

LA EMPRESA Y SU ENTORNO

Debido a que una empresa tiene múltiples interacciones, el logro de sus objetivos se verá afectado por su relación con el entorno:

a) **Entorno jurídico.** En todos los países existen leyes especializadas que regulan a las empresas desde su formación y operación, hasta su desaparición. En México, algunas de estas leyes son: la *Constitución Política*, la *Ley Federal del Trabajo*, *Ley del Seguro Social*, *Ley del Infonavit*, *Ley de Sociedades Mercantiles*, *Código de Comercio*, *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*, *Ley del Impuesto sobre la Renta*, *Ley del Impuesto al Activo*, *Ley del Impuesto al Valor Agregado*, *Código Fiscal de la Federación*, etcétera.

Toda empresa debe tener especial cuidado en cumplir con el marco jurídico que le compete.

¹ Lourdes Münch, *Fundamentos de administración*, Trillas, México, 1994.

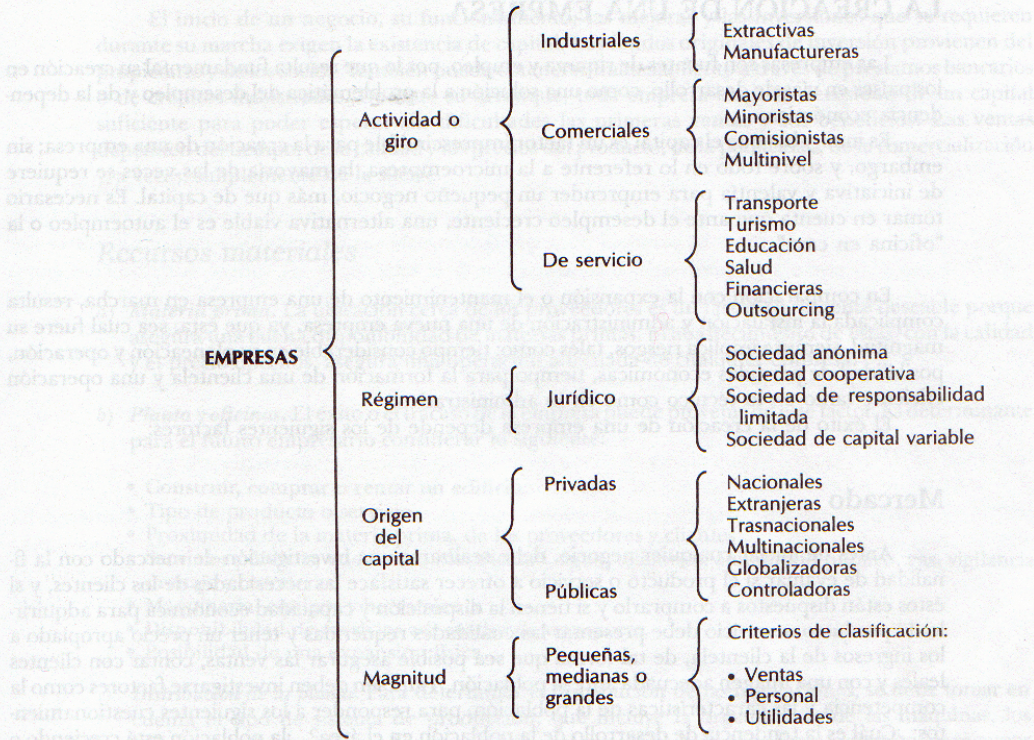


Figura 2.1. Clasificación de las empresas.

b) **Entorno económico.** Las empresas influyen de manera directa en la economía de un país, ya que se consideran a nivel nacional como uno de los sectores económicos en el Sistema de Cuentas Nacionales y al calcular el Producto Interno Bruto.

La operación de las empresas afecta a la situación económica de la sociedad en la que se desenvuelven. Algunos de los aspectos más importantes en los que influyen son: la entrada de divisas al país, la exportación, la inversión de capital nacional y extranjero, las políticas fiscales y arancelarias y los convenios comerciales. Por otra parte el desarrollo económico del país también influye en el éxito de las empresas, el cual se ve afectado por ciertas variables como el tipo de cambio, la distribución de la población, la infraestructura, entre otras.

c) **Entorno político.** En todos los países existen regiones o estados en los cuales la probabilidad de éxito es muy grande para una empresa. Sin embargo, si la situación política no es adecuada, la empresa puede ser afectada.

d) **Entorno social.** La existencia de una empresa que produce bienes y/o servicios afecta el entorno social mediante la generación de empleos, la influencia en las compras de la población, etcétera.

e) **Entorno geográfico.** De vital importancia es el lugar en el que se establezca la empresa; el clima, la distancia en cuanto a proveedores y clientes y la infraestructura son factores básicos. Por otra parte, en algunos casos, las empresas afectan al ambiente, ya que durante el proceso de fabricación de sus productos se originan residuos y algunos de éstos pueden ser nocivos para el ser humano. En este contexto, el respeto al ambiente es trascendental.

FACTORES POR CONSIDERAR EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Las empresas son fuentes de riqueza y empleo, por lo que resulta fundamental su creación en los países en vías de desarrollo, como una solución a la problemática del desempleo y de la dependencia económica.

Es innegable que el capital es un factor imprescindible para la creación de una empresa; sin embargo, y sobre todo en lo referente a la microempresa, la mayoría de las veces se requiere de iniciativa y valentía para emprender un pequeño negocio, más que de capital. Es necesario tomar en cuenta que ante el desempleo creciente, una alternativa viable es el autoempleo o la "oficina en casa".

En comparación con la expansión o el mantenimiento de una empresa en marcha, resulta complicada la instalación y administración de una nueva empresa, ya que ésta, sea cual fuere su magnitud, siempre implica riesgos, tales como: tiempo considerable en su planeación y operación, posibilidad de pérdidas económicas, tiempo para la formación de una clientela y una operación eficiente tanto en lo técnico como en lo administrativo.

El éxito de la creación de una empresa depende de los siguientes factores:

Mercado

Antes de iniciar cualquier negocio, debe realizarse una investigación de mercado con la finalidad de evaluar si el producto o servicio a ofrecer satisface las necesidades de los clientes, y si éstos están dispuestos a comprarlo y si tienen la disposición y capacidad económica para adquirirlo. El producto o servicio debe presentar las cualidades requeridas y tener un precio apropiado a los ingresos de la clientela, de tal forma que sea posible asegurar las ventas, contar con clientes leales y con una imagen adecuada ante la población. También deben investigarse factores como la competencia y las características de la población, para responder a los siguientes cuestionamientos: ¿Cuál es la tendencia de desarrollo de la población en el área?, ¿la población está creciendo o decreciendo?, ¿cuál es la edad promedio de la población?, ¿cuál es el tamaño promedio de la familia?, ¿qué tantos competidores existen?, ¿cuál es la calidad de su producto?, ¿cuál es el tamaño de la empresa?, ¿a qué tipo de cliente le vende el competidor?, ¿cuántos competidores han dejado el negocio?, ¿cuántos competidores nuevos se han iniciado en el área?, ¿cuál es el volumen de producción de la competencia?, ¿cuáles productos observan una tendencia de escasez?, ¿qué productos demanda la clientela?, ¿cuáles son sus gustos y hábitos?, ¿qué productos similares compra el cliente? Solamente si existe una posibilidad real de éxito en el mercado, será aconsejable iniciar la empresa.

Recursos

A partir de la creación de la empresa surge la necesidad de elegir, combinar y armonizar diferentes elementos, con el propósito de darles el mejor empleo y la más adecuada distribución. Los recursos de una empresa son:

- a) **Financieros.** Capital de los inversionistas, financiamiento.
- b) **Materiales.** Incluyen inmuebles, maquinaria, herramienta, equipo y materias primas.
- c) **Humanos.** Constituidos por el personal.
- d) **Tecnológicos.** Todos los instrumentos y la tecnología que ayudan a obtener una mejor eficiencia en las operaciones de la empresa.

Las cantidades y cualidades de los recursos que tienen que utilizarse en la formación de una empresa difieren de acuerdo con las circunstancias específicas de cada organización.

Recursos financieros

El inicio de un negocio, su funcionamiento, las mejoras y las inversiones que se requieren durante su marcha exigen la existencia de capital. Los fondos originales de inversión provienen del propietario y de los socios. También puede obtenerse financiamiento a través de préstamos bancarios o de créditos industriales. Durante su arranque, toda empresa exige la necesidad de un capital suficiente para poder esperar sin dificultades las primeras ventas y sus beneficios. Las ventas dependen del tiempo, de la calidad y los precios del producto, de la publicidad, de la comercialización y, a veces, simplemente de la suerte.

Recursos materiales

- a) **Materia prima.** La ubicación cerca de los proveedores es un factor claramente deseable porque asegura una buena disponibilidad de materias primas. El abastecimiento de éstas, con la calidad y el precio óptimos, asegura una operación adecuada de cualquier empresa.
- b) **Planta y oficinas.** El éxito o el fracaso de la empresa puede provenir de este factor. Es determinante para el futuro empresario considerar lo siguiente:
 - Construir, comprar o rentar un edificio.
 - Tipo de producto o servicio.
 - Proximidad de la materia prima, de los proveedores y clientes
 - Servicios públicos, tales como electricidad, agua, teléfonos, alumbrado público, gas, vigilancia, drenaje y carreteras.
 - Maquinaria, equipos y herramienta.
 - Disponibilidad de servicios adecuados de transporte.
 - Posibilidad de una expansión física.
- c) **Distribución de la planta.** Para determinar la distribución de las instalaciones, se debe tomar en cuenta el tipo de sistema de producción, que incluye la organización de las máquinas, los hombres, las herramientas, la materia prima, el tipo de trabajo y producto, así como los recursos disponibles.

Recursos humanos

El factor humano es el elemento clave para lograr los objetivos de cualquier organización. El personal debe ser seleccionado con base en las cualidades y los conocimientos necesarios para desempeñarse eficientemente.

Recursos tecnológicos

El análisis y el aprovechamiento de la tecnología necesaria para optimizar todos los recursos son indispensables para la producción de artículos y servicios realmente competitivos.

Constitución de la sociedad

Una de las decisiones más importantes que debe tomar el indicador de una empresa es si ésta se constituirá como persona física o persona moral. En dicha elección, sea propiedad individual o por sociedad,

deberán considerarse las aportaciones de los socios en cuanto a capital y responsabilidades, así como la situación legal y fiscal.

ÁREAS FUNCIONALES DE LA EMPRESA

Independientemente de su tamaño, para lograr sus objetivos toda empresa lleva a cabo cuatro funciones básicas: elaborar el producto, venderlo, manejar el dinero para producirlo y las ganancias que obtiene y coordinar al personal para que desempeñe sus labores. Estas cuatro funciones son conocidas como *áreas funcionales* o *departamentos de la empresa*, se les conoce comúnmente como Producción, Mercadotecnia, Finanzas, Recursos Humanos y Sistemas, respectivamente. La magnitud de estas áreas y sus nombres, así como el número de personas que las integra varían de acuerdo con la complejidad y las características específicas de cada empresa. A continuación se analizarán estas cuatro funciones básicas.

Finanzas

La finalidad de esta función es obtener recursos monetarios y utilizarlos adecuadamente. La función financiera es indispensable ya que a través de ella se maneja el dinero de la compañía, además de que se realizan las otras funciones de la organización, como: inversiones, distribución, pago de obligaciones, disponibilidad de los recursos necesarios para casos de emergencia y todas aquellas funciones tendientes a obtener los máximos rendimientos.

Recursos humanos

A través de esta función se coordinan y optimizan las habilidades, los conocimientos y las experiencias de todas las personas que trabajan en la empresa, con el fin de lograr su máxima eficiencia. Se establecen mecanismos para tratar al personal y lograr su óptimo desarrollo dentro de la organización, así como para mejorar su grado de satisfacción y pertenencia dentro de la compañía. Contar con una planta estable y motivada de personal, es una de las características fundamentales para lograr la excelencia en las organizaciones.

Producción

La producción y la fabricación de un bien o servicio conforman la administración de operaciones. La función de operación comprende todo el proceso que se sigue desde que llega la materia prima hasta que ésta se convierte en un producto terminado. En las empresas de servicio esta función es conocida como *operación*.

Mercadotecnia

Si existe un punto clave dentro de la dirección de una empresa, ésta es la mercadotecnia. La función de mercadotecnia abarca todo el ciclo de ventas y distribución desde la planeación del producto hasta la investigación de mercados, el almacenamiento, el contacto con distribuidores y la colocación del producto en los centros de distribución.

Sistemas

El área de informática o sistemas es imprescindible para el manejo y control de la información dentro de una organización. Esta área puede ser *staff* o lineal e incluirse en alguna de las otras áreas funcionales, dependiendo de la magnitud y volumen de información, así como de las características de la empresa. Las principales actividades que se efectúan en esta área son: análisis y diseño de sistemas, banco de datos, procesamiento, edición, mantenimiento de hardware y telecomunicaciones.

CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRESARIO

El éxito en cualquier actividad requiere creatividad, inteligencia, buen juicio, agresividad, perseverancia y madurez. También son esenciales: comunicación, iniciativa para adquirir nuevos conocimientos (sobre todo en esta época de rápidos cambios), habilidad para tomar decisiones, disposición para realizarlas y voluntad para aceptar responsabilidades y retos. Algunas de las características de un empresario son:

- a) **Persistencia.** Tenacidad, confianza en sí mismo y en lo que va a emprender, así como una resistencia ante las dificultades, aun cuando las condiciones parezcan imposibles.
- b) **Visión.** La persona que pone en marcha un negocio debe contar con visión de futuro; debe dedicar todo su esfuerzo para lograr sus objetivos.
- c) **Creatividad.** Es en los cambios e innovaciones donde la imaginación juega un papel extraordinario; un empresario sin creatividad está condenado al fracaso.
- d) **Comunicación.** El empresario debe tener la habilidad de comunicarse tanto con los miembros de su empresa como con sus clientes.
- e) **Conocimiento y experiencia.** El conocimiento de la administración y de las relaciones humanas es fundamental para combinar y optimizar los recursos.
- f) **Otras cualidades** que requiere un buen empresario son, en primer término, las de todo dirigente: buen juicio, don de mando, apreciar el valor del ejemplo, responsabilidad, etcétera.