TEMA 1. Organización empresarial.

LA EMPRESA.

Es un negocio que puede abarcar infinidad de actividades que tiene múltiples finalidades. La primera de ellas es económica, es decir, la de ganar dinero. Se trata por tanto de conseguir beneficios, que revienten en el propietario/os. Ese beneficio queda a disposición de ellos.

La segunda finalidad es la de autoempleo, considerando que gran número de empresas son gestionadas por el propio dueño.

Otra finalidad es la de fines sociales, consistiendo en que una empresa puede contratar a los trabajadores, que pagan impuestos, repercutiendo en la sociedad.

La prestación de servicios a los ciudadanos, es otra finalidad de la empresa, que los ciudadanos pagan por ellos.

La RAE define empresa como: “Entidad integrada por el capital y trabajo como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles, o de prestación de servicios, con fines lucrativos y con responsabilidad”.

TIPOLOGIAS DE EMPRESA:

Existen diferentes tipos de tipologías de empresa:

* Según la forma jurídica:
  + Comerciantes o Empresarios individuales: Son aquellos empresarios que jurídicamente responden con sus propios bienes ante los compromisos de la empresa.
  + Sociedades mercantiles: Empresas que se gestionan mediante S.A o S.L, donde la responsabilidad está únicamente en el dinero invertido.
* Según los sectores:
  + Primario: Referente a la producción y manejo de materias primas (ganadería, pesca, minería…)
  + Secundario: Referente a la producción industrial, transformando materias primas en bienes de consumo.
  + Terciario o Servicios: Empresas que ofrecen servicios.
* Según el grado de participación del Estado:
  + Publica: Su gestión es del Estado.
  + Mixta: Empresas privadas con capital público y privado.
  + Privada: El capital es privado, no participa el Estado.
* Según el tamaño:
  + PYMES: < 50 trabajadores.
  + Grandes Empresas: > 50 trabajadores.

LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA:

* Dirección centralizada: Enfocado a las PYMES.
* Dirección no centralizada (discrecionales): Son aquellas empresas donde la toma de decisiones esta a nivel ejecutivo, es decir a niveles inferiores de los cargos más altos.

Sea cual sea el tipo de empresa, tamaño, forma jurídica…, tiene tres grados a la hora de tomar decisiones:

* Nivel directivo: Toma de decisiones que influyen en la totalidad de la empresa, generalmente decisiones a largo plazo y en ellas se encuentran directores generales, de producción, marketing, deportivo…
* Nivel ejecutivo o intermedio: Se integran distintos jefes o jefes intermedios, que toman decisiones en un área determinada, jefe de ventas, RRHH, informática…, son decisiones de nivel técnico.
* Nivel operativo: Serian aquellos cargos de decisión que tienen influencia en unas tareas especificas, como compra de material fungible (que se gasta), decidir si es cliente o no, gestión de cobros, seguimiento de impagos…

FUNCIONES DE LA DIRECCION DE UNA EMPRESA:

Para que una empresa funcione correctamente y consiga los objetivos marcados o fines, es necesario que sus dirigentes intervengan con una serie de funciones para conseguir esos fines, se pueden destacar cuatro funciones:

* Planificación: Consiste en fijar los fines que se desean alcanzar en el futuro, indicando cual es el mejor camino para hacerlo. La planificación debe responder a preguntas como:
  + En qué situación se encuentra la empresa.
  + Donde se quiere llegar.
  + Como conseguirlo.
* Organización: Se trata de ordenar los medios materiales y humanos, para alcanzar los objetivos planificados. Hay que responder a que se necesita para que la empresa cumpla los objetivos de planificación.
* Gestión: Consiste en hacer lo necesario para que las decisiones de planificación se lleven a cabo y conseguir que todo el personal de la empresa realice correctamente su trabajo, porque si no se gestiona bien la planificación y organización no sirve.
* Control: Consiste en comprobar que los datos obtenidos corresponden con los planificados. Corrigiendo y desviando todas las acciones necesarias. Responde a las preguntas de donde estamos, donde deberíamos estará, hay que corregir algo…

Estas funciones no solo se deben aplicar a empresas, sino que son funciones individuales de cada persona, esto es perfectamente asumible a cualquier persona en privado.

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL:

La organización empresarial surge tras analizar diferentes objetivos o estrategias marcados por la empresa, que dan como resultado un tipo de organización empresarial determinado. Fundamentalmente existen dos tipos de organización de empresas:

* Organización formal: Consiste en un tipo de empresa que es capaz de ordenar, coordinar todas las actividades que tiene, incluyendo los recursos materiales y personales. En esta organización cada trabajador tiene unas funciones específicas. Es variable en cuanto a ampliar o no su tamaño.
* Organización informal: Consiste en un tipo de empresa que carece de organización, de dirección y que funciona gracias a relaciones informales con otras empresas.

La organización formal debe tener claro una serie de pasos para conseguir sus objetivos:

* Determinar la actividad: Indica a que se va a dedicar la empresa, que se va ha hacer en la empresa.
* Efectuar una división de actividades: Un depto. nominas, mantenimiento de informática, asesoría…
* Seleccionar personas adecuadas.
* Medios materiales adecuados.
* Buen sistema de comunicación interdepartamental.
* Buen sistema de control enfocado a que la organización funcione adecuadamente y permitir hacer los cambios oportunos.

\* Si un sistema productivo está bien organizado estructurado y con objetivos claros, se dice que es una empresa denominada SINERGIA, que en griego significa cooperación entre todos los elementos de la empresa.

DIVISION DEL TRABAJO:

Una empresa para que sea más eficiente, tiene la necesidad de dividir sus acciones en grupos más pequeños de trabajo con la intención de especializarlo, evitando que todo el control este en una persona. Esta distribución de actividades y la agrupación en bloques más o menos homogéneos, reciben el nombre de departamentos, divisiones o áreas funcionales.

Estas divisiones dan como resultado una serie de organigramas que tiene como finalidad organizar esas divisiones de trabajo, por tanto un organigrama es la organización grafica de cómo está dividida la división de trabajo, es decir cómo está organizado un depto. O división. Existen tres tipos de organigramas:

* Horizontal: Consiste en plasmar gráficamente todas las divisiones de trabajo de una empresa, indicándolas de izqda. a derecha.
* Vertical: Consiste en estructurar gráficamente los elementos de una empresa de arriba a abajo.
* Circular: Se trata de un organigrama formado por círculos concéntricos donde el mayor grado se encuentra en el interior.

En la organización vertical invertida, la parte más alta es para los clientes y la después la organización de la empresa, según las necesidades de los clientes.

TIPOS DE DIVISIONES EN LA EMPRESA:

Las empresas con la intención de agilizar su actividad, tienden a crear divisiones, particiones de la empresa, siendo cada una de ellas de gestión independiente pero con la misma marca. Podemos destacar los siguientes tipos de divisiones:

* División funcional: Es la división más sencilla, es la adoptada por la mayoría de las PYMES y consiste en establecer una estructura basada en la especialización, según tareas a realizar en la empresa. La división funcional evita que la mayoría de los casos que ciertos servicios sean contratados en el exterior, y deberá existir una persona especializada al menos en cada una de las divisiones.
* División por productos: Cuando una empresa gestiona la fabricación y comercialización de diferentes productos, que están enfocados a diferentes sectores industriales, esta empresa puede tener una división por productos, siendo cada división independiente de las demás, funcionando todos bajo la misma marca y logo. Es una división pensada para grandes empresas. Este tipo de organización es más compleja que la anterior, y cada una de estas divisiones a su vez tiene otras divisiones funcionales.
* División por mercados: Enfocado también a las grandes empresas, consiste en la división de su actividad y producción según criterios, como pueden ser tipos de clientes, (mercado joven, mercado adulto), zona geográfica, según los canales de distribución (acceso por mar, tierra…), etc.
* División mixta: Se trata de empresas que adoptan más de una división, siendo por reglas general de dos tipos (Productos y Mercado.
* Unidades de estrategia de negocios: Se trata de divisiones que son esporádicas, fluctuantes, coyunturales, oportunistas, que simplemente buscan una estrategia individualizada a ciertas estrategias individualizadas.

DEPARTAMENTO DE MARKETING:

Surge como división funcional, teniendo como finalidad el analizar controlar y tomar las decisiones oportunas en la evolución comercial de la empresa con respecto a las compraventas. Se trata de analizar el porqué de los sucesos y tomar las medidas estructurales necesarias.

Aspectos como investigación de mercado, formas de venta, formas de distribución, tipo de cliente, etc., son aspectos a analizar en el depto. Marketing, de el surgen los grandes cambios que una empresa puede adoptar.

TIPOS DE ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS:

Una empresa debe tener una estructura organizativa solida que evite conflictos entre departamentos o entre trabajadores a la hora de tomar decisiones. Existen cuatro tipos de estructuras organizativas:

1. Estructura organizativa lineal: Es la estructura más básica y más antigua, está ligada a la PYMES, consistiendo en que las decisiones que se toman corresponden a una única persona, bien de forma departamental bien de forma directiva. Tiene como ventaja la rapidez en tomar decisiones y la rapidez en que entren en vigor.
2. Estructura en línea o Staff: Consiste en la existencia de una autoridad, pero con el asesoramiento, consulta de todos los subjefes que forman parte de la organización departamental, denominadas staff. Tiene como bueno la rapidez de toma de decisiones y el asesoramiento por parte de especialistas antes de tomar la decisión.
3. Estructura con comités: Se suele dar en organizaciones informales. Cosiste en un grupo de personas generalmente de mayor rango, que toman decisiones en lugar de una sola. Este grupo de personas se reúnen a modo de comité donde se exponen criterios, normas, experiencia, de tal manera que, después de una puesta en común se toma una decisión.
4. Estructura matricial: Consiste en que, en la organización de la empresa existe una doble autoridad, por cada una de las acciones departamentales, aunque solo una de ellas tiene un carácter determinante. Los conflictos deben resolverse entre ellos y nunca afectar a los trabajadores.

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS:

Existen en el mundo empresarial gran diversidad de empresas, todas de diferentes formas, terminando con las informales, pero todas deben estar clasificadas. Podemos destacar la siguiente clasificación según una serie de criterios:

1. Según la actividad: Se pueden destacar tres clasificaciones:
   1. Empresas industriales: Son aquellas, que se dedican como actividad primordial, a la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Dentro de las empresas industriales se destacan:
      1. Empresas extractoras: Extraen recursos naturales, bien renovables o no renovables, es decir, la de obtener materias primas. Por ejemplo: Minería, energía solar, etc.
      2. Empresas manufactureras: Son aquellas que transforman las materias primas en productos terminados, bien para el consumo final, o bien como producto intermedio. Por ejemplo: Enlatado de pescado, etc.
      3. Industrias agropecuarias: Son industrias de explotación agrícola y/o ganadera.
   2. Comerciales: Son aquellas, que hace de intermediario entre el producto y el consumidor, se encargan de compraventa en muchos casos. Se dividen en:
      1. Mayoristas: Aquellas empresas que compran a gran escala, a precios inferiores, y distribuyen a otras empresas.
      2. Menudeo: Empresas que son capaces de vender como mayorista, o por unidad.
      3. Minoristas o detallistas: Empresas que compra venden de pequeñas cantidades.
      4. Comisionistas: Venden mercancías a cambio de comisiones, su rentabilidad son las comisiones.
   3. De servicios: Son aquellas, que brindan servicios a la comunidad. Pueden o no tener fines lucrativos. Se destacan:
      1. Servicio Público: Dan un servicio a una gran mayoría de población, agua, luz, gas, etc.
      2. Servicio Privado: Es necesario pagar una cuantía por ello, administración, seguros, etc.
2. Según el origen del capital: Se pueden destacar:
   1. Publicas: Aquellas cuyo capital necesario para la gestión de la empresa pertenece al estado, y generalmente tiene como finalidad el servicio al público, Caja Madrid. Se destacan los siguientes tipos:
      1. Publicas centralizadas: Se trata de empresas cuya jerarquía pertenece al gobierno y es este quien toma decisiones de mando y ejecución. Es necesario distinguir a nivel nacional y autonómico.
      2. Publicas desconcentradas: Son aquellas, que su nivel de decisión se encuentra lejos de su ubicación, aunque el control influya en el lugar donde está radicada la empresa.
      3. Publicas descentralizadas: Son aquellas, que tienen un capital estatal pero que su personal y patrimonio, tiene un régimen jurídico propio como puede ser el de una comunidad autónoma.
      4. Publicas estatales: Pertenecen y están integradas al Estado.
      5. Mixtas: Empresas de capital estatal mayoritario, min. 51% y capital privado máx. 49%.
   2. Privadas: El capital es propiedad de inversores privados y el 100% de su finalidad es lucrativa (beneficios). Se pueden destacar tres tipos de empresas:
      1. Nacionales: El 100% del capital es nacional.
      2. Extranjeras: El 50% del capital es nacional y el otro 50% es extranjera.
      3. Transnacionales: Son empresas donde el 100% del capital es extranjero, ubicadas en otro país, y los beneficios repercuten en el país que aporta la inversión.
3. Según la magnitud de la empresa: Es un tipo de clasificación que depende del tamaño de la empresa, siendo pequeñas, medianas o grandes. Existen varios criterios para definir el tamaño de la empresa, por tanto los criterios pueden ser:
   1. Según la magnitud financiera: Son pequeña, mediana o grande dependiendo de su capital.
   2. Según el número de empleados: Son empresas pequeñas < 50, mediana 50-250 y grande +250.
   3. Según el mercado de ventas: Una empresa pequeña suele tener un mercado local, mediana nacional y grande internacional.
   4. Según la producción: Empresas pequeñas producción artesanal, mediana mecanizada y grandes automatizadas.
4. Otros criterios:
   1. Empresas básicas: Consideradas como primordiales para la industria.
   2. Empresas nuevas: Hace referencia a la fabricación y manufacturación de productos que no existen en el en el país.
   3. Según la constitución legal: SA, SL, SC…
   4. Etc.

PLANIFICACIÓN DE FUTURO DE UNA EMPRESA:

Cuando se desea crear una empresa, es necesario realizar una visión de futuro, con la intención de triunfo para esa empresa. Esta visión de futuro exige tener en cuenta una serie de conceptos:

* Misión de la empresa: Es la base de la creación de la empresa. Se trata de dejar claramente establecido que servicio se va a realizar y mantener a largo plazo.
* Objetivos: Son el resultado que se espera obtener y al cual va a ir encaminada la actividad.
* Metas: Diferentes propósitos que hay que obtener para conseguir los objetivos.
* Estrategias: Son normas muy precisas que regulan una situación particular, por tanto son acciones u omisiones que dan carácter a la empresa y libertad de acción a ésta.
* Programas: Son planes de una duración limitada, que agrupan objetivos, estrategias, reglas, recursos y acciones necesarias para la empresa.
* Presupuesto: Indicaciones económicas de puesta en marcha de la empresa.
* Etc.