

1.º BACH. · EEAE · UNIDAD 8

Empresa

Qué es una empresa, cómo se clasifica, cómo gana dinero y cómo se relaciona con su entorno

8

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Definir qué es una empresa, qué crea y qué características tiene.
- Distinguir las funciones empresariales y el objetivo de crear valor.
- Clasificar las empresas por actividad, dimensión, capital, ámbito y forma jurídica.
- Describir el lienzo de modelo de negocio.
- Analizar el entorno con el PESTEL y las cinco fuerzas de Porter, y reconocer las estrategias competitivas.
- Explicar la responsabilidad social corporativa y la economía circular.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Para empezar

Antes de empezar, piensa en las empresas que conoces: la tienda del barrio, el taller, el supermercado. ¿Qué hacen igual todas ellas? Esta unidad te da las palabras para describirlas: qué son, qué funciones tienen, cómo se clasifican, cómo ganan dinero y cómo les afecta lo que ocurre a su alrededor.

❓ ¿Qué es para ti una empresa?

❓ ¿Qué aportan las empresas a la sociedad? ¿Las empresas solo quieren ganar dinero?

❓ ¿Por qué crees que hay menos mujeres en puestos directivos en las empresas?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **8.1** Actividad empresarial
- **8.2** Funciones y objetivos de las empresas
- **8.3** Tipos de empresas
- **8.4** Modelo de negocio
- **8.5** Entorno de la empresa
- **8.6** Estrategia competitiva
- **8.7** Responsabilidad social corporativa
- **8.8** Economía circular

Beneficio o valor



Máximo beneficio

- Visión interna, centrada en la fábrica
- Vender al precio más alto con los costes mínimos
- Primera mitad del siglo XX (taylorismo)

VS



Creación de valor

- Mira hacia el cliente
- Parte de lo que el cliente está dispuesto a pagar
- El beneficio es una consecuencia

CLAVE

Valor = lo que los clientes estarían dispuestos a pagar. **Margen** = valor menos costes.

Las cuatro funciones



Administración

Planifica, organiza, dirige y controla.



Producción

Transforma inputs en outputs y gestiona la logística.



Marketing

Se ocupa del cliente y de sus necesidades.



Finanzas

Capta y aplica los fondos.

CLAVE

En una empresa pequeña, una persona puede asumir varias funciones.

Clasificar empresas

CRITERIO	TIPOS
Actividad	Primario, secundario, terciario
Dimensión	Micro (<10), pequeña (10-49), mediana (50-249), grande (250 o más)
Titularidad del capital	Pública, privada, mixta
Ámbito	Local, regional, nacional, multinacional
Forma jurídica	Individual, sociedades, cooperativas

CLAVE

Las grandes empresas son el 2 por mil: autónomos y pymes son casi todo el tejido empresarial.

Forma jurídica

FORMA	CAPITAL MÍNIMO	RESPONSABILIDAD
Empresario individual (autónomo)	No hay	Ilimitada: todo su patrimonio
Sociedad limitada (SL)	3.000 €	Limitada al capital aportado
Sociedad anónima (SA)	60.000 €	Limitada al capital aportado
Cooperativa	Fijado en los estatutos	Limitada al capital aportado

CLAVE

Lo que cambia es **hasta dónde responde** quien emprende.

El lienzo de negocio

Lo que ofrecemos

Propuesta de valor.

A quién

Segmentos, canales y relaciones con los clientes.

Soporte

Recursos, actividades y socios clave.

Números

Flujo de ingresos y estructura de costes.

CLAVE

Un modelo de negocio describe cómo la empresa **crea, proporciona y capta valor**.

Los seis factores del PESTEL

FACTOR	EJEMPLO DEL LIBRO
Político	Políticas fiscales de los países
Económico	IPC, paro, PIB, tipos de interés
Sociocultural	Caída de la natalidad, hábitos de consumo
Tecnológico	Infraestructuras tecnológicas
Ecológico	Leyes de protección medioambiental
Legal	Leyes de empleo, seguridad laboral

CLAVE

El DAFO une todo: amenazas y oportunidades vienen del entorno general.

Las cinco fuerzas de Porter



🧩 Cuatro fuerzas empujan sobre el sector.

🔄 La rivalidad entre competidores es su resultado.

🌱 Con menos competidores, el sector suele ser más rentable.

CLAVE

El poder de proveedores y clientes es débil cuando hay muchos y están poco organizados.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Una empresa consigue unos costes inferiores a los de la competencia con una calidad aceptable y así gana cuota de mercado. ¿Qué estrategia de Porter aplica?

A Liderazgo en costes

B Diferenciación del producto

C Segmentación del mercado

✔️ Costes menores permiten precios menores y aumentan la cuota de mercado.

REPASO

Ideas clave

- **La empresa.** Organización, actividad productiva y ánimo de lucro; Inputs, transformación y outputs: crear utilidad; Empresa social; Etapas: primitiva, comercial, capitalista y flexible.
- **Funciones y objetivos.** Administración, producción, marketing y finanzas; De maximizar el beneficio a crear valor; Valor, margen y valor añadido; Cadena de valor y sistema de valor.
- **Tipos de empresas.** Sector primario, secundario y terciario; Micro, pequeña, mediana y gran empresa; Públicas, privadas y mixtas; ámbito local a multinacional; Autónomo, SL, SA y cooperativa.
- **Modelo de negocio.** Crea, proporciona y capta valor; Lienzo de nueve bloques.
- **Entorno y estrategia.** Entorno general: PESTEL; Entorno específico: cinco fuerzas de Porter; Liderazgo en costes, diferenciación y segmentación; Cuota de mercado y ventaja competitiva.
- **Responsabilidad.** RSC: trabajadores, clientes, medio ambiente y sociedad; Economía lineal y economía circular.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 Piensa en una empresa de tu barrio: ¿qué crea para sus clientes y cuál es su forma jurídica más probable? ¿Por qué?

2 Si una empresa solo busca el máximo beneficio, ¿qué le puede estar faltando según el libro?

3 ¿Qué podría hacer una empresa de tu entorno para ser más responsable con el medio ambiente y con sus trabajadores?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**