

Parte I

La empresa y la función directiva

- Capítulo 1.** Empresa y empresario.
- Capítulo 2.** El proceso de dirección de la empresa.
- Capítulo 3.** La dirección de los recursos humanos.
- Capítulo 4.** Análisis de problemas y toma de decisiones.
- Capítulo 5.** Técnicas instrumentales de planificación, programación y control.

1

EMPRESA Y EMPRESARIO

INTRODUCCIÓN

LA EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN

LA EMPRESA COMO SISTEMA

CLASES DE EMPRESAS INFORMÁTICAS

EL EMPRESARIO

LA EMPRESA Y EL SISTEMA ECONÓMICO

- Los sistemas económicos y «la mano invisible del mercado»
- La «mano visible de la empresa»
- Los derechos individuales y la intervención de los poderes públicos

LA RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA Y SU ORIENTACIÓN SOCIAL

- La responsabilidad social de la empresa
- La orientación social de la empresa

TEORÍAS SOBRE LA EMPRESA

- La teoría neoclásica
- La teoría de la agencia
- La teoría de los costes de transacción
- La teoría de los derechos de propiedad
- La teoría de los recursos y capacidades

1. Introducción

El término «Economía de la Empresa» viene a ser la traducción de lo que los anglosajones denominan *business administration*, que literalmente significa «administración de negocios».

La **Economía de la Empresa** es la disciplina científica que versa sobre la administración y dirección de los negocios empresariales.

El objeto material de estudio de esta disciplina es la unidad económica de producción: la empresa. La importancia de esta unidad es tanta que al sistema de economía de mercado, que es el dominante en los países desarrollados, también se le denomina sistema de libre empresa.

La empresa también es objeto de estudio por otras disciplinas. Lo que diferencia a la Economía de la Empresa es la peculiaridad de su enfoque: se trata de estudiar la vertiente práctica de la dirección y administración de empresas.

Este enfoque constituye el **objeto formal** de la Economía de la Empresa. Se trata de estudiar la empresa desde el punto de vista de su administración en la práctica.

2. La empresa como organización

Una **organización** es un conjunto de personas y elementos materiales dirigidos, bajo el principio de la división del trabajo, con el fin de conseguir objetivos que no se podrían alcanzar mediante el esfuerzo individual aislado.

Por consiguiente, toda organización cuenta con **cuatro elementos**:

1. **Un objetivo.** El objetivo es la razón de la existencia de la organización. Una organización existe para algo. Ese «algo» mantiene unidas a las personas, confiriéndoles un sentido.

ELEMENTOS DE TODA ORGANIZACIÓN

- Objetivo.
- Elementos personales y materiales.
- Dirección.
- División del trabajo.

TABLA 1.1.

2. **Elementos personales y materiales.** Evidentemente, el elemento fundamental de una organización son las personas que la forman. Los materiales se encuentran a disposición de las personas para que desarrollen su trabajo.
3. **La dirección.** Está formada por un conjunto de personas que aúnan los esfuerzos de las demás y los dirigen hacia el objetivo común. La existencia de dirección comporta algún tipo de jerarquía por la cual unas personas responden ante otras y están subordinadas a ellas.
4. **La división del trabajo.** El trabajo complejo se divide en tareas más simples, las cuales se asignan a personas y grupos de personas, lo cual facilita su realización bajo el principio de **especialización**.

En nuestro sistema económico **toda organización necesita recursos financieros** para sobrevivir y cumplir sus fines. Si una organización genera consistentemente pérdidas y nadie subvenciona su actividad, terminará desapareciendo y no podrá cumplir sus fines. Pero eso no significa que todas las organizaciones tengan como objetivo maximizar el lucro de sus propietarios. Se distingue así entre las organizaciones no lucrativas y las que sí lo son.

La empresa es una organización con ánimo de lucro. El lucro es el beneficio, provecho o utilidad material que se obtiene de un negocio o asunto.

La empresa es una organización cuya principal diferencia respecto a las demás radica en su principal objetivo, que comporta un ánimo de lucro. Para alcanzar ese fin, cuenta, como toda organización, con una serie de elementos personales y materiales, que son los factores de producción, financiación y marketing, todos los cuales se encuentran coordinados por una dirección bajo el principio de la división del trabajo.

Por lo tanto, la empresa constituye un sistema en el que se coordinan factores de producción, financiación y marketing para obtener sus fines.

De ello se deducen las principales **características de toda empresa**:

1. La empresa es un **conjunto de factores** de producción entendiendo como tales los elementos necesarios para producir (bienes naturales o semielaborados, factor trabajo, maquinaria y otros bienes de capital), factores mercadotécnicos, pues los productos no se venden por sí mismos, y factores financieros, pues, para realizar las otras tareas es preciso efectuar inversiones y éstas han de ser financiadas de algún modo.
2. Toda empresa tiene **fines**, u objetivos, que constituyen la propia razón de su existencia. Tradicionalmente, en el sistema de economía de mercado estos fines se han asociado a la maximización del beneficio. En la actualidad, el abanico de objetivos que se maneja es más amplio, aunque, si se ha de señalar un objetivo central, sería el de la maximización del valor de la empresa.

3. Los distintos factores que integran la empresa se encuentran coordinados para alcanzar sus fines. Sin esa **coordinación** la empresa no existiría; se trataría de un mero grupo de elementos sin conexión entre sí y, por lo tanto, incapaces de alcanzar objetivo alguno. Esa 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, organiza los factores, se encarga de que las decisiones se ejecuten y controla las posibles desviaciones entre los resultados obtenidos y los deseados. Este factor se encarga de unir los esfuerzos para conseguir los objetivos globales del sistema empresarial.
4. La empresa es un **sistema**. Un sistema es un conjunto de elementos, o subsistemas, interrelacionados entre sí, y con el sistema global, que trata de alcanzar ciertos objetivos.

3. La empresa como sistema

La empresa es un sistema finalista, abierto, global y autorregulado, en el que, como tal, se produce sinergia.

Esta última característica es especialmente importante. La empresa es una organización, y toda organización es un sistema; concretamente, es un **sistema finalista**:

- Un **sistema** es un conjunto de elementos interrelacionados entre sí y con el sistema global, que tiene unos objetivos. Los elementos pueden ser de cualquier tipo: pueden ser objetos (una máquina, por ejemplo), personas (una familia), ideas (un sistema filosófico), etcétera. En un sistema puede haber también elementos de diverso tipo: por ejemplo, en un sistema ecológico hay personas, animales y objetos.
- Un **sistema finalista** es aquel que permite la elección de medios, o de fines, o de ambos. Todas las organizaciones son sistemas finalistas; son sistemas que tienen partes que son en sí mismas finalistas y en las que existen una división funcional del trabajo.

Algunas de las características de la empresa como sistema son las siguientes:

1. La empresa es un sistema **abierto**, esto es, un sistema que se interrelaciona con su entorno; que interactúa con los sistemas más amplios de los que forma parte (el sistema económico, sistema social, etc.). Influye en su entorno y recibe influencias de él.
2. Como sistema que es, en la empresa se produce una **sinergia** por la cual manifiesta características y formas de comportamiento que no son atribuibles a ninguno de sus elementos o subsistemas. Él todo es distinto (superior, si la sinergia es positiva) que la suma de sus partes.

3. La empresa es un sistema **global**; cualquier intervención sobre uno de sus elementos o subsistemas repercute sobre los demás y sobre el conjunto del sistema.
4. La empresa es un sistema autorregulado; un sistema autocontrolado; un sistema en el que se produce **homeostasis**. El propio sistema se adapta y controla para mantener un equilibrio dinámico.

La empresa es un sistema abierto, que recibe de su entorno una serie de *inputs* o entradas (materiales, fondos financieros, informaciones) y que envía a su exterior otra serie de *outputs* o salidas de diverso tipo. Si las salidas generadas por la empresa se apartan de ciertos límites, comienza un proceso de retroalimentación o *feed-back*, por el cual se modifican las entradas hasta conseguir que las salidas se ajusten a los límites deseados. El propio sistema se adapta y autocontrola para conseguir sus objetivos. Dicho de otro modo, el sistema de control se encuentra en la propia empresa (ver figura 1.1).

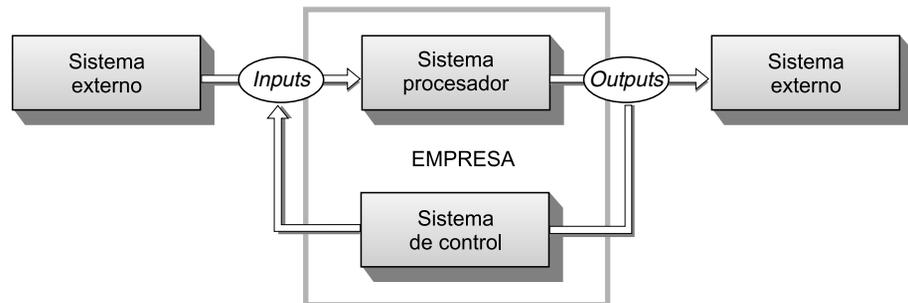


Figura 1.1

La concepción de la empresa como sistema permite abordar su estudio mediante su descomposición en subsistemas que mantienen las mismas propiedades que el sistema global. En concreto, según sea la forma de realizar las agrupaciones, es posible distinguir en la empresa diferentes tipos de subsistemas. Las **principales agrupaciones en subsistemas** son las siguientes:

1. La primera distingue, según se ha señalado, entre el sistema procesador de *inputs* en *outputs* y el sistema de control.
2. La segunda distingue entre el subsistema humano, el subsistema material, el subsistema tecnológico y el subsistema de información.
3. La tercera discierne entre el subsistema de flujos físicos, el subsistema de flujos financieros y el subsistema de flujos de información. Cada uno de ellos, a su vez, constituye un sistema en el cual se pueden distinguir otros subsistemas. Así, el primero es aquel por el cual circulan flujos de materias primas, productos semielaborados, productos terminados que se distribuyen a los clientes, etcétera, y está formado por los subsistemas de producción y de marketing. En el segundo se transforma ahorro en inversión materializada en capital productivo y se

encuentra integrado por el subsistema de financiación (en el que se obtienen los medios financieros) y por el subsistema de inversión (en el que esos medios se materializan en inversiones productivas). El tercer subsistema es el de dirección, que actúa sobre los otros dos y que, a su vez, se encuentra formado funcionalmente por los subsistemas de planificación, organización, dirección propiamente dicha y control.

En este libro se irán estudiando los distintos subsistemas funcionales; es decir el de recursos humanos, el financiero, el de producción y el de marketing, comenzando, en estos primeros temas, por el subsistema de dirección. La descomposición del sistema empresarial en subsistemas funcionales permite la especialización de sus trabajadores y directivos bajo la coordinación del subsistema de dirección.

4. Clases de empresas informáticas

Existen otras clasificaciones, pero entre las principales se encuentran las que distinguen las empresas según su tamaño, según su actividad, según el ámbito de su actividad, según quien o quienes sean sus propietarios, y según su forma jurídica.

Existen ciertos principios, o leyes, como la mayoría de los que se tratarán en este libro, que son aplicables a todas las empresas. Junto a ellos, evidentemente, existen peculiaridades para cada tipo de empresa e, incluso, según cada empresa, la situación en que se encuentre y la contingencia que se le presente.

La variedad de empresas es ingente, como también lo son las clasificaciones que se podrían apuntar. Pero las principales son las siguientes (tabla 1.2):

1. **Según su tamaño**, se distingue entre pequeñas, medianas y grandes empresas, sin que exista acuerdo sobre el criterio para la medición del tamaño (volumen de activos, volumen de ventas, tamaño del capital propio, número de trabajadores, etcétera) ni sobre las dimensiones que han de tener las empresas para pertenecer a una u otra clase. Por ejemplo, en la Unión Europea, según la recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003, se establecen tres criterios: el número de trabajadores, el volumen de negocios (ingresos anuales) y el balance general, conforme a la tabla. Para que una empresa sea clasificada en una u otra categoría ha de cumplir el requisito del número de trabajadores y además el de una de las otras dos variables.

TABLA 1.2

CLASIFICACIONES DE EMPRESAS
<ul style="list-style-type: none"> • Según su tamaño. • Según su actividad. • Según el ámbito de su actividad. • Según la titularidad de su propiedad. • Según su forma jurídica.

Clases de empresas por su tamaño según la Comisión Europea.

	N.º TRABAJADORES	VOLUMEN NEGOCIOS*	BALANCE GENERAL*
Microempresa	Menos de 10	Menos de 2	Menos de 2
Pequeña empresa	Entre 10 y 49	Entre 2 y 10	Entre 2 y 10
Empresa mediana	Entre 50 y 249	Más de 10 y menos de 50	Más de 10 y menos de 43
Empresa grande	Más de 249	Más de 50	Más de 43

TABLA 1.3 * En millones de euros.

2. **Según su actividad**, las empresas puede clasificarse por sectores económicos: primario, secundario o industrial, y terciario o de servicios. Dentro de cada uno de ellos, pueden establecerse distintas clasificaciones, dependiendo del nivel de desagregación que se utilice (agrario, pesquero, minero, siderometalúrgico, transporte, bancario, turístico, etcétera). En términos generales, las empresas de los sectores primario y secundario ofrecen productos, mientras que las del terciario ofrecen servicios.
3. **Según el ámbito de su actividad**, se distingue entre empresas locales, provinciales, regionales, nacionales, e internacionales. Las empresas internacionales pueden serlo por razones comerciales o de otro tipo; son empresas exportadoras las que son internacionales por vender productos en el exterior, mientras que se denomina multinacionales a las empresas que son internacionales por mantener activos y empleados en más de un país.
4. **Según quién tenga su propiedad**, se distingue entre empresas privadas (en las que la mayoría del capital es propiedad de particulares), empresas públicas (cuyo capital es mayoritariamente propiedad del Estado o de cualquier Organismo Público), y empresas mixtas (cuyo capital pertenece por igual a Entidades Públicas y a particulares). A aquellas cuyos trabajadores son, además, sus propietarios, se les denomina empresas cooperativas o sociales. La empresa cooperativa es un tipo de empresa privada.
5. **Según su forma jurídica**, se diferencia entre la empresa regida por un empresario individual, que es una persona física, y la empresa social, que es una persona jurídica o sociedad. Las sociedades mercantiles típicas o esencialmente personalistas (Sociedad Colectiva, Sociedad Comanditaria Simple y Sociedad Comanditaria por Acciones), han caído prácticamente en desuso ya que se acostumbra a valorar muy negativamente el hecho de que sus socios, o parte de ellos, respondan personal, ilimitada y solidariamente de las deudas sociales para el caso de insolvencia de la sociedad. Por ello, la mayoría de las empresas se configuran como Sociedad Anónima o Sociedad Limitada. Ambas tienen en común que sus socios no responden de las deudas sociales con su

patrimonio particular, sino que su responsabilidad está limitada a su aportación a la sociedad. La sociedad anónima tiene su capital social dividido en partes alícuotas o acciones transmisibles libremente, en tanto que la sociedad limitada tiene el capital dividido en participaciones sociales que no se pueden transmitir con tanta facilidad.

Hay tantos tipos de empresas informáticas como clases de empresas en general. En concreto, bajo esta denominación se puede encontrar organizaciones:

- Pequeñas, medianas y grandes.
- De servicios e industriales.
- Locales, regionales, nacionales e internacionales.
- Privadas, públicas y mixtas.
- Individuales y todo tipo de sociedades.

Existen empresas informáticas de asesoramiento (servicios) junto a otras que elaboran *hardware* (industriales). Algunas son pequeñas empresas de ámbito local, en tanto que también las hay multinacionales que actúan a nivel mundial fabricando máquinas, elaborando software o realizando ambos tipos de operaciones. Las hay privadas, de propiedad pública y mixtas, y revestidas de todo tipo de formas jurídicas.

ACTIVIDAD RESUELTA

1

Una Comunidad Autónoma tiene una Sociedad Anónima de cuarenta trabajadores que se creó inicialmente para el asesoramiento informático de la propia comunidad y de las diversas empresas públicas dependientes de la misma, pero que actualmente presta servicios a empresas situadas en otras comunidades. No sólo elabora programas, sino que también asesora sobre la adquisición de equipos, y se ocupa de la formación del personal que ha de manejar los equipos y utilizar los programas. Anualmente factura un volumen comprendido entre los dos y los tres millones de euros. ¿De qué tipo de empresa se trata?

En cuanto a su tamaño, dado el número de trabajadores que tiene (40 personas) y su volumen de negocios anual (entre dos y tres millones de euros), se trata de una empresa mediana.

Según su actividad, es una empresa del sector terciario o de servicios, pues no tiene procesos de extracción ni de transformación, sino que se dedica al asesoramiento y la formación.

Por el ámbito de su actuación es una empresa nacional, ya que supera el ámbito regional, pero no llega a tener carácter internacional.

Por otra parte, es una empresa pública pues es propiedad de una Comunidad Autónoma.

Finalmente, en cuanto a su forma jurídica, se trata de una Sociedad Anónima.

5. El empresario

A lo largo del desarrollo del pensamiento económico, los diferentes autores han mantenido diferentes planteamientos sobre la figura del empresario.

Como puede estudiarse en la *Historia del Análisis Económico* de Joseph. A. Schumpeter, grandes economistas, como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, identificaron al empresario con el capitalista: con la persona que **arriesga** su capital. También en el pensamiento marxista tiende a identificarse al empresario con el capitalista que explota la fuerza de trabajo.

Tres autores cuya obra contribuyó a una mejor comprensión de la figura del empresario fueron Richard Cantillon, Juan Bautista Say y Alfred Marshall:

- El primero distinguió entre quienes perciben remuneraciones conocidas con certeza y aquellos cuyas remuneraciones son inciertas. Éstos últimos son los empresarios, quienes asumen el riesgo necesario para que el proceso de producción pueda llevarse a efecto.
- Say, aunque fue seguidor de Adam Smith, advirtió la diferencia existente entre el interés del capital aportado por el empresario y el beneficio de la empresa. Además, comprendió que el empresario tiene funciones diferentes que el capitalista, conceptuándole como el aglutinador de todos los factores, que logra, con el valor de la producción, remunerar a esos factores y generar un beneficio.
- Marshall atribuye a la función de dirección de la empresa el papel de factor de la producción y le atribuye una especial importancia en la creación de las grandes empresas que entonces estaban naciendo. No obstante, en parte de su obra continuó identificando al capitalista con el empresario.

Dos enfoques de importancia para comprender el papel del empresario son la **teoría del empresario innovador**, de Joseph. A. Schumpeter, y la **teoría del empresario riesgo**, de Frank H. Knight:

- Para Schumpeter, la principal función del empresario es innovar, es decir, aplicar las invenciones tecnológicas a usos comerciales o industriales. Al innovar (por ejemplo, comercializando un nuevo producto), el empresario consigue temporalmente un monopolio que permite que la empresa obtenga unos beneficios extraordinarios. Con el paso del tiempo, otros empresarios introducen imitaciones con las que compiten con el empresario innovador, lo cual hace que los beneficios extraordinarios de su empresa se reduzcan hasta llegarse a una situación de equilibrio en la que el beneficio se sitúa a un nivel «normal» que ya no incentiva la entrada de nuevos imitadores.
- Para Knight, la principal función del empresario es la asunción de riesgos. Según su teoría, formulada inicialmente en 1921, el empresario anticipa la remuneración a los factores antes de que se conozca con certeza el resultado económico de la actividad de la empresa. Los demás factores saben por anticipado el importe de su remuneración. La del empresario es una renta residual cuyo importe no se puede saber con certeza anticipadamente dada la incertidumbre propia de las actividades de la empresa.

Según Schumpeter, el beneficio del empresario se justificaba por la labor de innovación que realiza. Según Knight, su justificación se encuentra en una remuneración por el riesgo que asume. Ambos consideran que el empresario es esencial para el progreso y el desarrollo.

La utilización de términos como «beneficio del empresario» manifiesta que continúa identificándose al capitalista con el empresario.

El beneficio pertenece al propietario de la empresa, en tanto que son sus directivos quienes llevan a cabo su administración. Modernamente se entiende que quien planifica, organiza, dirige y controla la actividad empresarial es su dirección. Son los directivos quienes coordinan los factores para conducir a la organización empresarial hacia sus objetivos. Sin embargo, el beneficio de la empresa corresponde a sus propietarios. Cuando un directivo es, además, capitalista de la empresa, puede percibir todo el beneficio o parte de él (que serían dividendos, en el caso de que se tratara de una sociedad anónima), pero no por su condición de directivo, sino por la de propietario, o socio, de la empresa.

Continúa habiendo opiniones diferentes sobre quién es, entonces, el empresario:

- Algunos autores consideran que es quien controla la empresa, es decir, quien la dirige (teoría del empresario-control).
- Otros estiman que es el propietario del proyecto empresarial y de su posterior concreción, es decir, de la empresa (teoría del empresario-riesgo).
- En un tercer grupo se encuentran quienes estiman que debe participar de ambas condiciones: debe participar tanto en el control de la empresa como en su propiedad. Entre estos se encuentran buena parte de los juristas que han tratado el tema, quienes, además, añaden que debe haber continuidad en ambas condiciones, no teniendo la condición de empresario quienes lo hacen ocasionalmente.
- No pocos autores añaden, además, la condición de tener cierta iniciativa innovadora y emprendedora. Se entiende que su éxito como empresario se basa, precisamente, en su capacidad de innovación; capacidad que puede basarse en el desarrollo y comercialización de nuevos productos, en el desarrollo y uso de nuevos procesos de producción, o en la creación y aplicación de nuevas formas de llevar el negocio.

Dado que, actualmente, en las medianas y grandes empresas, tanto la propiedad como el control de la empresa son participados por un grupo de personas, y no sólo por una, puede decirse que hoy se tiende a una **despersonalización y atomización de la figura del empresario**.

6. La empresa y el sistema económico

6.1. Los sistemas económicos y «la mano invisible del mercado»

Existen diversos tipos de sistemas económicos, pero todos ellos se encuentran entre estos dos extremos:

1. El sistema de libre mercado, en el cual todas las empresas se someten a la competencia, toman sus propias decisiones y tienen sus propios objetivos.
2. El sistema de economía centralizada, en el cual todas las empresas se encuentran sometidas a la autoridad del Estado, el cual interviene en sus decisiones, y tienen como objetivo cumplir el plan previsto por las autoridades estatales.

En España, como en todo Occidente, la mayor parte de las empresas se encuentran sometidas a un sistema de libre mercado; la mayor parte son empresas privadas que han de hacer frente a la competencia. En el sistema de empresa privada el éxito y el fracaso dependen de la capacidad que se tenga para conseguir la aceptación de los consumidores frente a los competidores. La competencia asegura que, a largo plazo, las empresas que satisfagan las demandas de los consumidores tengan éxito y que aquellas que no lo hagan desaparezcan y sean reemplazadas por otras.

A Adam Smith se le suele denominar «el padre del capitalismo». Fue el primero que describió el principio de que la competencia entre las empresas es el sistema que mejor sirve a las necesidades de la sociedad. En su obra «La Riqueza de las Naciones», publicada en 1776, Smith decía que la mejor regulación de la economía es la que efectúa «la mano invisible del mercado».

El papel del mercado en la eficacia del sistema económico es de una enorme importancia. Su «mano invisible» asegura que sólo las mejores empresas sobrevivan, de manera semejante al modo en el que los sistemas ecológicos garantizan la perfección de las distintas especies, existiendo, así, una **teoría ecológica de las organizaciones**.

6.2. La «mano visible de la empresa»

Sin embargo, las propias imperfecciones del mercado, y la incertidumbre de las transacciones realizadas en el mismo, hacen que surja la «mano visible» de la empresa, como puso de manifiesto R. H. Coase, premio Nobel de Economía de 1991.

En principio, cualquier persona, o agente social en general, que necesite un producto, puede conseguirlo acudiendo a cada uno de los factores de producción necesarios para elaborarlo. Pero, como señala la **teoría de los costes de transacción**, con ello se incurriría en unos costes superiores que si interviene la organización empresarial.

Una de las razones de que la empresa sustituya a las transacciones del mercado es, por tanto, que éstas comportan unos costes superiores. Otra razón es que los agentes sociales no disponen de toda la información necesaria, por lo que, si prescindieran de la empresa, incurrirían en una serie de riesgos que se evitan con la intervención de esa organización en la que se reúnen las necesarias experiencias, habilidades, conocimientos y capacidades.

Evidentemente, los agentes sociales podrían hacer acopio de toda la información precisa, pero ello requeriría tiempo y unos costes que vendrían a añadirse a los otros costes de transacción.

La empresa establece relaciones entre los agentes económicos en sustitución del mercado. Actúa como un intermediario, con lo que el número de relaciones se reduce, lo que hace que sean también menores los costes de transacción.

Por ejemplo, si en la elaboración de un producto intervienen diez factores de producción y existen cien demandantes del producto, sin empresa cada uno de estos demandantes tendría que acudir a cada uno de los diez proveedores de factores, con lo cual el número de relaciones sería mil. Al intervenir la empresa que organiza a los diez factores (diez relaciones) y a la que acuden los cien demandantes (cien relaciones más) el número total de relaciones es ciento diez.

Así, la intervención de la organización empresarial facilita los intercambios, ordena las relaciones, reduce la incertidumbre y minimiza los costes.

Donde el mercado funciona mejor que la empresa, ésta no existe. Si existen dos empresas en competencia y una lo hace mejor que la otra, esta última tiende a desaparecer.

6.3. Los derechos individuales y la intervención de los poderes públicos

El sistema de empresa privada se sustenta en una serie de derechos de los ciudadanos, como el derecho de propiedad privada, el derecho a la obtención de lucro o beneficios, el derecho a la libertad de elección, o el propio derecho a una competencia honesta. Sin embargo, los poderes públicos intervienen en la economía, lo cual, en algunos casos, supone una limitación de los derechos y las libertades individuales.

Cuando el Estado interviene en la economía, puede hacerlo con objetivos políticos, estrictamente sociales, o económicos. **Los principales objetivos de la intervención de los entes públicos en la economía son los siguientes:**

1. Proteger los derechos y libertades de las personas.
2. Producir bienes y servicios de interés público (defensa nacional, vías de transporte, educación, etcétera).
3. Regular las actividades económicas, con normas relativas a la defensa de la competencia (evitando las actividades monopolistas), a las actividades de las entidades financieras, a la existencia de un salario mínimo, etcétera.

4. Promover la estabilidad y el crecimiento económicos. Desde un punto de vista estrictamente económico, los objetivos perseguidos son principalmente los siguientes:
 - A corto plazo:
 - La estabilidad de los precios.
 - El pleno empleo.
 - El equilibrio del comercio exterior.
 - A largo plazo:
 - La mejora en la distribución de la renta.
 - El crecimiento económico y el desarrollo.
5. Ofrecer ayudas directas a personas que las precisan por razones de salud, edad, desempleo, etcétera.

Para financiar estas actividades, los entes públicos precisan fondos que provienen de los impuestos que han de pagar las personas y las empresas, y de la emisión de deuda. Mucho se ha discutido, y siempre se seguirá haciendo, sobre la calidad y la cantidad de los bienes y servicios públicos. ¿Compensan todos ellos el esfuerzo económico que nos suponen? ¿Sería preferible que algunos fueran realizados por empresas privadas?.

7. La responsabilidad de la empresa y su orientación social

Dado el carácter abierto del sistema, la empresa se relaciona con la sociedad en la que se encuentra, lo cual ha abierto el debate sobre su responsabilidad ante dicha sociedad y si la empresa debe incorporar objetivos orientados al bienestar social.

Frecuentemente, se confunden ambas cuestiones que, aunque se encuentran muy relacionadas, son bien diferentes:

- La primera hace referencia a si la empresa es responsable por los perjuicios que ocasiona, o puede ocasionar, a la sociedad.
- La segunda se refiere a si la empresa ha de incorporar consideraciones referentes al bienestar social.

Veamos cada una de ellas.

7.1. La responsabilidad social de la empresa

La responsabilidad social se refiere a que en la toma de decisiones empresariales no sólo se deben considerar los efectos económicos, sino también sus efectos sociales.

El sistema de economía de mercado impulsa al empresario particular a minimizar sus costes privados de producción para resultar competitivo, lo cual supone, en ciertos casos, trasladar a la comunidad parte de los costes de producción, los llamados costes sociales, en lugar de asumirlos personalmente.

Los **costes sociales** son las pérdidas directas o indirectas soportadas por terceros, como resultado de las actividades de la empresa.

En los países más desarrollados, los respectivos **gobiernos van introduciendo normas de diverso rango para intentar paliar estos costes sociales**, pero normalmente las leyes no pueden cubrir todos los aspectos y se elaboran con un cierto retraso respecto a los problemas que pretenden solucionar.

Como consecuencia de ese retraso, se producen movimientos sociales que exigen a las empresas que se enfrenten a los problemas sociales y medioambientales que generan, aunque ello suponga disminuir su capacidad de obtener beneficios a corto plazo.

Los temas fundamentales de carácter social que más preocupan son los relacionados con:

- **La protección de los trabajadores.** En épocas de crisis económica y alto nivel de paro la sociedad exige a las empresas que sean capaces de generar riqueza y crear empleo, existiendo fuertes presiones sociales para evitar el cierre de centros de trabajo y el despido de trabajadores.
- **La protección de los consumidores.** Las asociaciones de consumidores exigen que se les proteja, respetando sus derechos y proporcionándoles más información.
- **La participación de los trabajadores.** Se trata de permitir a las personas que participen en la toma de decisiones que les afectan.
- **El medio ambiente.** La actividad productiva de muchas empresas poluciona. Se plantea la necesidad de que las empresas utilicen nuevas y costosas técnicas para tratar los residuos y los vertidos perjudiciales.
- **La conservación de los recursos no renovables.** La crisis de la energía de los años setenta llamó la atención social sobre la utilización incontrolada de recursos naturales escasos. Desde entonces se ha producido un proceso de concienciación y se exige un uso más eficiente de los recursos y el desarrollo de políticas de conservación.

Un aspecto relacionado con la responsabilidad de la empresa que en la actualidad está adquiriendo una gran importancia, por la aparición de graves escándalos en corporaciones americanas, es el de la **ética empresarial**. Las actuaciones de algunos directivos en su propio beneficio han llegado a poner en peligro no sólo la supervivencia de sus empresas, sino incluso la confianza en el sistema económico.

7.2. La orientación social de la empresa

Otra cuestión es si la empresa se debe limitar al ejercicio de su función económica o si debe incorporar explícitamente objetivos orientados al bienestar de la sociedad.

Existen, en este sentido, dos posiciones extremas:

- La primera es la de quienes consideran que lo único que le es exigible a la empresa es que sea rentable y genere beneficios, pues si generara pérdidas consistentemente, tendería a desaparecer y, si lo hiciera, dejaría de cumplir sus más importantes funciones, cuales son, entre otras, la creación de riqueza y empleo, y la promoción del crecimiento económico, del bienestar y del desarrollo social y político de los pueblos. Milton Friedman, premio Nóbel de Economía, constituye el más destacado representante de esta posición, en la que se sitúan quienes estiman que la empresa cumple con su responsabilidad social simplemente cuando no daña a la sociedad.
- En la otra posición extrema se sitúan quienes consideran que la principal responsabilidad de la empresa es contribuir al bienestar social y que su existencia sólo se justifica en la medida en la que se aproxima a ese objetivo.

Entre ambas posiciones extremas existen un sinnúmero de opiniones, pero casi todos los tratadistas están de acuerdo en la necesidad y la conveniencia de que las empresas incorporen objetivos que favorezcan el bienestar de la sociedad.

Tratando de situar el tema en sus justos términos, parece evidente que:

- Funcionando con economicidad, eficaz y eficientemente, las empresas contribuyen al bienestar social. Tratando de optimizar la consecución de sus objetivos económicos, desarrollan actividades socialmente deseables. Por ejemplo, para poder pagar sustanciosos dividendos, en las empresas se investiga, se desarrollan nuevas tecnologías, se estudia el mercado para detectar posibles deseos y necesidades que los consumidores todavía no tengan cubiertos, se desarrollan nuevos productos para satisfacerlos y se crea riqueza y empleo.
- Es conveniente que las empresas incorporen objetivos que favorezcan el bienestar de la sociedad. El problema es que las actividades orientadas socialmente generan costes y reducen la rentabilidad y las posibilidades de crecimiento de la empresa. Por ello, si una empresa las desarrolla, terminará encontrándose en desventaja frente a las que no lo hacen y la tendencia ha de ser que la competencia le obligue a abandonar o, al menos, a limitar tales prácticas. Además, ¿por qué los propietarios de una empresa han de subvencionar a la sociedad en mayor medida que los de otras empresas? Evidentemente, es deseable que las empresas estén orientadas socialmente, pero, para conseguirlo y que sea de modo que la carga se reparta entre todas ellas, ha de hacerse de modo imperativo y generalizado.

En cualquier caso, por su propio interés, en ocasiones las empresas incorporan objetivos sociales incluso anticipándose a las propias demandas de la sociedad.

8. Teorías sobre la empresa

Una **teoría de la empresa** es un conjunto sistemático de las reglas, leyes y principios que intentan explicar su funcionamiento e incluso las propias razones de su existencia.

Del mismo modo que no existe una definición única de la empresa, tampoco existe una teoría general aceptada por todos, sino un conjunto de teorías, cada una de las cuales intenta explicar la empresa desde un punto de vista diferente. Veamos las principales teorías (tabla 1.4).

PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE LA EMPRESA
<ul style="list-style-type: none">• Teoría neoclásica.• Teoría de la agencia.• Teoría de los costes de transacción.• Teoría de los derechos de propiedad.• Teoría de los recursos y las capacidades.

TABLA 1.4

8.1. La teoría neoclásica

La teoría neoclásica contempla la empresa como una «caja negra».

Los economistas neoclásicos consideran que la empresa es un mecanismo que se sitúa entre el mercado de factores (bienes iniciales) y el mercado de productos (bienes finales) y su actuación consiste en combinar los factores para transformarlos en productos.

Según esta teoría, los precios de los factores productivos y de los productos terminados, al igual que el tipo particular de tecnología que la empresa utiliza o función de producción, son datos para la empresa; es decir, vienen dados por el mercado supuestamente de competencia perfecta, en el que existe completa información para todos los participantes en el mismo.

Considera que la empresa es, sencillamente, la unidad económica de producción. La teoría neoclásica, o teoría de la firma, desconoce la dimensión humana y organizativa de la empresa. Ignora que se trata de una entidad formada por hombres con objetivos propios y capacidades limitadas.

La teoría neoclásica no contempla la situación de las empresas reales; no considera las bases de la toma de decisiones dentro de la empresa; destaca el papel del mercado en detrimento de la capacidad discrecional de los directivos.

Bajo esta teoría, la empresa es una «caja negra» observable por sus comportamientos externos en el mercado, pero sin entrar a analizar lo que ocurre en su interior. No se trata de explicar el funcionamiento real de las empresas.

8.2. La teoría de la agencia

Esta teoría concibe a la empresa como un conjunto de relaciones de agencia. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina principal) recurren al servicio de otra u otras (el agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad.

La relación principal-agente típica y más estudiada es la de accionistas-directivos; pero también puede identificarse en las relaciones empleador-empleado, regulador-regulado, asegurador-asegurado, etc.

En las relaciones de agencia se producen problemas. Para que surjan los problemas de agencia ha de suceder:

1. Que exista una divergencia de intereses entre principal y agente.
2. Que tal relación se desenvuelva en un ambiente de incertidumbre donde no sea posible observar y conocer toda la actuación del agente, pues ese conocimiento «perfecto» permitiría establecer contratos «perfectos» que obligasen al agente a actuar conforme a los deseos del principal en todos los casos.

Se trata, pues, de contratos reales, no ideales, que no permiten prever toda la casuística que la relación de agencia presenta, que son incompletos por un problema de incertidumbre, de imposibilidad de observación total, y de asimetría de información.

Esta forma de comportamiento implica que los agentes tratarán de aprovechar los fallos que tengan los contratos con el principal, por lo cual aparecen unos costes de agencia. Tales costes son de tres tipos:

1. Costes explícitos de vigilancia y control del principal al agente.
2. Costes explícitos de atención del agente al principal para que este mantenga su confianza.
3. Costes de oportunidad provocados por las divergencias de interés, entre el principal y el agente.

8.3. La teoría de los costes de transacción

Con un trabajo de R. H. Coase sobre «la naturaleza de la empresa»¹ publicado en 1937, este autor sentó las bases de la teoría de los costes de transacción. Dicho trabajo permaneció prácticamente olvidado hasta la amplia divulgación que obtuvo su artículo de 1960 sobre «el problema del coste social»²; artículo que supuso una contribución importante a la teoría de los derechos de propiedad.

¹ COASE, R. H.: «The Nature of the Firm», *Economica*, vol 4, n.º 16, noviembre 1937, pp. 886-905.

² COASE, R. H.: «The Problem of social Cost», *The Journal of Law and Economics*, octubre 1960.

Como se señaló anteriormente, la teoría de los costes de transacción (también denominada «economía de los costes de transacción») plantea la disyuntiva entre la asignación de recursos vía mercado y la realizada por la empresa. Se trata, en definitiva, de responder a la pregunta sobre la razón por la cual, en una economía de mercado, surge la empresa como procedimiento de coordinación de la actividad económica alternativa al sistema de precios.

La empresa es una célula autónoma cuya coordinación de actividades económicas se ejerce por relaciones de orden y jerarquía. El mercado es también un lugar de coordinación, no basado en la jerarquía sino en el cambio y el contrato. ¿Por qué estos dos modos de organización de recursos económicos coexisten?, ¿qué relaciones mantienen entre ellos?, ¿en qué situación hay superioridad de uno sobre otro? Es a estas cuestiones originales de la ciencia económica y a sus implicaciones en las ciencias de gestión a lo que tiende a responder la economía de los costes de transacción.

La empresa no realiza una suplantación del mercado como sistema de asignación, sino que le sustituye cuando el sistema empresarial puede conseguir una asignación más eficiente que el propio mercado.

Si el mercado real funcionara sin costes, podría carecer de sentido la existencia de procedimientos alternativos de asignación como el empresarial. Pero la utilización del sistema de precios comporta incurrir en una serie de costes de consecución de información, de negociación, de contratación y de medición, que se reducen sustancialmente al utilizar el sistema empresarial.

La empresa no crece ilimitadamente porque llega un momento en el que los costes de coordinación de las actividades en el interior de la empresa superan a los costes de transacción del mercado.

La elección entre uno u otro procedimiento se basa en los costes o ventajas comparativas que se sintetizan en los respectivos costes de transacción.

8.4. La teoría de los derechos de propiedad

Desde el punto de vista de las ciencias de la gestión, la teoría de los derechos de propiedad (o teoría contractual) introduce un elemento suplementario en el análisis, integrando en la explicación variables jurídicas en el análisis de ciertos fenómenos.

La teoría contractual de la empresa, o teoría de los derechos de propiedad, se encuentra muy ligada a la teoría de los costes de transacción pero, a diferencia de ésta, que destaca el papel de la jerarquía en la empresa como base de los intercambios (a diferencia del mercado, donde rige el sistema de precios), la teoría contractual considera a la empresa como un conjunto de contratos bilaterales, y no de relaciones de autoridad.

El derecho a la propiedad privada es uno de los elementos fundamentales en los que se basa el sistema de economía de mercado. Los propietarios de los *inputs* de producción podrían cederlos directamente a los consumidores sin la intermediación de la empresa. Esta aparece cuando los propietarios de los factores de producción en virtud de un arreglo contractual se los ceden a un agente central cuya función es dirigir y controlar el proceso de producción, sustituyéndose así la «mano invisible» del mercado por la «mano visible» del empresario.

La empresa está constituida por un conjunto de contratos que determinan cómo se captan los inputs para crear *outputs*, y cómo se reparten entre aquéllos los ingresos obtenidos con éstos.

A diferencia de la perspectiva de la teoría de la firma, que considera a la empresa como una caja negra, bajo la perspectiva contractual la empresa se concibe como un sistema de caja «transparente» en la que se efectúa una superposición de factores productivos organizados técnicamente, tras la cual existe una organización de personas que detentan la propiedad de los mismos. Por ello, el resultado empresarial no sólo depende de la forma de explotación de unas posibilidades físicas, dada una tecnología y un nivel de conocimientos, sino que también depende del sistema de contratos y de derechos de propiedad bajo el que opere la empresa.

Evidentemente, bajo esta perspectiva quedan totalmente diferenciadas la figura del aportante del capital, y la del directivo. La propiedad de la empresa es un concepto irrelevante y que no debe confundirse con la propiedad del factor «capital».

8.5. La teoría de los recursos y las capacidades

Esta teoría considera que las empresas son diferentes entre sí por constituir conjuntos de recursos y capacidades diferentes de cualesquiera otros, lo que las hace únicas y explica las diferencias existentes entre sus resultados.

Esta teoría trata de explicar las diferencias existentes entre los resultados de las empresas sobre la base de la heterogeneidad de sus recursos y capacidades.

Considera a la empresa como un conjunto diferente de cualquier otro, de recursos y capacidades que no se pueden comprar y vender libremente en el mercado, lo que hace que las empresas sean diferentes entre sí, y que esas diferencias se mantengan con el paso del tiempo.

Los **recursos** comprenden el stock de factores productivos que la empresa posee o controla. Así, se pueden distinguir diferentes tipos de recursos: financieros, físicos, humanos, organizativos y tecnológicos. Se incluyen destacadamente los recursos intangibles, basados en la información, que tienen gran potencial pues son recursos con un alto potencial para sustentar ventajas respecto a la competencia.

Las capacidades tienen la consideración de flujo, es decir, representan el aspecto dinámico, siendo las que definen la forma en que la empresa emplea sus recursos. Se entiende por **capacidad organizativa** la habilidad de la empresa para llevar a cabo una actividad concreta en grupo.

El concepto de capacidad se encuentra vinculado al de **rutina organizativa**:

- Una rutina organizativa está formada por una serie de pautas de actuación regulares y predecibles que indican qué tareas se deben efectuar y cómo se han de llevar a cabo. Son patrones de interacción entre las personas, y entre éstas y los otros recursos.
- Las rutinas se forman lentamente como resultado del aprendizaje colectivo de la organización y definen en cada momento lo que la organización puede o no puede hacer.
- Cada capacidad puede identificarse con una rutina o un conjunto de rutinas.

Esto implica que los recursos empresariales sólo se pueden utilizar dentro de un ámbito limitado de posibilidades.

Bajo esta teoría, el análisis de recursos y capacidades de la empresa se convierte en un instrumento esencial para el análisis interno y la formulación de la estrategia de la empresa.

Resumen

El objeto formal de estudio de la Economía de la Empresa es la empresa desde el punto de vista de su administración en la práctica.

Una organización es un conjunto de personas y elementos materiales dirigidos, bajo el principio de la división del trabajo, con el fin de conseguir objetivos que no se podrían alcanzar mediante el esfuerzo individual aislado.

La empresa es una organización con ánimo de lucro. Es un sistema finalista, abierto y global, con sinergia y autocontrol, en el que se coordinan factores de producción, financiación y marketing para obtener sus fines.

Las empresas se pueden clasificar según su tamaño, según su actividad, según quien tenga su propiedad, según su forma jurídica, etc. Hay empresas informáticas de todo tipo.

Existen diferentes concepciones sobre la figura del empresario: desde quienes consideran que es quien controla la empresa hasta quienes estiman que es su propietario. Algunos añaden a esas dos condiciones cierta continuidad en las mismas y capacidad innovadora y emprendedora. En cualquier

caso, hoy se tiende a una despersonalización y atomización de la figura del empresario.

La empresa establece relaciones entre los agentes económicos en sustitución del mercado. Donde el mercado funciona mejor que la empresa, ésta no existe.

El sistema de empresa privada se sustenta en una serie de derechos de los ciudadanos que comportan ciertas libertades. No obstante, el Estado interviene la economía con objetivos políticos, estrictamente sociales, o económicos.

Dado el carácter abierto del sistema, la empresa se relaciona con la sociedad en la que se encuentra, lo cual ha abierto el debate sobre su responsabilidad ante dicha sociedad y si la empresa debe incorporar objetivos orientados al bienestar social.

Del mismo modo que no existe una definición única de la empresa, tampoco existe una teoría general aceptada por todos, sino un conjunto de teorías, cada una de las cuales intenta explicar la empresa desde un punto de vista diferente. Las principales teorías son la neoclásica, la de la agencia, la de los derechos de propiedad, y la de los recursos y capacidades.

Glosario

Capacidad organizativa: Habilidad de la empresa para llevar a cabo una actividad concreta en grupo.

Costes sociales: Pérdidas directas o indirectas soportadas por terceros, como resultado de las actividades de la empresa.

Dirección: Conjunto de personas que aúnan los esfuerzos de las demás y los dirigen hacia el objetivo común.

División del trabajo: Proceso de reducción del trabajo en tareas más simples, las cuales se asignan a personas y grupos de personas bajo el principio de especialización.

Economía de la Empresa: Disciplina científica que versa sobre la administración y dirección de los negocios empresariales.

Empresa: Organización con ánimo de lucro. Sistema en el que se coordinan factores de producción, financiación y marketing para obtener sus fines.

Globalidad: Propiedad de un sistema por la que cualquier intervención sobre uno de sus elementos o subsistemas repercute sobre los demás y sobre el conjunto del sistema.

Lucro: Beneficio, provecho o utilidad material que se obtiene de un negocio o asunto.

Objetivo: Razón de la existencia de la organización.

Objeto material de la Economía de la Empresa: Es la empresa.

Organización: Conjunto de personas y elementos materiales dirigidos, bajo el principio de la división del trabajo, con el fin de conseguir objetivos que no se podrían alcanzar mediante el esfuerzo individual aislado.

Orientación social de la empresa: Enfoque que considera que la empresa no debe limitarse al ejercicio de su función económica, sino que debe también incorporar explícitamente objetivos orientados al bienestar de la sociedad.

Recursos: Stock de factores productivos que la empresa posee o controla.

Responsabilidad social de la empresa: Enfoque que considera que en la toma de decisiones empresariales no sólo se deben considerar los efectos económicos, sino también sus efectos sociales.

Rutina organizativa: Serie de pautas de actuación regulares y predecibles que indican qué tareas se deben efectuar y cómo se han de llevar a cabo.

Sinergia: Propiedad por la cual el sistema manifiesta características y formas de comportamiento que no son atribuibles a ninguno de sus elementos o subsistemas.

Sistema abierto: Sistema que se interrelaciona con su entorno.

Sistema finalista: Aquel que permite la elección de medios, o de fines, o de ambos.

Sistema: Conjunto de elementos interrelacionados entre sí y con el sistema global, que tiene unos objetivos.

Teoría de la agencia: Aquella que concibe a la empresa como un conjunto de relaciones de agencia.

Teoría de la empresa: Conjunto sistemático de las reglas, leyes y principios que intentan explicar su funcionamiento e incluso las propias razones de su existencia.

Teoría de los costes de transacción: Aquella que considera que la empresa existe cuando la coordinación de la actividad económica que se con-

sigue con su intervención es más eficiente que la que realiza el sistema de mercado, dado los costes de transacción que éste requiere.

Teoría de los derechos de propiedad: Aquella que considera a la empresa como un conjunto de contratos bilaterales.

Teoría de los recursos y las capacidades: Aquella que considera que las empresas son diferentes entre sí por constituir conjuntos de recursos y capacidades diferentes de cualesquiera otros, lo que las hace únicas y explica las diferencias existentes entre sus resultados.

Teoría del empresario control: Aquella según la cual el empresario es quien dirige la empresa.

Teoría del empresario innovador: Aquella según la principal función del empresario es innovar, es decir, aplicar las invenciones tecnológicas a usos comerciales o industriales.

Teoría del empresario riesgo: Aquella según la cual la principal función del empresario es la asunción de riesgos.

Teoría neoclásica: Aquella que contempla la empresa como una «caja negra».

Prueba objetiva de autoevaluación

I. Enunciado

1. El objeto formal de estudio de la Economía de la Empresa es:
 - a) La empresa.
 - b) El mercado.
 - c) La empresa desde el punto de vista de su administración en la práctica.
 - d) Ninguna de las otras.
2. ¿Cuál de las siguientes no es una característica de toda empresa?
 - a) La empresa es un conjunto de factores de producción, mercadotécnicos y financieros.
 - b) Toda empresa tiene fines, u objetivos, que constituyen la propia razón de su existencia.
 - c) Los distintos factores que integran la empresa se encuentran coordinados para alcanzar sus fines.
 - d) Ninguna de las otras.
3. La empresa multinacional es uno de los tipos de empresas existentes en la clasificación que toma como referencia:
 - a) El tamaño de las empresas.
 - b) Quién tenga su propiedad.
 - c) Su forma jurídica.
 - d) Ninguna de las otras.
4. El sistema económico en el que todas las empresas se encuentran sometidas a la autoridad del Estado, el cual interviene en sus decisiones, y tienen como objetivo cumplir el plan previsto por las autoridades estatales, se denomina sistema de economía:

- a) Concentrada.
 - b) Centralizada.
 - c) Supeditada.
 - d) Ninguna de las otras.
5. Adam Smith dijo que la mejor regulación de la economía es la que efectúa «la mano invisible del mercado». ¿En qué obra lo dijo?
- a) En «El Capitalismo».
 - b) En «El Mercado».
 - c) En «La Riqueza de las Naciones».
 - d) Ninguna de las otras.
6. Una teoría que explica razones por las que la empresa sustituye al mercado estableciendo relaciones entre los agentes económicos es:
- a) La Teoría de la Configuración Económica Organizativa.
 - b) La Teoría de los Costes de Transacción.
 - c) La Teoría Ecológica de las Organizaciones.
 - d) Ninguna de las otras.
7. El equilibrio del comercio exterior es un objetivo de la intervención de los entes públicos en la economía:
- a) A largo plazo.
 - b) Social.
 - c) De regulación de las actividades económicas.
 - d) Ninguna de las otras.
8. ¿Cuál es la teoría que considera que la empresa es un mecanismo que se sitúa entre el mercado de factores (bienes iniciales) y el mercado de productos (bienes finales) y que su actuación consiste en combinar los factores para transformarlos en productos?
- a) La neoclásica.
 - b) La liberal.
 - c) La tradicional.
 - d) Ninguna de las otras.
9. ¿Qué teoría considera que la empresa es una «caja negra» observable por sus comportamientos externos en el mercado, pero sin entrar a analizar lo que ocurre en su interior?
- a) La teoría de la agencia.
 - b) La teoría de los costes de transacción.
 - c) La teoría de los derechos de propiedad.
 - d) Ninguna de las otras.
10. Al stock de factores productivos que la empresa posee o controla se le denomina:
- a) Recursos.
 - b) Capacidades.
 - c) Estrategias.
 - d) Ninguna de las otras.

II. Respuestas correctas

- | | | | | |
|-------|-------|-------|-------|--------|
| 1. c) | 3. d) | 5. c) | 7. d) | 9. d) |
| 2. d) | 4. b) | 6. b) | 8. a) | 10. a) |