05.208

UNIVERSIDAD A DISTANCIA

ECONOMIA DE LA EMPRESA (INTRODUCCION)

UNIDAD DIDACTICA ②

UNIVERSIDAD
A DISTANCIA

INTRODUCCION A LA ECONOMIA DE LA EMPRESA

Unidad Didáctica/2

CONCEPTOS FUNDAMENTALES

Preparada por:

Dr. D. Santiago García Echevarría

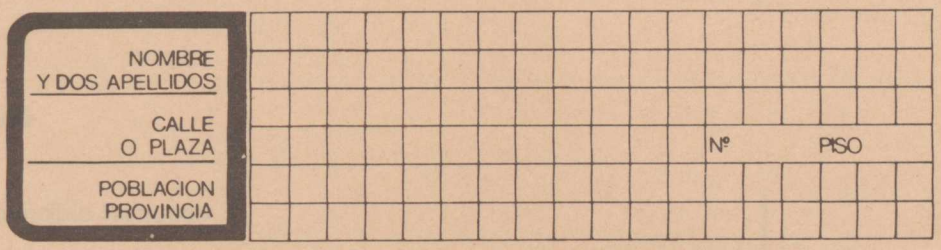
Catedrático de Política Económica de la Empresa

© Universidad
a Distancia. Madrid
Reservados los Derechos
Prohibida la reproducción
total o parcial

05-208	06-208

IMPRIME: ARTIGRAFIA, S. A. - Tucán, 36 - MADRID - 25
Depósito Legal: M - 2.382 - 1974
I.S.B.N. 84-362-0162-0 (Obra completa)
I.S.B.N. 84-362-0163-9 (Tomo II)

UNIVERSIDAD
A
DISTANCIA



INTRODUCCION A LA ECONOMIA DE LA EMPRESA

PRUEBA DE EVALUACION A DISTANCIA UNIDAD DIDACTICA/2

Número de expediente

prueba objetiva

1. Qué indica el «principio Racional»

   a) la mejor relación entre resultado y producto.
   b) actuación económica de la maximización del resultado y minimización de los consumos.
   c) maximización del benficio.

2. ¿Cómo se diferencian las situaciones de decisión en riesgo de las de incertidumbre?

   a) por disponer información de probabilidades.
   b) en su valoración absoluta.
   c) en el detalle de la información.

3. ¿Cuál es la premisa en cuanto a la información disponible que se hace en el modelo de decisión en certidumbre?

   a) información perfecta.
   b) la cuantificación de la información.
   c) la amplitud y detalle de la información.

4. La Economía de la Empresa ¿debe ocuparse de las decisiones humanas sobre los hechos económicos o acudir a la investigación sicológica?

   a) debe estudiar los hechos económicos.
   b) debe incluir la sociología de empresa.
   c) debe considerar los comportamientos humanos.

5. ¿Qué entiende Gutenberg por organización?

   a) una comunidad de hombre que actúa en una empresa.
   b) un instrumento para realizar la planificación.
   c) la estructura de la empresa.

6. ¿Qué entiende Gutenberg por planificación?

   a) establecer los programas de producción.
   b) servir para organizar la empresa.
   c) un instrumento configurador para la dirección.

7. ¿En qué consiste la función de los factores dispositivos?

   a) en realizar la combinación de los factores de producción.
   b) en dirigir la empresa.
   c) en controlar los resultados.

8. ¿Cuáles son los problemas que implican el factor trabajo en el esquema de factores elementales?

   a) la configuración óptima del factor.
   b) el resultado.
   c) la racionalización.

9. Señale una de las características que afectan a la empresa en una economía dirigida centralmente.

   a) su carácter de órgano.
   b) su equilibrio financiero.
   c) sus posibilidades de producción.

10. Señale una de las características que afectan a la empresa en un sistema de Economía de Mercado.

    a) la actuación económica.
    b) la obtención de beneficio.
    c) la cogestión.

11. ¿Es el principio de equilibrio financiero característico solamente de la empresa situada en un orden de economía de mercado?

    a) es indiferente a los sistemas económicos.
    b) corresponde a una economía competitiva.
    c) solo afecta a las empresas privadas.

12. ¿Cuál es la concepción básica de la obra de Gutenberg?

    a) combinación de factores.
    b) maximización del volumen de ventas.
    c) optimizar los resultados.

13. ¿Existen decisiones sin información?

a) nunca pueden existir.
b) existen las intuitivas.
c) con información deficiente.

14. ¿Es posible medir la información?

a) cuantitativamente.
b) mediante probabilidades.
c) no es posible.

15. ¿Cuándo se dice que se está en una situación de información perfecta?

a) cuando se dispone de todas las perspectivas fundamentales de información.
b) cuando se trata de problemas simples.
c) cuando se dispone de amplios equipos.

16. ¿Qué capital se debe aplicar para hallar la rentabilidad de la explotación?

a) el nominal más reservas.
b) el capital necesario para la explotación.
c) el capital propio más el ajeno.

17. ¿Qué capital se debe aplicar para hallar la rentabilidad de la empresa?

a) el capital propio de la empresa.
b) el capital propio más el ajeno.
c) el capital propio más el ajeno menos las reservas.

18. ¿Qué es una explotación?

a) una empresa en cualquier caso,
b) una actividad industrial.
c) una combinación técnico-económica de los factores de producción.

19. ¿Qué entendemos aquí por economicidad?

a) es la relación entre gasto real y previsto.
b) la diferencia entre ingreso y gasto.
c) la actuación económica.

20. ¿Qué entiende por productividad?

a) una actuación económica en la producción.
b) el valor de la producción.
c) es un concepto de cantidades físicas.

21. ¿Qué otros términos conoce de productividad?

a) producto.
b) Economicidad técnica.
c) resultado de la producción.

22. ¿Qué dice el principio de maximización?

a) maximizar el volumen de ventas.
b) maximizar el beneficio.
c) que el gasto se realice para alcanzar el mayor resultado posible.

23. ¿Qué dice el principio de mínimo?

a) obtener un producto mínimo.
b) que se consiga un resultado determinado con el gasto menor posible.
c) gastar la menor posible.

24. ¿Qué se entiende por rentabilidad de ventas?

a) el beneficio en relación con las ventas.
b) el volumen de ventas dividido por el precio unitario.
c) el porcentaje entre el capital vinculado y el volumen de ventas.

25. ¿Qué significa el que un factor de producción posea un carácter sustitutivo?

a) que se puede utilizar otro.
b) que dentro de ciertos márgenes puede sustituir a otro.
c) que se puede eliminar.

26. ¿Para qué sirve principalmente una interpretación de la empresa como instrumento?

a) análisis de los objetivos.
b) para una dirección por objetivos.
c) para una mejor organización

27. ¿Cómo se denomina a la situación de decisión que dispone de información de probabilidades?

a) incertidumbre.
b) certidumbre.
c) situaciones en riesgo.

28. ¿Cuándo puede en realidad hablarse de decisiones óptimas?

a) cuando se está en situación de certidumbre.
b) cuando se utiliza un modelo matemático.
c) cuando se conocen varias alternativas.

29. ¿Cuál de las siguientes informaciones son parámetro para la empresa que decide?

a) se mejora la organización de ventas.
b) aumenta la rentabilidad de la empresa.
c) se rebajan los aranceles de importación.

30. ¿Cuándo se habla de un parámetro de decisión estocástico?

a) cuando se utiliza ocasionalmente.
b) cuando puede adoptar distintos valores según probabilidades.
c) cuando no se tiene información.

31. Señale Vd. cual puede ser un parámetro de acción.

a) dar un descuento del 10 por 100 en el precio de venta.
c) una subida de las materias primas.
c) un incremento en los costes de transporte.

32. ¿Qué entiende por capital propio según balance?

a) capital propio más capital ajeno.
b) capital propio más reservas.
c) capital propio menos deudas.

33. Las plusvalías obtenidas por la venta de terrenos en una empresa industrial ¿se considera como ingreso de la explotación?

a) es ajeno a la explotación.
b) pertenece a los resultados de la explotación del ejercicio.
c) debe distribuirse en varios periodos.

34. ¿Qué entiende por capital necesario para la explotación?

a) el capital que tiene en el balance.
b) el patrimonio necesario para la actividad productiva.
c) el capital propio y ajeno más las reservas.

35. ¿Cuándo pueden compararse las productividades de dos equipos de producción?

a) cuando son idénticamente iguales.
b) cuando producen lo mismo.
c) cuando lo manejan las mismas personas.

36. ¿Quién ha interpretado a la explotación como unidad técnica?

a) Rieger
b) Rau
c) Taylor

37. ¿Cómo se define el criterio para elegir una tipología de las empresas?

a) según el objetivo perseguido.
b) según sus posibilidades de ordenar cardinalmente.
c) según un criterio lógico.

38. ¿Qué autor identifica empresa y empresario?

a) Walras.
b) Gutenberg.
c) Lewis.

39. ¿Qué autor formula el concepto del empresario innovador?

a) Cantillón
b) Say.
c) Schumpeter.

40. ¿Se puede considerar la decisión de una persona privada sobre la compra de 20 acciones como decisión económica?

a) como decisión económica pero no empresarial.
b) como decisión económica con la misma problemática de la decisión empresarial.
c) como un problema de las Economías domésticas.

prueba de ensayo

1.ª ¿Porqué considera Vd. que el economista de la empresa debe ocuparse de las decisiones empresariales?

2.ª ¿Cree Vd. que una interpretación de la empresa como unidad social sería más realista que la concepción de la combinación de factores? Exponga sus argumentos.

3.ª ¿A qué conclusiones llega Vd. en cuanto a la validez del principio de economicidad?

4.ª En la pág. 238 Gutenberg escribe: «En los sistemas de Economía de mercado las empresas acostumbran a determinar autónomamente sus planes de producción». Comente esta afirmación.

5.ª Qué cálculo haría Vd. para definir la política empresarial si tiene que obtener un 20 por 100 de rentabilidad sobre el capital propio. El volumen de ventas asciende a 400 millones de pesetas, el margen de beneficio puede oscilar entre el 8 por 100 y el 10 por 100 sobre las ventas, el capital propio es de 18 millones y sabe que con el 8 por 100 de beneficio puede mejorar la rotación del capital en 0,5 veces.

RESPUESTAS A LA PRUEBA OBJETIVA

Encierre con un círculo la letra correspondiente a la respuesta correcta. Si se equivoca, tache con una cruz y encierre con un círculo la letra correspondiente a la nueva respuesta.

1.	a b c	21.	a b c
2.	a b c	22.	a b c
3.	a b c	23.	a b c
4.	a b c	24.	a b c
5.	a b c	25.	a b c
6.	a b c	26.	a b c
7.	a b c	27.	a b c
8.	a b c	28.	a b c
9.	a b c	29.	a b c
10.	a b c	30.	a b c
11.	a b c	31.	a b c
12.	a b c	32.	a b c
13.	a b c	33.	a b c
14.	a b c	34.	a b c
15.	a b c	35.	a b c
16.	a b c	36.	a b c
17.	a b c	37.	a b c
18.	a b c	38.	a b c
19.	a b c	39.	a b c
20.	a b c	40.	a b c

EVALUACIÓN	PREGUNTAS OBJETIVAS		PREGUNTAS ABIERTAS	
	ACIERTOS		1.	6.
			2.	7.
	ERRORES		3.	8.
			4.	9.
	EN BLANCO		5.	10.
	CALIFICACIÓN		CALIFICACIÓN	

CALIFICACIÓN TOTAL

ESPACIO RESERVADO PARA LOS COMENTARIOS DEL PROFESOR

EVALUACION | Prueba objetiva ☐

Prueba de ensayo ☐

consultas

REFERENTES AL CONTENIDO DE LOS TEMAS Ý METODOLOGIA DE SU ESTUDIO

RESPUESTAS DEL PROFESOR

Introducción e instrucciones

Con esta segunda Unidad Didáctica se busca alcanzar cuatro aspectos básicos:

En primer lugar *entrar en las diferentes interpretaciones de la empresa que nos lleven a un análisis amplio y detallado de la empresa como el objeto real que es objeto del estudio.*

En segundo lugar *se trata de localizar la actividad empresarial dentro del Orden Económico y de Sociedad en la que se desenvuelve. Ya hemos señalado que la Economía de la Empresa no puede sólo ocuparse de las interdependencias internas de la empresa, sino también del entorno político-económico-social, así como cultural, en el cual se desarrolla. Consideramos fundamental partir de esta aclaración básica de la interdependencia, —en sus aspectos económico-empresariales— de la empresa y de la sociedad. Así completamos el marco sobre el cual centramos el análisis teórico de la empresa.*

En tercer lugar *buscamos otro componente básico: la aclaración y contenido de los principales conceptos que vamos a utilizar constantemente: empresario, explotación, beneficio, riesgo y valor. Dado que son todos ellos utilizados en el lenguaje ordinario y que plantean serios problemas para su definición unívoca en el lenguaje científico, le debemos dedicar una detallada atención. Los problemas del lenguaje desgraciadamente se han descuidado y solo en los últimos años se está investigando en torno al lenguaje y la terminología en la configuración de los términos en la Economía de la Empresa.*

Y, por último, en cuarto lugar *centramos nuestra atención en algo sencillo pero clave para la actuación en la Economía de la Empresa: las métricas de medición. Hemos insistido en páginas anteriores que una de las características más interesantes de la moderna evolución de la Economía de la Empresa y de sus planteamientos más formales-deductivos es precisamente el constante esfuerzo por una mayor cuantificación de los procesos económicos de la empresa. Pero, y ¿cómo se miden?, ¿en qué magnitudes?, ¿existe una o existen varias magnitudes para medir los procesos económicos empresariales? ¿cuál debe ser o deberán ser las magnitudes de medición adecuada (s) para tal o cual proceso empresarial, para tal o cual decisión? Todas estas son preguntas y complejos problemas sin los cuales todos los esfuerzos de análisis teórico*

serán baldíos. Una de las primeras fases que tenemos que superar es la mentalización en torno a la elección de las métricas disponibles y adecuadas a los procesos a analizar, tanto en la teoría como en la práctica. ¿Cómo debe medir la actividad del contramaestro, del jefe de talleres, del Director de división, del director general? Sólo con un amplio dominio del contenido y limitaciones de las métricas hoy disponibles se capacitará al investigador y al experto en la práctica para elegir su instrumento básico: la medición, la forma de medir los procesos económicos en la empresa.

Estos son diríamos los objetivos que perseguimos con esta Unidad Didáctica 2. Solo debemos pasar adelante si dominamos estos aspectos fundamentales.

Además de esta unidad deberá estudiarse necesariamente el siguiente material:

— *Capítulos segundo y noveno del libro de E. Gutenberg, «Economía de la Empresa», 3.ª Ed., Bilbao 1973.*

Y para el que desee ampliar recomendamos:

— *Capítulos primero y tercero del libro de J. M. Fernández Pirla, «Economía y Gestión de la Empresa», ob. cit.*

— *Capítulo tercero, apartado A. del libro de S. García Echevarría, «Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa», ESIC, Madrid 1974.*

A parte de la unidad didáctica y de las pruebas correspondientes vamos a facilitar una serie de ejercicios de cálculo elementales con el fin de ir habituándonos a la problemática económica y del cálculo económico, selección de magnitudes, análisis del valor informativo de los resultados y su valor para aclarar y decidir en los procesos económicos.

UNIDAD DIDACTICA II

Bibliografía que se ha de consultar necesariamente:

GUTENBERG, *E.: Economía de la Empresa Teoría y práctica de la gestión empresarial», Ediciones Deusto, 3.ª edición, Bilbao 1973. Capítulos segundo y noveno.*

Bibliografía recomendada para el que desee profundizar:

FERNÁNDEZ PIRLA, *J. M., «Economía y Gestión de la Empresa», I. C. E., 5.ª edición. Madrid, 1973; capítulos segundo y tercero.*

GARCÍA ECHEVARRÍA, *S., «Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa», Ediciones ESIC, Madrid, 1974, capítulo tercero.*

TEMA VI

Esquema/Resumen

- **Empresa como combinación de factores.**
  - Factores elementales.
    - Equipo.
    - Mano de obra.
    - Materias primas, materiales.
  - Factores dispositivos.
    - Dirección (originario).
    - Planificación (derivativos)
    - Organización (instrumentales)
- **Características de los factores.**
  - Substitutivos.
  - Limitativos.
- **La empresa como ente económico-social.**
  - La empresa como instrumento de los objetivos individuales o de grupos.
  - La empresa como organismo.
- **Empresa y Orden Económico.**
  - Características indiferentes al sistema.
    - Combinación de factores.
    - Economicidad.
    - Equilibrio financiero.
  - Características vinculadas al sistema.
    - Economía de mercado.
      - Decisiones autónomas.
      - Autogestión.
      - Principio de lucro.
    - Economía dirigida centralmente.
      - Principio de órgano.
      - Cogestión.
      - Cumplimiento del plan.

TEMA VI

LA EMPRESA; SU CONCEPTO Y RELACION CON EL ORDEN ECONOMICO

A. INTRODUCCION E INSTRUCCIONES PARA EL ESTUDIO DEL TEMA

Para el estudio de este tema recomendamos al alumno que trabaje detenidamente, en primer lugar, el apartado 1 del capítulo 2 y el capítulo 9 del libro de Gutenberg y la segunda parte del artículo de García Echevarría «La Economía de la Empresa como Ciencia».

Uno de los pilares de nuestro estudio constituyen las distintas interpretaciones que se le dan a la empresa. En este tema VI vamos a proceder a una exposición analítica de las interpretaciones del fenómeno empresa que son de mayor interés para nuestro estudio y planteamiento específico. Por otro lado, vamor a analizar a la empresa ya definida, en sus relaciones con el mundo económico en el que está localizada. Vamos a ver cuáles son las interdependencias, en cuanto se refiere sólo a los componentes económicos de la empresa, cuáles son las interferencias que el Orden Económico imponen a la Empresa. Existen, como veremos, una serie de elementos o componentes empresariales «neutrales» o indiferentes al Orden Económico en el que actúa. Otros elementos, sin embargo, vienen condicionados precisamente por este Orden Económico. Así sabremos enjuiciar adecuadamente cuales son las características básicas del planteamiento económico de los procesos empresariales independientemente del Orden Social-económico en el que se realiza.

B. LA EMPRESA COMO COMBINACION DE FACTORES

Vamos a partir de la interpretación de la *empresa como combinación de factores* por constituir la base del actual sistema teórico de la Empresa. Toda actuación en la empresa se orienta a *la realización de una actividad de producción o de prestación de servicios* con una expresión física o material. Para realizar la producción, que luego se colocará o venderá, se tiene que realizar una combinación de distintos factores de producción en unas cantidades determinadas. La *Economía Política* distingue en su planteamiento clásico *tres factores* de producción: *trabajo, tierra y capital,* distinguiendo *Say* entre dos tipos de trabajo: un trabajo físico y otro trabajo intelectual.

La Economía de la Empresa no busca solo la descripción de los distintos factores que entran en el proceso productivo sino que busca además las relaciones entre estos factores, las relaciones entre los factores que entran en el proceso de producción y el producto o resultado de tal combinación. Por ello *se trata en la Economía de la Empresa no solo de las relaciones meramente cuantitativas de estas relaciones sino también de los aspectos cualitativos.* Por ello la determinación de los factores de producción determinantes constituye el punto de partida del sistema teórico de la disciplina.

Según los autores existen diversos planteamientos. Aquí seguimos el sistema de E. Gutenberg por considerarlo como el más adecuado para el planteamiento económico de la Empresa. Consta de dos grupos de factores de producción:

a) los *factores elementales* que son: el *trabajo,* los *equipos* y las *materias primas* y *materiales* diversos.

El *trabajo* en cuanto se refiere a la mano de obra directamente *vinculada en los procesos productivos,* esto es, mano de obra que manipula físicamente el proceso. Equipos en cuanto que toda actividad productiva exige en mayor o menor grado unos *equipos técnicos,* unas máquinas e instalaciones que entran en el proceso de producción y, por último, existen unas materias primas y auxiliares de las que parte el proceso de producción.

La Economía de la Empresa analiza la configuración adecuada u óptima de cada uno de los factores, desde el punto de vista económico y las relaciones entre ellos en base de la estructura de los equipos productivos.

b) *Los factores dispositivos,* que a su vez distinguen entre un *factor dispositivo originario:* la *dirección* de la actividad productiva y *dos factores instrumentales:* la *planificación* y la *organización.* La planificación y la organización son *instrumentos* al servicio de la dirección. La planificación, bien a nivel de *planificación técnico-económica,* muy cercana al proceso de producción, o bien la *planificación empresarial,* del conjunto de la empresa, que realiza un proceso de ordenación de objetivos y medios a corto y a largo plazo. La *organización* busca las estructuras humanas y técnicas que permiten la *realización de lo planificado* de forma óptima. La *dirección,* como factor de trabajo que no está directamente vinculado al proceso de producción, es el que *decide* qué combinación de factores se debe realizar, cuando y en qué condiciones.

El *sistema de Gutenberg* posee grandes ventajas no solo en el planteamiento teórico, sino también en el planteamiento de los problemas prácticos. En *primer lugar,* permite una *descripción de cada factor* y *su determinación óptima.* Por ejemplo, los pedidos óptimos, stocks óptimos, determinación de las series de producción, remuneración óptima, etc. En *segundo lugar,* recoge de forma dinámica las diferentes formas de la *utilización y consumo de estos factores* en el sentido de la *«carga de factores»*. Y, en *tercer lugar,* este sistema posee validez universal, esto es, puede utilizarse en el *planteamiento de cualquier actividad* económica industrial o de cualquier otro sector. La *teoría de producción y de costes* de la Economía de la Empresa, que más adelante veremos, descansa en este sistema de los factores de producción, permitiendo diferenciar las funciones muy cercanas al proceso de producción, al objeto, y las funciones correspondientes a la actividad dispositiva, más difícil de definir, cuantificar y valorar.

La combinación de los factores consiste pues en la vinculación de factores heterogéneos para alcanzar un resultado o producto buscado. *Entre las múltiples combinaciones* que pueden ser posibles para obtener un producto existe *una* que denominamos *óptima* y que es la que mejor llega a alcanzar el objetivo propuesto, o dicho en otros términos, la que consigue que la carga o utilización de factores de producción sea mínima.

Podemos sistematizar y analizar la relación entre los sistemas de factores de producción de la Economía Política y los de la Economía de la Empresa en el siguiente esquema:

<table>
<tr><td rowspan="6">Factores de producción</td><td>Economía Política</td><td colspan="4">trabajo</td><td>tierra</td><td>capital</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Economía de la Empresa</td><td>clásica</td><td colspan="3">(Organización)</td><td>trabajo</td><td colspan="2">capital</td></tr>
<tr><td rowspan="4">nueva</td><td>Organización</td><td>Planificación</td><td>trabajo dispositivo</td><td>trabajo vinculado al objeto</td><td>equipos e instalaciones</td><td>materias primas y materiales (almacenes)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Factores derivativos</td><td colspan="3">Factores Originarios</td></tr>
<tr><td colspan="4">Factores dispositivos</td><td colspan="3">Factores elementales</td></tr>
</table>

Cuadro 1. Factores de Producción

De donde podemos deducir que en unos y en otros sistemas existe un componente teórico común: la determinación de la eficacia de cada uno de los factores.

Existe, por último, una distinción que realizar con respecto a las características que pueden tener estos factores en el proceso de combinación. Y es que pueden poseer un carácter *substitutivo* y un carácter *limitativo. Substitutivo* cuando un factor puede ser sustituido por otro, dentro de la misma organización estructural, de forma discrecional y en pequeñas unidades, pudiéndose reflejar en una *función de substitución.* El carácter *limitativo* de determinados factores de producción se produce por el hecho de que debido a las funciones técnicas un factor de producción solamente puede aplicarse en una *cantidad física* concreta para conseguir la combinación buscada. Esto significa que toda cantidad adicional en la carga de un factor no lleva ni a un incremento en el producto ni a un menor consumo de los otros factores que entran en el proceso de producción. Como veremos al estudiar la *teoría de la producción* en la Economía de la Empresa, en la empresa industrial dominan generalmente las relaciones de producción limitativas.

Resumiendo, la empresa, en su interpretación económica, se considera como aquella unidad que dispone de unos determinados factores de producción que por la decisión del hombre se combinan para alcanzar unos productos o servicios que se colocan, se venden. Esta idea básica del proceso combinatorio dentro de una realización económicamente óptima constituye el objeto de la teoría económica de la empresa.

C. LA EMPRESA COMO INSTITUCION ECONOMICO-SOCIAL: LA EMPRESA EN SU CONTENIDO INSTRUMENTAL.

Junto a la interpretación económica expuesta de la empresa surgen interpretaciones que se orientan hacia un tratamiento más integral en el sentido de considerar no solo los fenómenos económicos, sino de considerar subsistemas más amplios económico-sociales. Con ello, lo que se trata es de reflejar no sólo los fenómenos económicos, sino también aquellos otros *componentes de comportamiento* en la configuración de los procesos empresariales: la interpretación de la *empresa como una unidad.*

Se trata de desarrollar una *teoría de la empresa* que recoja los comportamientos interpretando a la empresa como un sistema real, dinámico y en la que sus agente de decisión actúan decidiendo. Esta *dirección más sociológica que económica* no es nueva, pero, sin embargo, vuelve a plantearse con el desarrollo de las investigaciones sobre el comportamiento. Se trata de acentuar pues a la empresa como *«sistema social»,* como fenómeno de la Sociedad.

En realidad se trata de un problema de fondo en cuanto al tratamiento científico de la empresa. Si se analiza el *contenido económico de la empresa,* que es lo que afecta principalmente a la Economía de la Empresa, no implica que se desconozca la existencia de los fenómenos sociales, sociológicos, etc. Todo problema que se presenta en la empresa contiene aspectos económicos, sociales, entre otros, que deben ser tratados interdisciplinariamente, por distintos expertos. No se puede afirmar *a priori* que un dia no pudiera existir una contemplación integral del fenómeno empresarial. La que hoy es cierto, desde el punto de vista de la *teoría económica de la empresa,* es que una tal teoría, como base para la *aclaración de los fenómenos económicos* solo puede plantearse en una concepción económica. En la fase *configuradora* de las decisiones, es donde más se debe considerar, además de las decisiones económicas, aquellos otros componentes que se deben implicar en la decisión. Por tanto, las definiciones socio-económicas de la empresa son ciertamente más realistas, interpretan mejor el hecho real, plantean, sin embargo, grandes dificultades para el desarrollo de una teoría económica de la empresa cuantitativa. Donde tiene cabida esta *interpretación interdisciplinaria* lo es más en la *Política Económica de la Empresa.*

Y a este respecto una interpretación interesante en este planteamiento es la que considera que la *empresa es un instrumento de los individuos* que de una forma u otra participan en ella. Si el motor de la actividad económica de los hombres en la empresa son *objetivos económicos y metaeconómicos,* puede considerarse que la *empresa es el medio* para alcanzar los objetivos individuales o de grupos. Cuanto mejor satisfaga la empresa la realización de estos objetivos tanto mejor se adapta, como instrumento, a cada una de las personas que actúan en el proceso económico empresarial. Se trata, en realidad, en esta teoría de la *función instrumental de la empresa,* así mismo, de una concepción cercana a la realidad, al plano real. Busca los caminos para integrar los objetivos e intereses individuales y colectivos de todas las personas que participan de una u otra forma en la empresa, en los objetivos empresariales. De esta manera se busca la *integración de la empresa en el contexto social,* en su amplio sentido; se busca la realización de los objetivos individuales a través de la empresa. Lo que significa que, en primer lugar, *la empresa es un instrumento* y, en segundo lugar, que esta *interpretación* es válida *para distintas personas* en diversos grados (Ralf-Bodo Schmidt).

El valor de esta interpretación puede verse más en el análisis de la configuración de los objetivos y elección de los medios, esto es, dentro de la *Política Económica de la Empresa.* Una *teoría económica de la empresa* dificilmente puede utilizar esta concepción de empresa para su análisis económico.

D. LOCALIZACION DE LA EMPRESA EN EL CONJUNTO ECONOMICO: EMPRESA Y ORDEN ECONOMICO

Partiendo de estas diversas interpretaciones de empresa nos tenemos que plantear la pregunta de si los fenómenos económicos de la empresa situada en un *Orden de Economía de Mercado* o en una *Economía dirigida Centralmente,* son los mismos, si pueden aclararse de la misma forma, si pueden configurarse de forma idéntica. Esto es, si la teoría económica de la empresa que aclara las interdependencias económicas es válida, cualquiera que sea la localización de la empresa en cuanto a los sistemas económicos dominantes.

La aportación de Gutenberg en este campo, además de poseer un planteamiento claro y suficientemente abstracto, permite, por primera vez, ir discerniendo entre los distintos componentes que relacionan la empresa con su entorno político-social y cultural. Ciertamente que los sistemas político-sociales en los que se desenvuelven las empresas adquieren múltiples formas y caracteres, varían en el tiempo, en un mismo lugar, y dentro de un mismo país, con un Orden más o menos definido, adquieren distintos matices incluso sectorial o bien regionalmente. Nos encontramos nuevamente ante un plano de la realidad multivariado y que para su investigación tenemos que reducir abstrayendo. En un país con una Economía de Mercado como Orden Económico existen sectores en los que se actúa de forma dirigida sobre las empresas, en mayor o menor grado. En una Economía Dirigida Centralmente puede esta centralización adquirir matices temporales o/y sectoriales. Por ello, reducimos a dos tipos extremos de órdenes económicos: uno la empresa situada en una economía de mercado; el otro, a la empresa situada en una economía dirigida centralmente. Entre estos dos extremos existen múltiples configuraciones de sistemas económicos.

Centrados a efectos de análisis en estos dos extremos veamos cuales son aquellos *componentes o características de la empresa:*

a) *indiferentes al sistema económico* en el que se desarrolla la empresa y

b) *vinculados o que vienen determinados por el sistema u orden económico.*

Los *componentes empresariales* que son *indiferentes* al sistema económico son:

1) el *principio de la combinación de factores,* esto es, en toda actividad empresarial debe realizarse la combinación de los factores productivos indistintamente del orden económico, por la que la teoría de producción y la de costes en la Economía de la Empresa poseen un valor universal, se busca la *combinación óptima de los factores*

2) el *principio de economicidad,* esto es, toda actuación empresarial, toda combinación de factores mencionada debe realizarse bajo el *criterio de economicidad.* La relación entre factores de producción y producto obtenido debe regirse por el criterio económico

3) el *principio del equilibrio financiero,* que si bien sorprende el incluirlo entre los factores indiferentes al sistema, constituye un principio que debe darse en toda empresa. Los pagos o salidas monetarias o de otro tipo deben ser cubiertas por las entradas. En un Orden de Economía de Mercado los ingresos provienen de la venta de los productos, de subvenciones en algunos casos. En una economía de régimen centralizado deben existir entradas financieras o sustituitivos tales que permitan el funcionamiento financiero de la empresa.

Frente a estos principios indiferentes al sistema existen otros principios que vienen impregnados o *definidos por el sistema económico* en el que se encuentra situada la empresa. Estos principios son:

	Economía de Mercado	*Economía dirigida centralmente*
1	Principio de autonomía empresarial en las decisiones externas.	Principio de órgano; la empresa es un órgano de una instancia central de planificación.
2	Principio de autonomía interna o el empresario decide individualmente la gestión.	Principio de codeterminación o cogestión, en el que los distintos grupos participan en las decisiones empresariales.
3	Principio de lucro caracteriza en un mayor o menor grado las actuaciones económicas.	Principio de realización del plan o volumen de actividad fijada.

Cuadro 2. Características empresariales definidas por el sistema.

Sin duda estos principios corresponden a dos tipos «puros» de Ordenes Económicos. En la realidad se producen combinaciones de principios en un sistema o en otro, en unas u otras empresas, dentro de un mismo Orden Económico. Así, la cogestión se ha implantado en la industria del Carbón y del Acero de los paises de la CECA y se plantea en una dimensión más amplia en otros sectores de la actividad económica. A nuestros efectos se trata de conseguir claridad analítica a la hora de estudiar los distintos planteamientos económicos que afectan a la empresa, no solo en su aspecto institucional, sino también en sus interdependencias económicas para conocer la validez de las teorías económicas de la empresa, su mayor o menor universalidad.

Ejercicios de autocomprobación

I. *¿El jefe de un departamento en qué grupo de factores lo incluiría?*

a) *en el de mano de obra.*
b) *en el dispositivo.*
c) *en el de organización.*

II. *¿Qué implica en el proceso productivo el que un factor sea limitativo?*

a) *que perjudica a los demás factores.*
b) *que aumenta la productividad hasta un límite.*
c) *que sólo puede utilizarse en cantidades limitadas.*

III. *Los factores indiferentes al orden económico significan:*

a) *que se pueden utilizar indiferentemente unos u otros.*
b) *indiferencia en cuanto a los beneficios.*
c) *que el orden económico no influyen sobre los mismos.*

IV. *El principio de cogestión ¿es sólo característico de los órdenes económicos centralizados?*

a) *una característica de las economías socialistas.*
b) *también existen en los órdenes de economía de mercado.*
c) *depende del estilo de dirección y no tiene que ver con el orden económico.*

V. *¿Cuál es el principio rector de una empresa privada en un sistema de economía de mercado?*

a) *el equilibrio financiero.*
b) *el principio de autodeterminación.*
c) *el principio de beneficio proveniente de la actividad empresarial.*

Solución a los ejercicios de autocomprobación

I. *Es válida la b)*
II. *Es válida la c)*
III. *Es válida la c)*
IV. *Es válida la b)*
V. *Es válida la c)*

TEMA VII

Esquema/Resumen

- **Decisiones económicas.**
  - Grado de información.
  - Decisiones en certidumbre (información perfecta).
  - Decisiones en incertidumbre (ninguna información).
  - Decisiones en riesgo (información probabilística).

- **Componentes de la decisión empresarial.**
  - **Situación de la decisión.**
    - Fijación objetivos.
    - Magnitudes relevantes.
    - Cuantificación alternativas.
    - Fijar las interdependencias.
  - **Parámetros.**
    - De decisión.
    - De acción.
    - De decisión determinísticos.
    - De decisión estocásticos.
    - Exógenos.
    - Endógenos.
  - **Modelos de decisión.**
    - Función objetivo.
    - Restricciones.
    - Resolución.
  - **Proceso de decisión.**
    - Incitación.
    - Búsqueda.
    - Elección.
    - Implantación.
  - **Tipología.**
    - Por portadores de la decisión.
    - Por el objeto de la decisión.
    - Por las consecuencias de la decisión.
    - Por el proceso de la decisión.

TEMA VII

INTRODUCCION A LA TEORIA DE DECISION ECONOMICA DE LA EMPRESA

A. INTRODUCCION

Como hemos visto en el transcurso de la primera Unidad Didáctica la problemática de las *decisiones en la empresa constituyen el objetivo,* pudiéramos decir, de todo el planteamiento de la *teoría económica de la empresa.* Se trata al final de utilizar los conocimientos obtenidos por la teoría, *aclarando las interdependencias,* para *configurar procesos económicos.* La temática de la decisión en la empresa si bien constituye objeto de análisis de la *Política Económica de la Empresa*, esto es, de la configuración económica de los procesos empresariales, debemos aquí resaltar ya algunas de sus características fundamentales.

La *teoría de decisión* se ha desarrollado ampliamente dentro de la matemática en base de planteamientos altamente formalizados. Para la Economía de la Empresa este desarrollo de la teoría de decisión matemático es de interés en cuanto pudiera facilitarle instrumentos y concepciones que pueden ayudar a las decisiones en la empresa. Sin embargo, el elevado grado de formalización y consecuente abstracción, así como las exigencias de información, hacen que, hoy por hoy, sea muy reducida su aplicación en este campo. Además, la Economía de la Empresa precisa desarrollar una *teoría de la decisión económica de la Empresa* utilizando las aportaciones no sólo de la matemática, sino también todas las que pudieran aportar otras ciencias.

Para la preparación de este tema se debe estudiar primero el apartado 1, del capítulo tercero, del libro de E. Gutenberg, que completaremos con el contenido expuesto a continuación.

B. LAS DECISIONES ECONOMICAS EN LA EMPRESA

Las decisiones se adoptan en la empresa por las distintas personas que actúan en ella. Unas decisiones poseen mayor, otras menor incidencia en el acontecer global o parcial de la empresa. Por otro lado, unas decisiones son intuitivas, otras, por el contrario, son decisiones estudiadas, planificadas. A estas son a las que dedica atención la Economía de la Empresa.

Las personas que adoptan decisiones en la empresa se encuentran ante el problema de que existen diversas alternativas que llevan a distintos resultados. Por lo que desde un punto de vista formal la *decisión es el resultado*

de un proceso de elección entre distintas alternativas de actuación. Todas las alternativas llevan a una posible decisión y la elección de una de ellas es lo que denominamos proceso de decisión. Las *alternativas son combinaciones de distintas posibilidades* en la actuación de los agentes decisores e implican la utilización de los medios disponibles excluyéndose mutuamente. Así, por ejemplo, si una empresa dispone de un determinado Fondo de Capital puede decidirse por una serie de alternativas de inversión: ampliar la red comercial, comprar nuevas máquinas, ampliar su catálogo de productos, comprar acciones o participación en una empresa competidora o complementaria, etcétera.

El *principal problema* con el que se encuentra el ente decisor es el de la *información disponible*, el *conocimiento de las posibles alternativas*, sus estructuras e información. Las decisiones que se adoptan repercuten o tienen sus consecuencias en el futuro. Cuanto mayor sea el *horizonte económico*, esto es, cuanto más largo sea el periodo que transcurre desde el momento de la toma de la decisión y el momento en que se producirán las causas, tanto mayor es la *incertidumbre* y el *riesgo*. Cuanto más cercanos se encuentren estos momentos, más cierta es la situación, hay más información válida en principio. En la teoría económica y en muchos de sus modelos de decisión se trabaja «como si» se conociese la situación futura, «como si» se tuviese una *información perfecta sobre los futuros estados* en los que se realiza la decisión adoptada. Paulatinamente se está pasando a considerar también las situaciones de *información imperfecta*, esto es, se conoce sólo de forma imperfecta el futuro. Por ejemplo, cúal va a ser la consecuencia dentro de dos años de una decisión que adopta el empresario de anular su propia red de distribución y comercializar a través de representantes independientes.

Por ello se busca medir el *grado de información* en los planteamientos teóricos y que viene definido por la relación:

$$\text{Grado de información} = \frac{\text{Informaciones realmente disponibles}}{\text{Informaciones objetivamente necesarias}}$$

Si el valor es 1 en esta relación significa que se tiene una situación de *información perfecta*. El valor 0 significa una ignorancia total y los valores entre 0 y 1 señalan el *grado de información imperfecta*. Ciertamente la cuantificación de esta relación es imposible. Lo que nos ayuda es a una apreciación gradual del posible grado de información con el que consideramos que se está decidiendo. Además no se trata del grado de información de una empresa en su conjunto, sino que se refiere a problemas concretos de decisión. Se trata aquí sólo de una descripción del contexto y nada más. No puede deducirse una medición de intervalos o cardinal, ya que en ambos componentes de la relación se encuentran aspectos semánticos y pragmáticos que hacen sólo posible permanecer en el nivel sintático. Se trata pues de una aproximación para comprender el problema de la información.

Otro aspecto relevante es la clasificación que se realiza según la información disponible de las situaciones de decisión. Estas son:

a) *Decisiones en certidumbre,* cuando se dispone de la información necesaria para la decisión que se adopte. Casi todos los modelos de decisión utilizados son modelos de decisión en certidumbre. Así todos los de la programación lineal, inversión, etcétera.

b) *Decisiones en incertidumbre,* se denominan a aquellas situaciones en las que no puede considerarse con certeza que tengan lugar las consecuencias previstas, sino que cuentan con una serie de posibilidades. Aquí deben distinguirse a su vez dos clases de situaciones:

ba) *cuando se dispone de probabilidades objetivas* sobre la realización de una situación, por ejemplo, con el juego del dado. Esto es, la probabilidad nos facilita una información marginal sobre la frecuencia relativa de que suceda un acontecimiento determinado, lo que no es muy representativo para las decisiones económicas en la empresa.

bb) *cuando dispone de probabilidades subjetivas,* esto es, la persona que decide posee una determinada valoración subjetiva sobre las posibilidades de que surja ese acontecimiento. Por ejemplo, la incidencia

de una variación del precio de un producto sobre el volumen de ventas. Esta situación de probabilidades subjetivas es representativa para las situaciones de decisión en la empresa.

En la literatura se suele denominar también a las situaciones de decisión en las que la incertidumbre se mide con probabilidades objetivas o estadísticas como *decisiones en situación de riesgo* y a las decisiones en base de probabilidades subjetivas *como decisiones en incertidumbre* (Knight). El *riesgo* en realidad se produce en cualquier situación en la que no existen certidumbre o información perfecta sobre las consecuencias de la decisión. Por ello *decisiones óptimas sólo pueden darse a priori cuando se trabaja en base de una situación de certidumbre.*

C. COMPONENTES DE LA DECISION EMPRESARIAL

En la búsqueda de una *teoría de las decisiones económicas de la empresa* se ha definido una descripción de los elementos que componen tal decisión y una tipología. Los *componentes de la decisión* pueden definirse como los siguientes (Diederich):

a) *La situación de decisión,* o dicho en otros términos, la definición de cuál es la situación que se plantea para la toma de una decisión y que significa conocer:

— las *alternativas existentes,* componente en el que juega un gran papel el economista.
— la *determinación de las magnitudes más relevantes* a efectos de tal decisión y sus *interdependencias,*
— y, por último, qué es lo que pretende el agente decisor, esto es, qué objetivos persigue.

b) *El proceso de decisión,* la configuración de la decisión en el tiempo y su influenciación.

c) *La toma de la decisión* misma.

Algunos autores como Heinen, como veremos más adelante, denominan a las tres fases «*proceso de decisión*».

D. LA SITUACION DE DECISION

Las partes integrantes de toda situación de decisión, partes que exigen su análisis, son tres:

a) *La fijación de los objetivos* perseguidos por el que toma la decisión. Según el objetivo o bien los objetivos perseguidos se tiene que plantear la elección de alternativas. Por ello la Economía de la Empresa, por lo que se refiere a su función configuradora, tiene que enfrentarse con la problemática de los objetivos. Sin la fijación de los objetivos difícilmente se podrán establecer los criterios de selección de los medios.

b) El segundo componente a definir y a analizar son *los parámetros de decisión.* Se entienden por *parámetro de decisión* aquellas *magnitudes que poseen un carácter de dato* para la decisión, esto es, son magnitudes que influyen en la decisión, sin que ésta, por su parte, pueda influir sobre esa magnitud. La empresa está encuadrada dentro de un marco social, económico, laboral, etc. que tiene que considerar y difícilmente puede influir. En muchos casos es muy difícil señalar una total independencia, ya que las interrelaciones económicas son más amplias. El problema es el de analizar si la posible interdependencia del parámetro con respecto a la decisión a adoptar puede aceptarse como inexistente o bien cual es la medida de su incidencia. Se distinguen los siguientes *tipos de parámetros en la Economía de la Empresa:*

— *Parámetros de decisión,* que los acabamos de definir.

— *Parámetros de acción,* que son aquellas magnitudes que se fijan por el ente decisor de la unidad económica, esto es, se trata de una magnitud que se fija por una decisión empresarial, por ejemplo, la reducción del precio de ventas, la eliminación de los descuentos especiales, etc.

— *Parámetros de decisión deterministicos,* cuando con certeza y dado el contexto de interrelaciones adquiere un valor fijado, siendo, por tanto, una magnitud conocida y que puede variar en función del tiempo.

— *Parámetros de decisión estocásticos,* cuando, por el contrario, pueden adoptar distintos valores de acuerdo con ciertas probabilidades. Aquí pueden ser estas distribuciones de probabilidades constantes o variables en función del tiempo. Sin duda, en la *actividad económica de la empresa dominan los parámetros de decisión estocásticos*.

— *Parámetros de decisión exógenos y endógenos,* que definen la relación de las correspondientes magnitudes para con la empresa. Se definen como magnitudes exógenas aquellas que a efectos de la decisión concreta poseen una posición de pertenencia al medio en el que se mueve la empresa. Este carácter de «externa» a la empresa puede cambiar para otra decisión empresarial. Poseen el carácter de magnitudes endógenas aquellas que pertenecen a la empresa a efectos de la decisión a tomar, o magnitudes «internas». Los *límites entre ambas magnitudes son fluidos* y frecuentemente confusos. Sin embargo, permiten una diferenciación fundamental a la hora del análisis, diferenciación que se encuentra en la problemática de su determinación. La información sobre una magnitud exógena depende de terceros, con todas sus facilidades en unos casos de poder disponer de ella, y en otros, de las múltiples dificultades de no disponer de tal información en la estructura informativa que exige la correspondiente decisión y por no disponer de los medios para su comprobación. También sucede muy frecuentemente que la información que se desea de una magnitud «endógena», dentro de la empresa, no se dispone en la estructura deseada. Aquí es donde la Economía de la Empresa ha conseguido amplios avances y constituye una de sus principales preocupaciones de dotar a la empresa de los sistemas de información que le permitan facilitar estas magnitudes en aquella estructura que sea la más adecuada para la toma de las decisiones. Así, por ejemplo, una decisión de invertir en una nueva máquina sustituyendo a otra existente, exige una información interna distinta, estructuralmente, de la decisión de subir el precio de venta de un producto o aceptar un pedido a precios más bajos. Aquí el sistema de costes, como origen de parte de las magnitudes endógenas de costes debe configurarse con la flexibilidad adecuada para que cada decisión empresarial pueda contar, al menos, con la información interna, endógena, adecuada para que cada decisión empresarial pueda disponer, al menos, con la información interna, endógena, adecuada y válida.

c) El *tercer componente de la situación de decisión son las alternativas de decisión,* esto es, la *determinación de las alternativas* que deben considerarse a efectos de la decisión. Una decisión de inversión, se puede presentar, por ejemplo, en varias alternativas que van de dos a cien o doscientas o más. El problema relevante que nos interesa como economistas de empresa es el de elegir y limitar el número de alternativas significativas y que debe considerar la persona que tenga que tomar la decisión. Aquí puede incluso hablarse de un *proceso de definición de alternativas en varias fases:* El que plantea la decisión, el que la configura y analiza, el que decide, configuran todos ellos un proceso en el cual se produce en un primer término la existencia de unas pocas, según se va analizando la decisión se configuran más alternativas y de estas se tiene que reducir su número para que la instancia última en el proceso elija, seleccione aquella de las alternativas a realizar. El papel del economista de empresa debemos verlo en la función de arrancar de un planteamiento del problema buscando alternativas y seleccionando de entre ellas las más relevantes. Pudiera hablarse de que la selección de alternativas en un proceso de decisión no se da al final, sino que en cada fase se hace preciso establecer selecciones o elecciones parciales para poder seguir analizando el problema concreto de decisión.

Con lo que entramos directamente en la problemática operativa de la *formulación de la situación de decisión.*

Cuando ha surgido la idea de una decisión no puede decidirse. Hay que analizar la situación: ¿Y cómo se realiza este análisis? Este análisis consiste en:

a) establecer un *catálogo de todas las magnitudes relevantes* para la decisión,

b) *cuantificar todas las magnitudes posibles* o bien definir cualitativamente

c) *establecer cuales son las interdependencias* entre las distintas magnitudes, definir el criterio de decisión.

Esta relación que tiene que limitarse necesariamente a los factores más relevantes para la decisión, se realiza en lo que se denomina un *modelo de decisión y establece una relación matemática, generalmente, entre ellas*. Esto es, *la compleja realidad que define la situación de decisión se reduce a un modelo más abstracto, con el cual se opera*. Por ello, *si la selección de las magnitudes, su cuantificación y las relaciones de interdependencia no se han planteado conforme a la realidad, la información que nos facilite el modelo no será válida o será poco adecuada para la toma de la decisión. El modelo, desde el punto de vista matemático, de las transformaciones lógico-formales, puede estar correctamente construido y resuelto. Desde el punto de vista, sin embargo, de la información que se busca para la toma de la decisión, puede ser* inoperante e incluso erróneo.

Aquí está la función básica del economista de la empresa: Debe analizar el contenido informativo que le ofrece todo modelo a efectos de la decisión concreta que se quiere tomar. Debe conocer y analizar las magnitudes que entran en el modelo, las interdependencias establecidas y las transformaciones lógico-formales, matemáticas, que tienen lugar. Es entonces cuando debe poder enjuiciar la información que le facilita el modelo, sus límites y bondad. Por ello, toda «receta» en forma de modelos simples como un ratio sencillo o modelos complejos no sirven para la toma de la decisión, sin su interpretación. El modelo facilita información abstracta, transformada sobre la realidad. Por ejemplo, ante una decisión de inversión de un nuevo equipo de transporte interno en una fábrica, las magnitudes reales que intervienen son múltiples, desde su coste, formas de pago, hasta el volumen a transportar, necesidades de energía y mantenimiento, pasando por los componentes de racionalización del trabajo en otras actividades, mejor ordenación de la maquinaria, seguridad, ruido, estética, entre otras. El modelo de decisión de una inversión —como veremos más adelante— recoge unas pocas magnitudes, las relaciona en base de un modelo matemático y da una información en una cifra. Abstrae, reduce todo ello a una cifra. El problema está en saber qué información real nos da esa cifra para la decisión de si compramos o no el nuevo equipo de transporte.

d) Con lo que hemos señalado el tercer aspecto: la *valoración de la información que nos da el modelo.* La pregunta sobre cuál es el contenido informativo de cada valor así deducido debe ser constante y crítico en el economista de la empresa.

Los *modelos de decisión matemáticos* se componen de:

a) una *función objetivo,* esto es, una exposición matemática del objetivo u objetivos,

b) unas *condiciones restrictivas* que nos definen las alternativas o el marco dentro del cual pueden definirse todos los valores válidos y de entre los cuales se deduce aquel que mejor satisface el objetivo u objetivos dados, y de que

c) existe para la resolución de estos modelos *unos métodos o algoritmos* en algunos casos que trataremos más adelante.

La Economía de la Empresa busca modelos de decisión no específicos para cada caso concreto de decisión, sino modelos universales que permitan su aplicación genérica. Lo que lleva necesariamente a que todos estos modelos posean un tal grado de abstracción con respecto a los problemas reales de decisión que su valor es reducido. Por lo que la actual preocupación de la disciplina consiste en la búsqueda de modelos operativos y que su campo de aplicación se ajuste a un conjunto homogéneo de fenómenos empresariales, disminuyendo el grado de abstración actual, por un lado, pero sin caer, por otro, en la búsqueda de un modelo para cada caso. Estos son infinitos.

E. PROCESO DE DECISION

Hasta aquí hemos expuesto lo que se ha denominado *la «situación de decisión»*. Entre este estado de captación de la situación de la decisión y la toma de la decisión se encuentra *el proceso de decisión*. En las decisiones simples puede ser que coincidan los tres componentes: *situación de decisión, proceso de decisión* y la *decisión misma*. En la empresa de un solo hombre ante decisiones simples, o que se consideran en aquel momento como simples, o temperamentalmente el responsable decide «sobre la marcha», los tres elementos se funden en el acto de decisión.

Sin embargo, en las unidades organizativas, en las empresas, departamentos o secciones, más complejas y en las decisiones más o menos relevantes, se pueden distinguir las tres fases señaladas

— La que recoge el *impulso* para la decisión, busca la definición de las alternativas y objetivos, plantea el proceso de solución

— la que implica una *intervención de las distintas personas* de la organización en esa decisión y sus distintas intervenciones en el transcurso de tiempo en el que se prepara la decisión

— la que implica la *toma de la decisión*.

El *proceso de decisión* es un proceso que recoge la fase segunda en la que se *transforma,* durante todo el tiempo que dura hasta la toma de la decisión, *la información* que aportan los distintos entes o personas que participan en la configuración de la decisión. La institucionalización o fases de un tal proceso de decisión pueden variar y ciertamente no es fácil establecer el límite —y no creo que nos es decisiyo conocerlo— entre proceso y decisión. Muchas veces se solapan y la decisión puede ser un mero acto formal de lo ya decidido en el proceso de decisión. Por ello se suele definir como *proceso de decisión el proceso de elección y de formulación de las alternativas,* esto es, preparación de la decisión y determinación o cálculo de las alternativas optimales.

Para Heinen el *proceso de decisión* es un proceso de información integral que se compone de las siguientes fases:

— iniciativa, incitación o proposición de una elección

— búsqueda de las alternativas

— elección de las alternativas más adecuadas

— implantación de la alternativa elegida.

Todas estas fases son, en su amplio sentido, un conglomerado proceso de información, que recoge las tres fases mencionadas. La iniciativa puede provenir de muy diversas fuentes: de la pura observación, de la intuición o como resultado de cálculo de costes o de otros complejos sistemas de información, de terceros, etc. Esta primera incitación exige un análisis buscando todas las posibles alternativas. Aquí debe dominar también el principio de economicidad. La elección de las alternativas óptimas es otro proceso parcial de información que según la complejidad del caso puede hacerse los cálculos manualmente o tiene que recurrirse a grandes ordenadores, con su coste correspondiente. E incluso en algunos casos no tienen capacidad aún para resolverlos. Y, por último, la decisión de implantar lo decidido implica una organización de ejecución o de transmisión de tales informaciones.

F. TIPOLOGIA DE LAS DECISIONES ECONOMICAS DE LA EMPRESA

Como ya se ha señalado anteriormente aún no se dispone de una teoría de decisión de la Economía de la Empresa, lo que sorprende ciertamente cuando se aprecia que la decisión económica en una empresa constituye la principal problemática de la misma. Se está trabajando actualmente en una tal teoría que debe poseer junto a un elevado grado de abstración para abarcar el fenómeno de decisión económica en la empresa, la necesaria operatividad para poder ayudar a la toma de las decisiones. Como en toda actuación científica que se inicia en un campo, la descripción de los hechos reales es el primer paso a dar: La definición de una tipología de las posibles formas que adopta el fenómeno de la decisión económica. Consideramos aquí la tipología de Heinen como representativa:

Portadores de la decisión	*Objeto de decisión*	*Consecuencias de la decisión*	*Proceso de decisión*
Decisiones individuales y colectivas.	Decisiones del objeto y metadecisiones.	Decisiones en certidumbre, riesgo e incertidumbre.	Decisiones simultáneas y sucesivas.
Decisiones centralizadas y descentralizadas.	Decisiones regulares y ocasionales.	Decisiones a corto, medio y largo plazo.	Decisiones programables y no programables.
Decisiones de dirección y funcionales.	Decisiones constituitivas y de situación.	Decisión para objetivos múltiples o únicos.	
Decisiones propias y ajenas.	Decisiones parciales y totales.		

En cuanto a los portadores de la decisión: En la decisión pueden intervenir *varias o solo una persona,* implicando las primeras una mayor consideración de los fenómenos sociológicos y sicológicos que imponen y que apenas se han considerado en las teorías de la decisión. Estas son en realidad las situaciones típicas de la empresa. Las decisiones que se adoptan de forma *centralizada o descentralizada,* esto es, una mayor o menor decentralización de las decisiones, implica el grado de delegación de competencias en la empresa. En estrecha dependencia de esta delegación se encuentra la determinación de aquellas decisiones que son de la competencia de la dirección y aquellas otras que quedan a la decisión de los departamentos u otras instancias de la empresa. Las *decisiones propias* significan aquella que puede configurar el propio ente decisor.

En cuanto al objeto de decisión: La primera clasificación implica que existen primeramente decisiones meta-objeto o que hay que adoptarlas antes de las referentes al propio objeto. Así los objetivos, sistemas de información, estructuras de la organización, entre otras. Una decisión de inversión, objeto inversión, se tendrá que ajustar, por ejemplo, a la estructura organizativa existente.

Existen unas decisiones que se toman ocasionalmente, tales como creación de una Sociedad, transformación, etc., mientras que otras se repiten dentro de la actividad económica. Parecida es la diferenciación entre decisiones constitutivas y de situación. Las primeras son aquellas que afectan a la estructura de la empresa: inversiones básicas, localización, dimensión , equipo directivo, etc., mientras que las segundas son las que se adoptan en el proceso corriente de producción, ventas, financiación, personal, aprovisionamientos.

En cuanto a las consecuencias de la decisión: Las decisiones en certidumbre, riesgo e incertidumbre están definidas, como ya hemos visto, por el grado de la información disponible, información total o perfecta, información en base de una información probabilística y, por último, sin información alguna. El segundo grupo de decisiones se clasifica por el «horizonte económico» en el que se reflejan las consecuencias, no existiendo un criterio único para tal clasificación.

En cuanto al proceso de decisión: Unas decisiones se dicen que son simultáneas cuando se realizan al mismo tiempo, esto es, el criterio de clasificación es la adjudicación en el tiempo de las decisiones. Cuando se habla de decisiones programables no se refiere a su tratamiento en proceso de datos, sino a las posibilidades que tienen de que puedan programarse o establecer normas que permitan tomar esas decisiones que se repiten según criterios generales.

Esta exposición de la tipología de las decisiones no es exahustiva ni única. Es un intento de clasificación que permite diferenciar aquellas características fundamentales para el análisis de la situación de la decisión, de la configuración del proceso de decisión y de la definición de la instancia que debe tomar la decisión. Es un valioso intento de sistematización necesario para el desarrollo de una teoría de la decisión económica en la Economía de la Empresa.

Ejercicios de autocomprobación

I. *El grado de información se refiere a:*

a) *la posibilidad de obtener información.*
b) *a la relación entre la que se dispone la información y las necesidades de la misma.*
c) *el volumen de información.*

II. *¿Cuándo hablamos de decisiones en situación de riesgo?*

a) *cuando se puede asegurar el riesgo.*
b) *cuando se dispone de una expectativa de probabilidades.*
c) *cuando no se tiene información alguna.*

III. *Un parámetro de decisión es:*

a) *el cálculo que debe realizarse previamente.*
b) *el dato que se considera para la decisión.*
c) *el modelo necesario para tomar la decisión.*

IV. *Para Heinen la elección de entre las alternativas para la decisión constituye:*

a) *el proceso en sí de la decisión.*
b) *lo único importante en el proceso de decisión.*
c) *una de las fases del proceso de decisión.*

V. *La tipología de las decisiones facilita:*

a) *la base para la elección de la decisión.*
b) *la motivación de las decisiones.*
c) *la descripción de las posibilidades de agrupación de todas las decisiones.*

Soluciones a los ejercicios de autocomprobación

I. *Es válida la b)*
II. *Es válida la b)*
III. *Es válida la b)*
IV. *Es válida la c)*
V. *Es válida la c)*

TEMA VIII

Esquema/Resumen

- **Explotación y Empresa**
  - **Explotación.**
    - Como unidad técnica.
    - Como unidad social.
    - Como unidad económica.
    - Como unidad organizativa.
  - **Empresa.**
    - Cuyos superavits se entregan a los empresarios.
    - Como unidad de producción.
    - Como combinación de factores para su colocación en el mercado.
- **Tipología de las empresas.**
  - Por sectores.
  - Por localización.
  - Por la intensidad de capital y trabajo.
  - Por el tipo de producción.
  - Etcétera.
- **Empresario.**
  - Teorema de empresario como portador de riesgo.
  - Como capitalista.
  - Como identificación con la empresa.
  - El que vende en el mercado.
  - Todos los que participan en el proceso de producción.
  - Como innovador.
  - Como configurador del factor dispositivo.
  - Todo el que decide un proceso económico.
  - El que define objetivos, fija medios y configura las actuaciones.

TEMA VIII

EMPRESA Y EMPRESARIO

A. INTRODUCCION

Una vez que hemos analizado las concepciones de la empresa y la problemática de la decisión empresarial vamos a analizar ahora principalmente la tipología de empresa, esto es, como se recogen las múltiples formas que en la realidad presenta la empresa, cuales son los criterios que nos sirven de base. Y es a continuación cuando pasamos a aclarar el concepto de empresario, concepto muy disperso y que precisa de aclaración. Es este concepto el de empresario el más ideológicamente recargado y precisa para su operatividad en nuestra disciplina de aclaración.

Para la preparación de este tema VIII *se deberá estudiar* el apartado 3 del capítulo primero y el apartado 2 del capítulo tercero y apartado 2 del capítulo 9 de la obra de E. Gutenberg «Economía de la Empresa» Deusto, Bilbao, 1973. Fundamentalmente se desarrollará este tema en esta unidad didáctica y *recomendamos* a los que *deseen ampliar,* el capítulo tercero de la obra de J. M. Fernández Pirla «Economía y Gestión de la Empresa», ya mencionada, y el apartado A. del capítulo tercero de la obra de S. García Echevarría «Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa».

B. EXPLOTACION Y EMPRESA

Quizá sorprenda un poco el que se dedique un apartado a estos dos términos, pues en castellano poseen ya una cierta diferenciación, más o menos difusa, en el lenguaje vulgar. Sin embargo, en otras lenguas, precisamente en las que surgió la Economía de la Empresa y en las que se desarrolla la Política Económica existen muy diversas interpretaciones que no se limitan a los aspectos semánticos, sino que suponen una predeterminada concepción del propio objeto de la disciplina. Sin querer entrar aquí en detalles amplios sobre estas diferencias, si vamos, sin embargo, a conocer los criterios que han dado muy distintas interpretaciones en los diversos autores. Y puesto que la discusión puede prolongarse indefinidamente sobre los contenidos de los términos *«explotación»* y *«empresa»* y sobre cual de los dos o si las dos son objeto de la Economía de la Empresa, daremos nuestra posición al respecto. No podemos en ningún caso omitir esta aclaración y aceptar el lenguaje terminológico confuso y poco preciso que se utiliza con frecuencia. Para la Economía de la Empresa es necesario precisar estos conceptos.

La *actividad económica se realiza en unidades o células pequeñas de acción* (Kosiol), *unidades económicas de actividad* que se caracterizan por una *planificación unitaria.* La célula más pequeña es, sin duda, el puesto de trabajo donde se realiza la actividad concreta, donde tiene lugar la combinación de trabajo con bienes materiales o intelectuales, consumen y producen en las unidades económicas bienes y servicios. La separación de la unidad económica: economía doméstica, es algo forzado, pues implica en el fondo una actividad transformadora y de consumo. La problemática de las Economías Domésticas se analiza dentro de la macroeconomía (Egner). Aun cuando se considera ya por bastantes autores que cuando estas Economías domésticas representan amplias colectividades que tratan de satisfacer sus necesidades colectivas deben incorporarse al análisis económico de la Economía de la Empresa.

Lo mismo debe decirse de todas las actividades públicas que son actividades destinadas a cubrir las necesidades de terceros.

a) *Explotación.*

Las interpretaciones principales que se han dado en la literatura al término explotación son:

aa) *como unidad técnica,* esto es, se considera como una parte de la empresa con la que ésta pretende alcanzar la realización de su objeto económico. Aquí se interpreta el equipo productivo de que dispone la empresa, siendo empresa un concepto superior. Esta interpretación la dan Hellauer, Lohman, Walther, Rieger.

ab) *como unidad social,* esto es, además de los equipos productivos precisa del hombre para que este los utilice y oriente mediante las actuaciones humanas, toda la actividad para cubrir las necesidades existentes. La cooperación de diversos hombres en toda explotación es la característica y, por tanto, la explotación es un conglomerado social. Esta definición corresponde al *aspecto sociológico* y afecta a la *sociología industrial.*

ac) *como unidad económica,* esto es, que considera a la explotación como célula del conjunto económico, constituyen la explotación el centro de toda actividad económica. Este concepto corresponde a una *interpretación ideal típica* que resulta y aisla lo económico, por lo que posee una gran importancia en Economía.

ad) *como unidad organizativa,* que interpreta a la explotación acentuando los aspectos de *organización,* componente que permite a la unidad económica realizar la combinación de los factores de producción.

b) *Empresa.*

La definición más antigua define a la empresa como la institución en la que actúa el empresario. Las interpretaciones más frecuentes son:

ba) La que define a la *empresa como aquella unidad económica cuyos superavits los entrega a empresarios o propietarios privados,* con lo que se excluyen todas las empresas públicas. El criterio es aquí la distribución de los resultados.

bb) La que define a la *empresa como la unidad que produce para el mercado.*

bc) La definición más extendida es la de *Gutenberg* que define como *empresa a aquel tipo de explotación que realiza la combinación de los factores de producción bajo el principio de economicidad y considerando el equilibrio financiero y actuando autónomamente.* Esto es, se trata de la empresa situada en una Economía de Mercado.

Por la que empresa es un concepto más restringido que el de explotación. Toda actividad que se realice sin autonomía y sin el principio de lucro, esto es, toda actividad en la que los factores determinantes o vinculados no sean los del Orden Económico de Economía de Mercado, se deben denominar con otro término.

Para nosotros, y en castellano, el término «explotación» nos define el proceso productivo o de colocación en el que se reflejan los componentes indiferentes al orden económico, esto es:

a) se realiza una combinación de factores,

b) se realice teniendo en cuenta el criterio de economicidad,

c) y se mantiene el equilibrio financiero

características estas comunes a cualquier tipo de explotación. Mientras que *empresa la definimos* con Gutenberg como aquel *tipo de explotación que está caracterizado por pertenecer a un sistema económico liberal, con la existencia de los principios de autonomía, lucro y autodecisión.* Bien pudiera llamarse «*empresa de mercado*» o «*empresa privada*», etc. Para aquellas otras unidades empresariales que tienen lugar bajo otras características, tales como de economía centralizada, pública, cooperativa, etc. utilizamos los términos de «empresa socialista», «empresa cooperativa», «empresa pública», etcétera.

En adelante utilizaremos el término «empresa» o «empresa...» en su sentido institucional que recoge una o varias explotaciones y las demás actividades jurídicas, financieras, de propiedad, grupos influyentes, acreedores, suministradores, clientes, etc., esto es, interpretamos el ente técnico-económico-social-financiero y jurídico. Consideremos que en nuestro idioma y por falta de la tradicional problemática que tiene la Economía de la Empresa alemana, no nos plantea más problemas su diferenciación. *La «empresa»*, en un sistema de mercado, queda pues definida por tres características: *cubre necesidades de terceros, actuación económica independiente y riesgo económico.* De donde puede al propio tiempo deducirse que no coincide en todos los casos el ente denominado «empresa» con el ente jurídico «sociedad». *No siempre una Sociedad, como unidad jurídica, posee las características señaladas para la empresa* y, por consiguiente, puede considerarse como tal. Frecuentemente una Sociedad posee más el carácter de explotación que de empresa. Aquí lo que hemos tratado es pues de definir el concepto de empresa a efectos de nuestra disciplina, esto es, en su contenido económico.

C. TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS

Son muy diversos los criterios que pueden seguirse para ordenar clasificando las empresas. *No puede* ni debe buscarse un criterio universalmente válido, sino que depende de los objetivos de la propia investigación a realizar. Según para qué se precisa una tipología de las empresas deberán definirse los criterios más apropiados, criterios que se confirmarán como más o menos adecuados en los resultados de la investigación. Así, por ejemplo, si se plantea el problema de establecer una tipología a efectos de la teoría de inversión en proyectos de reposición o si se trata de la aplicación de la teoría de costes, la clasificación será distinta. Para cada configuración de una tipología de empresa se tienen que definir una o una serie de características.

Gutenberg clasifica las empresas por los *criterios de clases de actividad*, por sus *funciones específicas* y por su *vinculación de capital*. Vemos pues tres criterios generales que permiten su clasificación. Así podemos establecer las siguientes clasificaciones:

a) Por *sectores económicos:* empresas industriales, comerciales, banca, transportes, asesoramiento, etc.

b) por su *localización:* orientada al mercado, orientada a las materias primas, orientadas a los medios de transporte,

c) por *el capital y personal vinculado:* empresas de capital intensivo, de trabajo intensivo,

d) por *la clase de producción:* bienes, servicios.

Y así puede seguirse una tipología por *dimensión* de las empresas, por su *forma jurídica,* por el *número de accionistas,* por su *volumen de comercio exterior,* por la *forma de sus fabricaciones,* por sus *mercados,* etcétera.

Gutenberg recoge en su obra aquellas clasificaciones que considera más interesantes desde el punto de vista de la Economía de la Empresa. Sin embargo, queremos resaltar que no son tales clasificaciones válidas más que para determinados planteamientos y objetivos. En cada caso, para cada planteamiento buscaremos aquella clasificación más adecuada lo que nos impone la determinación de criterios válidos de clasificación y una posible valoración de los mismos para establecer una escala de ordenación. Unos criterios serán más cuantitativos, y por consiguiente, permitirán una clasificación más precisa; otros criterios serán más indefinidos, menos precisos y, por tanto, facilitarán una tipología más confusa, menos operativa. La elección, insistimos, dependerá de la precisión con que se desee para la investigación concreta una tal tipología. Esta necesaria relativización no dificulta la labor investigadora, sino todo lo contrario, facilita un planteamiento más cercano al problema teórico o práctico planteado.

D. EL EMPRESARIO

Se puede formular este apartado con la pregunta *¿quién es el empresario?* Hemos visto que la combinación de los factores de producción se realiza por el *factor dispositivo.* La dirección responsable de esa combinación, dirección que puede ser de muy distintos niveles dentro de la jerarquía de la empresa, decide sobre qué producción se realiza, cuando, en qué condiciones y para ello se basa en dos componentes derivativos o instrumentales de la dirección: precisa de una planificación, precisa saber cuales son los objetivos que tiene que alcanzar y con qué medios y necesita de una organización que establezca la participación de cada una de las personas o grupos de personas en el proceso empresarial. Y ante esta situación, que es la que caracteriza a las actividades económicas singulares, se plantea la pregunta de ¿quién es el empresario?, el propietario, el gerente o el director de división. Las diferentes interpretaciones que se le ha dado en la Economía Política, en el Derecho, en la Sociología, etc. lleva a un estado de confusión sobre lo que se entiende por empresario. Además precisamos aclarar este concepto, por último, para la Economía de la Empresa.

Sin pretender aquí entrar en un análisis histórico sobre el tratamiento dado al problema del empresario, ya que se han pesado más los componentes ideológicos que los del análisis económico, vemos que empieza a utilizarse este concepto por la literatura económica en la primera mitad del siglo XIX con los albores del proceso de industrialización. *Dos han sido históricamente los criterios* que definían al empresario:

a) *como portador de riesgo,* cuyo planteamiento realiza en 1730 Richard *Cantillón* en su «Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general», interpretando a la figura del empresario como *la persona que compra los factores de producción para producir bienes cuyo precio es incierto* (Cantillón). En este sentido es el *portador del riesgo de producción y de venta.* Este concepto de equiparación de la figura del empresario con el de portador de riesgo ha sido frecuentemente expuesto, mejorando muy poco la exposición de Cantillón. F. H. Knight ha remoldeado este teorema, que implica una interpretación muy dudosa del empresario al diluir las funciones del propietario y las del portador de la empresa.

Las interpretaciones más significativas que se han derivado de este teorema pueden resumirse en las siguientes:

1. *que empresario es el que cede el capital,* y que sino dirige él la empresa nombra la persona que la debe dirigir (Brentano, Lewis, entre otros).

2. *empresario y empresa, persona e institución es lo mismo* (Walras, entre otros).

3. *empresario es el que vende productos por su propia cuenta* (Brentano).

4. *empresario* son *todos aquellos que participan en el proceso económico y que arriesgan algo*.

Como se ve la interpretación del empresario como el portador de riesgo lleva a definiciones muy diferenciadas y algunas poco adecuadas para definir al empresario. El mantenimiento de este teorema se debe más a una interpretación intuitiva de la observación que a una deducción teórico-analítica.

b) *Como el que cede el capital a la empresa,* concepto que parte de Adam Smith, característico para el empresario del siglo XVIII que cedía el capital para formar la empresa. Se *acentúa el componente capital* y se pasa a un segundo plano las otras funciones de dirección y control. *John Stuart Mill* distingue al analizar el beneficio empresarial los elementos: salario del empresario, prima de riesgo e intereses para el capital propio. Con J. B. *Say,* en el momento de desarrollo de las sociedades anónimas, y con la consiguiente transformación de la institución empresarial, surge la *diferenciación entre capitalista y empresario,* el primero cediendo capital, el segundo combinando los factores de producción en un proceso productivo. Paulatinamente se fue introduciendo este planteamiento. Pero es en la segunda década de este siglo cuando recoge el pensamiento económico la figura del empresario como «manager», como directivo, como el que «lleva la empresa» (Wirminghaus), como «el que toma las decisiones» (Dobb), como el «configurador de la empresa» (Gottl-Ottlilienfelds). De donde surge la definición del *«cuarto factor de producción»,* como la función de dirección, de coordinación.

c) Existe una figura de empresario que debe conocerse y es la impregnada por Schumpeter como *«el empresario innovador»,* «el empresario pionero». La concepción Schumpeteriana, el tipo ideal de empresario, no es comparable con los dos tipos mencionados. En estos es el riesgo y la configuración la característica; en Schumpeter son las nuevas aportaciones económicas, la nueva combinación de factores, es el «empresario creador». Esta figura del empresario pertenece a un modelo de desarrollo económico y califica una determinada figura del empresario estática.

d) En la *Economía de la Empresa se ha introducido la figura del empresario* en el *factor dispositivo* que abarca a su vez no sólo las *funciones de dirección* (factor dispositivo originario), sino también las de dirección y las de *organización* (factores dispositivos derivativos). Quizá la definición de *empresario como la de aquella o aquellas personas que en una empresa fijan objetivos concretos, definen los medios para alcanzarlos, determinan las actuaciones económicas definiendo la combinación de los factores de producción de que disponen,* esto es, la relación medios-objetivos, es la más adecuada para el empresario. Por exclusión tenemos que aquellas otras personas a las que se les fijan los objetivos, los medios y las actuaciones, esto es, que ejecutan una función no son empresarios.

O bien, manteniéndonos dentro de nuestra definición de empresa, son empresarios aquellas personas que se encuentran dentro del factor dispositivo dirigiendo, planificando y organizando la combinación actual y futura de los factores elementales. Esto es, empresario es el que analiza objetivos y posibilidades de actuación al disponer sobre medios y factores escasos. Con lo que tenemos que esta definición no coincide con la utilizada en otros campos y, como señala D. Schneider, no es válida para una teoría de decisión económica. Decisiones económicas no se adoptan sólo en las empresas, sino que se adoptan también por los individuos invirtiendo, comprando, vendiendo. Unas decisiones económicas, se adoptan dentro de una institución empresa, otras se toman por individuos como tal. En el primer caso tendríamos una decisión económica institucional, que no es suficiente, pues el individuo persigue sus propios objetivos también. Para una teoría de decisión deberá buscarse al individuo como portador de la decisión económica sin restringirlo a una u otra institución.

Vemos una vez más la necesidad de relativizar los conceptos. Para la Economía de la Empresa existe o debe existir una clara distinción para el desarrollo de su teoría económica entre propietario, accionista, directivo

o empresario en sus diversos niveles, prestamistas, suministradores, entre otros, y las actuaciones según objetivos individuales de los miembros que directa o indirectamente participan en la empresa y los objetivos institucionales. Así en el tratamiento de la teoría financiera de la empresa, ante el fenómeno de financiación, existe la figura del empresario directivo, la del accionista, la del prestamista. Puede ser que en determinados casos pueden encontrarse reunidas en una persona o institución dos o más de las figuras señaladas. A nuestros efectos queda en claro lo que entendemos por empresario como base para el análisis teórico de la Economía de la Empresa.

Ejercicios de autocomprobación

I. *Cuando hablamos de «explotación» nos referimos*

a) *a una explotación minera o similar.*
b) *a una empresa que explota los servicios públicos.*
c) *a la unidad técnica de producción.*

II. *Según Gutenberg la «empresa» es una institución*

a) *idéntica a la explotación.*
b) *que caracteriza a la actividad económica de combinación de factores para la obtención de un lucro.*
c) *es válido en todo orden económica.*

III. *El principio de equilibrio financiero afecta*

a) *a las empresas cualquiera que sea el orden económico en el que se desenvuelven.*
b) *a las empresas de los países de Economía de Mercado.*
c) *a las empresas que persiguen un lucro.*

IV. *El concepto del empresario como portador de riesgo lo planteó*

a) *Ludovici.*
b) *Schmalenbach.*
c) *Cantillón.*

V. *Consideró el factor de dirección como cuarto factor de producción en la Economía Política*

a) *Say.*
b) *Dobb.*
c) *Say.*

Soluciones a los ejercicios de autocomprobación

I. *Es válida la c)*
II. *Es válida la b)*
III. *Es válida la a)*
IV. *Es válida la c)*
V. *Es válida la a)*

TEMA IX

Esquema/resumen

- Valor
  - Teoría valor subjetivo.
  - Teoría valor objetivo.
- Conceptos básicos
  - Pago, gasto, coste; pago y gasto neutral.
  - Ingreso, resultado, producto.
  - Beneficio.
    - Del capital.
      - Absoluto
      - Relativo.
    - Pagatorio.
    - Calculatorio.
  - Riesgo.
    - Medible.
      - Medidas.
      - Medición.
      - Política de riesgo.
    - No medible.

TEMA IX

ALGUNOS CONCEPTOS CLAVE EN LA ECONOMIA DE LA EMPRESA

A. INTRODUCCION

En este tema vamos a continuar centrando nuestra atención en una serie de conceptos que constituyen el ingrediente básico de los planteamientos económicos en la empresa. Se trata de los conceptos de valor y de beneficio fundamentalmente. Conceptos tan utilizados y con contenidos tan diferenciados llevan frecuentemente a planteamientos económicos erróneos, tanto en la teoría como en la práctica. Su poca operatividad, como consecuencia del descuido y desprecio por una precisión conceptual lleva a múltiples errores y discusiones baldías. De nada nos servirá profundizar en la teoría y aprender las técnicas más sofisticadas si no tenemos un dominio conceptual adecuado.

Para preparar este tema será suficiente con seguir el contenido expuesto en este tema. Para quien desee ampliar sus conocimientos sobre estas materias le recomendamos el capítulo XXXI de la obra de J. Fernández Pirla «Economía y Gestión de la Empresa» y el capítulo III de la obra de S. García Echevarría «Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa».

B. VALOR EN LA ECONOMIA DE LA EMPRESA. DIFERENTES NIVELES DE VALORACION EN LA EMPRESA

El problema de la definición de valor no es peculiar de las ciencias sino que afecta a todas las ciencias empezando por la filosofía como base de las ciencias. La teoría económica ha desarrollado una serie de teorías y la Economía de la Empresa, por su contenido específico, se tiene que plantear este problema de valor con mayor operatividad. Estos aspectos son los que aquí nos ocupan.

Hasta ahora hemos visto que la actividad empresarial se refleja en una *dimensión material* o física que implica el disponer de unos factores de producción, realizar su combinación y conseguir un producto o bien un servicio que se coloca o vende. En paralelo a esta dimensión física de la actividad empresarial existe una *dimensión valorativa* que es precisamente la que da sentido y contenido a la actividad económica. Sin esta

valoración difícilmente podremos enjuiciar y ordenar la actividad material. La pregunta de la valoración ha ocupado siempre a la economía en el sentido de porqué tiene un determinado valor una cosa o servicio. La búsqueda de un sistema de valoración con validez universal, la búsqueda de las causas que expliquen los distintos sistemas de valoración es el contenido de esta preocupación científica.

La teoría económica ha desarrollado varias «teorías de valor» que no son del caso entrar aquí. Entienden, en general, por *valor económico* de un bien, *su capacidad para satisfacer una necesidad humana*. Este valor viene definido, por tanto, por la *capacidad del bien para el objetivo perseguido* y por el *grado de rareza*. Puede también entenderse por valor en general la *utilidad que una persona concede a un objeto*. Así afirmaba Schmalenbach «que el valor de cada cosa solamente está determinado por la utilidad que es capaz de dar». Y de aquí puede deducirse que esta utilidad puede ser para satisfacer una necesidad *(valor en uso)*, que puede ser intercambiada con otro objeto *(valor en cambio)*, y que puede ser para alcanzar un ingreso mediante un proceso de transformación *(valor en ingresos)*. Depende la medición del valor *del sujeto que valora y del objetivo* para el que se va a utilizar el bien, todo ello con todas las características de individualidad y convenciones entre los individuos.

Por lo tanto, se han desarrollado dos *teorías de valor* que aquí nos interesa. Una, la teoría del *valor subjetivo*, o *individual subjetiva*, deduce el valor, en una deducción racional y no arbitraria, del *objetivo que persigue una persona en una situación concreta*. Esto es, el valor de un objeto está condicionado por la situación y es subjetivo con respecto al objetivo. *Un mismo bien posee pues distintos valores*, bien porque las distintas personas persiguen distintos objetivos, o bien el mismo objetivo valorándolo de forma diferente, o bien se trata de situaciones distintas. La *teoría del valor objetivo* interpreta el valor como una característica integrante del objeto, esto es, independiente del sujeto que valora, con lo que según esta interpretación de valor *nunca debiera darse que un objeto pueda tener distintos valores*. Esto es, se trata de una *identificación de valor y del portador o sujeto valorador*.

En la teoría económica el *valor de intercambio de un bien es el que centra la problemática valorativa* y se expresa en el *precio* de una unidad del bien. Esto es, a la *teoría económica* le ocupa la búsqueda de los factores determinantes del *valor de cambio*. A la *Economía de la Empresa*, sin embargo, la doctrina del valor es una doctrina de *la valoración* que afecta a todos los componentes de la actividad empresarial. La empresa adquiere los factores de producción con una valor de cambio, transforma estos factores de producción y los cede al mercado a otro valor de cambio. Este *valor de cambio* es, en principio *un dato* para la empresa. Estos valores de cambio en la adquisición de los factores de producción y los correspondientes a la colocación de los productos o servicios, constituyen el marco en el que se mueve la empresa. Estos valores, los precios en los mercados de aprovisionamientos de los factores de producción como de los mercados de venta, condicionan los valores en la empresa. Ciertamente existen también en la empresa algunos objetos materiales, pero sobre todo inmateriales, cuya valoración es subjetiva, individual y aquellas otras situaciones de valoraciones parciales.

En Economía de la Empresa tenemos que ver pues, generalmente, con valoraciones en las que predominan los valores de cambio objetivos, salvo en los casos mencionados de bienes vinculados a la empresa, materiales e inmateriales, cuyo valor subjetivo está condicionado por el conjunto empresarial. No se limita esta valoración en la empresa a los objetos del patrimonio, sino que abarca las deudas, gastos, ingresos, costes, pagos. Por lo que *valoración en Economía de la Empresa significa el proceso formal de asignar a los bienes unos precios monetarios*. Por consiguiente, *no puede existir un valor económico de validez universal*, sino que *existen una serie de valores según la situación, el motivo de la valoración y los principios de valoración escogidos* (Langen), por lo que pueden existir distintos valores para un mismo bien. Para Schmalenbach, en la Economía de la Empresa, deberá elegirse aquél valor —y aquí está la problemática del economista de empresa— que mejor sirve a los objetivos perseguidos. Dado que son múltiples los objetivos que pueden perseguirse, la elección de la valoración adecuada constituye uno de los principales problemas.

El valor de cualquier estado o proceso en la empresa depende, en definitiva, de la utilidad o de la idea de la utilidad que consideren que puede dársele por los centros de decisión en la empresa, esto es, por las personas que tiene poder de decisión. La contabilidad de costes puede perseguir la determinación del resultado calculatorio, mientras que la contabilidad financiera persigue el resultado pagatorio. Se precisa de distintas categorías de valor, con sus correspondientes conceptos, a lo que no dedicamos en el apartado siguiente.

C. CATEGORIAS DE VALOR EN LA ECONOMIA DE LA EMPRESA

Como economistas de empresa el dominio de estas categorías o clases de valor en la Economía de la Empresa nos son fundamentales si queremos plantear y enjuiciar adecuadamente los procesos empresariales, valorar las alternativas para la toma de decisiones, prepararle al político de la empresa, al ente de decisión, las alternativas que tiene y sus consecuencias valoradas. Sin esta valoración difícilmente se podrá ni enjuiciar la situación de decisión, ni se podrá decidir, además de homogeneizar, los conceptos para que exista una comunicación precisa y unívoca entre las distintas personas que participan en el proceso de decisión.

Vamos a establecer dos clasificaciones, que si bien son paralelas, esto es, recogen repetitivamente los distintos valores, consideramos que nos facilitan una interpretación amplia de los distintos valores. Mientras que en otros países existe una clara clasificación de términos, en castellano tenemos una cierta arbitrariedad en su utilización dando lugar a serias confusiones terminológicas por lo que introduciremos aquí las relaciones entre los distintos términos.

En la empresa se puede considerar que existen dos procesos:

El de *formación del valor*, en el que intervienen todos los sectores de aprovisionamientos, producción y ventas en los que de forma sucesiva y cronológica se forma el valor. De forma inversa se produce:

El *proceso de distribución del valor* que partiendo del ingreso por la venta de los productos o por la prestación de los servicios, sirve para la financiación de las compras, retribución del personal, pagos por el proceso productivo.

Tenemos en el primero el proceso físico, el *circuito real de bienes;* en el segundo, el *circuito formal* que recoge los pagos, los gastos, los costes, los productos, los resultados, los ingresos y los cobros. Con lo que tenemos con Seisbach el flujo de valor recogido en el siguiente esquema:

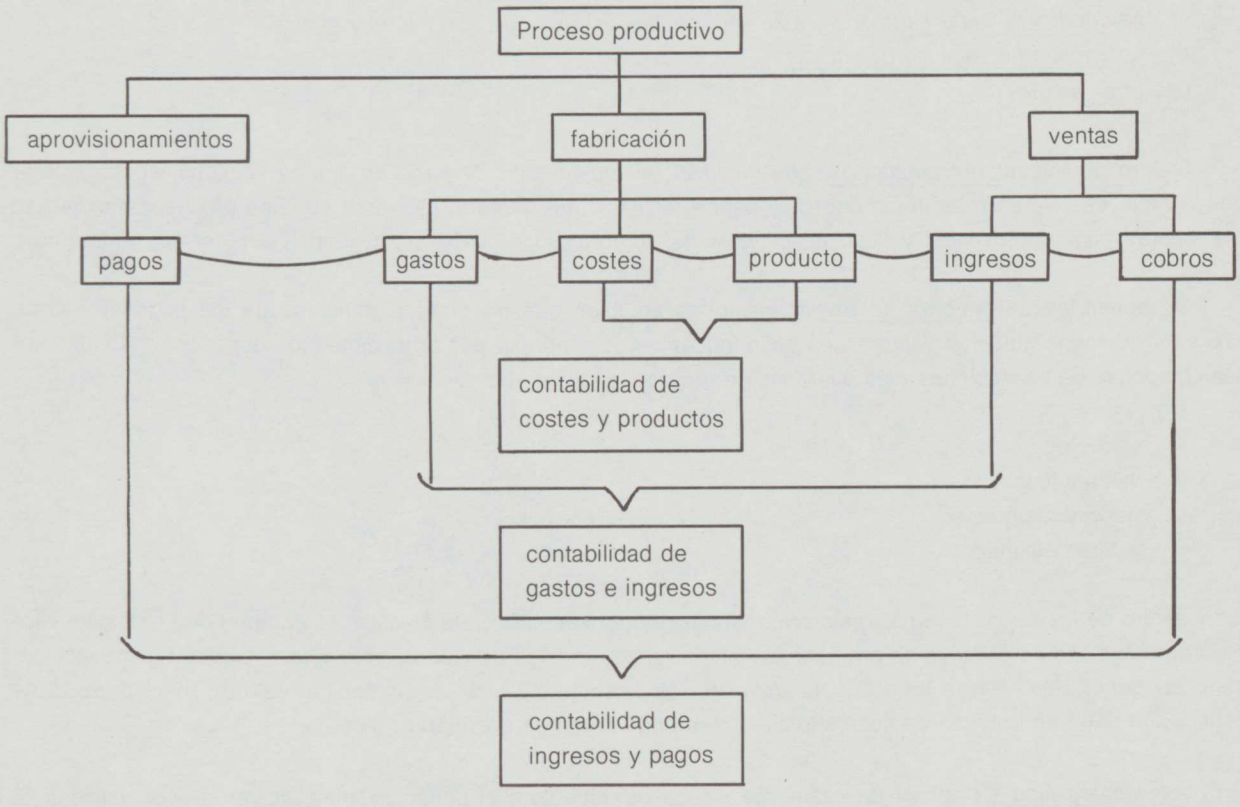


Figura 3. Esquema del flujo de valor

La diferenciación entre estas magnitudes son:

Pagos y cobros = son conceptos pagatorios, conceptos monetarios.
Costes y productos = son conceptos económicos de los bienes.
Gastos e ingresos = valoración del consumo de bienes y servicios prestados en un periodo de tiempo.

Sobre las relaciones conceptuales entre estos términos volveremos más adelante.

Se pueden establecer dos grupos de magnitudes de valoración en la Economía de la Empresa, según si el objeto de la valoración son bienes o servicios singulares o, si afectan al conjunto empresarial, ambos en su relación con los mercados de aprovisionamientos y de ventas:

a) *valores singulares,* que pueden ser, entre otros,
   - — valor de compra (valor de la compra)
   - — valor de adquisición (valor de la compra incluyendo todos los gastos hasta su puesta en el lugar de utilización).
   - — valor de coste (costes totales, costes de fabricación, etc.)
   - — valor de venta (precio venta)

b) *valores globales* o del conjunto de la empresa,
   - — valor substancial del capital propio o del capital total
   - — valor de mercado, valor en liquidación
   - — valor en rendimiento

Una *segunda clasificación* de los valores establece la distinción entre:

a) *categorías de valor pagatorias,* esto es, aquellos valores que son pagos y cobros
b) *categorías de valor no pagatorias*
c) *otros valores.*

Dentro de los *valores pagatorios,* que implican un movimiento de pago en ambos sentidos, se consideran todos aquellos valores referidos a cobros y pagos reales, o que pueden derivarse de tales procesos hablándose de valores pagatorios reales y ficticios. El valor de compra, el valor de producción, valor del dia, entre otros.

Se entienden por *valores no pagatorios* todos aquellos que no pueden derivarse de los pagos y cobros. Se trata de todos aquellos valores que se deducen en la empresa por procedimientos específicos. Cuatro son las categorías de valoraciones más utilizadas dentro de los valores no pagatorios:

- — valores medios
- — valores fijos
- — valores marginales
- — valores estimados.

Dentro de los *valores medios,* valoración ampliamente extendida en la práctica, se comprenden todos aquellos valores obtenidos de cálculos de promedios. Así los valores medios de compra para valorar existencias de almacenes; en general se utilizan para la valoración de los factores de producción que se aplican en el proceso de fabricación, bien en la forma de costes totales, bien en la forma de costes parciales.

Los *valores fijos* se aplican básicamente en los cálculos para el control cuantitativo de la economicidad de las distintas actuaciones dentro del proceso de fabricación con el fin de eliminar las influencias de las oscilaciones

de los precios. Se trata de *precios fijados* para todo un periodo, pero cuya influencia en el valor que se desea obtener es neutral.

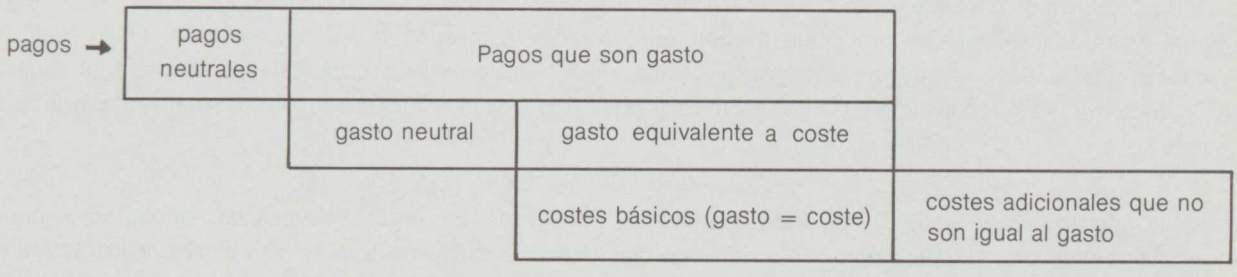
Los *valores marginales* se obtienen por diferenciación de determinadas funciones. Así los costes marginales, ingresos marginales, resultados marginales.

Casi todos los *valores no pagatorios son valores estimados*, ya que se precisa de tales estimaciones para el cálculo valorativo del bien económico.

Existen otros valòres como el *valor residual*, el *valor contable* o en libros y el *valor global* de la empresa que completan las categorías de valoración. El valor residual se deduce de la amortización considerada del valor inicial con el transcurso del tiempo. El valor contable es un término utilizado para definir el valor con el que está registrado en libros, no teniendo porqué ser idéntico al valor residual. Y el valor global de la empresa que comprende los valores ya mencionados de *valor en rendimiento* que se deduce de la capitalización de los futuros beneficios para unos periodos de tiempo o para un número infinito de periodos esto es, se considera lo que valen hoy los futuros beneficios estimados, considerando una tasa de descuento en función del tiempo y el *valor substancial*, que es la suma de los valores singulares de los bienes de la empresa descontadas las deudas contraidas.

D. RELACIONES ENTRE LAS MAGNITUDES PAGO, GASTO Y COSTE

Toda actividad productiva impone unos consumos y estos consumos pueden ser pagos, gastos y costes. Sin entrar aquí en amplios detalles vamos a exponer a continuación gráficamente la relación existente entre estos términos. Lo cual es tanto más de considerar si tenemos en cuenta que en el idioma castellano se utilizan adecuadamente estos términos, por regla general.



Veamos: *pagos* son valores monetarios con los que se pagan las compras de bienes o servicios; se entiende por «pagos neutrales» los que solo poseen un efecto en las cuentas monetarias.

Gasto es el consumo de bienes o servicios que se producen en un periodo de tiempo, consumos que se reflejan en unidades monetarias. Estos gastos, que son pagos, pueden a su vez distinguirse entre: «gasto que es coste», esto es, aquel gasto originado por la actividad empresarial (p. e.: compra de materias primas, salarios, etc.), y el «gasto neutral», esto es, aquellos gastos que no tienen referencia a la propia actividad productiva directamente, tales como gastos extraordinarios por garantías ejecutadas, huelgas, donaciones, pagos por impuestos atrasados, etc. Por lo que para el término gasto solo interesa el consumo real de bienes y servicios.

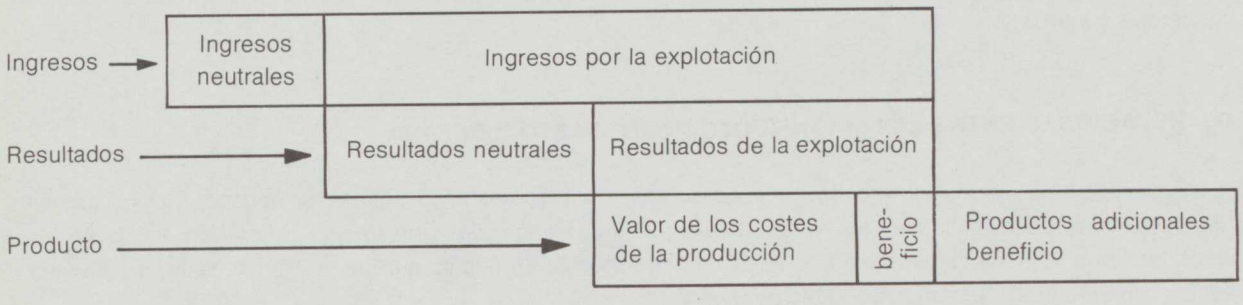
Costes representan los consumos normales de bienes y servicios que se precisan para el proceso de producción, distinguiéndose entre los *«costes básicos»* que son aquellos que corresponden al gasto y que se realizan en el proceso productivo directamente, mientras que *«costes adicionales»* o «supletorios» son todos aquellos que poseen un carácter de *«calculatorios»*, que se precisan para el *«cálculo»*, tales como: amortizaciones calculatorias, intereses calculatorios, rentas calculatorias, riesgos calculatorios, salarios del empresario calculatorio. Para realizar la «Kalkulation» —término no utilizado en castellano— y que define el *cálculo de costes* que abarca

tanto aquellos costes que son gasto para el proceso de producción, como todas aquellas otras partidas que siendo coste no son gasto en el periodo y que se introducen en el «cálculo de costes» bajo la denominación de magnitudes *«calculatorias»*.

Por último, se distingue en la literatura entre *costes fijos* y *costes variable*, términos que se aclararán definitivamente en la *teoría de costes; costes fijos* son aquellos costes que dentro de un determinado periodo de tiempo son independientes del grado de actividad o de ocupación. *Costes variables*, por su parte, son aquellos costes que dependen, en cuanto a su volumen y composición, del grado de ocupación, del número de unidades de la serie, del tipo de transporte, del tamaño del lote, del precio de venta, etc.

E. RELACIONES ENTRE LAS MAGNITUDES INGRESO, RESULTADO Y PRODUCTO

Un segundo bloque de términos a aclarar son los que corresponden al proceso que origina el producto conseguido. La relación entre estos términos es la siguiente:



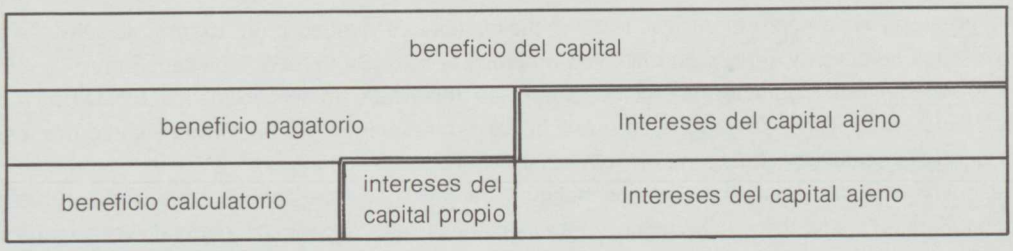
Por *producto* se entiende la producción resultante de la actividad productiva, la cantidad producida. Se compone del «valor de los costes del producto», siempre que no varíen los precios del mercado de ventas, del beneficio y existen una serie de *«productos adicionales»* o supletorios que no están directamente vinculados al producto, tales como, grandes reparaciones realizadas, instalaciones o inversiones realizadas con los medios de la propia empresa.

Por *resultado* se entiende el valor de los productos o servicios que en un determinado periodo de tiempo alcanza una empresa, independientemente de si los productos se han vendido o se han almacenado. Se trata aquí de abarcar, por tanto, toda la actividad interna de la empresa y las variaciones en los almacenes durante el período correspondiente. Se distingue aquí también entre los *«resultados neutrales»* (p. ej. premio de lotería), grandes reparaciones realizadas por la propia empresa, inversiones realizadas por la propia empresa, etc.). Es pues un concepto amplio.

Ingresos implican aquellos resultados que llevan a una entrada de dinero en el periodo (ingreso del periodo) o bien en un periodo posterior (ingresos ficticios). En cuanto a este problema concreto remitimos al lector al libro de Erich Gutenberg (pp. 40 ss.).

F. BENEFICIO

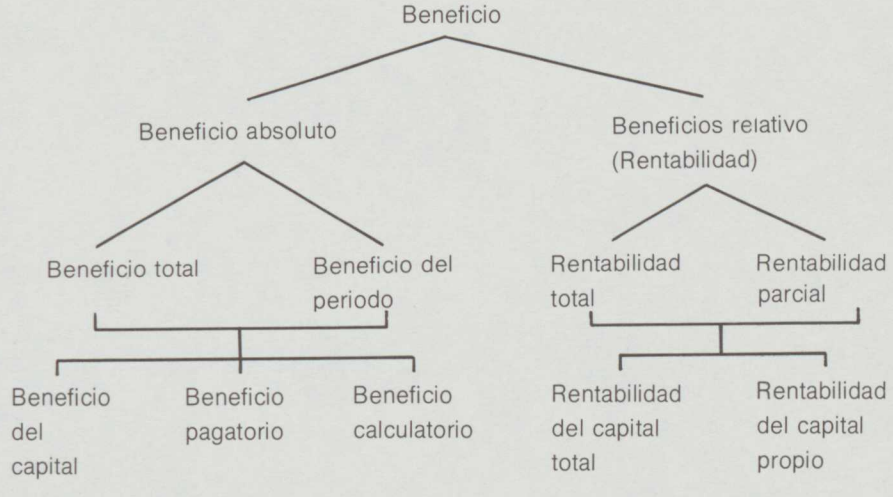
Otro término ampliamente utilizado y quizá más confusamente utilizado es el término *beneficio.* En realidad se trata de una magnitud relativa en el sentido de que su *valor absoluto depende de múltiples magnitudes cuyo contenido no es siempre exactamente definible*. Aunque en este problema entraremos en el tema siguiente queremos aquí señalar los diferentes conceptos de beneficio que deben considerarse.



Como se puede apreciar claramente del esquema procedente la diferencia entre el «*beneficio pagatorio*» y el «*beneficio calculatorio*» es el importe de los intereses que se asignan al capital propio, esto es, los intereses que deben asignarse al capital propio. Los «*intereses calculatorios*» se consideran como costes a efectos de determinar el beneficio que realmente, desde el punto de vista económico de la empresa, ha conseguido la empresa. Por otra parte, la diferencia entre el beneficio obtenido por todo el capital aplicado en la actividad empresarial, independientemente de que el capital sea de los propios accionistas o propietarios, o bien sea capital prestado, y el beneficio pagatorio, es el importe de los intereses del capital ajeno.

Con lo cual tenemos tres conceptos de capital, los cuales varian según la magnitud de referencia sobre la que se toma, lo que depende del objeto del cálculo de beneficio, beneficio que constituye la diferencia entre *componentes positivos y negativos.* Los *componentes positivos son los ingresos,* los resultados, el producto proveniente de la actividad empresarial, lo *componentes negativos* del beneficio son los pagos, gastos, costes. Tenemos pues un concepto de la Economía de la Empresa cuyo contenido tiene las dos dimensiones de contenido y extensión: Según sea la dimensión monetaria, económica o de producción. Los conceptos de ingresos y pagos, así como gastos y resultados son pagatorios. Los dos primeros son series o flujos de movimientos monetarios, los otros dos son económicos.

Una tipología de las variaciones conceptuales puede ser la siguiente:



Aquí vemos los dos planteamientos: en valores absolutos y en valores relativos. Los primeros se han expuesto aquí, los segundos los tratamos en el tema siguiente.

G. RIESGO EN LA EMPRESA

Pocos conceptos están tan vinculados a la actividad empresarial como el de riesgo. *Riesgo y beneficio* constituyen un par conceptual inseparable. Toda actividad empresarial implica, en mayor o menor medida, un riesgo de que se consiga o no el objetivo u objetivos esperados.

Por *riesgo* se puede comprender todas las eventualidades que pueden producirse en la actividad empresarial con respecto a los objetivos y la relación objetivos-medios previsto. Se tiene que distinguir entre:

a) *riesgo medible* de alguna forma en cifras absolutas, relativas o en probabilidades. Existe una incertidumbre que se denomina «*expectativa de riesgo*», lo que a su vez se encuentra en función de las informaciones disponibles y que permitan «calcular» de alguna manera el posible riesgo,

b) *riesgo no medible*, esto es, aquellos peligros de pérdidas que pueden producirse y que no pueden medirse; por ejemplo, desarrollo tecnológico imprevisto, desarrollo económico general, variaciones imprevistas de la moda, etc. Se trata de *expectativas inciertas o en incertidumbre*, que es la situación en la que actúa el empresario generalmente.

Para prevenir estos riesgos, que pueden ser de múltiple naturaleza, financiero, de compras, ventas, fabricación, etc., se puede actuar en dos planos: en unos casos asegurando en terceros, mediante el pago de una prima, el riesgo; en otros casos, estableciendo la empresa un autoseguro al crear fondos de previsión, que son costes de riesgo y que repercuten en los costes y resultados del periodo correspondiente. Se trata de que estos «*riesgos calculatorios*» cuyo importe se recoge en un fondo en el pasivo sean, a largo plazo, iguales a los *riesgos reales* que pudieran surgir y se distribuyan su coste entre distintos periodos que son los que soportan la carga de este «*coste calculatorio*».

El empresario tiene que adoptar medidas para limitar los riesgos, tiene que fijar una política de riesgos, la cual se ocupa de la evitación, limitación, eliminación y aseguramiento, lo que implica la utilización adecuada de una buena planificación que mejore los niveles de información y la adopción de las medidas oportunas para asegurarse, bien en terceros, bien en autoprevisión, con las desviaciones que puedan surgir.

Ejercicio de autocomprobación

I. *Se entiende por valor económico de un bien:*

a) *el precio del bien.*
b) *lo que uno estuviera dispuesto a pagar.*
c) *la capacidad de satisfacer una necesidad humana*

II. *¿Qué se entiende por teoría objetiva del valor?*

a) *la que define como valor el precio de mercado.*
b) *la que define el valor como componente integrante del objeto.*
c) *la que define el valor como el precio de oferta.*

III. *¿Cuál es la diferencia entre el término pago y el de coste?*

a) *que el primero implica un concepto pagatorio y el segundo es un concepto económico.*
b) *coste es un concepto técnico y pago de tesorería.*
c) *pago es un concepto contable y coste un concepto económico.*

IV. *Por gasto se entiende.*

a) *el valor de aquellos factores de producción que hay que utilizar.*
b) *el consumo de factores medido en términos monetarios.*
c) *lo que se paga por los factores de producción.*

V. *El beneficio calculario es una magnitud.*

a) *que sirve para calcular los costes.*
b) *que nos señala el beneficio contable.*
c) *que determina el beneficio que verdaderamente puede asignarse a la actividad productiva.*

Solución a los ejercicios de autocomprobación

I. *Es válida la c)*
II. *Es válida la b)*
III. *Es válida la a)*
IV. *Es válida la b)*
V. *Es válida la c)*

TEMA X

Esquema/resumen

- **Escalas métricas**
  - Nominales.
  - Ordinales.
  - Cardinales.
  - Intervalos.
- **Métricas en Economía de la Empresa**
  - Productividad.
    - Medida teórica.
  - Economicidad.
    - Medida económica, ahorro de coste.
  - Rentabilidad.
    - Medida financiera (relación de magnitudes contables).
  - Política empresarial.
    - Rentabilidad de ventas.
    - Rotación del capital.
  - Valor capital.
  - Tasa del valor capital.
    - Medida en flujos financieros.
  - Selección de la métrica adecuada para la correspondiente situación de aclaración o de decisión.

TEMA X

METRICAS DE MEDICION ECONOMICA EN LA ECONOMIA DE LA EMPRESA

A. INTRODUCCION

Una vez analizados los distintos conceptos básicos que constituyen los pilares conceptuales de la disciplina nos planteamos el problema de la cuantificación. Hemos hablado continuamente de la necesidad que tenemos en la Economía de la Empresa de cuantificar. La decisiones en las empresas, su configuración y adopción, su gestión y control precisa de una cuantificación en muy distintas fases de la actividad productiva. Unas veces actividades desarrolladas muy cerca de los procesos técnicos, otras en el plano de la actuación económica del circuito de bienes reales y otras en el plano más formal y abstracto, en el de la valoración monetaria. En la estructura de la empresa con sus distintos niveles se precisa de distintas magnitudes de medida. Según el objetivo perseguido, el proceso parcial a analizar, se precisa de magnitudes de cuantificación que recojan, con la mayor veracidad posible, los hechos reales. Por ello, es preciso buscar métricas distintas. De la decisión del economista de la empresa depende pues también el saber elegir para cada análisis, teórico o práctico, la métrica, las magnitudes de medida adecuadas.

Para la preparación de este tema nos remitimos al cápitulo segundo, apartados dos, tres y cuatro del libro de E. Gutenberg, «La Economía de la Empresa - Teoría y práctica de la gestión empresarial». En el texto de este tema vamos a completar los apartados mencionados.

B. ESCALAS DE MEDIDA

Antes de pasar al análisis específico de las medidas clásicas de la Economía de la Empresa veamos cuales pueden ser los distintos grupos de escalas de medida de los hechos económicos en le Empresa. El *lenguaje cuantitativo* constituye una de las bases del desarrollo del conocimiento sobre los hechos económicos de la empresa. Por lo que la *medición y mejora de la capacidad de medición* constituyen partes fundamentales. Por *medir* se entiende, por lo general, *la aplicación de reglas que permitan relacionar números a objetos con el fin de ordenarlos*.

Existen *cuatro tipos* de escalas de medición:

1) *Escalas nominales,* que permiten la identificación o no de los objetos medidos.
2) *Escalas ordinales,* que establece entre los diferentes objetos a medir no solo su diferenciación, sino también la relación mayor o menor.
3) *Escalas de intervalos* que caracterizan además la diferencia o tramo entre dos objetos diferentes.
4) *Escalas relativas o cardinales,* que señalan un punto cero natural y no uno arbitrario como en las escalas de intervalos.

El problema que se presenta es que no todos los objetos o hechos empresariales pueden ser medidos con ayuda de las escalas mencionadas, lo que obliga a seguir la investigación para encontrar escalas más adecuadas para medir determinados procesos. Actualmente contamos con *cinco reglas o principios* que nos sirven para medir los procesos empresariales: el *principio económico,* el *principio de productividad,* el *principio de la economicidad,* el *principio de la rentabilidad* y consideramos que se puede añadir hoy ya una métrica proveniente del campo de la matemática financiera y que recoge el proceso formal y que es el principio de la *tasa del valor capital.*

No se trata pues en la determinación de valores absolutos, sino de valores relativos que permitan por comparaciones de las más diversa naturaleza enjuiciar un hecho, un proceso, una actuación en la empresa.

C. PRINCIPIO ECONOMICO

En la empresa se trata de utilizar unos factores de producción con el fin de alcanzar un producto o prestar un servicio, alcanzar unos objetivos materiales o formales y ello de forma racional. Este principio económico —como ya hemos visto anteriormente— comprende:

— un *principio de óptimo,* esto es, para unos medios dados se busca alcanzar el mejor resultado *(principio de maximización)* y
— un *principio de ahorro,* que implica que con los mínimos medios se alcance un resultado *(principio de mínimo)*

Se trata pues de una relación entre gasto y resultado que nos dé la eficacia:

$$\frac{\text{gasto}}{\text{producto}}$$

y que puede referirse tanto a cantidades físicas como a valores monetarios. Esta relación general permite derivar las otras relaciones de resultados mencionados: productividad, economicidad y rentabilidad.

D. PRINCIPIO DE PRODUCTIVIDAD

Se entiende por *productividad,* por lo general, una *relación input/output* entendida en magnitudes físico-tecnológicas, esto es, la *relación entre cantidades cargadas o consumidas de determinadas* condiciones técnicas y la *cantidad que se ha producido* de otros bienes. Se trata pues de una *«racionalidad técnica»* (Lohmann). En el sector técnico, que significa, los consumos de factores, consumos técnicos, y los productos obtenidos, se refleja en la relación:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{resultado físico de la combinación de factores}}{\text{cantidades consumidas de los factores de producción}}$$

Puesto que la heterogeneidad de los factores que entran en el proceso de producción no permite deducir frecuentemente una *productividad global* para la empresa, más que en los casos de las empresas de un producto con un factor de producción, se establecen las «*productividades parciales*». Estas *productividades parciales* recogen la relación entre el producto obtenido con respecto a uno de los factores de producción. Asi se tiene la

— *productividad del material* = producto/material consumido
— *productividad del factor trabajo* = producto/número de hombres
/horas/hombre
/horas/ de fabricación.
— *productividad del equipo* = producto/número de máquinas
/horas máquina
/de superficie metros
/metros de superficie

Por consiguiente, con la medida de la *productividad* lo que tenemos no es un valor, sino un *concepto de cantidades fisicas,* nos da el «*grado de eficacia técnica*», es una expresión de la «*economicidad técnica*».

Como se señala por Gutenberg, la aplicación a las cantidades físicas de *valores monetarios puede alterar la relación de productividad.* Cuando se trata de hallar una productividad global y son distintos los factores de producción que intervienen (horas/hombre, horas/máquina, Tm. de una materia prima, metros de otra materia prima, etc.) y además produce no sólo un producto, sino varios principales y subproductos, nos encontramos con cifras heterogéneas que no pueden sumarse para configurar el numeradór y el denominador de la relación de productividad. La *homogeneización de estas magnitudes* en base de reducirlas todas ellas a valores monetarios, multiplicando las cantidades consumidas por un precio, supone la introducción de un componente que puede alterar la relación y «*falsificarla*» a efectos de la información buscada. Cuando se incluya la magnitud «*precio*» deberá analizarse si esta magnitud se comporta de forma neutral, esto es, no altera el valor de la información que nos suministra. Para unos objetivos de medición, por ejemplo, a nivel de encargado de una instalación de sulfúrico, deberá medirse en las magnitudes Tm. de sulfúrico producidas y Tm. de pirita consumidas de unas condiciones determinadas. La introducción de un precio para las piritas, o de la introducción de un precio para la Tm. producida de sulfúrico, introduce en la medición las actuaciones del responsable de compras o bien del responsable de las ventas, de lo que no puede responsabilizarse el responsable de la instalación. Por ello, se debe tener mucho cuidado con la utilización de esta medida a niveles globales y cuando para homogeneizar valores se introducen «precios» cuya incidencia altere la información.

Se pueden señalar *dos métodos* para la determinación de la productividad:

a) el *método directo,* que consiste en la *toma directa de datos técnicos* lo que no presenta dificultades cuando se trata de productividades parciales; el problema se plantea, como hemos visto, cuando se trata de productividades globales que tienen que considerar factores de producción heterogéneos y cuyas cantidades físicas no pueden adicionarse.

Un componente que debe considerarse cuando se trata de comparar productividades en distintas instalaciones es el del capital invertido. Las *comparaciones de productividades* pueden realizarse:

aa) *en distintos periodos de tiempo* para la misma instalación o proceso, donde el capital invertido es siempre el mismo y no influye en el contenido informativo del índice de productividad. Por ejemplo, cuando en una fábrica se mide mensualmente la productividad de los distintos lugares de producción.

ab) *comparación de productividades de distintas instalaciones* dentro del mismo proceso de producción debe relativizarse el valor de la productividad con respecto al capital invertido.

ac) *comparación inter-fábricas* en las cuales no sólo puede influir el distinto volumen de capital invertido, sino también otros factores como los de localización, mejor o peor organización, condiciones de trabajo, etc. Y si se trata de fábricas o empresas de distintos países habrá que añadir otros factores peculiares.

b) El *método indirecto* del cálculo de la productividad se realiza en base de *estadísticas,* esto es, *material secundario* y buscan generalmente las productividades de sectores o del conjunto económico. El valor informativo de estas productividades está fuertemente condiccionado por lo que acabamos de exponer para las productividades globales.

Resumiendo, tenemos una *media cuyo valor se centra en la medición técnica de la carga y producto.* Nos sirve a los economistas de empresa para disponer de la función técnica medida en una relación económica. Es para nosotros la medida pura o de origen del proceso técnico en el que descansan los cálculos económicos. Sirve para medir los procesos de producción en su base primaria u original.

E. EL PRINCIPIO DE ECONOMICIDAD

Si analizamos detenidamente la medida que nos facilita el principio de productividad podemos apreciar que no es suficiente con las magnitudes técnicas de Tm., metro, tiempo, energía, etc. para determinar la economicidad.

Mientras que la medida *productividad* es originaria y substancialmente es una métrica de la actividad técnica, es un concepto técnico, las medidas *«economicidad»* y *«rentabilidad»* son *conceptos de valoración, de valor.* La *economicidad* se calcula partiendo de los datos que facilita la contabilidad analítica que recoge no solo un componente aislado, una fase aislada del proceso productivo —tal como lo hace la productividad—, sino que recoge la incidencia en el proceso de las instalaciones, organización, etc.

Existen diversas interpretaciones sobre el contenido de la métrica de la economicidad y dada la confusión que ciertamente ha producido consideramos necesario esquematizar las proposiciones más usuales a este respecto. Se puede hablar de tres planteamientos de la interpretación *de la economicidad;* se trata, sin embargo, en todos ellos de una relación input/output (carga, consumo/producto).

1) *«Economicidad monetaria»,* que significa la relación en valores monetarios entre resultado y gasto.

$$\frac{\text{Resultado}}{\text{Gasto}} \quad \text{o} \quad \frac{\text{Producto}}{\text{Costes}}$$

que algunos autores la denominan *«economicidad cualificada»* y que es rechazada por Gutenberg por no diferenciarse de la «rentabilidad». En esta medición de la economicidad se busca la maximización del cociente alcanzándose esta situación cuanto mayor sea de I. Las magnitudes: producto, resultados tienden a ser máximas; las magnitudes costes, gastos, a ser mínimas. Según se oriente el cálculo a la producción o al mercado se utilizará una u otra. Si en vez de analizar globalmente el proceso de producción separamos la vertiente de coste-gasto de la corriente ingreso-resultado tendremos *dos economicidades parciales* y que son

2) *«Economicidad de resultados»* que implica la relación;

$$\frac{\text{Resultado real}}{\text{Resultado previsto}}$$

3) *«Economicidad de gasto»* que nos da la relación;

$$\frac{\text{Gasto real}}{\text{Gasto previsto}}$$

Esta última es la que Gutenberg considera como medida de economicidad en la Economía de la Empresa. Esto es, *una medida orientada totalmente a la producción,* solo en cuanto a su vertiente de gasto, que nos da la relación entre lo que realmente se ha gastado en el proceso productivo total o parcial y el gasto correspondiente que se debiera haber realizado conforme a los cálculos técnicos y económicos de los consumos. Es pues *economicidad* en este sentido, de Gutenberg, una expresión del *grado de ahorro y eficacia del proceso de producción. Otros autores* lo amplian y consideran que también puede utilizarse la métrica que nos facilita el *principio de economicidad* como expresión no solo del grado de ahorro y eficacia del proceso productivo, sino también de la *aplicación de los productos obtenidos al mercado,* esto es, el sector de ingresos.

Consideramos que la definición de Gutenberg posee una orientación limitativa al campo productivo y que es donde puede aplicarse por excelencia. Sin embargo, y aunque su métrica no sea tan exacta, puede tambien aplicarse *en su orientación al mercado.* Lo que rechazamos con Gutenberg es la interpretación de la medida de economicidad como relación del resultado/gasto, pues para ello tenemos la siguiente métrica monetaria: *la rentabilidad.*

F. EL PRINCIPIO DE RENTABILIDAD

En su obra «Economía de la Empresa» Gutenberg entra con gran detalle en el concepto básico de la rentabilidad (pp. 39 ss.). La mala utilización que se hace tanto en la medición de los planteamientos internos de la empresa como aquellos otros planteamientos fuera de la empresa, impone una aclaración conceptual de este concepto básico en la Economía de la Empresa y en la Política Económica de la Empresa. Una primera distinción la hemos establecido ya con respecto a la economicidad.

Con la métrica de la *rentabilidad* se mide la *relación entre el resultado monetario de una actividad,* entendiendo aquí por resultado la diferencia entre los ingresos y pagos que origina tal actividad, y el capital que exige tal actividad. Por regla general se expresa en la relación.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{beneficio}}{\text{capital}}$$

La determinación de la rentabilidad bien como coeficiente, o bien como porcentaje, al multiplicar por 100 el cociente, implica la fijación de la magnitud beneficio y la magnitud capital. Gutenberg, en la obra mencionada, a la que nos remitimos, expone con amplio detalle esta problemática, que implica, sin duda, la obtención de *«diferentes» rentabilidades,* según los valores que asignamos al numerador y al denominador.

Se puede hablar de una medida de economicidad de la vertiente financiera del proceso empresarial. El *beneficicio es la diferencia entre componentes positivos y negativos,* medidos todos ellos en magnitudes monetarias. Según el problema planteado, esto es, según la información buscada, se aplican unas u otras magnitudes. Lo que se busca aquí es la comparación del beneficio de un periodo o «utilidad neta» con respecto una magnitud de capital.

El *numerador,* el beneficio, se determina de la diferencia entre ingresos y gastos. La determinación de los ingresos, los que son propios de la explotación y los que no lo son, los que corresponden al periodo de cálculo y los que no corresponden a ese periodo, tal como hemos definido anteriormente, constituye el análisis a realizar. Lo mismo sucede con la determinación de los gastos. Por consiguiente, se debe retener como criterio que la determinación del beneficio, en sus diferentes contenidos, como ya se ha expuesto, exige que las magnitudes de ingresos y gastos sean homogéneas. Esto es, que ambas magnitudes se compongan de valores correspondientes al mismo periodo (problema de la delimitación de los periodos de cálculo) y corresponden a las mismas partidas reales y formales, que se refieran a las mismas magnitudes y en la misma dimensión.

Así podemos hablar de *«beneficio según balance»,* de *«beneficio calculatorio»* (beneficicio neto + intereses del capital propio + salario del empresario), de *«beneficio de la explotación»* (en el que se eliminan todos los beneficios provenientes de operaciones ajenas a la actividad productiva).

El *denominador* de la relación de rentabilidad puede tomar distintas magnitudes. Puede ser el *capital total,* el *capital propio,* el *capital propio más reservas tácitas* o de balance, el *capital propio las reservas tácitas y las ocultas,* el *capital propio más las reservas más todo el capital ajeno,* el *capital necesario para la explotación.* La elección de la magnitud relevante, a efecto del objetivo de información buscado, es decisivo.

Por ello se habla en la Economía de la Empresa de varios conceptos de rentabilidad, siendo los más usuales los siguientes:

$$(1)\ \text{Rentabilidad del balance} = \frac{\text{Beneficio del balance}}{\text{Capital según balance}}$$

$$(2)\ \text{Rentabilidad de la explotación} = \frac{\text{Beneficicio de producción}}{\text{Capital necesario para la explotación}}$$

$$(3)\ \text{Rentabilidad de las ventas} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Volumen de ventas}} \times 100$$

$$(4)\ \text{Rentabilidad del capital} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capital propio}} \times 100$$

$$(5)\ \text{Rentabilidad de la empresa} = \frac{\text{Beneficio neto} \begin{matrix} + \text{ intereses capital ajeno} \\ + \text{ intereses capital propio} \end{matrix}}{\text{Capital total}}$$

Como criterio para configurar la relación debe también considerarse que si se quiere obtener una medición correcta *los valores del numerador (beneficio) y los del denominador (capital) deben ser homogéneos con respecto al objetivo perseguido por el cálculo.* Por ello, desde el punto de vista de la Economía de la Empresa, la magnitud de beneficio del periodo debe corresponder a la del capital, de la naturaleza que sea, que se ha utilizado en la obtención de ese beneficio. Este criterio es el que debe observarse para la determinación de la rentabilidad en general: *Homogeneidad entre las magnitudes del numerador y las del denominador.*

Por último, es de interés señalar la deducción de la rentabilidad del volumen de ventas de la rentabilidad del capital propio multiplicando y dividiendo éste por el volumen de ventas:

$$\text{Rentabilidad del capital propio} = \frac{\text{beneficio}}{\text{capital propio}} \times 100 =$$

$$= \frac{\text{beneficio} \times 100}{\text{capital propio}} \times \frac{\text{volumen de ventas}}{\text{volumen de ventas}} =$$

$$= \frac{\text{beneficio} \times 100}{\text{volumen de ventas}} \times \frac{\text{volumen de ventas}}{\text{capital propio}} =$$

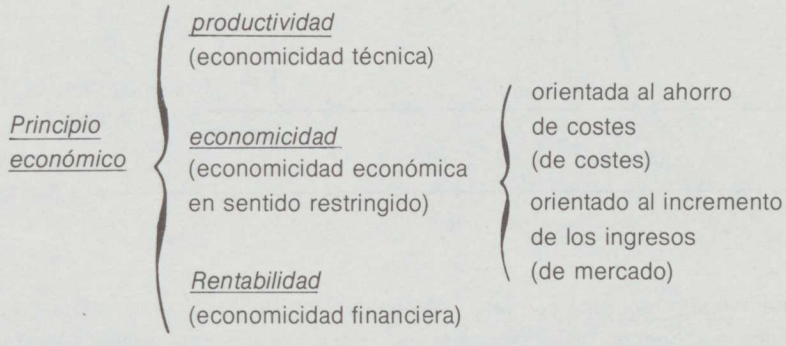
$$= \text{rentabilidad de las ventas} \times \text{rotación del capital.}$$

Esto es la rentabilidad del capital propio está en función de la rentabilidad de las ventas y de la rotación del capital. Quiere decir que las decisiones empresariales para la obtención de la rentabilidad pueden tomarse bien aumentando o disminuyendo el beneficio por unidad de ventas, el margen de beneficio unitario y también dándole más o menos vueltas al capital que precisamos para conseguir ese volumen de ventas. Aquí, como señala Gutenberg, tenemos en forma simple recogida la política empresarial con respecto a los resultados de la actividad.

Las comparaciones, bien en el tiempo, bien interempresas, de estas cifras índices, solo tendrán valor alguno cuando se deduzcan de magnitudes homogéneas. De ahí la dificil operatividad de tales comparaciones que no se realizan partiendo de la propia configuración de cada una de las magnitudes integrantes de las cifras índices buscadas.

G. COMPARACION Y VALORACION DE LOS PRINCIPIOS ECONOMICOS, DE PRODUCTIVIDAD DE ECONOMICIDAD Y DE RENTABILIDAD.

Aunque si bien por diversos autores se les da un contenido diferenciado a estos principios o métricas, podemos señalar que viene a centrarse en el contenido anteriormente expuesto. Se pueden recoger y ordenar estos conceptos de la siguiente manera:



Lo que se debe observar es que se trata de *magnitudes diferentes.* Una mayor rentabilidad no implica una mejor productividad o una mejor economicidad; y una mayor productividad no tiene porque implicar necesariamente una mayor economicidad, o bien una menor economicidad una menor rentabilidad, entre otras relaciones.

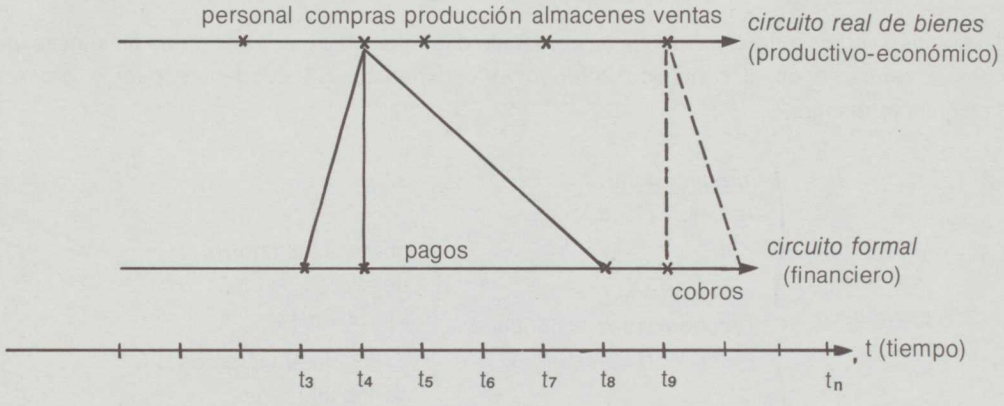
Economicidad y rentabilidad han adquirido en la Economía dé la Empresa carácter de «*magnitudes básicas*» y están orientadas al criterio económico. Esto es, los sujetos o agentes económicos orientan todas sus actuaciones y decisiones a conseguir una actuación económica característica para el objetivo de maximización de beneficio, en unos casos; en otros, en búsqueda de la utilidad fijada y medida en otras magnitudes. La actuación racional económica no implica solo que tenga validez para aquellas actuaciones que buscan maximizar un beneficio, sino también para aquellas que buscan una utilidad determinada, la cual puede expresarse en otras magnitudes. Y aquí no nos referimos solamente a las empresas dirigidas por órganos centrales, sino también a las empresas que situadas en Ordenes de Economía de Mercado tienen el carácter de no lucrativas. Consideramos que la problemática actual de cuantificar las empresas no lucrativas y que, por lo tanto, la magnitud beneficio no sirve de métrica, se debe centrar en la búsqueda de una métrica que permita medir de forma más adecuada la gestión de los procesos económicos en aquellas empresas cuyas actuaciones no persiguen o no debieran perseguir el objetivo de lucro. Consideramos que este aspecto no quita a las métricas señaladas la importancia que poseen. Su aplicación adecuada, la búsqueda de matices y configuraciones más específicas, sobre todo, la determinación en cada caso de las magnitudes substituitivas del capital y de beneficio (utilidad), es donde debe centrarse la investigación de la Economía de la Empresa.

H. EL VALOR CAPITAL COMO UNIDAD DE MEDIDA PARA LAS DECISIONES ECONOMICAS EMPRESARIALES

Con un carácter totalmente distinto a las medidas hasta aquí expuestas, consideramos que debe incluirse esta nueva posibilidad de medición que amplía sin duda el catálogo de métricas. A muchos sorprenderá esta consideración del *valor capital* o bien de la *tasa del valor capital.* Pero, sin embargo, consideramos que muchas de las actuaciones en la empresa, de sus decisiones, hoy por hoy, pueden encontrar en la magnitud valor

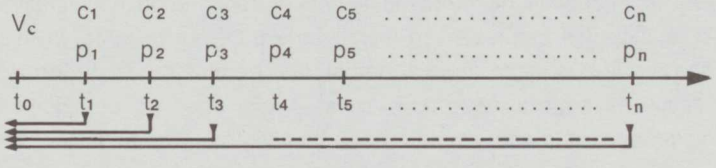
capital una medición que les ayuda a cuantificar, a tomar la decisión. Se trata en este caso de una métrica que nos ayuda a interpretar las decisiones cuyas consecuencias son de futuro, a largo plazo, principalmente.

Se trata en esta métrica de una *magnitud que pertenece a la esfera financiera o formal de la empresa.* Mientras las anteriores magnitudes de productividad, economicidad y rentabilidad se encuentran en una vinculación más o menos directa con el *circuito real de bienes,* la magnitud *valor capital se refleja en el circuito formal* o financiero de la empresa.



Toda decisión en el *circuito real,* una compra, una contratación de personal, un almacenamiento, la combinación de factores, la venta, son hechos reales económicos. Todos estos hechos reales tienen una vertiente formal, financiera. Todos ellos originan cobros y pagos. Estos cobros y pagos se produce en el tiempo, esto es, pueden producirse en el mismo momento, con anterioridad o posteriormente. Un anticipo para una compra, un pago al contado, un pago aplazado. Quiere esto decir que a pesar de la vinculación entre el proceso real y el formal este posee su propia estructuración. La medición que implica el «valor capital» se basa en este aspecto formal.

«Valor capital» es una medida que nos proviene de la *matemática financiera* y se puede definir como *el valor que poseen en un momento determinado,* que puede ser hoy u otro momento, *los pagos y cobros que han tenido lugar y que tendrán en el futuro.* Para *actualizar* los cobros y pagos que se producen en otros momentos se calcula un interés, un descuento, que significa el *«precio»* que se asigna en el tiempo al disponer o no del capital. Gráficamente tenemos:



El valor capital (Vc) en el momento t_o es la diferencia de los cobros esperados (c_1, c_2..... c_n) y los pagos esperados (p_1, p_2..... p_n) traidos al momento actual mediante un tipo de interés calculatorio (i_k) y teniendo en cuenta el pago por la inversión que ocasiona esta serie de pagos y cobros (p_o). Analíticamente tenemos:

$$V_c = \sum_{i=1}^{n} \frac{(c_i - p_i)^i}{(1 + i_k)^t} - p_o$$

Lo que nos da un valor absoluto que nos intenta medir el valor hoy de la decisión económica que se trata de tomar. Valor, claro está, condicionado a que los cobros y pagos esperados sean realidad y al tipo de interés o «precio calculatorio» que consideramos oportuno para esta decisión. Quiere decir, que medimos una decisión económica en base de las corrientes o flujos financieros de la decisión económica.

Se denomina «*tasa de valor capital*» cuando se establece una relación entre el valor capital y el capital que hay que invertir para que se produzca la serie de pagos y cobros. Esto es.

$$\text{«tasa valor capital»} = \frac{\text{Valor capital } (V_c)}{\text{inversión } (p_o)}$$

con lo que obtenemos un *coeficiente* que nos relaciona el *«resultado» esperado,* como diferencia de todos los pagos y cobros de una decisión económica, y la inmovilización de dinero que esta decisión vincula, el capital preciso. Es pues una *ampliación del principio de rentabilidad* en el que se considera como beneficio, los beneficios de varios periodos, valorados al momento actual a un precio de i_k y como capital, el vinculado por la decisión a adoptar o adoptada.

Tenemos pues un *valor absoluto* y *uno relativo* que puede analizarse tanto *a posteriori* como *a priori* de la decisión económica. Como veremos más adelante esta métrica es la única que permite cuantificar una serie de procesos económicos globales y parciales. Más adelante trataremos más detalladamente esta métrica.

I. NECESIDAD DE CUANTIFICACION

La evolución de la Economía de la Empresa se debe, como ya indicamos anteriormente, a dos factores: *primero,* a su mayor grado de abstracción y consiguiente desarrollo teórico; *segundo* al incremento de las posibilidades de cuantificación. Aún cuando nunca podrá existir una métrica de medición de los hechos económicos empresariales de carácter universal, sino que lo que se precisa son unas series de métricas que recojan la realidad de esos hechos en un lenguaje cuantitativo homogéneo, ni nunca se podrá conseguir el que todos los componentes de un hecho económico en la empresa sean cuantificable, si se puede, sin embargo, incrementar la cuantificación. Y ello no solo en cifras ordinales, tramos, coeficientes, etcétera.

Hoy, la Economía de la Empresa, nos ofrece las métricas señaladas. Las unas, son más aptas que otras para la medición de unos u otros hechos económicos. Una magnitud cuantitativa recoge mejor que otra la realidad de un hecho o proceso económico. Del análisis de este hecho, proceso o decisión económica, de la elección de la métrica adecuada, de la bondad de la información disponible, de la homogeneidad de estos componentes con el objetivo de información perseguido, dependerá el éxito o fracaso de que se abstraiga de los hechos reales la cuantificación. Toda cuantificación supone un lenguaje más abstracto, exige un pensamiento más teórico, exige un nivel más elevado en el sujeto que decide la cuantificación y en el que la va a utilizar. Y esta es precisamente una de las problemáticas fundamentales de las ciencias económicas y del economista de la empresa. Solo con un dominio conceptual y teórico básico podrá decidir ante cada necesidad de cuantificación cuáles son los principios más acordes con su situación. Las «recetas» no solucionan el problema. Es el conocimiento teórico de los procesos, su interpretación y la selección de los planteamientos teóricos e instrumentales lo que lleva, o debe llevar, a las soluciones válidas.

Ejercicios de autocomprobación

I. *¿Porqué se busca la cuantificación de los hechos económicos en la Economía de la Empresa?*

a) *porque permite su contabilización*
b) *porque es la única forma de control*
c) *porque es la forma más adecuada para homogeneizar los hechos a efectos de aclaración y de decisión*

II. *¿Sirve la productividad global de un sector industrial expresado en términos monetarios para hacer un juicio sobre la misma?*

a) *Es una magnitud deficiente y sería mejor trabajar con productividadades parciales*
b) *tal como se utiliza es suficiente.*
c) *presenta serias dificultades por la toma de los datos.*

III. *¿Cuál es la cifra de rentabilidad más adecuada para la medición de los procesos económicos de la empresa?*

a) *la que tiene en cuenta todos los factores de producción.*
b) *la que considera todas los gastos e ingresos.*
c) *la que se calcula sobre el capital necesario para la explotación.*

IV. *¿Qué influencia tiene la rotación del capital sobre la rentabilidad del capital propio?*

a) *no tiene apenas influencia.*
b) *existe una dependencia total.*
c) *influye en la rentabilidad pero condicionada a la evolución del margen de ventas.*

V. *El principio de economicidad nos dice:*

a) *el gran acierto del responsable de la empresa en la selección de los productos.*
b) *el grado de productividad con que se trabaja.*
c) *el ahorro que se procede en el proceso productivo.*

Solución de los ejercicios de autocomprobación:

I. *Es válida la c)*
II. *Es válida la a)*
III. *Es válida la c)*
IV. *Es válida la c)*
V. *Es válida la c)*

Actividad recomendada

Se recomienda realizar un cálculo de rentabilidad en base de las informaciones brusátiles de que disponga. Calcule las distintas rentabilidades posibles: según las cotizaciones del 28 de diciembre, según el capital social de la Sociedad, etcétera.

Una segunda actividad que se recomienda, es la lectura de una Memoria de una empresa industrial y proceder al análisis de rentabilidad de la misma según las distintas magnitudes. Analícese para que decisiones se utilizaría una u otra magnitud de rentabilidad.