

Tema 1

LA EMPRESA

1. INTRODUCCIÓN

El capítulo que aquí comienza, estudia la empresa como realidad, su concepto, las clases de empresas que existen y la evolución de la idea de empresa.

Tratándose de un manual de Gestión de Empresas, estudiaremos como es lógico, en primer lugar, el concepto de empresa para, tras analizar lo que entendemos por gestión, ver ambos conceptos conjuntamente.

En consonancia con lo anterior se abordarán algunas de las denominadas genéricamente «teorías sobre la empresa», las cuales esbozan los puntos de vista más sugerentes para el estudio de la fenomenología empresarial.

2. EL CONCEPTO DE EMPRESA

Definir el fenómeno empresa es tarea harto ardua, toda vez que existen al menos tres características o circunstancias que hacen que el poder ofrecer una definición que sea comprensiva de lo que la realidad empresarial representa sea poco menos que imposible. Dichas circunstancias son las siguientes:

En primer lugar, la empresa del siglo XX, y más concretamente de las postrimerías del mismo, no tiene nada que ver con la empresa incipiente del final del feudalismo. A lo largo de cinco siglos se ha ido fraguando una realidad pluriforme y compleja que hoy en día sirve para definir la forma en que las sociedades modernas han decidido organizar su modo de producción y de generación de riqueza, pero que en el siglo XVI apenas era una pequeña explotación individual que el nacimiento del mercado hacía diferenciar de la anterior estructura feudal de producción.

La segunda circunstancia que complica la posibilidad de dar una definición se deriva del carácter dinámico y cambiante de la empresa. La empresa es un fenómeno vivo y en funcionamiento, inmersa en el seno de la sociedad y cuyos objetivos, fines, resultados y medios cambian a lo largo del tiempo y el espacio.

Por último, al tratarse de una realidad social que agrupa personas junto con elementos materiales, como son los medios de producción, o inmateriales, como pueden ser las diferentes estrategias y formas de gestión adoptadas, existen múl-

tiples modos de enfocar o puntos de vista acerca de esta realidad. Así, no será igual la definición de una empresa que nos dé un trabajador de la República Popular China que un empresario de una sociedad desarrollada del mundo occidental.

La idea de empresa va indisolublemente asociada a la idea de empresario, de tal forma que la evolución de ambos conceptos ha corrido pareja a lo largo de la historia. Así en la obra de Cantillon, a quien se atribuyen estos términos, se habla del *entrepreneur* (en inglés *entrepreneurship*) como el empresario o aventurero y de *l'entreprise* o la empresa. En definitiva se trata de un concepto de empresa y empresario vinculado a la tarea azarosa, a la aventura y, en definitiva, a la asunción de riesgos.

Otro ejemplo de cómo los conceptos van indisolublemente unidos lo podemos encontrar en las legislaciones mercantiles de muchos países, en las que se define al comerciante como quien realiza actos de comercio o los actos de comercio como aquellos que realizan los comerciantes.

Existen muy diversas formas de aproximarse al concepto de empresa dependiendo de la finalidad de la búsqueda, de los elementos o componentes de aquella o de las actividades que realiza.

En el primer caso, cabe hablar de la empresa en función de la disciplina. Las disciplinas que se ocupan de la empresa son muchas (Economía, Derecho, Sociología, Psicología, Administración, etc.) y, por tanto, hay muchas formas de definir aquella, así se habla de la empresa como organización social, como centro de producción, como forma jurídica, etc.

En el segundo caso partimos de los elementos o componentes que se dan cita en la empresa (mano de obra, materiales, maquinaria, dirección, etcétera) y a través de ellos tratamos de describir lo que es una empresa. En el tercero definimos la empresa en función de lo que hace, acudimos a las funciones que se realizan y a los procesos que tienen lugar en el seno de aquella para determinar su contenido.

Dejando a un lado el primer grupo de definiciones y conceptos que encontraremos en cualquier tratado o manual de las diferentes disciplinas relacionadas con la Administración de empresas, vamos a centrarnos en las otras dos. En una primera aproximación diremos que la empresa es un conjunto de factores de producción coordinados y orientado a objetivos. Los elementos clave de la definición son tres:

FACTORES (múltiples)	COORDINADOS (management)
OBJETIVOS (orientación)	

El primer término, «conjunto de factores de producción» estaría próximo al concepto de la Teoría Económica o si se prefiere de la Economía General, si bien esta concibe la empresa como la unidad económica de producción (frente a la familia como unidad económica de consumo) sin ningún grado de autonomía y sin reconocer el papel de la organización ni del empresario fuera del modelo teórico y homogéneo de competencia perfecta y maximización del beneficio.

Una definición de la empresa más cercana a la realidad implica reconocer el rol desempeñado por el empresario, tanto en el diseño organizativo como en el desarrollo de la acción empresarial. Si el empresario existe (y esto es extensible a

la empresa) es porque la producción de bienes y servicios se realiza mejor con su actuación que sin ella. Los factores productivos deben de coordinarse y gestionarse en torno a una estrategia orientada a la consecución o logro de uno o más objetivos. El empresario (gestor) no se limita a corregir las marginalidades del sistema sino que debe llevar a cabo auténticas tareas de gestión, lo que incluye: planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

En esta línea se encuentra, por ejemplo, la definición de Erich Gutenberg que habla de dos tipos de factores con los que nos encontramos en la empresa y que son:

- a) Factores elementales:
 - Mano de obra.
 - Materiales.
 - Equipos e instalaciones.
- b) Factores dispositivos:
 - Dirección.
 - Planificación.
 - Organización.

Estos factores son comunes a todo tipo de organización. Por el contrario, los objetivos no coincidirán en todas las organizaciones dependiendo, de entre otros factores, de la naturaleza de la firma, pública o privada.

Así por ejemplo, en España, como en la mayoría de los países, la empresa pública ha perdido, y pierde, mucho dinero, lo que en principio sería contrario al preconizado principio de maximización del beneficio. Tenemos aquí un ejemplo claro de como los objetivos no son únicos y de cómo cabe concebir organizaciones productivas no rentables.

Todas las decisiones en la empresa deben orientarse hacia la consecución de los objetivos (claves en todos los niveles de la empresa). Las empresas como grupos de individuos que aúnan sus esfuerzos para lograr un objetivo común, poseen unos principios básicos de organización, iguales para todas, pero su puesta en práctica depende de la naturaleza de la compañía.

Tanto las organizaciones con ánimo de lucro como aquellas que no lo tienen pueden ser consideradas empresas, siempre y cuando cobren un precio por sus servicios. El deseo de obtener beneficios no es determinante para la clasificación de una organización como empresa; pero sí lo es el hecho de que exista un precio de transferencia por sus servicios.

Un segundo modo de definir la empresa o si se prefiere su actividad, consiste en describir las funciones que desempeña; así cabe decir que las funciones de una empresa son:

- a) Comprar.
- b) Producir.
- c) Distribuir.

- d) Gestión de personal.
- e) I + D.
- f) Aspecto financiero.

Todas estas funciones de carácter genérico son desarrolladas por las diferentes empresas u organizaciones, sea cual sea su actividad y naturaleza. Las reglas de gestión son válidas para cualquier tipo de organización, si bien su tamaño, tipo de actividad, coyuntura, entorno y objetivos llevaran a elegir una u otra estrategia y forma de gestión. Sin ánimo de exhaustividad, baste decir que las empresas suelen clasificarse: por su forma jurídica; por su tamaño o dimensión y por el sector en el que desarrollan su actividad. Además, junto a las empresas existen otro tipo de organizaciones, como son, por ejemplo, las instituciones sin ánimo de lucro o la propia administración pública que participan de muchos de los principios y reglas estudiados en esta disciplina. Así tendríamos:

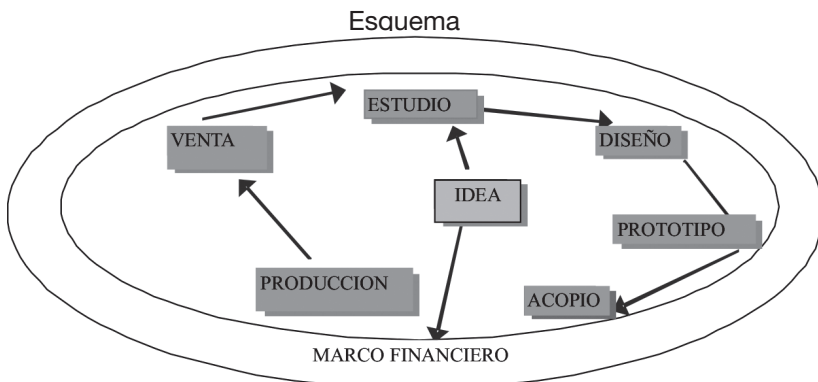
- a) Empresas públicas y privadas.
- b) Unidades familiares.
- c) Cooperativas.
- d) Instituciones sin ánimo de lucro.
- e) Administraciones públicas.

Todas estas organizaciones desempeñarán las funciones a las que antes se aludía, de un modo u otro.

La empresa está influenciada y compuesta, en definitiva, por 3 grandes bloques o aspectos:

1. Personas.
2. Recursos financieros.
3. Actividades funcionales (ciclo que realiza la empresa: comprar, producir, distribuir, etc.).

Se puede hablar de empresas con ánimo de lucro, sin ánimo de lucro, cooperativas....



Este ciclo se repite para ir mejorando el producto e ir expandiéndose.

Todo este sistema se realimenta y se va perfeccionando, esto nos lleva a una influencia en el entorno.

En cada ciclo generamos un *Output* que nos permita crecer y nos trae consigo mayor complejidad.

Cada fase pugna hacia afuera, para hacerse más grande, pero hay un límite: el dinero.

El marco financiero pone el límite del dinero a la expansión de la empresa. Son dos procesos que luchan y que siempre van juntos. En ocasiones (buena coyuntura económica) el marco financiero se ensanchará.

Desde un punto de vista social, la empresa es una forma de organización que produce bienes y servicios para la gente. Por eso la sociedad es un elemento fundamental en el esquema de la empresa.

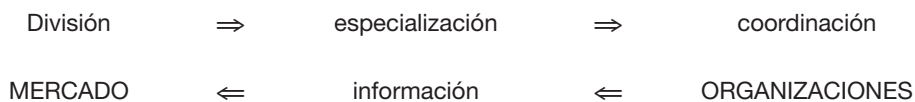
Hay varias formas de organizar la producción:

- a) Economía de mercado: empresas.
- b) Dirección centralizada.
- c) Planificación.

Por otro lado, la figura del empresario existe porque la ley de la oferta y demanda en la práctica tiene fallos. El equilibrio oferta-demanda y, en función del mismo, la determinación del precio y de la cantidad a producir, tal y como nos los describe la teoría económica, constituyen una bonita y sugerente abstracción, pero son solo eso, una abstracción que poco tiene que ver con el quehacer cotidiano. El sistema presenta fallos e ineficacias que dan lugar a la aparición de la empresa que coordina y asigna precios porque es capaz de hacerlo de forma más eficiente que el propio mercado.

La empresa asigna precios, contratos y coordina el sistema (es un agente externo) de ajuste de precios del mercado.

La empresa, ha ido cobrando, día a día, mayor importancia. El mundo de hoy se organiza en base a empresas cada vez más grandes y que se relacionan necesariamente con el entorno.



La división del trabajo condujo a la necesaria especialización y esta, a su vez, exige una coordinación de las tareas o actividades. Esta coordinación cabe entenderse que puede realizarla el mercado expulsando a aquellas empresas que no respondan al equilibrio oferta /demanda o que sean ineficientes o bien que sea realizada por el empresario y, por tanto, en el seno de las organizaciones. En am-

En estos casos es necesaria la información y son, precisamente, las «lagunas» en la información las que dan lugar a los errores de actuación.

En definitiva, la coordinación, sobre todo en los casos donde se planifica hacia el futuro (problemas no estructurados) se puede hacer por medio del:

- Mercado: mano invisible.
- Organización: empresario (mano visible).

Ambos casos por la vía de la información.

2.1. El concepto de empresa y consideraciones jurídicas

Durante bastante tiempo, las legislaciones de la mayoría de los países han considerado a la empresa desde una óptica limitada o, al menos, poco acorde con los tiempos actuales. En ese sentido, se entendía la empresa de una forma personalista relacionándola con el comerciante, sin considerar que por encima del propietario o responsable de este tipo de instituciones existen hoy en día unas estructuras que superan el limitado concepto de propietario-empresario.

Lo habitual era considerar la empresa sobre la base de las nociones del Código de Comercio; acto de comercio y comercio. Así se decía que «...se reputarán como actos de comercio los realizados por el comerciante. Sin embargo, las legislaciones modernas de la mayoría de los países van cambiando sus definiciones poniendo el énfasis en la institución empresa, por encima de las personas que las regentan o que son propietarios de las mismas.

Se entiende así a la empresa como un conjunto de medios humanos y materiales de producción y distribución de riqueza. La empresa es concebida como una unidad económica y social en el seno de la sociedad.

En el mismo sentido, las legislaciones van incorporando el concepto de organización como algo indisolublemente unido al de empresa. En ese sentido hay muchas legislaciones que consideran que un mero contrato de sociedad mercantil no permite considerarla como una empresa, y que la noción de empresa exige un cierto grado de organización material. Incluso existiendo una afectación de bienes a un fin particular, pudiera, en ocasiones, considerarse que no existe una empresa cuando no se produce ningún tipo de explotación de aquellos. El elemento organización se convierte en el principal criterio que permite distinguir, por ejemplo, entre la mera colocación de fondos en la compra de una propiedad inmobiliaria y un empresario promotor inmobiliario.

Para que exista una organización hace falta una estructura, pero, sobre todo, una voluntad de utilizar bienes y/o personas en la consecución de un fin particular. Una actividad empresarial no puede, por lo tanto, ser fruto del azar. La actividad económica se debe inscribir en el marco de un objetivo económico predeterminado por el promotor o empresario. En el mismo sentido, la actividad empresarial implica una cierta idea de continuidad en el tiempo, una actividad repetitiva o que al menos se propone ser, pudiéndose decir que cuando se aprovecha una ocasión

y se realiza un acto económico ocasional no puede considerarse éste como una empresa.

Para el Derecho, la empresa es una actividad económica que consiste en la producción o la provisión de bienes o servicios. La empresa podrá tener carácter civil o mercantil y podrá consistir en una actividad tradicional, en una actividad de cooperativa, en el ejercicio de una profesión liberal, artesanal o agrícola, e incluso, en la actividad de un organismo sin ánimo de lucro, pero siempre con carácter económico. Por el contrario, la actividad que persigue fines sociales o públicos y no económicos como, por ejemplo, la actividad de un gobierno no constituye una empresa al igual que las actividades ejercidas con finalidad espiritual, caritativa o de benevolencia.

En suma, para que la ley considere una determinada actividad de explotación como una empresa se requieren al menos los siguientes requisitos:

- Necesidad de un plan que precise los objetivos económicos y en función del cual la actividad se organiza (éste no tiene por qué ser complejo ni siquiera está descrito).
- Necesidades de unos activos reales para la consecución de los objetivos que pueden variar en función del tamaño de la empresa.
- Necesidad de una serie de actos jurídicos habituales, usuales, que impliquen al empresario en hechos encaminados a la recta consecución de los objetivos preestablecidos.
- Necesidad de la intervención de otros agentes económicos que reciban los bienes o servicios ofrecidos, como es el caso de los clientes; presencia de un valor económico o de un beneficio directamente atribuible a los esfuerzos del empresario.

En otras palabras, para que una actividad se pueda considerar empresarial o, si se prefiere, para que podamos hablar de empresa, debe de tratarse de una actividad organizada y de naturaleza económica; que suponga la utilización del tiempo, atención y trabajo; existiendo expectativas razonables de beneficio; y una explotación activa y con idea de continuidad en el tiempo.

Quizás algunos se estén preguntando porqué incluir aquí estas referencias jurídicas si no parecen, al menos en una primera lectura, incluir ninguna idea novedosa o complementaria a las ya apuntadas. Sin embargo, el paso de la consideración como empresa de los actos de comercio a la organización como tal y otros conceptos como la habitualidad o la realización dentro de una estructura finalista, permiten al legislador distinguir entre la mera tenencia de bienes o, por el contrario, la realización de una actividad empresarial.

Hay que pensar que desde una óptica fiscal no es lo mismo que un ciudadano de forma individual y más o menos excepcional realice una actividad lucrativa como puede ser, por ejemplo, la compra y venta de una determinada participación en acciones, que cuando esa actividad se realiza de forma repetitiva y al objeto de conseguir un beneficio perdurable en el tiempo. Es preciso distinguir entre la tenencia de bienes y la actividad empresarial, y la «habitualidad» o la organización y/o de existencia de recursos *ad hoc* para dicha actividad serán determinantes

para reputar una actividad como empresarial o no, y de ahí que sus resultados, por ejemplo, estén sujetos al impuesto de rendimiento de las personas físicas o al de sociedades.

Solamente a través de este tipo de precisiones puede el legislador distinguir entre acciones individuales y acciones empresariales, y es precisamente a través de la consideración de la existencia de una estructura organizativa y de unos fines como puede encuadrarse en el concepto legal de empresa alguna de las modernas formas de esta, en las que las personas como tales juegan un papel secundario dentro de una estructura global o vez compleja.

3. OTRAS DEFINICIONES DE EMPRESA

Para Idalberto Chiavenato, autor del libro «Iniciación a la Organización y Técnica Comercial», la empresa «es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos». Explicando este concepto, el autor menciona que la empresa «es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social».

En síntesis, este concepto de empresa observa a la misma como una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar sus objetivos y que es construida a partir de conversaciones o comunicaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman.

Los académicos de la lengua española nos han dejado en el Diccionario de la Lengua Española las siguientes definiciones de empresa:

- Acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza.
- Casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones.
- Entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción, y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad.

Los estudiosos de la empresa, empero, manejan su propio diccionario y tienen sus propias definiciones. Claro que estos estudiosos y analistas miran a la empresa desde diversos ángulos o campos de estudio. Por ello, no es extraño que un abogado, un sociólogo, un ingeniero, un asesor fiscal o un economista tengan sus propias visiones y definiciones sobre lo que es una empresa. Y para complicarnos la vida, todas son correctas.

Este carácter multidisciplinar del concepto de empresa nos obliga a abordar su estudio desde diferentes perspectivas. La mera lectura de estas definiciones del Diccionario ya nos sugiere que la empresa es una realidad económica y social. El fenómeno de la globalización y las tecnologías de la comunicación está haciendo surgir nuevas formas de actividad comercial que quizás lleven en breve a revi-

sar el concepto de empresa. Así, la difusión a través de Internet o los acuerdos entre diversos componentes de la cadena de valor y la transnacionalidad de determinadas operaciones hacen pensar que la empresa del siglo XX lleva camino de transformarse en algo nuevo. Se describe a continuación y a modo de ejemplo lo que se denomina empresa virtual.

Empresa Virtual

Se denomina «empresa virtual» a cierta estructura organizativa que responde a las necesidades del mercado actual con mayor facilidad que otras estructuras tradicionales, debido a su facilidad de adaptación, utilizando las Tecnologías de la Información de forma intensiva. También se conoce por Corporación Modular, Corporación Virtual o Empresa Global.

La Empresa Virtual comienza con la organización trébol propuesta por Charles Handy en su libro «*The age of unreason*» en 1989, y posteriormente, ya en la década de los noventa se le denominó también «red temporal de empresas que se unen para explotar una oportunidad específica de mercado apoyada en las capacidades tecnológicas que componen la red».

En esta definición aparecen los conceptos básicos de lo que es una Empresa Virtual:

1. El primero es que se trata de una empresa, compuesta por varias en colaboración, aceptando, en principio, cualquier fórmula instrumental, alianzas estratégicas, *joint ventures*, UTE's, subcontratación, «*outsourcing*», etc.
2. El segundo es que cada una de ellas aporta lo que sabe hacer mejor que ninguna otra, a lo que Hamel y Prahalad han denominado «Core business» en su libro «*Competiendo por el futuro*», en 1994.

La Empresa virtual está convirtiendo al siglo XXI en el siglo de las PYMES debido a la potencialidad que las nuevas tecnologías confieren a este sector con vistas a competir en mercados globales.

Conceptos afines

El concepto de empresa no debe ser confundido con otros conceptos afines que, en ocasiones, en el lenguaje popular, e incluso escrito, aparecen asimilados. Estos conceptos afines son los términos planta, explotación, industria, sociedad y negocio, entre otros, cuyo significado se expone seguidamente.

Planta

Es una instalación industrial. Hace referencia al emplazamiento físico en el que se llevan a cabo los procesos de transformación. Es sinónimo de fábrica o factoría, aunque se suele usar para denominar a cada unidad principal de un gran centro industrial, y para instalaciones con poco personal y fuertes inversiones en maquinaria o laboratorios, por ejemplo, las plantas que Smith Kline Beecham (SB) posee

en Alcalá de Henares y Toledo, o la planta de automóviles Seat en Martorell. Habitualmente, una explotación se localiza en uno o más establecimientos o unidades físicas.

Explotación

Hace referencia a una unidad técnica y se define como un conjunto ordenado de medios naturales y humanos al que se aplica una determinada tecnología con el objeto de obtener uno o varios productos o de prestar uno o varios servicios, por ejemplo, una explotación agrícola, forestal o minera. Una explotación puede estar concentrada en un establecimiento o en varios, según los requisitos de su proceso tecnológico.

Industria

En su primera acepción, industria es el conjunto de explotaciones con la misma tecnología o con tecnologías afines o relacionadas entre sí. Por ejemplo, la industria eléctrica o del petróleo.

También puede significar la suma y conjunto de las industrias de uno o varios géneros de todo un país o parte de él.

Sociedad

Finalmente, sociedad es una entidad colectiva con personalidad jurídica propia, instituida mediante contrato, que reúne a varias personas que se obligan a poner en común valores, bienes o industrias con ánimo de lucro. Toda empresa ha de tener una personalidad jurídica, ya sea como empresario individual o como sociedad mercantil, según aparece regulado en el Código de Comercio. Una misma empresa puede integrar a varias sociedades mercantiles.

Negocio

Actividad relacionada con la compra-venta de bienes y/o servicios en la que se persigue una ganancia.

4. LA APARICIÓN DE LA EMPRESA

Aunque pudiera parecer estéril el conocimiento del origen de la empresa no es una mera cuestión de erudición o simplemente de curiosidad. Realmente, es solamente a través del conocimiento de lo que la empresa es y ha sido, esto es de su génesis, origen y evolución, como puede observarse su papel en el mundo actual y, sobre todo, valorar o enjuiciar las diferentes posiciones acerca de aquella.

Para hablar del origen de la empresa olvidaremos una de las acepciones del término o concepto mismo, esto es, obviaremos la de proyecto o aventura para quedarnos con aquella que se refiere al vocablo empresa como una organización social fruto de la división del trabajo con una dirección y un objetivo concreto.

Al principio de la historia, en el comienzo de la vida en sociedad, los seres humanos se limitaban a satisfacer sus necesidades produciendo en el seno de la familia aquello que necesitaban y autoconsumiendo los bienes para satisfacer sus necesidades. Todos sus miembros colaboraban en la fabricación de todo lo necesario para subsistir. La familia era una unidad de producción y de consumo autosuficiente. Dentro de cada grupo familiar, los individuos más capacitados para realizar una determinada tarea o actividad se fueron especializando paulatinamente en la obtención de un producto útil para los demás. Así apareció una primera división del trabajo.

La socialización vino como consecuencia de que en cada grupo humano existen personas más hábiles para la realización de unas tareas que otras, así hay personas a las que se les daba mejor la caza, a otras la recolección o la agricultura, y, de este modo, cada uno se dedicaba aquello que más le producía.

Poco a poco, el nivel de producción fue aumentando y se producía más de lo que se necesitaba para vivir en el seno familiar. En esta segunda fase, los excedentes obtenidos dentro de una familia se dedicaban al intercambio, en el contexto de una economía de trueque, para cubrir otras demandas no satisfechas. Los excedentes de bienes producidos se intercambiaban por los de otras unidades familiares.

Las familias continuaban siendo simultáneamente unidades de producción y consumo, pero, poco a poco, fueron perdiendo este carácter. Esta situación forzó la aparición de la figura del comerciante, que compraba los bienes que sobraban a unas familias y los intercambiaba con los de otras familias. Esta triple relación hizo posible la aparición del mercado, que se desarrolló con la utilización generalizada de la moneda en las transacciones.

Resulta difícil precisar una fecha, e incluso una época, como comienzo de lo que denominaríamos la empresa. Aunque es evidente que desde antiguo el hombre procedió a organizarse para la consecución de bienes o para la producción de servicios, no es menos cierto que aquellas primeras agrupaciones y la incipiente utilización de la división del trabajo como medio de mejorar los resultados estaba aún lejana de poder considerarse como una empresa. No obstante, lo anterior pudiera decirse que todavía en esas épocas no cabría hablar de una empresa, se trataba de unidades de subsistencia que habían comprendido que la división del trabajo y probablemente que la dirección del mismo de una forma organizada producía mayores resultados que el esfuerzo individual.

Durante la etapa del feudalismo en el siglo XV prácticamente no existe otra forma de organización de la producción que la descrita. De tal manera que la producción ya especializada se realizaba en pequeños grupos, normalmente el maestro artesano más sus aprendices y se vendía o intercambiaba casi siempre en la misma localidad o, al menos, en un ámbito territorial limitado.

Se dice también que la empresa es una creación del mercado, que nace con aquél. De aquí que pueda hablarse de una empresa incipiente al finalizar el feudalismo; cuando comienza a existir un mercado, las explotaciones agrícolas conviven con pequeños talleres artesanales que surgen frente a las grandes explotaciones, propiedad del señor feudal. Se trata de organizaciones con muy poco

capital, poco organizadas, con una rígida jerarquía y un ámbito reducido de actuación. No existe, en definitiva, un espíritu empresarial y son más bien unidades de carácter técnico y normalmente circunscrito al ámbito familiar. Sin embargo, en las mismas se puede ya reconocer al menos una incipiente nueva forma de organizar el trabajo y una libertad en cuanto a la toma de decisiones cara a la posible demanda.

4.1. El *entrepreneur*

Quizás sea la figura del «entrepreneur» o emprendedor el modelo histórico y el germen que más claramente hace percibir las características de la empresa-empresario posterior.

La palabra empresa está indisolublemente ligada a la de empresario, ambas proceden del francés, del término *entrepreneur*, que, como ya se explicó, servía para designar a aquellas personas que acompañaban a los grandes movimientos de ejércitos en la edad media, contribuyendo a la logística de aquellos, así como a la provisión de fondos y también, quizás de aquí procede el término, como constructores, esto es, aquellos que construían puentes o caminos para facilitar el movimiento de las tropas.

La primera acepción del término está vinculada a personas con carácter aventurero y con una cierta propensión a aceptar riesgos que se involucraban en tareas logísticas y financieras de apoyo a los grandes jefes en sus contiendas con terceros. Así, se trataba de personas o medios o recursos que acompañaban a los ejércitos en sus campañas militares y que se dedicaban a proveer algunas necesidades como eran, por ejemplo, la construcción de puentes o el suministro de víveres. Las características de estos hombres que en este momento nos interesan serían: su aceptación de riesgo como fórmula de consecución de beneficios; su independencia con respecto a quienes les pagaban; y sobre todo, su papel de gestor u organizador de tareas y personas.

El *entrepreneur* tenía su futuro ligado a la suerte de los ejércitos a los que acompañaba, de tal manera que una victoria le producía sin duda pingües ganancias, mientras que la derrota podía hacerle perder todo su patrimonio. En este caso vemos como una determinada persona arriesga su capital en lo que, valga la redundancia, denominaríamos una empresa arriesgada (precisamente uno de los significados del término, según el diccionario de la Real Academia Española, es el de aventura o cesta a realizar, empleándose el término incluso en frases como la siguiente, que da título a un trabajo de Pedro Laín «la empresa de ser hombre»).

En una visión algo posterior podemos identificar al emprendedor como un intermediario, un agente de comercio que actúa recibiendo peticiones de bienes o servicios, busca los obreros que van a producir cada parte de este pedido y se asegura de que sea entregado en la forma, calidad y cantidad acordada. Estamos ante unas incipientes organizaciones en las que el trabajo sigue realizándose a

domicilio con los utensilios y la maquinaria propiedad de los obreros. El emprendedor es en esta época una especie de «hombre orquesta» encaminado a optimizar las necesidades de capitales y recursos humanos para la realización de una actividad lícita y beneficiosa.

En realidad en esta figura se unen empresa y empresario, conceptos que tardaron bastante tiempo en separarse, hasta quedar la figura del emprendedor como una característica de determinados tipos de empresario, y la asunción del riesgo como algo inherente a las operaciones mercantiles pero que no tiene por qué estar vinculado al papel de gestor.

No será hasta la revolución industrial cuando este tipo de empresario-empresa que unifica y coordina los esfuerzos y los recursos de otros para conseguir una producción conjunta y bajo demanda, sea sustituido por organizaciones propiamente dichas en las que se agrupan recursos humanos, técnicos y financieros en conglomerados, más o menos complejos y que precisan de una estructura organizativa y de una dirección, con independencia de quien sea su propietario.

Diremos, por último, que algunas de las características del antiguo «*entrepreneur*» perviven en, o al menos así debería ser, lo que se espera sean las cualidades de un gestor de empresas en el presente. Así la evaluación del riesgo, la iniciativa y la habilidad para coordinar y liderar equipos siguen siendo los requisitos básicos para una buena gestión. Además, el término «emprendedores» designa aquellas personas que en la actualidad emprenden actividades empresariales por cuenta propia, sobre la base de una idea de negocio, y, en ocasiones, sin contar como presupuesto de partida con los recursos de todo tipo necesarios.

5. DEL FEUDALISMO A LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

La segunda etapa de la empresa podría venir de la mano de lo que se ha venido a llamar el capitalismo comercial o mercantilista de los siglos XVI y XVII. Se trata de la aparición de entidades de más envergadura que las de la etapa anterior (nótese que la evolución de la empresa y de su concepto, va acompañada de un constante y progresivo crecimiento en el tamaño de la misma). La empresa, además de las características de unidad autónoma de producción, la utilización de trabajo ajeno, y producir no para el autoconsumo, sino para el mercado, incorpora un creciente ánimo de lucro asociado a una mayor aceptación del riesgo y un mayor aporte de capital; se habla aquí fundamentalmente de la gran empresa comercial, de la aventura comercial entre países y del nacimiento del asociacionismo o de las sociedades personalistas para poder aunar esfuerzos, fundamentalmente de tipo financiero, cara a la consecución de mayores proyectos y, por tanto, mayores resultados.

El capitalismo comercial de los siglos XVI y XVII hizo posible un auge de la producción de mercancías y de la circulación entre América y los principales puertos del Mediterráneo y del norte de Europa. Así se formó un comercio mundial, aparecieron unas industrias urbanas artesanas y se aceleró la circulación mone-

taria con el crecimiento de los intercambios. En el siglo XVII se consolidan en Holanda, Inglaterra, Italia y Francia las primeras entidades bancarias modernas y se forman las primeras compañías por acciones dedicadas al comercio marítimo. En el plano de la producción, paulatinamente se pasó del sistema doméstico, del comerciante que iba en busca de la mano de obra que suministraban las economías domésticas, al comerciante-fabricante que acumulaba capitales y empleaba a artesanos que trabajaban en sus propios domicilios («sistema de encargados», *putting-out* o *Veriagsystem*), a los que proporcionaba las materias primas.

Llegados a este punto conviene recordar que las aventuras comerciales entre ambos lados del Atlántico fomentaron un tipo de negocio en el cual era preciso el concurso de cuantiosos capitales destinados a fletar barcos, a la compra de mercancías para intercambiar y al pago de tripulaciones, trabajadores y soldados destinados a proteger las rutas comerciales. Todo ello desarrolló un tipo de acuerdo comercial en el que sumas cuantiosas de dinero se conseguían mediante la incorporación de muchas pequeñas participaciones en aquellos negocios, de tal forma que junto a grandes propietarios o a las incipientes compañías comerciales también estaban los esfuerzos de pequeños comerciantes, artesanos, o simplemente aventureros que arriesgaban su pequeño capital o su trabajo en aras de participar en el resultado de aquellas «empresas» comerciales. Tendríamos aquí los dos conceptos de empresa, por una parte, la aventura o proyecto con el fin de obtener un resultado económico y, por otra parte, la organización de capitales y de trabajo en torno a un proyecto común y bajo una dirección única.

Desde el punto de vista de la producción supone constatar un progresivo paso del sistema tradicional, que pudiéramos considerar doméstico y en el que el comerciante buscaba el producto en las unidades familiares, hacia lo que pudiéramos denominar el «fabricante». El fabricante conseguía acumular capital que empleaba con artesanos que trabajasen en sus propios domicilios o bien en instalaciones del comerciante-fabricante a los que proporcionaría las materias primas para trabajar.

La etapa anterior derivó en el capitalismo industrial, en el advenimiento de la industria que, a su vez, va acompañada de la expansión del comercio mundial. Estaríamos hablando de los siglos XVIII y XIX donde, al comienzo de la industrialización, hay que añadir la creación de las sociedades capitalistas, fundamentalmente la sociedad anónima, como medio de aunar una mayor cantidad de capitales y un nuevo concepto o característica de la empresa que es el carácter o espíritu innovador de la misma. Esta etapa dio paso al capitalismo financiero del siglo XIX, donde se produjo un fuerte desarrollo del sistema bancario, se crearon nuevas estructuras empresariales, al perfeccionarse la figura de la sociedad anónima y, sobre todo, se separan dos conceptos como son propietario y dirección.

En el siglo XVIII comienza lo que podríamos denominar el capitalismo industrial. Se llega al mismo a través del comienzo de la, valga la redundancia, fabricación en fábricas y por fabricantes, desplazando a las familias y a los hogares como unidades técnicas de producción. Las empresas como, por ejemplo, los telares van aumentando de tamaño y generando estructuras cada vez más com-

plejas que requieren de técnicas de organización y de un mayor cúmulo de capitales.

El paso de la utilización de pequeños capitales al empleo masivo de aquellos y la aparición del vapor, con la consiguiente sustitución de las máquinas manuales por otras movidas mediante aquel, da lugar a lo que se ha denominado la revolución industrial y a la aparición de la empresa capitalista como modo prácticamente único de producción y que mediante sucesivas transformaciones ha dado lugar a lo que es la empresa actual.

Entre finales del siglo XVIII y la primera mitad del XIX se pasó del taller doméstico a la gran factoría, del trabajo a escala reducida al trabajo a gran escala, del uso de las máquinas manuales a las mecánicas movidas por vapor, de la utilización de pequeños capitales a su empleo masivo, una vez producida la necesaria acumulación previa. Con la Revolución Industrial nació la nueva empresa capitalista, como el centro neurálgico del nuevo modo de producción.

Sin ningún lugar a dudas, el fenómeno que produjo una mayor transformación en los modos de producción en el mundo y, consecuentemente, en las empresas, fue la denominada Revolución Industrial. Básicamente, se trató de una profunda transformación de los medios de producción tradicionales, que fueron sustituidos por otros más eficaces, potentes, y, sobre todo, con una nueva visión, más generalizadora.

Básicamente, la transformación vino de la mano del desarrollo de las tecnologías productivas y, más concretamente, del descubrimiento de las potencialidades de una nueva forma de energía: el vapor, que unido al desarrollo del maquinismo posibilitó la creación de elementos como, por ejemplo, el ferrocarril, que permitieron expandir la industrialización a zonas remotas y, sobre todo, facilitando el transporte de personas y mercancías y, en suma, el progreso, a nuevas áreas.

Todo ello llevó aparejado un crecimiento de las estructuras productivas y la aparición de la producción en masa, con la consecuente variación de sus parámetros organizativos y legales, así como de las formas de producción y empleo de la mano de obra. En ese sentido, la producción mediante sistemas artesanales y manuales, fue sustituida por la centralización y la producción en serie que necesitaba de normas o estándares con el fin de producir calidades homogéneas.

Puede decirse que la Revolución Industrial nace a finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX. Con la aparición de la máquina de vapor se pone de manifiesto la necesidad de buscar nuevas fuentes de energía para poder desarrollar sus posibilidades en toda plenitud. Así, se sustituye el tradicional carbón de madera por el carbón mineral (cuya y antracita) y comienza el uso masivo de las fuentes de energía como vía de producción de bienes y servicios.

El año 1769 marca el periodo en que se registra la patente de la máquina de vapor de Watt y esta fecha constituye el inicio de una época de abaratamiento de los sistemas productivos en la industria. La máquina de vapor constituye la primera forma importante de energía motriz suministrada a las factorías. Su aplicación práctica a la industria se debió al inventor escocés Watt, aunque le antecedieron otros como Papin y Savery.

El carbón se convierte en la fuente de energía básica, y, unido al uso de la máquina de vapor, se concreta un nuevo potencial productivo, en primer lugar en la industria textil y posteriormente en la construcción de los ferrocarriles.

A decir de algunos, el ferrocarril constituye por sí mismo una revolución, es más, cabe asociar todo el desarrollo del imperio británico precisamente al uso de esta tecnología. Sus posibilidades para ampliar mercados y, sobre todo, para expandir el desarrollo tecnológico a otras zonas variaron las formas de vida de una parte importante del mundo occidental.

El nuevo «Imperio de las máquinas» exigía una transformación radical en la manera de desarrollar el trabajo humano aplicado al proceso industrial. Esto dio lugar al nacimiento de la fábrica como la forma moderna más característica de realizar, concentrar y controlar el trabajo. Lo que requirió:

- Eliminar el sistema de talleres, cuya producción hecha a mano era limitada.
- El control de la industria por los capitalistas.
- La ampliación de los mercados por la expansión comercial.
- Llevar la industria de nuevo a las ciudades o crear grandes centros urbano-industriales.
- Transformar la actividad productiva de los obreros mediante una división del trabajo mayor y una especialización más desarrollada.
- Establecer una nueva organización laboral.

La rama textil fue la primera que se mecanizó; hasta 1760, esta rama productiva se practicó en talleres manuales, por lo tanto, la introducción de métodos mecánicos fue la culminación de importantes eventos y descubrimientos que ya se venían gestando. La primera ruptura de los métodos manuales de tejer tuvo lugar con el invento de la llamada Canilla Volante de John Kay, que disminuyó la cantidad de trabajo humano empleado en la industria algodonera.

Así, la fábrica fue, quizás, la transformación más significativa, desde el punto de vista laboral y técnico, que ha sufrido la actividad empresarial, debido, en suma, al uso de la «máquina» que aportó la revolución industrial y, sobre todo, al desarrollo de métodos y formas de gestión hasta entonces desconocidos.

La Revolución Industrial no termina con esta primera fase, sino que, progresivamente, da lugar, sobre todo por el desarrollo del maquinismo, a la aparición de nuevos elementos mecánicos que quizás culminan con el automóvil a finales del siglo XIX.

Por otra parte, aparece una segunda importantísima fuente de energía como es la electricidad y a la que quizás puede denominarse como la segunda Revolución Industrial. En otro orden de cosas, también se desarrollan nuevas aplicaciones hasta entonces desconocidas de las materias primas, desarrollándose procesos para la transformación del hierro, aceros especiales o utilización del aluminio, y dando lugar a la aparición de la industria pesada y también del desarrollo de la industria química como fuente de progreso.

El acero a finales del siglo XVII era todavía producido por el lento y costoso sistema de expulsar las impurezas calentando el hierro en cajas de arena. En 1846 Guillermo Kelly y posteriormente Bessemer lograron el perfeccionamiento del método, y ello dio como resultado la producción de grandes volúmenes de esa materia prima.

Aunque la Revolución Industrial puede considerarse como un proceso continuado y relativamente rápido encaminado a mejorar los medios de producción y, por ende, los bienes y servicios ofertados a la sociedad, no ocurrió lo mismo con la mejora de las condiciones y calidad de vida de la población. En ese sentido hay que hablar de un proceso mucho más lento en el que las denominadas «conquistas sociales» son precisamente eso, conquistas, porque nacen de las reivindicaciones de una población obrera que comenzó a reivindicarse sindicalmente, entre otros motivos, por las duras condiciones de trabajo que la minería y el maquinismo impusieron al ser humano.

Una de las consecuencias de la Revolución Industrial fue la concentración o agrupación en unidades productivas y ello se debió básicamente a tres motivos:

1. Desaparición de la diseminación de los productores, que pasan de trabajar artesanalmente en sus domicilios a hacerlo en grandes centros de trabajo.
2. Descubrimiento de las ventajas (economías de escala) de la producción en serie o en masa.
3. Cuantías sumamente elevadas de capital necesario para emprender las acciones productivas, lo que obligaban obviamente a aunar los esfuerzos financieros en un número reducido de industrias.

Se produce así un proceso de concentración horizontal y vertical de las empresas. Horizontal porque diferentes empresas fabricantes del mismo producto pasan a reagruparse en torno a una determinada actividad, y vertical porque se produce un proceso de integración de los distintos elementos de la cadena de producción, concentrándose en un solo grupo desde la extracción de las materias primas hasta la distribución y venta de los productos e incluyendo la formación, las infraestructuras y el transporte. Aparecen así los denominados «Cartel» de empresas, que llegan a acuerdos sobre precios y cantidades a producir y los «Trust», con la finalidad de obtener y asegurarse posiciones de predominio en un sector determinado de la economía.

Desde el punto de vista de la gestión de empresas, la importancia de la Revolución Industrial es crucial. De hecho, podría decirse que no existe Administración de Empresas como un concepto explícito o, si se prefiere, como una disciplina o técnica hasta su aparición. Solamente cuando las empresas o industrias adquirieron suficiente tamaño y la división del trabajo y la especialización fue creciendo, es cuando comienzan a aparecer reflexiones acerca de cómo deben manejarse esos grandes conglomerados de medios técnicos y humanos y qué principios deberían regir su funcionamiento para obtener unos resultados óptimos.

Por primera vez, la industria comenzó a establecer contratos para el trabajo, la producción impersonal y hasta el modo en que el individuo debía entrar o salir de la fábrica. Con la creación de la fábrica se innovaron no solamente los sistemas de producción y la regulación laboral, sino también, y en igual medida, los sistemas de dirección y control, los bancarios y los de financiamiento.

Los avances en administración debidos a esta época se suelen concentrar en torno a dos grandes movimientos: por una parte, la administración científica del trabajo, ligada a los pioneros en esta materia como Taylor, Fayol, o los Gilbreth, que genéricamente se conoce con el sobrenombre de «Taylorismo» y que engloba los diferentes intentos por racionalizar el trabajo y optimizar los resultados y, por otra, la creación de normas y la estandarización como fórmula de consecución de economías de escala y que recibe el nombre de «Fordismo».

6. LA SOCIEDAD ANÓNIMA

La Revolución Industrial, con el advenimiento de la producción en masa y de la industria pesada, precisó cambiar la concepción tradicional acerca de los negocios y las estructuras empresariales, propias del denominado «capitalismo feudal», que eran pequeñas y diseminadas, por nuevas empresas a las que pasa a denominar «industrias», de mucho mayor tamaño que permitieron llevar a cabo las tareas de producción. Este aumento de tamaño llevaba indisolublemente aparejado el incremento del capital necesario para poder poner en marcha negocios de estas características. Surge así el denominado «capitalismo industrial». La necesidad de capitales vuelve a ser el detonante que lleva a la aparición de una singular forma de consecución de aquellos y, por otra parte, de forma de propiedad de las empresas. Se trata de la sociedad anónima, la figura jurídica creada como mecanismo de recaudación de fondos y de organización de las nuevas formas de propiedad y producción.

La sociedad anónima es una respuesta desde el ámbito jurídico a las necesidades del mundo económico. Se precisaban grandes capitales que difícilmente podían ser asociados a una sola persona y ello obligaba a buscar fórmulas asociativas o de agrupación de capitales. Por otra parte, la diseminación de la propiedad en manos de un conjunto más o menos amplio de propietarios precisaba arbitrar mecanismos de administración del patrimonio común o, lo que es lo mismo, de la empresa creada. Nace así la sociedad anónima cuya característica básica desde el punto de vista económico radica en la división en partes alícuotas del capital total de la empresa y la limitación de la responsabilidad de cada uno de los aportantes de capital a la cantidad en la que participa en el negocio. A ello se sumó la fácil transmisión de esas participaciones mediante el mecanismo de creación de un mercado (Bolsa) para negociar las mismas.

La sociedad anónima surge, pues, como una necesidad para la consecución de grandes sumas de capitales, así los grandes capitalistas se dan cuenta de que, para poder desarrollar aún más sus negocios, se hace preciso el incorporar más capitales de los que son capaces de generar por sí mismos o, al menos, al ritmo

que se precisan en las obras de gran envergadura como, por ejemplo, son los ferrocarriles.

Esta construcción jurídica presentaba las siguientes ventajas con respecto a formulaciones anteriores:

- Posibilitaba la consecución de sumas importantes de dinero al agrupar pequeñas participaciones (acciones) bajo un denominador común.
- Daba cohesión al grupo «anónimo» de accionistas-propietarios al regular los mecanismos de dirección y gestión del patrimonio común (por ejemplo, mediante la regulación de los órganos de gobierno como son el Consejo de Administración o en las el órgano de dirección).
- Animaba a las personas con recursos limitados a participar en los nuevos desarrollos de la poderosa «Revolución Industrial» al permitirles, aunque fuese en pequeña medida, formar parte del conjunto de propietarios de las nuevas estructuras productivas.

La consideración de «anónima» de cada una de las participaciones de la empresa facilitaba enormemente la forma de transmisión de las mismas, toda vez que se trataba de «títulos valor» (en los que el valor de la propiedad estaba representado precisamente por el documento en si acreditativo de la participación) y, además «al portador» o, lo que es lo mismo, con posibilidad de ser transferidos a cualquier persona física o jurídica sin ningún otro requisito de detentar su propiedad.

El mecanismo de la Bolsa o habilitación de un órgano para intermediar en las transacciones entre acción y como mecanismo de información acerca del valor y la evolución de cada una de ellas databa a esa fórmula de agrupación de capitales del masivo atractivo para quienes quisieran participar en las aventuras empresariales.

La empresa tradicional frente a la Sociedad Anónima	
Empresa Tradicional	Sociedad Anónima
Propiedad Concentrada	Propiedad Repartida
Responsabilidad Plena	Limitada a la Aportación
Gestor = Propietario	Accionista No Gestor
Propiedad Tradicional	Título Valor Al Portador
Trasmisión Tradicional	Trasmisión Simplificada Mercado Específico
Valor Estimativo	Valor De Mercado (Cotización)

Problema aparte es el que se suscita desde el momento de la aparición de la sociedad anónima y que nace de la disociación entre quien gerencia y quien es propietario en lo referente a la toma de decisiones.

Aunque las leyes de sociedades anónimas de todos los países regulan la forma en la que se regirán aquellas, esto es, la existencia de Consejos de Admi-

nistración, consejeros delegados, administradores, etc., lo cierto es que rápidamente comienza el proceso en el que se desarrollan estrategias por parte de los accionistas propietarios para a su vez tener capacidad de decisión, así puede constatarse como prontamente comienzan a desarrollarse movimientos en los que los banqueros tratan de ocupar los puestos en los Consejos de Administración de las empresas en las que participan con el objeto de garantizar sus inversiones y, por otra parte, los inversionistas, a su vez, intentan lo contrario esto es participar en los Consejos de Administración de los bancos para conseguir fondos necesarios para sus negocios.

Pronto se constata que al atomizarse el capital basta con una pequeña parte de las acciones para poder tener el control de las empresas de gran tamaño y, por otra parte, la propiedad no tiene por qué estar vinculada a la toma de decisiones. Aparece así lo que Chandler ha denominado el capitalismo gerencial, que se definiría como aquella fase del mismo en el que la dirección de las empresas pasa a ser desarrollada por profesionales ajenos a la propiedad de las mismas.

Los nuevos negocios que, de forma sistemática, se crean durante el siglo XIX y principios del XX y crecen de forma continuada, lo hacen vinculados a las inversiones en infraestructura, en comercialización y distribución y, sobre todo, en lo que llamaríamos capital organizativo o administración. La acumulación de capitales permitió beneficiarse de las economías de escala, de ahí la inversión en infraestructura, y conseguir unas cantidades y unas calidades de producción que solamente podían comercializarse mediante la expansión de los mercados, lo cual fue en gran manera facilitado por los nuevos medios de locomoción como es el caso del ferrocarril y las máquinas de vapor, y de la comunicación por medio de la aparición del teléfono. Por último, la consecución de los logros de todas las economías de escala, las citadas inversiones en infraestructura y en comercialización solamente fueron posibles mediante la especialización del trabajo de dirección, surgiendo así nuevos profesionales, en muchos casos sin vinculación alguna a la propiedad de las empresas que gestionan y con capacidad para decidir sobre la marcha de los proyectos o empresas.

Se crea así una disociación entre propiedad, control, accionariado y dirección, de tal manera que se profesionaliza la dirección y la propiedad deja de ser quien gerencia o gestiona los negocios o empresas, pasando ésta a los «managers» profesionales, limitándose los accionistas a su papel de control último y a los aspectos estructurales de los negocios. Aparece el concepto de lo que Galbraith llamó la tecnoestructura, con unas relaciones entre propietarios accionistas y «managers» profesionales a veces conflictivas y basadas en la desconfianza.

Esta división ya clásica entre propiedad y dirección a nadie sorprende en el momento presente, pero, en opinión de algunos autores como el propio Chandler, solamente las empresas de aquellos países que fueron capaces de diferenciar prontamente entre propiedad y control y separar las tareas de dirección de la tenencia de acciones dieron lugar a empresas grandes y poderosas, así se suelen citar el caso de Estados Unidos y Alemania frente a un cierto freno en el caso de Inglaterra.

Podríamos citar dos fases más dentro de la evolución de la empresa hasta llegar a nuestros días: se trataría de la aparición generalizada, a partir de la segun-

da mitad del siglo XX, de las empresas multinacionales y, como un paso más en la expansión de aquellas, la globalización y los grandes conglomerados del momento presente.

En el caso de los conglomerados multinacionales, que más adelante describiremos con mayor detalle, cabe citar como elementos diferenciales con las etapas anteriores al menos tres elementos, como son:

1. El grado de descentralización.
2. La autonomía de las distintas unidades.
3. La apertura dentro de un mismo grupo empresarial a muy distintos tipos de actividades o generación de múltiples productos y servicios.

Las multinacionales, que son un paso más en el crecimiento de la empresa como organización social al servicio de la producción de las sociedades modernas, suponen la presencia en espacios geográficos claramente separados, tanto por el espacio como por la legislación de los países en cuestión, la cualificación de la mano de obra existente, los niveles salariales, etcétera.

Para llevar a cabo los proyectos empresariales en múltiples ámbitos se hace preciso dotar de un gran grado de autonomía, no sólo a las divisiones que producen bienes o servicios claramente distintos, sino también dotar de autonomía a las direcciones de las operaciones en distintos países.

El último paso en este proceso viene de la mano de lo que se ha denominado el fenómeno de la globalización. La aparición de las nuevas tecnologías, especialmente las de comunicación, como es el caso de Internet y de manejo de la información, como es el caso de la industria de la computación, ha dado lugar, o, si se prefiere, ha posibilitado aún más la expansión de las empresas y la presencia en múltiples territorios y mercados. De aquí que el espacio físico no sea ya un límite para el crecimiento de las empresas, y que precisamente se busque la ubicación o localización más idónea para cada parte de aquellas en función de las características de los diferentes lugares.

Anejo al crecimiento de las empresas y al fenómeno de la globalización aparece el problema de las diferencias culturales y sociales en los países y de cómo la búsqueda del «mejor país» para producir, vender, intermediar o conseguir las materias primas puede producir desequilibrios importantes, tanto desde el lado de el rápido abandono de lugares de producción, con el consiguiente problema para los habitantes de la zona, como por la vulneración de las normas sociales de los países de origen, en muchas ocasiones son fruto de la lucha social y una apuesta por la calidad de vida produciendo en países donde, por ejemplo, las condiciones laborales no respetan límites hoy considerados infranqueables en las sociedades occidentales, o permiten un deterioro del medio ambiente no compatible con un desarrollo sostenible y con los deseos mayoritarios de la sociedad.

Lo expuesto en el párrafo último lleva a la consideración de la aparición de nuevos actores sociales que opinan y, en ocasiones, participan en el quehacer de las empresas mediante la presión social o impulsando regulaciones limitativas de determinados aspectos.

Evolución de la historia de la empresa capitalista	
EMPRESA PRIMITIVA	Feudalismo
EMPRESA COMERCIAL	Capitalismo mercantil
EMPRESA INDUSTRIAL	Capitalismo industrial
EMPRESA COMO ORGANIZACIÓN	Capitalismo financiero

Aunque este no es el lugar, queremos dejar aquí patente como, dentro de lo que ha sido la evolución de la empresa y en la que solamente hemos considerado al propietario, al trabajador y a la dirección, eso sí, dentro de unas organizaciones reguladas legalmente, hoy en día la nacionalidad de las empresas, el tamaño de estas y su poder e influencia sobre las sociedades hacen que el papel del Estado sea, en muchos casos, desbordado y que la sociedad civil, las organizaciones supranacionales y, en general, todos los agentes o *partenaires* sociales, tengan una presencia activa en los debates acerca del papel actual y futuro de las empresas en una sociedad que tanto ha cambiado en los últimos lustros.

Hemos comenzado hablando de una pequeña explotación de carácter técnico y estructura familiar que desembocó en las aventuras comerciales de los siglos XVI y XVII, dando lugar a una nueva empresa en la que, junto a las características de unidad técnica, comienza un capitalismo incipiente dentro del que la aportación de capital se hace necesaria. Hemos hablado, asimismo, de la industrialización o generalización del fenómeno empresa al sector industrial y de un crecimiento que ha llevado a la figura de la sociedad anónima con la separación de la propiedad del capital y de la dirección de la empresa y a una diversificación del riesgo a través de la apertura a más mercados y, por último, de la necesidad de considerar a la empresa como parte integrante de una determinada sociedad.

Modelo de empresa			Sistema económico
Etapa	Estructura básica	Definición	Modelo de organización
Empresa primitiva	Unidad simple, de base familiar	Unidad técnica →	Feudalismo →
Empresa comercial	Unidad simple, organizada, de base familiar o no	Unidad técnico - económica →	Mercantilismo (capitalismo mercantil) →
Empresa industrial	Unidad compleja, organizada, societaria y funcional	Unidad económica de producción →	Capitalismo industrial →
Empresa como organización	Unidad compleja, organizada, multisocietaria, divisional y multinacional	Unidad de decisión o de dirección →	Capitalismo financiero e internacional →

Fuente: IADE.

Toda esta evolución nos llevaría, al menos, a poder hablar de tres tipos de definición de la empresa a efectos del estudio que nos ocupa. Así, podríamos hablar de un primer concepto en el que la empresa es una unidad técnica en la que se aúnan trabajo, tierra y capital para pasar, después, a un concepto en el que mano de obra, materiales y equipos de producción se configuran como factores elementales cuya disposición o utilización realiza un cuarto factor que denominamos dirección y, por último, a poder hablar de una empresa dentro de la sociedad en la que capital o propietarios del capital, dirección, trabajadores, gobierno y otros «*partenaires*» sociales (como pueden ser los proveedores, los clientes o algún otro grupo interesado en la misma) configuran una red de objetivos e intereses entremezclados.

7. EMPRESA EMPRESARIO Y NEGOCIO

Al igual que en el Código de Comercio se definía al comerciante como aquel que realizaba actos de comercio y a los actos de comercio como aquellos realizados por el comerciante, otro tanto cabe decir de la vinculación de los términos empresa y empresario. Así, mientras que el empresario sería quien dirige la empresa, la empresa de los primeros tiempos era precisamente la organización que posibilitaba la «aventura» del empresario.

En realidad, hay un término más que sumar al dúo empresa-empresario y es el término negocio. Los tres términos pueden ir unidos, pero ello no implica que sean sinónimos. Así, la empresa puede ser gestionada por el empresario propietario y creada con el objeto de conseguir un buen negocio o, lo que es lo mismo, una rentabilidad interesante aprovechando las circunstancias del mercado.

Un empresario, pongamos del siglo XX en sus inicios, propietario de una pequeña empresa normalmente la creaba al objeto de aprovechar alguna oportunidad que le reportase rentabilidades interesantes, de tal manera que arriesgando su capital y su trabajo lograba acrecentar su riqueza. Todo esto ha hecho que conceptos como empresa, empresario, negocio, rentabilidad, riesgo y propiedad parecieran estar indisolublemente unidos cuando se hablaba del quehacer empresarial. No obstante, y el ejemplo lo tenemos en cualquiera de las grandes corporaciones del momento presente, existen bastantes falacias, cuando no errores en la anterior aseveración, así, por ejemplo, algunas de ellas bien pudieran ser las siguientes:

- El propietario no tiene porqué trabajar en la empresa moderna.
- El empresario, si se entiende este como quien gestiona la empresa puede ser ajeno a la propiedad de esta.
- La empresa puede existir, y sin duda existe, con otras motivaciones que la mera consecución de acrecentar el beneficio.
- El riesgo vinculado a la actividad empresarial puede mitigarse mediante su gestión o transferencia a terceros (por ejemplo, a través de seguros).

- La propiedad de acciones de las grandes empresas en la mayoría de los casos no supone vinculación alguna a la actividad de aquellas.
- La propiedad y acciones con una finalidad meramente especulativa se asimilaría más a la idea de negocio y a la de participación en una empresa.

Así, podríamos seguir enumerando una interminable lista de diferencias entre los conceptos anteriormente citados que nos harían ver cómo poco o nada tiene que ver la empresa actual con aquella de sus inicios y que poco a poco generó el paso de una sociedad agrícola a otra de carácter industrial y mercantil, aunque ambas utilizan la empresa como vehículo para satisfacer sus necesidades y anhelos.

Quizás, y para concluir este apartado, resulte conveniente citar cómo las legislaciones de la mayoría de los países han ido progresivamente cambiando el concepto de empresa, pasando de la identificación «comerciante –actos de comercio– empresa» a identificar esta última con independencia de las personas y a centrarse en la organización de la actividad y la finalidad, dejando al margen la figura del gestor y la del propietario.

8. DIMENSIONES CONCEPTUALES DE LA EMPRESA

Como ya se habrá intuido, la empresa es una realidad compleja y multidimensional cuyo estudio resulta de interés para diferentes áreas del conocimiento. Esto ha dado lugar a múltiples definiciones del concepto de empresa, todas ellas válidas, ya que cada una de ellas hace hincapié en una de las dimensiones del concepto.

De los diferentes estudios que han tratado el concepto de empresa se pueden extraer cinco dimensiones básicas que están siempre presentes cuando se habla de la misma. Dichas dimensiones se recogen a continuación:

- Dimensión jurídico-mercantil: hace hincapié en la empresa como generadora de relaciones contractuales con las personas que forman parte de la organización y con los agentes externos que se relacionan con ella (clientes, proveedores, Estado,...).
- Dimensión funcional: la empresa es una entidad organizada, dotada de una determinada estructura, que contrasta con el orden natural del mercado.
- Dimensión técnico-económica: destaca la actividad de la empresa como productora de bienes y servicios.
- Dimensión económico-financiera: la actividad de la empresa genera valor y da lugar a una corriente de dinero.
- Dimensión social: desde esta perspectiva interesan las relaciones humanas que se establecen en el seno de las empresas.

Desde cada una de estas perspectivas es posible proporcionar una definición válida de la empresa. Para un jurista, o desde el ámbito del derecho, la empresa es una entidad legal capaz de llegar a acuerdos y firmar contratos con proveedores, distribuidores, empleados e incluso clientes. Desde este punto de vista legal, la entidad puede tener una variedad de formas como se verá posteriormente.

Desde el punto de vista de las ciencias de la administración (también denominada dimensión funcional), la empresa es una entidad dotada de una estructura interna jerarquizada, donde existe una relación de autoridad, en la que a partir de la división del trabajo se llevan a cabo diversas funciones y actividades. Para este enfoque, la empresa necesita un equipo de directivos para planificar, organizar y controlar todas estas funciones y actividades.

La ciencia económica, que se ocupa de la dimensión técnico-económica de la empresa, suele definir la empresa como una unidad de producción capaz de transformar un conjunto de insumos –consistentes en materias primas, mano de obra, capital e información sobre mercados y tecnologías–, en un conjunto de productos que toman la forma de bienes o servicios destinados al consumo, ya de otras empresas o de individuos y grupos de individuos, dentro de la sociedad en que existe.

En su dimensión financiera, la empresa es una unidad dotada de un capital estructurado según una determinada relación de propiedad, que se invierte para actuar y satisfacer una demanda de bienes y servicios, dando como resultado una corriente financiera generadora de valor.

Desde su dimensión social, la empresa se considera un sistema social formado por un conjunto de personas que mantienen relaciones formales e informales en el seno de la misma y que se comunican, dando lugar a una comunidad de intereses personales que se aúnan para lograr los objetivos de la organización.

La empresa es la institución o agente económico que toma decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva de la empresa consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital).

Por último, se aporta una definición más amplia y que engloba las anteriores, afirmando que empresa es «...toda organización de propiedad pública o privada cuyo objetivo primordial es fabricar y distribuir mercancías o proveer servicios a la colectividad o a una parte de ella mediante el pago de los mismos...». (OIT, 1971).

La ventaja de una definición tan amplia como ésta es que comprende las empresas propiedad del estado central o de las autonomías, así como todo tipo de empresas privadas con independencia de la forma jurídica que adopten, bien sean sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada o cualquier otra de las admitidas en Derecho.

A partir, pues, de todas estas definiciones se puede concluir que las principales características de la empresa son: