben valorar para hacer competitivos sus productos: Deben incrementar la inversión en I+D+I Tratar de implantar nuevos sistemas productivos que impliquen reducción de costes. Destinar más recursos económicos a la formación de los trabajadores en las nuevas tecnologías.</p>

El entorno específico o microentorno: Se refiere al entorno o sector más próximo a la empresa que pretendemos poner en marcha y sobre el que podemos tener más capacidad de control. Tras su análisis podremos detectar las debilidades y fortalezas que tenemos, con el fin de establecer la estrategia más adecuada.



Análisis de entorno específico		
Competencia	Clientes	Proveedores y Distribuidores
<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación. • Número competidores. • Productos o servicios que comercializa. • Precio de venta al público. • Horarios y personal contratado. • Factores diferenciadores que utiliza. • Puntos débiles. • Tipo de clientes. • Proveedores y distribuidores que emplea. • Cuota de mercado y antigüedad en el mismo. • Amenaza de entrada de nuevos competidores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Sexo. • Edad. • Gustos y aficiones. • Poder adquisitivo. • Qué compran. • Cuándo, cuánto y dónde compran. • Qué medios de pago utilizan. • Grado de fidelización. • Grado de acceso a las nuevas tecnologías. • Tipo de familia y número de miembros. • Situación laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación. • Número. • Experiencia. • Plazos de entrega. • Gastos asumibles. • Devoluciones postventa. • Garantías que ofrece. • Poder de negociación. • Costes totales. • Aplazamiento de pagos.

Análisis DAFO: Es una herramienta de análisis que nos permite, tras analizar el entorno general y específico, saber en qué situación estamos a la hora de salir al mercado y de esta manera poder establecer la estrategia más adecuada. Su nombre proviene de las cuatro variables en las que se centra el análisis:

DEBILIDADES – AMENAZAS – FORTALZAS – OPORTUNIDADES



Pese a su simplicidad está considerado como un recurso imprescindible que se puede aplicar en cualquier situación de gestión, tipo y tamaño de empresa. Nos servirá para plantearnos las acciones que debemos poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y preparar a la empresa contra las amenazas, teniendo conciencia de nuestras debilidades y fortalezas.

Como acabamos de ver, tiene dos partes:

- Un análisis interno (DEBILIDADES Y FORTALEZAS).
- Un análisis externo (AMENAZAS Y OPORTUNIDADES).

El entorno y los cambios: Además de estudiar los factores externos que influyen en las empresas tanto a nivel general como a nivel particular, debemos tener en cuenta el entorno según las características de los cambios que originan los distintos factores a lo largo del tiempo. Según este criterio podemos clasificar los siguientes tipos de entornos:

Entornos estables o dinámicos	Los entornos estables son aquellos que no cambian mucho en cuanto a sus características o por otra parte son fáciles de predecir. Por ejemplo, un taller de reparación de vehículos, sus cambios son casi inexistentes a lo largo del tiempo Sin embargo los entornos dinámicos son aquellos que sufren cambios continuamente por lo que resultan inciertos e imprevisibles. Ejemplo tendríamos el mercado relativo a las telecomunicaciones.
Entornos simples o complejos	Un entorno simple sería aquel cuyos cambios son fáciles de entender, mientras que en uno complejo los cambios suponen mayor dificultad de comprensión por la complejidad de las variables que intervienen en él. Ejemplo de un entorno simple sería -una papelería, mientras que un entorno complejo sería el de la ingeniería industrial, donde los cambios pueden ser muy complicados de entender y se requieren unos conocimientos muy especializados.
Entornos favorables u hostiles.	El criterio de la hostilidad va a depender de conceptos como las relaciones con los grupos de poder (gobierno, medios de comunicación, sindicatos, etc.) la competencia del sector, la disposición de recursos naturales, la conflictividad laboral... Hay empresas que se mueven en entornos muy favorables como las empresas de productos farmacéuticos puesto que muchos de sus productos son necesarios y, por tanto, aunque haya adversidades tienen asegurada la venta de los mismos. Sin embargo, las promotoras o -constructoras se mueven en mercados más hostiles puesto que el paro o-la falta de seguridad en el trabajo hace que la venta de inmuebles baje considerablemente.

BIBLIOGRAFÍA

BLASCO IBAÑEZ, J, CANO MONTERO, F, GUERRAS MATEOS, P. JAREÑO PASTOR, C Y ROYO GARCÍA, G. Empresa e iniciativa emprendedora. Flexibook. 2014.

BUENO CAMPOS, E., Organización de Empresas. Ed. Pirámide. 2007.

BUENO CAMPOS, E. A Curso Básico de Economía de la empresa. Un enfoque de organización. Ed. Pirámide, 2006.

TORRES LÓPEZ, J. Introducción a la Economía. Editorial Pirámide. Madrid. 2011.