

LA EMPRESA

CAPÍTULO

2



© Latitudestock/Getty Images

Una empresa estatal: Edificio de Correos, Barcelona, España.
¿Puede usted dar otros ejemplos de empresas estatales en España
y América Latina y los servicios que ofrecen?

*Keep thy shop and thy
shop will keep thee.*

— PROVERBIO INGLÉS

*Opportunity is luck's
entrepreneur.*

— ANÓNIMO

*Lo que mucho vale, mucho
cuesta.*

— PROVERBIO



Integridad y ética empresariales

We don't have to make a choice between profits and principles.

— JEROEN VAN DER VEER,
PRESIDENTE, ROYAL DUTCH
PETROLEUM COMPANY

Traduzca al español la cita mencionada y comente su validez para el mundo de los negocios, con un buen ejemplo que usted conozca o uno que pueda imaginarse.



Liderazgo

Los líderes no surgen de la nada. Deben ser desarrollados: educados de tal manera que adquirieran las cualidades del liderazgo.

— WARREN BENNIS

Traduzca al inglés esta frase célebre del liderato. ¿Está de acuerdo con la noción de que los líderes no nacen de la nada sino que hace falta desarrollarlos? Explique. En su opinión y en orden de importancia, ¿cuáles serían las tres cualidades más importantes para ser un/a buen/a líder? Justifique su elección.

2-1 PREGUNTAS DE ORIENTACIÓN

Cuando lea la sección «Lectura comercial», piense en las respuestas a las siguientes preguntas.

1. ¿Qué es una empresa?
2. ¿Cómo se clasifican las empresas?
3. ¿Cuáles son las características de una empresa pública? ¿privada? ¿mixta? Busque en Internet un ejemplo de cada tipo de empresa en algún país hispano (España, Guinea Ecuatorial, México, Costa Rica, etc.).
4. ¿Cuáles son las distintas formas jurídicas de las empresas con fines de lucro? Busque en Internet un ejemplo de una empresa de cada forma jurídica en algún país hispano (España, Guinea Ecuatorial, México, etc.) y explique brevemente por qué la empresa seleccionada es una empresa simple, una sociedad en nombre colectivo, una sociedad en comandita o una sociedad anónima.
5. ¿Qué clases de empresas predominan en el mundo hispano?
6. ¿Quiénes son los dueños de las diferentes empresas privadas y cuáles son sus actividades, obligaciones administrativas y responsabilidades individuales y sociales?
7. ¿Cómo se clasifican las empresas por actividad?
8. ¿A qué actividades económicas se dedica la mayoría de las empresas?
9. ¿Cómo se puede medir el tamaño de una empresa en los EUA y en España?
10. ¿Cómo se constituye una empresa?

LECTURA COMERCIAL

Organización y clasificación de la empresa comercial

En los países capitalistas, entre los cuales figuran todos los países hispanohablantes menos Cuba, la empresa es la organización jurídica y social que dirige la mayor parte de la actividad económica. Reúne los recursos productivos (capital, materias primas, equipo, materiales, trabajadores) bajo la dirección, responsabilidad y control de uno o más empresarios para producir e intercambiar bienes y servicios. Las empresas se clasifican según las siguientes características:

1. función social
2. forma jurídica
3. actividad particular
4. control legal
5. tamaño

Función social

En general, las empresas son públicas (del estado), privadas o mixtas. En los Estados Unidos y en algunos países hispanos (Argentina, Chile, España y México), desde finales de los años ochenta y noventa, han predominado las privadas, mientras que en otros países hispanos han abundado hasta hace poco las estatales. Las empresas públicas suelen ser estatales, benéficas, educativas o religiosas. Reciben sus fondos de fuentes públicas, privadas o estatales, pero generalmente no funcionan con fines de lucro. Usan el dinero recibido para ofrecer servicios al público o para cubrir los costos de sus propias operaciones. En la mayoría de los casos, quedan bajo el control de órganos especiales, como el estado, y tienen ciertos privilegios económicos y legales. Las instituciones más típicas de esta clase son las agencias de gobierno, los ayuntamientos, los correos, las escuelas y universidades, y las iglesias y los templos. Es preciso decir que en los países hispanos hay empresas estatales que sí operan con fines lucrativos, pero remiten sus ingresos a la tesorería nacional, ya sea para realizar obras públicas o para financiar sus propias operaciones. Las más representativas de estas empresas han sido las compañías telefónicas, petroleras, aéreas, ferroviarias, etc. Algunas de estas se han privatizado recientemente en países como México, Chile, España, Colombia, Perú y Argentina por falta de capital y para lograr una administración más eficaz. Otras están en camino a la privatización, pero todavía les hacen falta capital y una gerencia empresarial más especializada y eficiente.

Las empresas comerciales privadas, en cambio, son las que contribuyen a generar y fomentar economías capitalistas. Por lo general, suelen ser:

- privadas por función social,
- productoras, comerciales o de servicios según su actividad económica,
- pequeñas, medianas, grandes o multinacionales según el volumen de operaciones y número de empleados.

En la mayoría de los casos, funcionan con fines de lucro. Su organización social y administrativa puede ser sencilla o compleja, según su tamaño, actividad y número de propietarios, gerentes y empleados. Se constituyen legalmente y tienen responsabilidad social. Es decir, los dueños tienen que responder y satisfacer tanto al público consumidor como a sus acreedores con respecto a la calidad, seguridad y utilidad de los bienes y servicios que producen y venden.

Las empresas mixtas también ofrecen productos y servicios al público, pero son semiprivadas, o sea, están controladas tanto por el gobierno como por una o más empresas particulares. Usan los fondos recibidos de subvenciones gubernamentales, donativos y otras fuentes para vender o proporcionar algún bien material o servicio al público, y a menudo operan con fines de lucro. Suelen figurar entre ellas las compañías de servicios públicos, pero también algunas de comercio y de manufactura como, por ejemplo, la SEAT (Sociedad Española de Automóviles de Turismo), dirigida por el Volkswagenwerk alemán y por el gobierno español. El turismo en España también es un buen ejemplo, puesto que «algunas ciudades españolas

BREVE VOCABULARIO ÚTIL

| | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| dueño/a | owner |
| empresa | company, enterprise |
| con fines de lucro | for profit |
| sin fines de lucro | nonprofit |
| individual/simple | sole proprietorship |
| lucro | gain, profit |
| responsabilidad social | company liability |
| sociedad | company, firm |
| anónima | corporation |
| colectiva/en nombre colectivo | (joint) partnership |
| comanditaria/en comandita | silent partnership |
| de capital | capital company |
| de responsabilidad limitada | limited liability company |
| mercantil | commercial or trading company |
| socio/a | partner |

(Gijón, Barcelona y Mérida) han optado por la creación de empresas mixtas que permitan la colaboración público-privada... para promocionar el destino»¹.

Forma jurídica

Las empresas privadas suelen tener dos formas jurídicas: individuales o sociales. La empresa individual, simple o unipersonal, pertenece a un solo empresario individual (un microempresario) que aporta el capital, dirige el negocio y recibe todo el beneficio comercial. Su operación y sus ganancias son generalmente pequeñas y su constitución y disolución, por los pocos requisitos legales exigidos, fáciles de lograr. Sin embargo, a pesar de la libertad que goza, la responsabilidad del propietario es ilimitada. Es decir, el dueño puede perder todo su patrimonio o bienes materiales si fracasa en el negocio o acumula deudas que no logra solventar, puesto que no existe una separación entre el patrimonio empresarial y el personal. Aunque numerosas, estas empresas suelen tener una vida corta, debido a su pequeño tamaño y a la competencia de otras pequeñas empresas y compañías más grandes. Algunos ejemplos de empresas individuales son las barberías, carnicerías, farmacias, florerías, restaurantes, etc.

Las empresas sociales o las sociedades, en cambio, son normalmente propiedad de un mínimo de uno a dos individuos llamados socios. Estos, generalmente con la ayuda de un abogado, se ponen de acuerdo acerca de la división del trabajo, los derechos sociales, las obligaciones empresariales y financieras, los modos de realizar las operaciones y los demás quehaceres de la firma. Su operación e ingresos, por el número de socios y el volumen de actividades, suelen ser más grandes que los de la empresa individual; y su gestión, más compleja. La sociedad también tiene, por el número y la pericia del personal, una capacidad administrativa superior a la de la empresa individual y ofrece más oportunidades salariales y de ascenso a sus empleados.

Existen varias formas jurídicas de sociedades mercantiles. Las más importantes son las de personas: la «Sociedad Colectiva» o «en Nombre Colectivo» (S. en N.C.) y la «Sociedad Comanditaria» o «en Comandita» (S. en C.) y las de capital: la «Sociedad de Responsabilidad Limitada» (S. de R.L.), la más común en España, y la «Sociedad Anónima» (S.A.) o su variante, muy común en México, la «Sociedad Anónima de Capital Variable» (S.A. de C.V.). En las sociedades personalistas, la «persona» del socio determina la asociación mercantil; mientras que en las sociedades de capital, el factor determinante es la cuantía de la «aportación» del socio o inversionista. Los «socios gestores» (también conocidos como «socios activos», «socios colectivos», «socios administradores» o «socios comanditados» cuando se trata de una S. en C.) se distinguen por su responsabilidad ilimitada y solidaria (*joint and unlimited liability*) y por tener a su cargo la administración y las operaciones diarias de la sociedad. Los socios comanditarios o limitados, por su parte, funcionan como suministradores de capital a la comandita, y no de trabajo como los socios gestores;

¹ <http://static.hosteltur.com/web/uploads/2011/01/feebade1dcb8ebef.pdf>

responden de manera limitada al capital aportado o comprometido; y no intervienen en la administración de la sociedad. En la sociedad anónima, también llamada corporación, los accionistas son los verdaderos propietarios de la compañía, y su responsabilidad se limita a las inversiones directas que han hecho en la empresa. La Tabla 2-1 resume las características de estas sociedades mercantiles. Cabe añadir que también existen otras formas jurídicas como la «Sociedad Civil» (S.C.), usada normalmente por contadores, abogados y consultores, y la «Sociedad Cooperativa», constituida entre productores, vendedores o consumidores, para la utilidad común de los socios. Pero las tres formas jurídicas fundamentales de las empresas son la individual, la colectiva y la anónima, con las variantes que evolucionan con el transcurso del tiempo. Al constituir una empresa, la forma jurídica seleccionada es muy importante porque refleja el tipo de control (total o parcial), la participación administrativa (completa, parcial o ninguna) y el riesgo (la responsabilidad limitada vs. ilimitada) que están dispuestos a asumir los dueños o socios.

En los países de habla hispana, predominan las empresas individuales y las sociedades colectivas. En México y España, por ejemplo, constituyen la gran mayoría de todas las firmas, que también suelen ser familiares. En cuanto a la actividad económica, son industriales, mercantiles o de servicios, y sus directores son generalmente hombres, aunque participan cada año más mujeres en todos los niveles administrativos. Generalmente, las empresas hispanas son bastante tradicionales y conservadoras en sus tratos personales, operaciones y tecnologías, y buscan desarrollar más sus productos, mercados, operación, administración y recursos humanos. Esta realidad está cambiando puesto que muchas empresas crecen, mejoran la calidad de administración, personal, planta y equipo, y ofrecen a la mujer más oportunidades gerenciales. Además, al capitalizarse y al fusionarse, muchas empresas pequeñas y medianas están extendiendo sus operaciones y mercados a los países más desarrollados del mundo como los EUA, Canadá, Alemania, Inglaterra, Francia, Japón, etc. Entre estas empresas, las más conocidas son las de cemento, telecomunicaciones, bebidas alcohólicas, indumentaria (ropa) y alimentos. Tampoco hay que olvidar las numerosas empresas pequeñas y medianas de las comunidades hispanas (y no hispanas) de los EUA, que también están experimentando el mismo desarrollo que en los países hispanohablantes, pero que a menudo perciben ingresos que superan a estos.

Actividad particular

La actividad comercial de una empresa puede ser fabricar productos, comercializar (compraventa) bienes materiales, prestar servicios o ser una combinación de las tres posibilidades. La Tabla 2-2 resume la clasificación de la empresa según su actividad. Tanto en Latinoamérica como en España, predominan las empresas que se dedican a la explotación de materias primas, la construcción, la cultivación y elaboración de comida, la confección de ropa y de zapatos, las telecomunicaciones (los medios telemáticos) y el turismo.

| Asunto | Sociedades de personas | Sociedades de capital |
|--|---|--|
| Clasificación | Sociedad Colectiva o en Nombre Colectivo (S. en N.C.) | Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.) o Sociedad Limitada (S.L.) |
| Constitución legal | Requiere a menudo un abogado o notario para precisar los artículos de constitución | Requiere los derechos de incorporación y ayuda legal |
| Número y clasificación de propietarios | Al menos dos: llamados socios «colectivos» o «activos», que comparten los derechos y las obligaciones empresariales precisados contractualmente | Al menos uno; menos de cincuenta socios colectivos o el número fijado por la ley mercantil del país |
| Responsabilidad social de propietarios (frente a terceros) | Ilimitada y solidaria con todo su patrimonio | Limitada al capital aportado por los socios colectivos |
| Gestión (Gerencia) | Colectiva | En manos de junta directiva nombrada o elegida por socios colectivos |
| Razón social (Nombre oficial y jurídico de la empresa) | Determinada por los socios | Determinada por los socios colectivos |
| Financiamiento | Capital aportado por todos los socios | Mediante participaciones de cada socio o bonos |
| Distribución de ganancias | Ganancias proporcionadas según el contrato de constitución | Ganancias distribuidas conforme a las participaciones de cada socio |
| Ventajas | Mayor disponibilidad de capital y crédito que la empresa individual; interés personal y habilidades particulares de los socios colectivos; facilidad de constituir la empresa e interés en conservar a los empleados capacitados | Máxima disponibilidad de capital; responsabilidad social limitada; facilidad de extender la empresa y de transferir o ceder los derechos de propiedad; tamaño y duración de la empresa |
| Desventajas | Responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios generales y colectivos o activos; dificultad de administrar, disolver, transferir y ceder los derechos de propietarios; tamaño pequeño y breve duración | Restricciones legales respecto a la monopolización; impuestos bastante altos |
| Impuestos | Obligadas a pagar impuestos nacionales, regionales y locales, además de otros como el IVA (impuesto sobre el valor añadido o agregado, <i>value-added tax</i>), muchas empresas reciben exenciones tributarias; el IVA es un impuesto que se impone sobre el trabajo o la mano de obra que interviene en cada proceso o etapa de elaboración o distribución de un producto o servicio. | |

TABLA 2-2 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA POR ACTIVIDAD

| Producción | Comercio | Servicios |
|---|---|---|
| Industria extractiva: cobre, hierro, plomo, oro, plata, etc. | Mayoristas: compran del productor para vender al minorista o directamente al consumidor | Banca y otros servicios financieros |
| Industria agropecuaria: cultivación de granos, frutas, etc. y ganadería (ganado mayor: vacas, mulas, caballos; y menor: cabras, ovejas, cerdos) | Minoristas o detallistas: venden directamente al consumidor o al usuario | Públicos: seguridad, transporte, etc. Información: periódicos, radio, televisión, Internet |
| Industria constructora: vivienda y edificios | | Enseñanza |
| Industria transformadora: automóviles, comida, ropa, etc. | | Asesoramiento: legal, técnico, etc. Asistencia social y servicios médicos Hostelería Secretariales |

Control legal

Las leyes que rigen la actividad económica de un país pertenecen mayormente al derecho mercantil. Este «tiene por objeto regular las relaciones de los particulares como comerciantes y de aquellas personas que sin ser comerciantes ejecutan actos de comercio, además de reglamentar los actos de comercio»². El código mercantil puede variar de región a región y de país a país, y puede complementar los derechos o las leyes civiles que tratan temas tales como la discriminación en el trabajo, los problemas ambientales (por ejemplo, la contaminación del aire y del agua) y la estructuración ilegal de precios. Cuando surgen temas de derecho mercantil internacional, operan las leyes y los reglamentos acordados por los países firmantes en un convenio, pacto o tratado particular. Estos acuerdos abarcan tanto cuestiones de importación y exportación como asuntos financieros, intelectuales (derechos y patentes), industriales y económicos.

Tamaño

El tamaño se refiere al volumen de las operaciones, al total de las ventas o al número de empleados de una empresa. Esta puede ser pequeña, mediana, grande o multinacional. En los EUA, por ejemplo, una empresa se considera pequeña si sus rentas anuales son menores a 150 millones de dólares, mediana si no alcanzan los 500 millones de dólares y grande si exceden los 1,000 millones (*one billion*) de dólares. Por ejemplo, en España, a principios de 2014, según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), había 3,114,361 empresas, de las cuales 3,110,522 (99.8%) eran MIPYMEs (o Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) con entre 0 y 249 asalariados³:

² Alejandro Ramírez Valenzuela, *Derecho Civil*, 1981, pág. 29.

³ http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato_PYME_2015.pdf

- 1,670,329 microempresas sin asalariados (53.6%)
- 1,314,398 microempresas con 1–9 asalariados (42.2%)
- 107,784 pequeñas empresas con 10–49 asalariados (3.5%)
- 18,011 empresas medianas con 50–249 asalariados (0.6%)
- 3,839 grandes empresas de 250 o más asalariados (0.1%)

En España, el porcentaje de MIPYMEs respecto del total de empresas era ligeramente mayor (99.3%) que la media de la Unión Europea (98.8%), donde también predominaban las MIPYMEs. Estas cifras muestran la tremenda importancia de las pequeñas y medianas empresas.

Una empresa llega a ser multinacional no solo al establecer filiales en otros países, sino al concederles un tratamiento igual al que rige en la casa matriz. Algunos ejemplos de compañías multinacionales son *General Electric*, *Microsoft*, *Apple* y *Exxon Mobil* en los EUA; *Dina*, *Bimbo* y *Cémex* en México; y *Telefónica*, S.A. (con unos 260,000 empleados a nivel mundial) y *Banco de Santander*, en España.

Constitución de la empresa

La información referente a las distintas clases de empresas y a las decisiones que tienen que tomar los futuros administradores y líderes sirve de base para uno de los pasos más importantes cuando se emprende un negocio: la constitución de la empresa. Según los deseos y planes de los dueños y el tipo de compañía que piensan establecer, que refleja el control y la responsabilidad social o personal que desean, este proceso puede variar pero, por lo general, consta de los siguientes pasos y son casi los mismos tanto en España como en los países hispanoparlantes y en los EUA.

1. Nombrar a las personas interesadas en formar la empresa.
2. Determinar la actividad comercial y los objetivos de la empresa.
3. Decidir su forma jurídica.
4. Establecer el número y la clase de propietarios.
5. Seleccionar la razón social (el nombre oficial y jurídico) de la empresa.
6. Fijar la organización de la empresa.
7. Especificar la fuente, forma, cantidad, proporción y distribución del capital aportado y de las ganancias previstas.
8. Detallar los derechos y las obligaciones, tanto de los propietarios como de los empleados.
9. Constituir la compañía legalmente e inscribirla en el Registro Público de Comercio (en España se llama Registro Mercantil) o en un documento oficial semejante; mediante este proceso, se le asigna un número de identidad para los impuestos, llamado en España Código de Identificación Fiscal (*Tax I.D. Number* en los EUA).
10. Disponer del terreno, edificios y equipo, y contratar al personal necesario.
11. Poner en marcha la empresa, planeando todo lo necesario para facilitar la compraventa y para satisfacer a los clientes.

Empresas innovadoras en el periodo 2013–2015

El 28,5% de las empresas españolas de 10 o más asalariados fueron innovadoras en el periodo 2013-2015 teniendo en cuenta tanto las innovaciones tecnológicas (de producto o proceso), como las no tecnológicas (organizativas o de comercialización).

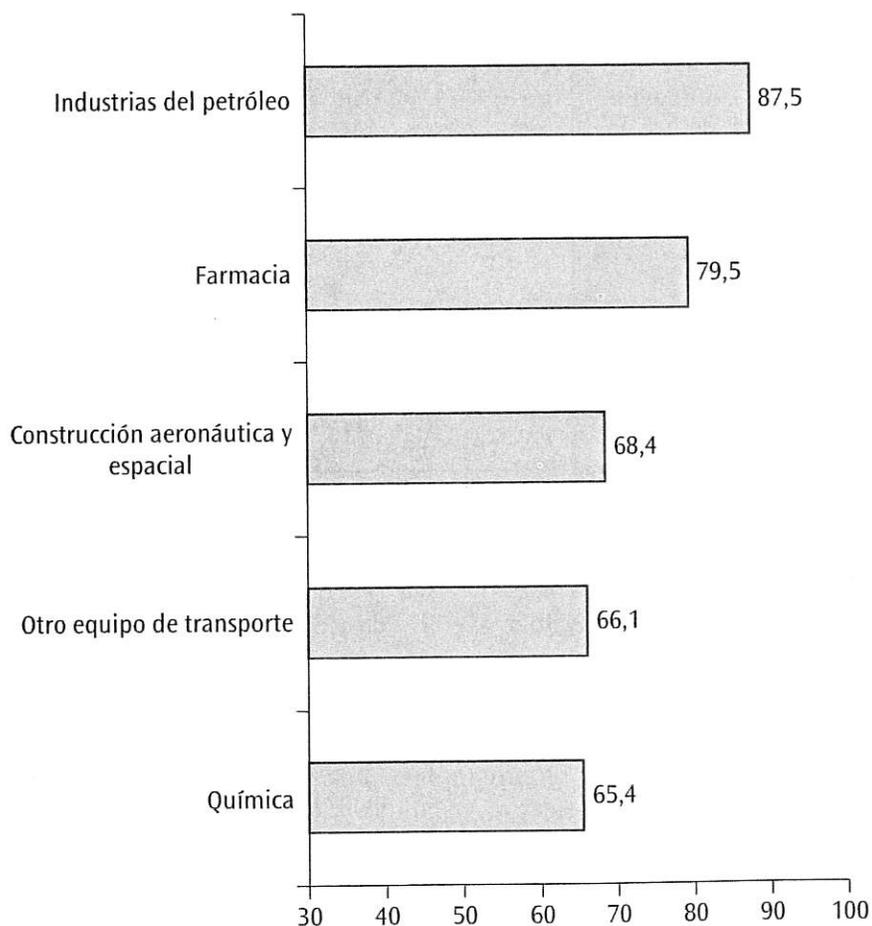
Empresas innovadoras en el periodo 2013–2015 por ramas de actividad

Las ramas de actividad que tuvieron mayor porcentaje de empresas innovadoras en el sector *Industrial* fueron *Industrias del petróleo* (con el 87,5%), *Farmacia* (79,5%) y *Construcción aeronáutica y espacial* (68,4%).

En el sector *Servicios* se destacaron las ramas de *Servicios de Programación, consultoría y otras actividades informáticas* (57,1%); y *Telecomunicaciones* (53,5%).

Figura 2-1⁴

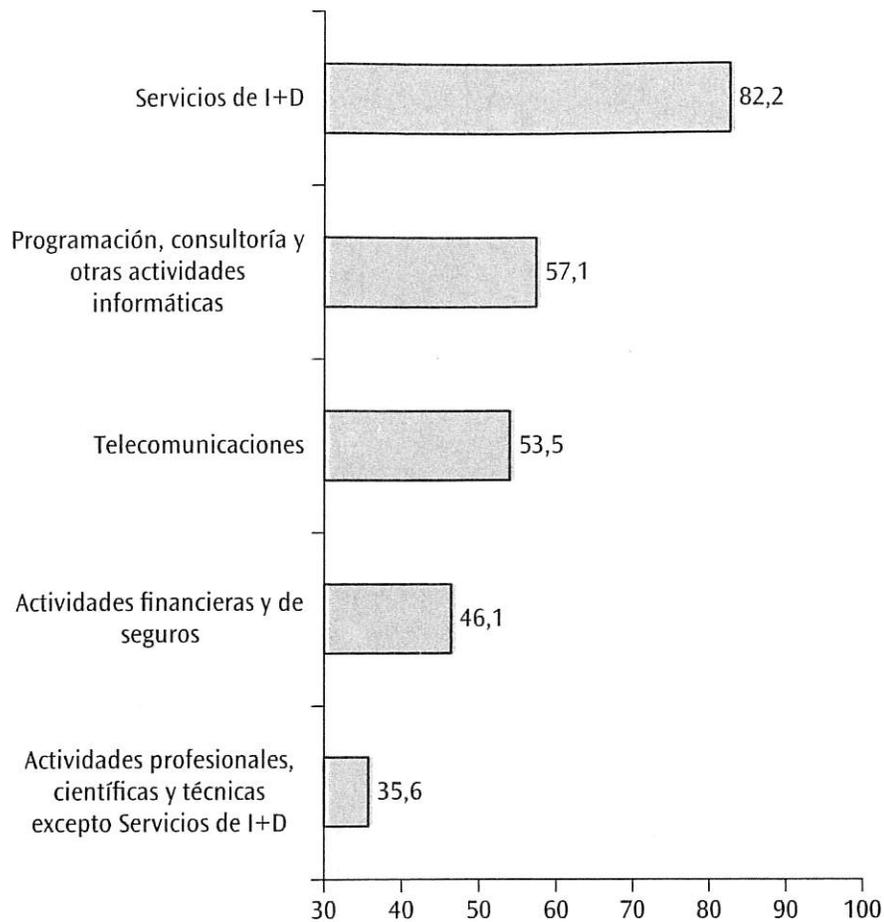
Porcentaje de empresas innovadoras en el periodo 2013–2015 en el sector industrial



⁴ <http://www.ine.es/prensa/np1009.pdf>, pág 2.

Figura 2-2⁵

Porcentaje de empresas innovadoras en el periodo 2013–2015 en el sector de servicios



1. ¿Qué porcentaje de las empresas españolas de diez o más asalariados fueron innovadoras de producto o proceso en el periodo 2013–2015?
2. ¿En qué se diferencia una novedad tecnológica de una novedad no tecnológica? ¿Puede dar algún ejemplo de cada tipo de novedad?
3. En el sector industrial, ¿cuáles fueron las dos ramas con mayor porcentaje de empresas innovadoras tecnológicamente? ¿Cuáles se destacaron en el sector de servicios?
4. ¿Por qué cree usted que la *Industria del petróleo* es un sector tan innovador? ¿Y por qué no tiene que ser innovadora la *Industria química*? ¿Puede dar algunos ejemplos de innovaciones en estos dos sectores?
5. ¿Por qué es importante la I+D (Investigación y Desarrollo, *research and development*) para la innovación de los productos y servicios? Dé un buen ejemplo de I+D.

⁵ <http://www.ine.es/prensa/np1009.pdf>, pág. 4.

2. ¿Qué significan? A usted le interesa la posibilidad de establecer su propia empresa en un país hispanoparlante. Sin embargo, no sabe el significado de ciertos términos que se usan frecuentemente en el comercio. Decide consultarlos con un/a amigo/a. Pida a un/a compañero/a de clase que le explique los siguientes términos y que le dé algunos sinónimos si puede.
- | | |
|-----------------------|---------------------------|
| a. sociedad | e. responsabilidad social |
| b. socio comanditario | f. razón social |
| c. socio comanditado | g. patrimonio |
| d. socio gestor | h. MIPYME |
3. **Entrevista profesional.** Usted quiere toda la información posible sobre las empresas hispanas porque quiere formar la suya en España. Por lo tanto, entrevista a un experto en derecho mercantil y le hace las siguientes preguntas. Haga la entrevista con un/a compañero/a de clase. No olviden el protocolo ni las cortesías.
- ¿Cómo se clasifican las empresas?
 - ¿Cuáles son dos tipos principales de sociedad mercantil?
 - ¿Cómo se diferencian los socios gestores o colectivos de los socios comanditarios o limitados?
 - ¿Cómo se financian las sociedades de capital?
 - ¿Cómo consiguen fondos las sociedades anónimas?
 - ¿Cuáles son algunas de las ventajas y desventajas de la empresa simple?
4. **Traducciones.** Una amiga con la que quiere formar una empresa acaba de empezar a estudiar español y negocios. Ella sabe poco sobre las empresas y el comercio. Para ayudarla, le pide que traduzca las siguientes oraciones que dan información sobre el tema.
- The sole proprietorship has great potential for individual satisfaction and profit, but at the same time, a higher risk of unlimited liability for the owner.*
 - Silent partnerships have two types of partners, active and silent, while corporations have shareholders, who are the real owners, and a board of directors.*
 - Managing partners have joint and unlimited liability, while silent partners, like shareholders, have only limited liability.*
 - The financing and profits of partnerships are based on the owners' capital and the company's profits, while those of capital companies are based on shares, dividends, and interest on bonds.*
 - Corporations are characterized by having limited liability stockholders who realize earnings through the receipt of dividends and increases in the value of their stock holdings.*
5. **Prueba de comprensión.** Complete la prueba «Preguntas comerciales» en el MindTap de *Éxito comercial: Prácticas administrativas y contextos culturales*.

