Unidad 2

- Criterios para identificar una empresa

“Son diversos los elementos que se pueden tomar en cuenta para determinar el tamaño de una empresa. Podemos citar, el ambiente económico, cuya manifestación más evidente la podemos encontrar en las características de la demanda. La orientación de la empresa, es decir, el camino predeterminado, el tipo de producto que elabore, los procesos utilizados en la fabricación, así como los recursos, son otros factores que pueden tomarse en cuenta”.

Concepto de empresa

La palabra EMPRESA proviene del vocablo "emprender", es decir, iniciar algo; empezar un conjunto de actividades encaminadas a un fin específico y predeterminado.

La empresa se define como una organización económica que produce o distribuye bienes o servicios para el mercado, con el propósito de obtener beneficios para sus titulares o dueños.

En una empresa deben tomarse en consideración:

- El titular, que puede ser un individuo -persona física- o una sociedad -persona moral-.
- Los colaboradores, es decir, el conjunto de quienes prestan sus servicios, como funcionarios o trabajadores (empleados y obreros), para la realización de la actividad que constituye su objeto.
- Los bienes o derechos destinados a su funcionamiento. Al conjunto de tales bienes se les da el nombre de negociación, aunque en otras se emplea la palabra empresa con referencia exclusiva a este elemento objetivo.

Resulta así que la empresa es una unidad integrada bajo la dirección de un empresario formada por los factores de producción: capital, trabajo y organización.

De la empresa como unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios, puede distinguirse al establecimiento como sucursal, agencia u otra forma semejante, es parte integrante, aunque ocupe un lugar diverso, de la propia empresa, a la realización de cuyos fines contribuye.

Tipos de empresa

Las empresas se dividen por su forma de funcionamiento, en dos tipos: la empresa individual y la sociedad mercantil.

LA EMPRESA INDIVIDUAL

La empresa individual es aquélla creada por una sola persona, quien responde de las obligaciones de la empresa con la totalidad de su patrimonio. En tal virtud, es dicha persona quien deberá solicitar las licencias de funcionamiento necesarias, obtener el local en el que se instalará la institución, aportar el capital y tomar a su cargo la dirección de las operaciones de la misma.

El empresario individual tiene que afrontar la competencia de quienes operan en el mismo ramo atenido a sus propios recursos, que pueden resultar insuficientes en cuanto no dispone sino de su propia fortuna, y está limitado a su preparación y experiencia personales para dirigir y manejar la empresa.

En la empresa pueden reunirse los recursos económicos y las habilidades administrativas y técnicas de varias personas, lo cual, con frecuencia ofrece mayores probabilidades de buen éxito.

LA SOCIEDAD MERCANTIL

En la actualidad, las empresas se constituyen en su mayoría como sociedades mercantiles, las cuales están dotadas de personalidad jurídica propia, es decir, la ley las considera personas, distintas de los individuos que las forman y las llama personas morales.

Es importante tener presente esta característica propia de las sociedades mercantiles, para comprender la razón por la cual tienen atributos semejantes a los de las personas físicas, y que las obligaciones propias de la sociedad no sean exigibles, en muchos casos, a los socios en lo personal.

Por ello, las sociedades tienen domicilio, patrimonio, término de duración (vida), derechos y obligaciones distintos de los de sus componentes. El patrimonio está formado por las aportaciones de los socios, que pueden ser en dinero o en especie (maquinaria, inmuebles, patentes, derechos, etcétera).

Asimismo tienen un nombre; razón social, si se forma con el nombre de uno o varios socios, denominación, si es un nombre de fantasía.

La duración de la sociedad es el término dentro del cual actuará la sociedad. El domicilio, que es independiente del de sus socios, la plaza (población) en la cual la sociedad establece las oficinas principales para su administración y debe hacerse constar en el acto de su constitución.

Debe entenderse que la empresa abarca cualquier actividad humana que satisfaga las necesidades del hombre. Las madererías, las minas, las pesquerías, las fábricas, las factorías, los transportes, los astilleros, la edificación y organización de venta y muchas otras actividades, son negocios que contribuyen a atender las necesidades materiales, en tanto que la abogacía, la odontología, la medicina, la

enseñanza, la teneduría de libros, la asistencia de enfermos, constituyen algunos de los muchos tipos de empresas dedicadas a prestar servicios útiles.

Las empresas suelen dividirse por su giro en:

A.- EMPRESAS INDUSTRIALES
B.- EMPRESAS COMERCIALES

A.- EMPRESAS INDUSTRIALES.- Son aquellas que directamente elaboran artículos de uso o consumo, fabricándolos o sometiendo a determinado tratamiento sus materias primas, o produciendo y suministrando estas materias primas para utilizarse en su forma original para preparar u obtener productos elaborados.

Las empresas de este tipo se subdividen en: EMPRESAS MANUFACTURERAS O FABRILES Y EMPRESAS EXTRACTIVAS.

A-I. EMPRESAS MANUFACTURERAS.- Constituyen la rama de los industriales que efectivamente producen artículos o substancias por fabricación o elaboración.

Representan una parte cuantiosa de los negocios en general, y pueden variar desde la empresa individual más reducida hasta las enormes fábricas de automóviles y metalurgia, sociedades cuya inversión se cuenta en millones de pesos y que proporcionan trabajo a millares de obreros y empleados.

EMPRESAS EXTRACTIVAS.- Son las que producen las materias primas que utiliza el fabricante. Ejemplos de esta clase de empresas: las mineras, petrolíferas, madereras y agrícolas.

B.- EMPRESAS COMERCIALES.- Son las que se ocupan, de la distribución por varios conductos, desde la fábrica hasta el consumidor definitivo, debe advertirse, que no todas las empresas comerciales manejan artículos de uso o de consumo. Las compañías de ferrocarriles, navegación, banqueros, corredores, tenedores de libros, médicos, abogados y otros individuos o entidades, suministran servicios y no géneros tangibles, pero se consideran, no obstante, incluidos dentro del campo de actividades comerciales. Naturalmente hay muchas empresas que participan en ambos caracteres, industrial y comercial, y que deben clasificarse como combinación de ambos tipos. Estas empresas se dividen en cuatro tipos generales: MERCANTILES, FINANCIERAS, DE TRANSPORTE Y DE SERVICIOS.

Empresas mercantiles.- Actúan como distribuidores de artículos de uso y consumo. Comprende a los comerciantes de toda índole: almacenistas, detallistas distribuidores, comisionistas y otros intermediarios. Estos compran mercancías a los fabricantes y distribuidores, y las revenden hasta llegar al detallista, que a su vez las proporciona al consumidor.

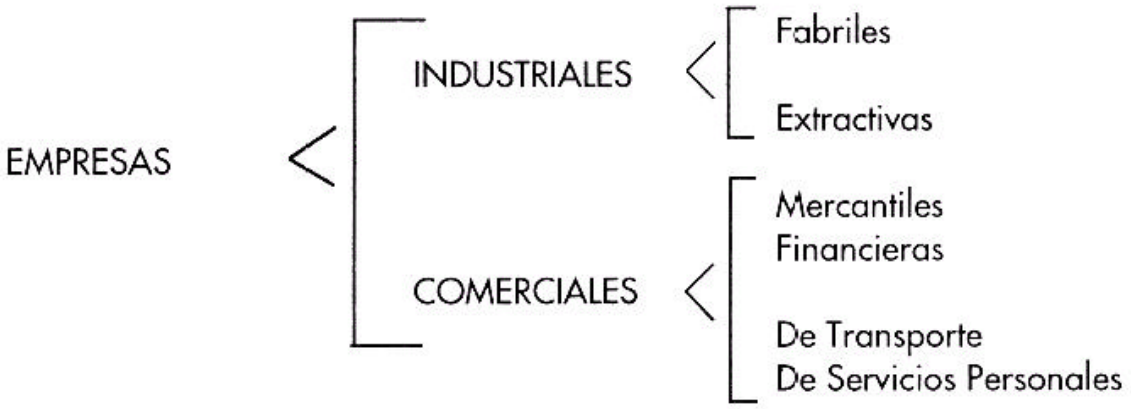
Algunos de los miembros de este grupo mercantil no compran directamente los artículos que negocian, sino que los distribuyen a base de comisión.

Empresas financieras.- Atienden a las necesidades financieras de otros negocios en diversas formas, y comprenden principalmente instituciones tales como bancos, sociedades de crédito, sociedades de inversión, corredores, compañías de depósito, de seguros, y factoraje.

Empresas de transporte.- Son aquellas cuyo objeto es trasladar de un lugar a otro mercancías, pasajeros o correo, entre éstas figuran compañías de ferrocarriles, autotransportes de carga, autobuses y mudanzas, carga aerea y marítima.

Empresas de servicios personales.- Son aquellas que sólo proporcionan esta clase de servicios, y comprenden médicos, abogados, dentistas, contadores, escritores o asesores profesionales de todo tipo, estas empresas están limitadas casi exclusivamente a las profesiones.

A continuación se presenta un cuadro de la clasificación de empresas de acuerdo con sus actividades.



Características generales de las pequeñas empresas

1. Sirven, a un mercado limitado o, dentro de un mercado más amplio a un número reducido de clientes.
2. El tamaño de estas empresas corresponde al programa de producción de cada una de ellas y a la capacidad de los empresarios para administrarlas.
3. Fabrican productos, con tendencias a cierta especialización, y usan procesos sencillos de fabricación.
4. Disponen de medios financieros limitados.
5. Sus equipos de producción y su maquinaria son sencillos.
6. Cuentan con personal reducido.
7. Utilizan materias primas locales de fácil acceso, no siempre conservables, o bien semiterminados.
8. Los empresarios cooperan personalmente en la producción, la supervisandirectamente, o la dirigen mediante un número reducido de supervisores.
9. Los empresarios tienen a su cargo las ventas de los productos, o las supervisan

personalmente.

10. Sus sistemas de contabilidad y de control son sencillos.

Un establecimiento que reúna la mayoría de estas características puede considerarse como de tamaño pequeño.

Características estructurales de la pequeña empresa

Son diversos los elementos que se pueden tomar en cuenta para determinar el tamaño de una empresa. Podemos citar, entre otros, el ambiente económico, cuya manifestación más evidente la podemos encontrar en las características de la demanda. La orientación de la empresa, es decir, el camino predeterminado, el tipo de producto que elabore, los procesos utilizados en la fabricación, así como los recursos, son otros factores que pueden tomarse en cuenta.

Además pueden incluirse los materiales utilizados como materias primas, la mano de obra, y en fin todos los factores técnicos, económicos y humanos.

Existen diversos criterios en el planteamiento de esta cuestión y cada uno de ellos condiciona un enfoque.

Hay quienes consideran que es necesario colocar a la empresa en cuestión, antes que nada, dentro de una rama industrial. Quienes plantean esto, se apoyan en el hecho de que las diferentes ramas de la industria presentan características diferentes para las empresas y, por tanto es impropio hacer comparaciones sin la previa ubicación.

Lo anterior, ciertamente tiene su solidez, una pequeña fábrica de ropa, es una unidad económica inferior, en comparación a una pequeña planta de siderurgia, en cuanto al volumen de capital invertido, a su capacidad y también en cuanto al valor de la producción.

De la misma manera, un molino de trigo, dotado de modernos elementos mecánicos que emplee el mismo número de trabajadores que una pequeña planta de siderurgia, puede considerarse como una empresa grande.

Otro de los enfoques, consiste en reunir un cierto número de elementos y factores más o menos comunes a cierto número de empresas, formar con ellos un cuadro característico y de esta manera situar dentro o fuera de dicho panorama las empresas consideradas, y así determinar si corresponden o no a uno u otro grupo.

Principales criterios para la determinación de la magnitud:

1. - VALOR DE LA PRODUCCIÓN

Cuando se compran empresas de una misma rama o cuando se hace referencia a empresas de organización, producción, formas y métodos de trabajo, semejantes en su valor de producción puede ser útil para determinar diferencias de magnitudes. Sin embargo, cuando las empresas o los establecimientos en consideración pertenecen a ramas industriales diferentes, el monto del valor de la producción, sólo llega a tener un valor secundario como medio de comparación. Por tanto no es recomendable tomarlo como factor esencial, el mejor uso que puede dársele, en todo caso, es dentro de un número más o menos considerable de factores.

Ejemplo de empresas o establecimientos en donde el valor de la producción no debe utilizarse como factor de comparación en forma aislada, cuando se refieren las comparaciones a compañías de ramas distintas, las podemos encontrar en los talleres de joyas, de alta costura, en general artículos de lujo.

2.- CAPITAL INVERTIDO

Es indudable que el monto del capital que se invierte en una empresa es un índice inequívoco de su importancia y, casi siempre nos puede dar una idea de su magnitud. Cuando la comparación se hace entre empresas de la misma rama industrial, y se utiliza el monto del capital invertido como factor de comparación teniendo en cuenta las empresas con equipos, métodos y técnicas semejantes, la ubicación por magnitudes es bastante sencilla. Sin embargo, cuando se utiliza el mismo indicador, pero las empresas corresponden a diferentes ramas industriales, con diferentes métodos y técnicos de producción y además, dichas empresas se encuentran situadas en regiones económicas diferentes, el problema de la selección por magnitudes tiene tantas implicaciones que difícilmente puede tener una buena comparación.

No obstante lo anterior, el monto del capital invertido es uno de los factores de comparación más favorecidos y generalizados para hacer referencias a las magnitudes de las empresas.

También es muy común que al monto del capital invertido se agreguen factores de determinación: el monto de las ventas; la cantidad del personal ocupado y el monto de las materias primas consumidas.

3. - PERSONAL OCUPADO

De acuerdo con los censos industriales de 1960, el número de establecimientos censados era como a continuación se presenta:

Establecimientos	Personal ocupado	Por ciento del total
6,973	de 6 a 25	6.85
3,527	de 26 a 100	3.48
10,500	de 6 a 100	10.33

Como podemos observar, el número de establecimientos medianos y pequeños, en referencia al personal ocupado, representan el 10.33% del total de establecimientos censados. En otras palabras, si tomáramos en consideración el número de personas ocupadas por las empresas, tendríamos que concluir que una de cada diez empresas censadas, debe situarse entre las medianas o pequeñas.

Si tomamos en cuenta los datos referentes al capital invertido, tendríamos que concluir que una de cada cinco empresas debe situarse entre las pequeñas o medianas empresas.

Cuando se comparan empresas de una misma rama industrial, de grados de tecnología, de formas y métodos de trabajo semejantes, el número de personas ocupadas se convierte en un indicador importante de la magnitud del establecimiento. Sin embargo, cuando los grados de tecnificación, las formas y los métodos de operar son muy diferentes, este factor pierde importancia, normalmente resulta engañoso y lejos de llegar a confirmar una suposición, sólo aumenta el grado de duda. Por tanto no es recomendable tomarlo en consideración, salvo en el caso que existan informaciones adecuadas que complementen el cuadro general de la o las empresas en cuestión.

Como auxiliar para calcular o estimar otros factores, indicadores de una o varias empresas con fin de comparación puede ser útil el número de personal ocupado, por ejemplo:

- Activo circulante por trabajador
- Activo fijo (inmuebles, transportes)
- Activo total, pasivo capital
- Ventas, producción, utilidades etc.

OTROS CRITERIOS

4. - EL CAPITAL FIJO

Es un dato que se utiliza como indicador de la magnitud de la empresa. El de investigaciones de la iniciativa privada lo consideramos como uno de los indicadores más confiables, debido a que representa una parte del patrimonio de las empresas y que muy difícilmente puede deformarse desproporcionalmente como suele suceder con los otros datos. Se estima que puede suceder que, este factor no sea utilizado adecuadamente por los propietarios y administradores de las empresas (ya sea que no lo desean, o por que no lo pueden hacer por diversas circunstancias), pero en todo caso, reflejará por sí solo mucho más aproximada
mente, que otros datos utilizados en forma aislada, la magnitud de la empresa.

Cuando las empresas, comparadas, se encuentran ubicadas en la misma región económica, pertenecen a la misma rama industrial, tienen además, formas y métodos de operación semejantes, el capital fijo, puede ser utilizado como un dato importante para determinar si una empresa puede situarse dentro de las pequeñas empresas o,

debe situarse en otra categoría.

5. - EL CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS

Para las empresas pertenecientes a una misma rama industrial, en algunos casos para compañías de diferente rama industrial pero, que fabriquen productos semejantes, el consumo de materia prima para la determinación de la magnitud del establecimiento puede resultar un dato de relativa importancia.

El consumo de materias primas puede usarse tomando en cuenta no sólo su valor monetario sino también su cantidad en toneladas, en metros cúbicos, litros, metros lineales o metros cuadrados.

6.- EL CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

Es un dato que también se utiliza como indicador en la magnitud de la empresa. Naturalmente que es considerado como un dato complementario que, generalmente, se le otorga un valor confirmatorio.

7. - LUBRICANTES, ENVASES Y EMPAQUES

El gasto utilizado en estos renglones, tiene casi siempre también carácter complementario y sólo se utiliza para confirmar determinaciones establecidas por medio de otros medios más reveladores. Sin embargo, cuando se ha estructurado un cuadro que refleja el panorama general de una empresa, datos como los aquí considerados son útiles y a veces necesarios, de ahí aunque no son utilizados en forma exclusiva, sí se les da siempre una importancia configurativa.

CARACTERISTICAS FUNCIONALES DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Dentro de nuestro medio comúnmente se escucha la expresión "pequeña empresa", término que para muchos puede no estar bien definido, por tal motivo, trataremos de exponer algunas características que son denominador común de muchas empresas y que las colocan dentro de una concepción de pequeña empresa:

1. El ritmo lento con que va creciendo suele dilatar algún tiempo antes de que la diversidad y complejidad de sus funciones provoque la modificación de su organización.

2. PERSONAL.- Los asuntos técnicos de producción, ventas, Finanzas y otros, son tan elementales y reducidos que el gerente puede atenderlos personalmente.

3. ABASTECIMIENTOS (Compras).- Existe un universo o conjunto de necesidades que son relativamente fáciles de conocer previamente, lo cual facilita su adquisición. El volumen de operaciones y su rotación puede representar ventajas económicas, mediante un plan adecuado de compras.

4. PRODUCCIÓN.- Los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales; la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos; la mano de obra es decisiva.

5. CAPITAL.- La empresa y el capital por lo general son de propiedad individual.

LA EMPRESA FAMILIAR

En México nos encontramos con un problema, la mayoría de las empresas pequeñas corresponden a las empresas familiares y es difícil establecer una diferencia entre empresas familiares y pequeñas, dado que la mayoría de las empresas pequeñas cuentan con las características de las primeras.

La familia y la empresa íntimamente unidas en el tipo de empresa industrial constituyen cada una agrupaciones nacionales. Así se pondrá en relieve los riesgos y los efectos de una confusión entre la función familiar y la función empresarial (ésta es la empresa a la que corresponden mayores problemas de organización ya que la autoridad está sumamente centralizada y al desaparecer el jefe de la familia o el creador de la empresa desaparece como consecuencia la empresa). La mayoría de las veces estas empresas se crean por la necesidad de obtener un ingreso para la supervivencia de la familia o para afrontar ciertos riesgos o gastos, de esta razón se desprende que sufran un estancamiento indefinido ya que no son programadas para que se desarrollen sino para satisfacer las necesidades de sus realizadores. Debemos de hacer notar que las empresas familiares no gozan de ningún privilegio ante la legislación.

En segundo caso tenemos que también pueden ser iniciadas por una persona o grupo de personas que aportan determinada cantidad de dinero en partes proporcionales o iguales, patentes o responsabilidades para fundar la empresa, estas empresas ya no solamente se forman para la obtención de cierto ingreso para la supervivencia sino también para desarrollar cierta profesión o actividad de los integrantes o de alguno de ellos, en esta clase de empresa es fácil encontrar a un ingeniero, un mecánico o un vendedor en las principales áreas de la empresa y suelen caer en el error de subordinar a las demás áreas de la empresa a la área que favorezcan, por ejemplo en una empresa de elaboración de productos químicos que esté a cargo de la producción un ingeniero químico y que por ser socio o ser dueño de la empresa y para ahorrarse el sueldo de un administrador, de un encargado de ventas, y de un departamento de reclutamiento de personal, subordine todas estas áreas a la de producción, no serán adecuadas las políticas que se siguen en las demás áreas porque le procure mayor interés a la sección de producción. Estos errores, a los que con frecuencia se llega no se debe a la mala preparación, del ingeniero que aquí mencionamos sino que debido a que en la empresa pequeña es en donde más estamos obligados a reducir nuestros costos, el ahorro de estos sueldos traerá serios problemas más tarde y tal vez nos cueste la quiebra del negocio. En la actualidad, en nuestro país las empresas que se inician de pequeño tamaño gran parte están formadas por grupos

de personas debido a que predomina la forma de sociedad anónima.

PROMOCIÓN DE LA EMPRESA.- Es una buena forma de iniciar una empresa aunque en nuestro país no es frecuente. Promoción de una empresa significa todas las numerosas operaciones que han de iniciar una empresa. Podríamos decir que ésta es una de las formas más seguras que podemos encontrar para no fracasar en el intento de constituir una empresa pequeña ya que se hace mediante estudios de mercado y se elige el artículo necesario y sobre bases lógicas y no sobre emprimamos.

Hay personas que se dedican a esta actividad y que tienen amplios conocimientos y experiencia, a estas personas se les llama promotores.

LA EMPRESA MEDIANA

A continuación se exponen algunas de las condiciones que determinan las características de este tipo de empresas:

1. El ritmo de crecimiento es superior al de la pequeña empresa y puede serlo aun de la grande, ya que ésta, en un momento dado, para crecer tiene que asociarse o crear nuevas empresas sin cambiar sus grandes líneas de organización.

2. PERSONAL.- La complejidad en el desempeño de las funciones, así como en la resolución de los problemas que se presentan, origina una mayor decisión del trabajo requiriendo una adecuada distribución del mismo, ya que es sumamente difícil el que una sola persona pueda atender todos los asuntos. Es aquí en donde surge la delegación de autoridad.

3. ABASTECIMIENTOS (COMPRAS).- El número o conjunto de necesidades de adquisición de elementos es un poco más complicado de definirse, preverse y progra- marse, sin embargo, esto se subsana con una adecuada estructura organizacional que permita la planeación oportuna y conjuntamente con todos los departamentos afectados.

4. MERCADOTECNIA (VENTAS).- Abarca no sólo el mercado local, sino también el regional y en algunos casos el nacional, pudiendo aun, y con las grandes facilidades que actualmente existen, traspasar las fronteras con sus productos. Se encuentra en plena competencia con sus similares.

5. PRODUCCIÓN.- Por lo que se refiere a este aspecto cuenta con un alto grado de mecanización y tecnificación, no obstante, suelen utilizar en gran medida la mano de obra directa.

6. FINANZAS.- Puede ser de propiedad individual, o en, sociedad.

La clasificación que se ha expuesto corresponde a un intento de ubicar al lector

en lo que a magnitud de empresas se refiere. Los criterios o factores utilizados de ninguna manera son definitivos y categóricos, ya que existen muchos otros que pueden ser válidos, siempre y cuando sean debidamente evaluados.

Nos hemos referido a la pequeña y mediana empresa, ya que es a los problemas, situaciones y funcionamiento de este tipo de organizaciones a los que está orientada la obra.