



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

Facultad de ciencias económicas
Departamento de administración de empresas

Seminario de graduación para optar al título de licenciadas en administración de
empresas

Tema

Administración de empresa

Subtema

Administración de la empresa pública y privada

Autores

Br. Jennifer del Carmen González

Br. Trinidad Isabel Guzmán Flores

Br. Yaoska Daleska Gaitán Reyes

Tutor

Msc. Ana María Sánchez Morraz

Managua, febrero 2020

Índice

Agradecimiento.....	i
Dedicatoria.....	ii
Resumen	iii
Introducción	1
Justificación	3
Objetivo	4
Capítulo uno: Generalidades sobre la administración de empresas públicas y privadas	5
1.1 Origen de la empresa	6
1.2 Concepto de la empresa.....	7
1.3 Importancia de la empresa.....	8
1.4 Principios básicos de la empresa.....	9
1.5 Característica de la empresa	10
1.6 Objetivo de la empresa	12
1.7 Ciclos de la empresa	13
1.7.1 Nacimiento.....	13
1.7.2 Crecimiento y aceleración.....	14
1.7.3 Madurez	15
1.7.4 Renacimiento.....	16
1.7.5 Declive.....	16
1.8 Ética de la empresa	17
1.8.1 Principios éticos de la empresa	17
1.9 Estructura de la empresa	18
1.10 Valoración de la empresa	19
1.11 Tipos de empresa	19
1.11.1 Según el sector de la empresa	20
1.11.2 Según su tamaño de la empresa	21
1.11.3 Según la propiedad del capital de la empresa.....	22
1.11.4 Según el ámbito de su actividad de la empresa.....	22
1.11.5 Destino de los beneficios	23
1.11.6 Según su forma jurídica	24
1.12 Elementos de la empresa	25

1.13 Áreas funcionales de la empresa	26
Capítulo dos: Elementos inherentes de las empresas públicas.....	27
2.1 La historia de la empresa pública.....	28
2.2 Teoría de la empresa pública.....	29
2.3 Nuevos aportes a la teoría de la empresa pública	30
2.4 Importancia de la empresa pública	31
2.5 Conceptualización de la empresa pública	32
2.6 Principios de la empresa pública.....	33
2.7 Característica de la empresa pública	34
2.8 Actuaciones de la empresa publica.....	37
2.9 Objetivos de la empresa pública	37
2.9.1 Efectos sobre la distribución de la renta	38
2.9.2 Efectos macroeconómicos.....	39
2.9.3 Eficiencia económica y rentabilidad	39
2.9.4 Rentabilidad.....	40
2.10 Otras justificaciones de las empresas públicas	41
2.11 La creación de las empresas públicas en Europa	42
2.12 Bienes públicos.....	44
2.13 La recuperación de las empresas públicas	45
2.14 Situación actual de las empresas publicas.....	46
Capítulo tres: Características de las empresas privadas.....	48
3.1 Que es la empresa privada	49
3.2 Definición de la empresa privada.....	50
3.3 Importancia de la empresa privada	50
3.4 Clase de empresarios	51
3.5 Característica de la empresa privada.....	52
3.6 Factores que influyen en la productividad de la empresa privada	52
3.7 Alcances e influencia de la empresa privada	53
3.8 Tipos de empresa privada.....	54
3.9 Beneficios para la empresa privada	55
3.10 Estrategia de la empresa privada.....	55
3.11 Análisis estratégico de la empresa privada	57
3.12 Como crear la estrategia de una empresa privada.....	57
3.13 Etapas de análisis de la empresa privada	59

Capítulo cuatro: Diferencias y semejanzas entre la administración de la empresa pública y privada	61
4.1 Que es la empresa pública y privada	62
4.2 Características de las empresas públicas y privadas	62
4.3 Diferencia entre la empresa pública y privada.....	63
4.4 Semejanzas de la empresa pública y la privada.....	64
4.5 Regulación y control de empresas públicas y privadas	65
4.6 La colaboración de la empresa pública y privada.....	66
4.7 Los problemas de comparación de sector público y privado	68
4.8 Las alianzas público-privadas como enfoque para las políticas educativas...	68
Conclusiones	71
Bibliografía.....	72

Agradecimiento

Le agradecemos a Dios por la vida y su infinito Amor, pues si no fuera por él y su misericordia cada mañana no hubiéramos finalizado este trabajo para optar al título de licenciadas en administración de empresas.

Le agradecemos a nuestra tutora Msc. Ana María Sánchez Morraz por el tiempo, comprensión y paciencia dedicada en estos momentos, a todos nuestros amigos y compañeros que de alguna manera nos apoyaron.

Agradecemos a nuestros padres por el apoyo brindados, a nuestros hijos que son nuestra mayor inspiración y a todos aquellos familiares que siempre estuvieron dándonos ánimo y aliento.

Jennifer del Carmen González

Trinidad Isabel Guzmán Flores

Yaoska Daleska Gaitán Reyes

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios nuestro señor, quien me ha bendecido con el don de la vida, que me dio la fortaleza para seguir adelante y la sabiduría necesaria todos los días para llevar a cabo este trabajo y a mi madre, Ruth del Carmen González Paz y esposo e hijos que son el motor de impulso, y que estuvieron siempre pendiente animándome en todo momento; y a mis amigos que de alguna manera estuvieron involucrados ayudándome siempre.

Jennifer del Carmen González

Quiero dedicarle este trabajo a Dios primero que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este seminario de graduación, a mis padres Reina Isabel Reyes y José Enrique Gaitán Josse por apoyarme incondicionalmente en mi vida estudiantil, sin ellos no tuviera valor de seguir adelante y a Edward Jiménez por haberme apoyado en los buenos y malos momentos de esta trayectoria.

Yaoska Daleska Gaitán Reyes

Agradeciendo infinitamente a Dios, quien me ha acompañado durante mis estudios otorgando la sabiduría e inteligencia y fortaleza para culminar mi carrera de administración de empresa. A mi madre, hijos, hermanas, amigos y compañeros de clase quienes me han brindado su apoyo incondicionalmente.

A los maestros (as) que estuvieron en cada semestre de estos cinco años universitario, en especial a la profesora Ana María Sánchez, quien además de ser nuestra tutora, ha sido una amiga consejera en la realización de nuestro trabajo de seminario.

Trinidad Isabel Guzmán Flores

Resumen

El presente trabajo aborda la administración, como tema general, y la administración de las empresas públicas y privadas, como subtema; con la finalidad de alcanzar el éxito en cada una de las actividades realizadas por sus miembros, o colaboradores, que la conforman, mediante una eficiente gestión de sus recursos. Este trabajo se ha realizado a través de la recopilación de teoría científica sobre la administración de empresa.

Como objetivo se analiza la teoría científica acerca de la administración de empresas públicas y privadas, para el reforzamiento y comprensión del conocimiento científicos en esta área, empleando técnicas de selección de información en fuentes documentales. La base teórica que sustenta la presente investigación está compuesta por contribuciones de diversos autores y, se ha recabado información de diferentes fuentes, tales como libros, internet y fuentes bibliográficas; con el fin de profundizar las teorías, características, y elementos utilizados en la administración de las empresas.

La metodología utilizada para la realización del presente trabajo se encuentra sustentada en la normativa de las modalidades de graduación (seminario de graduación) aprobada por la UNAN-Managua, los lineamientos del departamento de Administración de empresas, las orientaciones de la tutora asignada, así como el uso de las normas APA, sexta edición, para la cita y referencia de fuentes secundarias de información.

Introducción

En este trabajo se presenta como la administración, como tema general, y la administración de la empresa pública y privada, como subtema. Para la elaboración del mismo se ha recabado información científica de diferentes fuentes, tales como: libros, internet y fuentes bibliográficas.

En la actualidad la empresa se considera como un organismo viviente que reacciona a las influencias del entorno en el que opera, y sufre cambios, ante estos las empresas son muy fundamental para cualquier organización u organismo social sin importar si persigue un fin de lucro o no, para la realización de sus actividades en forma rápida y eficiente. Se necesita de elementos y características que permitan orientar y coordinar todos los esfuerzos para la consecución de los objetivos que han sido trazados por la organización.

El objetivo general de esta investigación es, analizar la teoría científica de la administración en las empresas públicas y privadas a través de la investigación documental es proporcionarle a las empresas públicas y privadas los elementos y características necesarias para realizar las diferentes funciones que le permitan minimizar el tiempo y así adquirir mayor experiencia para competir y ampliar su cartera de clientes.

El contenido se desarrolló a través de los siguientes.

El primer capítulo describir las generalidades de la administración de empresas públicas y privadas, con la finalidad de obtener los medios específicos utilizables en la búsqueda del funcionamiento eficaz y eficiente de las empresas.

En el capítulo dos explica los elementos inherentes de las empresas públicas, mediante aportes científicos de expertos en el área, analizando los procedimientos técnicos y funcionales de la empresa pública que le permiten tener un mejor control en los procesos que debe llevar a cabo con la sociedad.

En el tercer capítulo se mencionan las características de las empresas privadas, para que mejoren la calidad de un servicio y darle al cliente una satisfacción completa.

En el cuarto capítulo se señala las diferencias y semejanzas que existen entre la administración empleada en la empresa pública y la empresa privada están tienen un mismo objetivo en común que es brindar un servicio de calidad a sus clientes.

Justificación

El presente trabajo de investigación documental tiene como utilidad el aportar conocimientos teóricos y científicos en el área de la administración, el cual permitirá discernir las semejanzas y diferencias que existen entre una administración pública y una administración privada, aun cuando el fin de ambas es satisfacer una necesidad de un consumidor. Desde un enfoque administrativo, la información recopilada ayuda a profundizar temas que giran en torno de la administración como función gerencial.

Esta investigación se realizó con el fin de estudiar la administración de las empresas públicas y privadas contribuyendo a la generación de bienes y servicios de gran valor para el cliente. Este documento tiene la finalidad de visualizar la forma de llevar a cabo, la administración de una empresa.

La administración ejercida en empresas públicas y privadas es de mucha importancia para el desarrollo y crecimiento de toda organización, por lo tanto este trabajo es elaborado desde el punto de vista de la teoría científica, mediante la recopilación de información, con el fin de lograr un análisis coherente y aplicativo a la realidad empresarial. De esta manera esta investigación servirá como guía a estudiantes de ciencias económicas y administrativas que deseen profundizar más sobre el tema, además brindará conocimientos necesarios a futuras investigaciones, ya sea por profesionales o estudios realizados por empresas u organizaciones.

Objetivo

Objetivo general

Analizar la teoría científica de la administración de las empresas pública y privadas, para el reforzamiento y comprensión del conocimiento científicos en esta área, mediante el uso de técnicas de selección de información en fuentes documentales.

Objetivo específico

1. Describir las generalidades de la administración de empresas públicas y privadas, a través de conceptos y definiciones básicas, para obtener una mayor comprensión sobre su funcionamiento.
2. Explicar los elementos inherentes de las empresas públicas, mediante aportes científicas de expertos en el área, con el propósito de una administración eficiente enfocada en el cumplimiento de objetivos.
3. Mencionar las características de las empresas privadas, por medio de la recopilación de información científica, para el establecimiento de estrategias que ayuden en el posicionamiento de mercado.
4. Señalar las diferencias y semejanzas que existen entre la administración empleada en la empresa pública y la empresa privada, haciendo uso de la investigación documental, para la comprensión de cada una de ellas.

Capítulo uno: Generalidades sobre la administración de empresas públicas y privadas

La administración aparece desde que el hombre comienza a trabajar en sociedad. El surgimiento de la administración es un acontecimiento de primera importancia en la historia social en pocos casos, si los hay, una institución básicamente nueva, o algún nuevo grupo dirigente, han surgido tan rápido como la administración desde principios del siglo. La administración implica aceptar la existencia de unos medios específicos utilizables en la búsqueda del funcionamiento eficaz y eficiente de las organizaciones. Incluye principios, normas y procedimientos para la conducción racional de las organizaciones. Sánchez (2009).plantea:

La empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos. Para alcanzar determinados objetivos. Para satisfacer la necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman.

El concepto de empresa revela un trasfondo filosófico que permite conocer la importancia que tienen además de las actividades que se realizan y los recursos que se utilizan las personas y sus conversaciones en el funcionamiento de toda empresa.

Por ello, resulta muy conveniente que toda persona que está vinculada a una empresa conozca cuál es el concepto de empresa, con la finalidad de que tengan un panorama más completo de lo que es en esencia una empresa (p. 14).

La empresa es una unidad económica, en la cual se establece un intercambio de bienes y servicios para satisfacer las necesidades colectivas y un fin lucrativo para las partes que la conforman es por esto que se tiene que estar claro las responsabilidades que genera tener una empresa.

1.1 Origen de la empresa

La empresa dio origen a inicio del siglo XX a consecuencia de las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios en la actualidad, las funciones de la empresa ya no se limitan a las mencionadas anteriormente.

Al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vidas propias, que favorece el progreso humano como finalidad principal al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el ambiente económico del medio social en el que se actúa. En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

El origen de la empresa abarca desde las dinámicas de los fenicios hasta las complejas estructuras que están en funcionamiento en la actualidad. Para poder explicar estos antecedentes es importante comprender que una empresa es una unidad económica formada por personas y capital destinada a obtener un beneficio económico. Church (1994). Afirma que:

La empresa en la actualidad se puede categorizar según su actividad económica, según la forma en la que ha sido creada y según su tamaño. Según el sector de la economía a la que está dedicada, las empresas pueden ser del sector primario (obtención de materia prima), secundario (industria manufacturera) y terciario (prestan un servicio).

Según su forma de creación, una empresa puede existir bajo la forma de empresa individual, que es aquella de una sola persona; o como sociedad anónima, que es la forma más común de empresa en la actualidad y su principal característica es que los socios aportan un determinado capital, respondiendo solo por el capital que hayan aportado.

También puede tratarse de una sociedad de responsabilidad limitada, muy parecida a la sociedad anónima pero empleada mayormente en pequeñas y medianas empresas; o una cooperativa, donde todos los miembros tienen los mismos derechos y obligaciones (p. 17-43).

Como se mencionaba con anterioridad las empresas se pueden denominar de diferentes maneras según su tamaño grandes o pequeñas y mediana empresas. es de importancia el origen de las empresas y la evolución que está ha tenido durante décadas permitiendo que su desarrollo nos proporcione mejor técnicas de cómo sobre llevar una empresa.

1.2 Concepto de la empresa

La empresa revela un trasfondo filosófico que permite conocer la importancia que tienen además de las actividades que se realizan y los recursos que se utilizan las personas y sus conversaciones en el funcionamiento de toda empresa. Romero (2006) Afirma:

En un sentido general, la empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano. La cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado.

El Diccionario de la Real Academia Española, en una de sus definiciones menciona que la empresa es una "unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

El Diccionario de Marketing, de Cultura S.A., define a la empresa como una "unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es satisfacer una necesidad existente en la sociedad.

Todos estos conceptos presentan una perspectiva eminentemente económica, es decir la empresa como una “organización de capital y trabajo destinada a la producción o a la intermediación de bienes y servicios para el mercado con el fin de generar ganancias”. En ellos, la empresa es sujeto agente del quehacer económico cuya actividad o función general, es la de crear o aumentar la utilidad de los bienes. Para ello, toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital. (p. 9).

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman teniendo presente la responsabilidad que esta genera.

1.3 Importancia de la empresa

La empresa es tal vez una de las creaciones más complejas del ser humano en lo que a vínculos se refiere. Una empresa es una asociación de personas que se unen para lograr objetivos en común y que desean a partir de esto obtener beneficios. Romero (2006) plantea que:

La empresa tiene una gran importancia y suele estar asociado al mundo laboral y económico. Pero la realidad es que una empresa puede ser un objetivo específico para el cual se requiere la unión de varios individuos, por ejemplo llevar a cabo la empresa de construir un puente sobre el río.

La importancia de la empresa como institución laboral, de negocios, económica tiene que ver directamente con el hecho de que es ella, la empresa, la que funciona como unión de todos aquellos que están destinados a trabajar por ese objetivo común. Una empresa, además, puede dar trabajo a un sinnúmero de empleados y asegurar el bienestar de muchas familias (p.22).

Pero para que esto ocurra es necesario que quienes la dirigen y trabajan en una empresa pongan como elemento central el crecimiento de la misma y no las acciones ilegales que puedan perjudicarla. Todas las áreas que forman parte de ella deben tener en claro su rol y sus tareas.

1.4 Principios básicos de la empresa

Para conseguir unos mejores resultados empresariales hay que basarse en principios básicos de la teoría clásica de la organización. Domínguez (2010) afirma que:

Entre ellos se encuentran los siguientes aspectos:

1. **Objetivo:** todas las actividades fijadas en la entidad deben vincularse con las metas que se marque la empresa. La existencia de un departamento o de un puesto de trabajo sólo se puede justificar si con ello contribuye a conseguir los objetivos de la empresa propuestos con anterioridad.
2. **Especialización:** los trabajadores de una organización deben centrarse en una única actividad. Más habilidades y eficiencia conseguirá en sus labores cuanto menor sea el campo de acción que asuma. Siempre es preferible que se dedica a actividades concretas.
3. **Jerarquía:** hay que fijar unos centros de autoridad que deben mantener una comunicación constante con el resto de áreas. La responsabilidad debe fluir desde el cargo más alto de la compañía hasta el último empleado. Hay una especie de pirámide de autoridad, en donde quede claro la función de cada uno.
4. **Unidad de mando:** al concretar un centro de autoridad y decisión para cada tarea, hay que establecer la figura de un único jefe. Los subordinados deben seguir las indicaciones de un único encargado.

5. Difusión: la obligación de cada posición que cubre autoridad debe ponerse por escrito a disposición de los componentes de una organización que guarden relación con el mismo.
6. Coordinación: las distintas unidades de una organización deben permanecer en equilibrio. Esto incluye por ejemplo a áreas como las finanzas, producción, mercadotecnia o recursos humanos.
7. Del equilibrio: toda estructura exige que haya un equilibrio para garantizar la eficacia global que les permita alcanzar los propósitos fijados por el negocio.
8. De flexibilidad: en toda estructura deben añadirse técnicas y procedimientos que permitan reaccionar a tiempo ante las posibles alteraciones o cambios. (p. 134).

Estos son algunos de los principios de la teoría de la organización en la empresa, en donde la adecuada estructura consigue una adecuada coordinación de los recursos y las tareas para conseguir los objetivos marcados durante las fases iniciales. Para crear una empresa y definir cuál es la mejor forma de organizarse, es necesario estudiar las diferentes posibilidades que existen y plasmarlas a través de un Plan de Organización.

1.5 Característica de la empresa

Las características de una empresa constituyen la unidad económica fundamental para el desarrollo de la humanidad que son entes productores de fuentes de trabajo y organismos capaces de satisfacer las necesidades colectivas mediante la producción de bienes y servicios es una combinación de capital y trabajo. Galindo (2010). Afirma que:

Por su actividad o giro: Las empresas pueden clasificarse de acuerdo a la actividad que desarrollan en:

1. Industriales: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas.
2. Extractivas; Son las que se dedican a la extracción de recursos naturales, ya sea renovables o no renovable.

Manufactureras: Son aquellas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos tipos:

1. Empresas que producen bienes de consumo final.
2. Empresas que producen bienes de producción.

Agropecuarias: Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

Comerciales: Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados. Se clasifican en:

1. Mayoristas: Son aquellas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas tanto al menudeo como al detalle. Ejemplo: Bimbo, Nestlé, Jersey, etc.
2. Menudeo: Son los que venden productos tanto en grandes cantidades como por unidad ya sea para su reventa o para uso del consumidor final.
3. Minoristas o Detallistas: Son los que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.
4. Comisionistas: Se dedican a vender mercancías que los productores dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión (p. 145).

Las características generales y particulares de las empresas siempre debe de tener en cuenta cuales son, sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa. La empresa en sí, corresponde a una organización que tiene características muy especiales, pero similares.

1.6 Objetivo de la empresa

Muchas veces se piensa que el único objetivo de las empresas es ganar dinero, obtener beneficio. Si bien eso es cierto, no es lo único que pretenden los empresarios. Según, Sabino (1995). Afirma que los objetivos más importantes:

1. **Máximo beneficio.** Entendemos por beneficio la diferencia entre los ingresos y los gastos. Es el objetivo más importante, pues de ello depende la supervivencia de la empresa. De hecho, muchos de los objetivos que presentamos a continuación conducen antes o después a un incremento en los beneficios empresariales.
2. **Crecimiento.** Es muy conveniente que las empresas reinviertan los beneficios con tal de crecer y aumentar su participación en el mercado, con el fin de alcanzar un tamaño que permita una mejor posición en el futuro.
3. **Satisfacción de los clientes.** Los clientes son imprescindibles para la empresa; es necesario tratarlos bien para que queden satisfechos y confíen en nosotros en un futuro, y conseguir así su fidelización.
4. **Calidad.** Hoy en día nadie se puede permitir el lujo de no ofrecer calidad en los bienes y servicios producidos. De otro modo los clientes acudirán a la competencia. La calidad no debe estar sólo en los productos, sino en todo el proceso productivo y en el de distribución.

5. Supervivencia. En ocasiones la situación es tan delicada que la empresa sólo puede aspirar a mantenerse y esperar a que cambien los tiempos. Es lo que sucede en un período de crisis.
6. Objetivos sociales. Cada vez está más claro que las empresas no pueden limitarse a los objetivos puramente económicos, sino que deben tener en cuenta aspectos como el respeto al medio ambiente o el aseguramiento de un nivel de vida digno para los trabajadores (p.13).

Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer.

1.7 Ciclos de la empresa

Las etapas del ciclo de vida son el resultado de cambios de los factores, que surgen a partir de las actividades estratégicas. Dickinson (2011). Afirma que “son ejecutadas por la empresa esta pasa por distintas fases de desarrollo aunque cada empresa es un caso particular y la duración de cada etapa es variable, se pueden distinguir las siguientes etapas”. (p. 27).

Las empresas son como un ser vivo que pasa por distintas fases de desarrollo aunque cada empresa es un caso particular y la duración de cada etapa es variable La gestión del empresario o del líder a cargo es tratar de prolongar su existencia hasta donde sea posible, aunque para muchos la idea de convertirla en una empresa inmortal es un ideal que se busca alcanzar.

1.7.1 Nacimiento

Esta etapa se caracteriza por tener decisiones centralizadas en el creador y/o fundador dado que la empresa tiene una estructura pequeña y muchas veces con procesos rudimentarios. Dickinson (2011).

Algunos negocios cuentan con financiación propia, pero un gran porcentaje buscan un financiamiento bancario. Es en esta etapa donde muchas empresas no logran seguir su desarrollo debido a múltiples factores como: la falta de estudio de mercado, una mala distribución del capital, la centralización de la toma de decisiones en una sola persona, etc.

1. Momento de máxima innovación
2. Estructura pequeña e informal
3. Métodos de decisión altamente centralizados
4. Se puede penetrar en el mercado compitiendo a precios bajos o buscando un nicho de mercado
5. Inicialmente el negocio genera pérdidas que se cubren con financiación, hasta que se alcanza el punto de equilibrio
6. Casi tres cuartas partes de las empresas no sobreviven a esta fase (esta proporción depende del país y del sector). (p. 27).

Después de analizar ideas de sobre qué rubro de negocio empezar, definir el nombre de la empresa, evaluar presupuestos, entre otros, se decide dar inicio a las operaciones.

1.7.2 Crecimiento y aceleración

La empresa tiene un desarrollo sostenido, se va haciendo conocida en el mercado, los ingresos crecen y se incrementan y fidelizan los clientes, se mejoran los productos y/o servicios, los puntos de venta aumentan, los procesos son sistematizados y existe un profesionalización en su desarrollo. Dickinson (2011).

1. Para llegar a esta fase es importante: tener una clara ventaja competitiva, tener una buena cartera de clientes satisfechos, una deuda asumible y los costes controlados
2. Se fidelizan clientes, se abren nuevos mercados y se desarrollan nuevos productos o se mejoran los existentes
3. Se amplía la estructura, se delegan ciertas decisiones y se establecen protocolos internos

4. Sólo una décima parte de las empresas superan esta fase. (p. 27).

En esta etapa se amplía la estructura partiendo de una base más estable y profesional, con la aplicación de políticas internas más desarrolladas. Este cambio genera, adicionalmente, otras necesidades de financiación, para poder desarrollar y/o implementar el negocio.

1.7.3 Madurez

Finalmente la empresa ha superado exitosamente todos los obstáculos que supone el inicio de una empresa. Las ventas continúan creciendo y se tiene un tamaño óptimo en el mercado. Aquí el objetivo es alcanzar la mayor eficiencia de costos y de procesos posible. Se mejoran los productos generando valor agregado, se cuidan los márgenes, los servicios. La atención al público es primordial para la consolidación de la imagen. Se trabaja de la mano con la tecnología para la creación de valor en los clientes y se trata de mantenerlos fidelizados y de seguir captando nuevos. Dickinson (2011).Según:

1. Se alcanza el tamaño óptimo en el mercado y se inicia una competencia intensa con las empresas importantes del sector.
2. Es necesario estar atento al mercado para adaptarse rápidamente a los cambios. Estrategia defensiva.
3. El objetivo es alcanzar la eficiencia en todos los aspectos: añadir valor al producto, incrementar márgenes...
4. La estructura de la empresa se amplía y se hace más compleja, lo que obliga a formalizar procedimientos, con el riesgo de burocratización. (p. 27).

Con el negocio consolidado se buscará nuevas ideas, mayormente externas, a través de fusiones y/o adquisiciones de la competencia. En esta etapa los planes para crecer es menor por lo que ya no se es tan agresivo y se adopta una estrategia más bien defensiva.

1.7.4 Renacimiento

De no cambiar e implementar estrategias de posicionamiento que te lleven a renacer, la empresa llegará a la última fase del ciclo de vida que es la de declive. Esta ocurre cuando tu empresa agotó todos los recursos que tenía para poder mantenerse operando y se ve en la necesidad de cerrar. Dickinson (2011). Afirma que:

1. Es posible llegar a esta fase desde la fase de declive, o directamente desde la etapa de madurez
2. Reinención de la empresa: nuevos productos, nuevos mercados.
3. Desburocratización de la empresa: Descentralización de decisiones pero mayor coordinación.
4. Fomento de la innovación: grupos de mejora, innovación en procesos, productos, organización, comercialización...
5. Se crean divisiones, filiales y se coopera con otras empresas para lanzar nuevos proyectos. (p. 27).

Se habla y mucho del ciclo de la vida de una empresa, ya sea familiar o no, siempre bajo la óptica del marketing y relacionada con la vida del producto, o relacionada con la descendencia y sucesión en la empresa familiar que, de otra cosa, sin embargo, poco se ha comparado la vida de una empresa comparándola paralelamente con los estilos de liderazgo requeridos en cada una de las etapas y los problemas devengados por una perduración excesiva en el tiempo de los mismos.

1.7.5 Declive

Se puede producir en cualquier etapa, ya sea al inicio o cuando está en crecimiento o en la madurez. Esto porque la empresa comete errores en la adaptación al mercado al no entender el comportamiento del público al ver que cambia y la empresa no toma ninguna acción al respecto. Dickinson (2011). Según:

1. Se suele llegar a esta fase por falta de adaptación al mercado
2. Estructura excesivamente burocrática y escasamente innovadora
3. Si no se pone remedio, esta fase acaba en liquidación y muerte de la empresa.

El ciclo de capital se refiere al proceso de renovación del activo fijo que se utiliza en el ciclo de explotación y se recupera en varios ejercicios económicos mediante la amortización (o venta de los activos). (p. 27).

La tecnología es un factor clave y aquellas empresas que no pueden realizar inversiones en investigación y desarrollo están destinadas a fracasar. Asimismo una organización que no cambia, no innova y/o es muy burocrática tiene más riesgo de morir o ser liquidada si no se toman las decisiones correctas.

1.8 Ética de la empresa

La ética es la rama de la filosofía que estudia los fundamentos de lo que se considera bueno, debido o moralmente correcto como el saber acerca de una adecuada gestión de la libertad, pues tiene la diferencia entre el bien y el mal basado en los valores universales. Pérez (1996).Plantea:

La ética tiene que ver con la priorización de valores morales a los que deben alinearse las conductas de los hombres. Para la Real Academia Española de la Lengua es la parte de la filosofía que trata del bien y del fundamento de sus valores. (p.25).

Lo ético es algo que tiene que ver con los valores. Considerar algo un valor, valioso, es el término de la operación de valorar, que implica un cierto juzgar, sopesar, tasar. En este sentido amplio cabe hablar de lo valioso o del valor como de algo positivo o negativo, aunque, en un significado más estricto, por valioso se suele entender lo positivamente valioso.

1.8.1 Principios éticos de la empresa

Actualmente existe una gran necesidad de cumplir Valores Éticos dentro de la empresa ya que, es común que en las instituciones, donde la diversidad de culturas y caracteres son elementos principales para la generación de conflictos, se transgredan normas de conducta y convivencia. Pérez (1996).Afirma:

1. Honestidad e integridad.
2. Justicia y equidad.
3. Respeto y lealtad.
4. Solidaridad y tolerancia.

Por lo mismo, todo profesional en su desempeño laboral debe ser una persona honorable con alto grado de principios moral-éticos. Y como integrantes de una empresa, se debe mantener un código de conducta moral, la que lo convertirá en persona idónea para el cumplimiento de sus funciones (p. 26).

Es muy importante que las empresas comuniquen de forma clara y precisa a sus empleados los códigos de ética que desean aplicar dado su valor estratégico y que definan las acciones a seguir para éste propósito. La empresa debe predicar con el ejemplo. Además, los valores éticos de una empresa la definen y la distinguen de otras. Una empresa es fuerte por su ética interna.

1.9 Estructura de la empresa

Consiste en la manera, forma como está organizada una determinada empresa Reúne los recursos físicos y humanos en una forma ordenada y los acomoda en un patrón coordinado para alcanzar los objetivos planeados. Porter (1989).Plantea:

Esto significa que la configuración empresarial, en cuanto a determinadas configuraciones de la estructura de la empresa de un área como al grado de rivalidad existente entre las empresas, eleva el nivel competitivo de las mismas.

La estructura organizativa promueve la colaboración y negociación entre los individuos y mejora así la efectividad y la eficiencia de las comunicaciones en la organización; de igual manera facilita la división del trabajo, la departamentalización y el grado o alcance del control (número de subordinados inmediatos que depende de un agente) (p. 64).

La autoridad y responsabilidad constituyen en pilares fundamentales que deben estar delegadas en toda la empresa para promover la eficiencia de una estructura organizacional. Sin la delegación de autoridad el presidente sería el único miembro administrativo de una empresa. Habría sólo un departamento y no existiría la estructura organizacional y es necesariamente de la estructura organizativa que depende el éxito de una empresa.

1.10 Valoración de la empresa

Así que considerando lo dicho, una vez que se haya definido el valor de la empresa objeto de la transacción entran otras variables como son las expectativas de los involucrados o motivaciones estratégicas que finalmente, tras un proceso de negociación acaban en un precio. Según, Pallare (2005) dice:

En la valoración de una empresa el primer concepto que hay considerar es que el precio y el valor no coinciden. A la par que cualquier otra compra, la de una empresa, el valor que tenga el bien a adquirir no es igual al precio final en que se cierra la compra. Este concepto está muy interiorizado en el mundo del marketing, donde hay empresas que por su nombre, incluyendo de una forma rápida todos los conceptos que participan en crear la marca, puede permitirse de vender un producto de la misma calidad de los competidores a un precio bien más alto, Premium Price. (p. 13).

Un ejemplo muy significativo es la bolsa, donde el precio de una acción cambia continuamente a lo largo del día, aunque el valor del subyacente no haya en realidad cambiado, en este caso se basa todo sobre las expectativas (y la especulación).

1.11 Tipos de empresa

Teniendo en cuenta la importancia de cada uno de los tipos de empresa que se abordaron, a continuación veremos un resumen informativo acerca de cuáles son los diferentes tipos de empresa, según una clasificación que incluye diversos criterios. También revisaremos cuáles son los tipos de empresa existentes en las economías de mercado. Pallare (2005). Afirma que:

El tejido empresarial que mueve la economía está formado por multitud de empresas, compañías y organizaciones de diferentes características que poco tienen que ver unas con otras. Cada una de las empresas realiza una actividad diferente, poseen plantillas totalmente distintas y se estructuran según sus necesidades. (p.41).

1.11.1 Según el sector de la empresa

Un sector es un grupo de empresas que suministra a un mercado. La diferencia entre estructura sectorial y de mercado es que en el análisis sectorial entiende que la rentabilidad del sector está determinado por la competencia en dos mercados: el de productos y el de factores. Pallare (2005). Afirma que:

1. Empresas del Sector Primario: También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc.
2. Empresas del Sector Secundario o Industrial: Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.
3. Empresas del Sector Terciario o de Servicios: Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc. (p.41).

Se considera que en un sector en el que se conoce que el rendimiento del capital invertido es superior a su coste la llegada de empresas interesadas en participar del mismo será muy grande y rápida hasta aprovechar las oportunidades que ofrece ese mercado aquí vemos en la práctica la aparición de los grupos de interés que afectan o son afectados por las decisiones de una empresa.

1.11.2 Según su tamaño de la empresa

Existen diferentes criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria, el sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en. Pallare (2005). Plantea:

1. **Grandes Empresas:** Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.
2. **Medianas Empresas:** En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.
3. **Pequeñas Empresas:** En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.
4. **Microempresas:** Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente. (p. 41).

El tamaño de una empresa es una variable esencial para conocer el poder que tiene ésta frente a terceros (fabricantes, otros distribuidores minoristas y mayoristas y consumidores). Varias pueden ser las variables que nos indiquen el tamaño de una empresa.

1.11.3 Según la propiedad del capital de la empresa

Se refiere a: si el capital está en poder de los particulares, de organismos públicos o de ambos. En ese sentido, se clasifican en. Pallares (2005). Afirma que:

1. Empresa Privada: La propiedad del capital está en manos privadas.
2. Empresa Pública: Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal.
3. Empresa Mixta: Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares. (p.41).

El capital social de una empresa es el montante de lo aportado por los socios a la entidad, tanto en el momento de su constitución como en otro posterior, y puede consistir en dinero, en bienes o en derechos patrimoniales susceptibles de valoración económica.

1.11.4 Según el ámbito de su actividad de la empresa

Esta clasificación resulta importante cuando se quiere analizar las posibles relaciones e interacciones entre la empresa y su entorno político, económico o social. En este sentido las empresas se clasifican en. Pallares (2005). Afirma que:

1. Empresas Locales: Aquellas que operan en un pueblo, ciudad o municipio.
2. Empresas Provinciales: Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.

3. Empresas Regionales: Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones.
4. Empresas Nacionales: Cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.
5. Empresas Multinacionales: Cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país. (p.41).

Como hemos mencionado anteriormente, la amplitud de la definición de actividad empresarial nos lleva a conocer las diferentes actividades existentes según la tipología de cada empresa. Por esta razón, las actividades empresariales que podemos encontrar según el carácter de la empresa divididos por sectores o entornos laborales.

1.11.5 Destino de los beneficios

Según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos: Pallare (2005):

1. Empresas con ánimo de Lucro: Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc.
2. Empresas sin ánimo de Lucro: En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo. (p, 41).

Las empresas tienen limitaciones al uso del beneficio retenido, como su objetivo social al que deben asignar los recursos aportados o generados. Otra restricción viene dada por la normativa tributaria que considera liberalidad cualquier gasto no necesario para la obtención de los ingresos.

1.11.6 Según su forma jurídica

La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican en términos generales en: Pallare (2005). Plantea que:

1. Unipersonal: El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa.
2. Sociedad Colectiva: En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.
3. Cooperativas: No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.
4. Comanditarias: Poseen dos tipos de socios: a) los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada, y los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado.
5. Sociedad de Responsabilidad Limitada: Los socios propietarios de éstas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.
6. Sociedad Anónima: Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan. (p.41).

Todos los sectores y tipo de empresa que se ven involucrado en el sector público y privado son de mucha importancia para para la economía del país ya que aportan un sin número de elementos que le permiten al estado como ente regulador aportar criterios según la propiedad del capital

1.12 Elementos de la empresa

Una empresa está compuesta de un gran número de elementos, que todos ellos son necesarios para realizar su actividad en la empresa y los podemos clasificar en tres grandes grupos. Ortiz (2003): Afirma que:

Elementos humanos:

1. Trabajadores: Constituyen la mano de obra imprescindible para que la empresa realice su actividad.
2. Empresario: Desarrolla una función fundamental, pues coordina y organiza toda la actividad productiva. Sin su concurso, la empresa sería una mera acumulación de elementos sin un propósito definido. Además, es quien asume el riesgo de la actividad empresarial.

Elementos materiales:

1. Recursos naturales. Constituyen las materias primas y cualquier otro recurso obtenido directamente de la naturaleza.
2. Capital físico. A diferencia de los recursos naturales, el capital se ha obtenido mediante la acción de las personas. (p.15).

Dentro de los elemento de la empresa es muy importante destacar los recursos con los que la empresa, cuenta para cumplir sus objetivos y desarrollar el conjunto de sus actividades, ha de disponer de medios o factores que le permitan hacer un buen uso de ellos.

1.13 Áreas funcionales de la empresa

Son las diversas actividades más importantes de la empresa, ya que por ellas se plantean y tratan de alcanzar los objetivos y metas. Generalmente una empresa está formada por lo menos 5 áreas funcionales básicas (dirección, administración, ventas, producción y contabilidad y finanzas), pero puede estar formada por muchas más (investigación, recursos humanos, estrategia, etc.). González (2015) afirma que:

El número de áreas funcionales en las pequeñas empresas se simplifican y se integran unas dentro de las otras.

1. Área de dirección: área imprescindible, considerada la cabeza de la empresa. Lleva el timón de la empresa, establece los objetivos y la dirige hacia ellos. Está relacionada con el resto de áreas funcionales, ya que es quien controla todas las áreas de trabajo que se encuentran en la empresa.
2. Área de administración: relacionada con el funcionamiento de la empresa. Es la operación de negocio en sentido general, desde contrataciones, pagos a personal. Por lo general es el emprendedor o empresario quien se encarga de esta área funcional. Está relacionada con otras áreas como recursos humanos.
3. Área de ventas: orientada al exterior. En esta área se plantean las estrategias que la empresa seguirá en el área del marketing, los mercados donde la empresa opera, los segmentos de mercado, el ciclo de vida de los productos, diseño de nuevos productos para la ganancia de dinero.
4. Área de producción: área donde se llevan a cabo la producción de los bienes que la empresa comercializará después a los centros, mercados, tiendas de venta. (p 9).

Las áreas de la empresa, siempre serán indispensables, puesto que las actividades más importantes que se desempeñan para alcanzar los objetivos, son precisamente, planteadas y llevadas a cabo por cada departamento.

Capítulo dos: Elementos inherentes de las empresas públicas

La empresa se caracteriza por tener atributos propiamente estatales dicha empresa, cuenta con principio, es una cualidad del Estado y sólo se puede explicar a partir del Estado. Guerrero (1997). Afirma:

Esto significa que tal aseveración es aplicable a todas las organizaciones de dominación que se han sucedido en la historia de la humanidad, pero para nuestro caso, es suficiente con ceñirnos al Estado tal y como lo denominó Maquiavelo tiempo atrás los estados y soberanías que han existido y tienen autoridad sobre los hombres.

La empresa pública consiste esencialmente en una capacidad del Estado para producir dicha utilidad, que a partir del siglo XVIII se proyectó en el impulso del desarrollo de la sociedad. Tal capacidad ofrece un doble significado de la empresa pública. Por un lado, es la actividad encaminada a acrecentar el poder del Estado y expandir sus fuerzas interiores al máximo es decir, lo hace formidable.

Constituye una capacidad que produce poder. Por el otro, que la empresa pública es la actividad que desarrolla la vida asociada a través del orden, la seguridad y la subsistencia; es decir, auspicia la convivencia civilizada. Consiste en una capacidad que produce civilidad (p.6).

Los procedimientos técnicos y funcionales de la empresa pública le permiten tener un mejor control en los procesos que debe llevar a cabo con la sociedad garantizando seguridad y calidad en la atención a los requerimientos que estos soliciten dándole respuesta inmediata. Su aplicación es de ámbito nacional e internacional. Nuestro país se circunscribe a las dependencias del gobierno federal, estatal y municipal, a los órganos desconcentrados, a los organismos descentralizados, a las empresas paraestatales entre otros.

2.1 La historia de la empresa pública

El análisis de los diversos antecedentes referidos al origen de las empresas públicas, tanto en América Latina como en Europa, no es un tema baladí o irrelevante para los propósitos de este documento que para comprender la historia de la empresa están debe de cumplir en el contexto del desarrollo de cada país o territorio de acuerdo a las circunstancias y desafíos que han debido enfrentar. Ortiz (2003) nos dice que:

El estudio de estos antecedentes permite, en consecuencia, establecer un análisis de contexto de los trasfondos económicos, sociales y políticos de gran complejidad que han condicionado. A las empresas pública y estas han tenido distinta relevancia desde la perspectiva histórica y en atención al enfoque seguido por los poderes públicos en diversos países.

En Europa y Latinoamérica aparecerían empresas públicas prestadoras de servicios en red en sectores como la telefonía, el transporte ferroviario, el sector bancario, el sector energético, alcantarillado y saneamiento, entre otros. La empresa pública explotaría actividades que fueron objeto de reserva al sector público previa declaración administrativa de servicio público.

El Tratado de Maastricht incorporó la noción del mercado interior a derecho originario y reguló por primera vez la competencia en la UE así como las Ayudas Estatales. El Tratado de Lisboa profundizaría en la base teórica de la liberalización para poner fin a los monopolios estatales con el concepto de los "servicios económicos de interés general", que no necesariamente deben prestarse por el sector público (p. 20).

Es muy importante abordar sobre la historia y de cómo ha venido evolucionando en el desarrollo para la empresa pública y de cómo se puede mejorar con los aportes que se han obtenido de estas.

2.2 Teoría de la empresa pública.

La teoría de la empresa pública tuvo su mayor desarrollo entre las décadas de 1950 y 1970, y se basó esencialmente en dos argumentos: primero, que las empresas públicas y privadas podían coexistir en un mismo sistema económico y que las decisiones de producción y precios de la empresa pública que podían servir como instrumentos de política para el poder ejecutivo, permitiéndole alcanzar objetivos que afectaban tanto al sector público como al privado. Coloma (2004). Afirma que:

Es razonable pensar que este punto de vista era consistente con la nacionalización de los servicios públicos y de otras industrias en diversos lugares del mundo y formaba parte de una visión general de la relación Estado-economía-sociedad que entonces prevalecía en las principales instancias internacionales de elaboración y difusión del pensamiento económico.

El trasfondo de las políticas orientadas a incrementar la actividad empresarial del Estado lo constituyeron la declinación de las doctrinas liberales del siglo XIX y, muy especialmente, la destrucción de los sistemas productivos ocasionada por la Primera Guerra Mundial y la crisis internacional de fines de la década de 1920, incluyendo la Gran Depresión.

Todos estos factores que fueron acompañados por la relevancia alcanzada por el pensamiento keynesiano en la teoría económica y el papel fundamental que este asigna al gasto público en la reactivación de la demanda agregada y por esta vía, en la superación de la crisis detonada en 1929 hicieron posible el resurgimiento del Estado como agente de promoción económica o productor en diversas industrias de bienes y servicios.

En el contexto de los procesos señalados, se fortaleció un concepto de servicio público que implicó la reserva de las actividades relacionadas con la infraestructura económica a favor del Estado desde su declaración como servicio público.

Por esta razón, cada una de estas actividades dejó de ser privada y se transformó en pública, lo que en estricto rigor significó que los servicios públicos de infraestructura económica empezaron a ser prestados mayoritariamente de modo directo por el Estado (p.31-32).

Como se sostuvo más arriba, la ampliación de los fines del Estado tuvo por trasfondo las dificultades surgidas de la urbanización y de la industrialización asimismo, esta ampliación se relaciona con la iniciación de nuevas actividades de carácter técnico y empresarial que el Estado asumió desde principios del siglo XX y que fueron prestados directamente por entidades estatales. La emergencia de la teoría de la empresa pública producida en el contexto descrito tiene dos afluentes principales en el pensamiento económico.

2.3 Nuevos aportes a la teoría de la empresa pública

La solución general de este problema toma la forma de una regla en la cual la distancia entre precios y costos marginales dependen directamente del precio sombra de los fondos públicos e inversamente de la elasticidad de las demandas involucradas. Rees (1968). Plantea:

Los avances ulteriores de la teoría de la empresa pública tienen en general que ver con la introducción de problemas relacionados con distorsiones en el sector privado y con consideraciones distributivas. Es un enfoque que determina ajustes óptimos a la regla de fijación de precios de Boiteux que resultan necesarios cuando las empresas públicas interactúan con monopolios privados o con mercados en los que existen externalidades reales.

Por otro lado, la inclusión de consideraciones distributivas implica el uso de reglas de fijación de precios que intentan resolver al mismo tiempo problemas de eficiencia y equidad. La idea principal es que, en un contexto en el que el gobierno no puede utilizar otros instrumentos para redistribuir tienen para determinar las alícuotas impositivas óptimas sobre los distintos bienes de la economía.

El resultado de esto es que en principio resulta posible que algunos bienes deban ser vendidos a precios inferiores a sus costos marginales, si es que son demandados básicamente por grupos cuya ponderación en la función de bienestar del gobierno es alta (por ejemplo, por los sectores más pobres) (p. 33-34).

Su conclusión principal sostiene que los impuestos indirectos y los precios de las empresas públicas pueden ser utilizados para mejorar la distribución del ingreso, cuando no es posible (o es extremadamente difícil) establecer un sistema de impuestos y subsidios de suma fija.

2.4 Importancia de la empresa pública.

Las empresas públicas tienen una gran importancia tanto a escala mundial como local habida cuenta de la gran cantidad de recursos públicos que gestionan y del hecho de que influyen en la vida de muchas personas. Gaspar (2007). Según:

Significa que la existencia de las empresas públicas se sustenta en el hecho de que los gobiernos desean servir a sus ciudadanos aumentando la riqueza y la calidad de vida en sus respectivos países mediante la prestación de servicios fundamentales, la estimulación del desarrollo económico.

Cada vez es más frecuente que las empresas públicas operen fuera de sus fronteras nacionales, y algunas de ellas están posicionadas entre las empresas líderes a nivel mundial, especialmente en el sector extractivo.

Sin embargo, a pesar de la importancia que tienen para la sociedad y del valioso trabajo que desarrollan en favor de sus comunidades, el funcionamiento eficaz de las empresas públicas puede verse comprometido por la corrupción debido a la singular cercanía que mantienen con el poder político, la vulnerabilidad de los sectores en los que operan y la riqueza y los recursos que manejan. (p. 13).

Si las estructuras de supervisión de las empresas públicas son deficientes y los sistemas de gobierno y de gestión son débiles, la consecuencia puede ser la intervención inadecuada de políticos y funcionarios en la administración de las empresas públicas, lo cual abre la puerta al soborno, el robo de activos y otras formas de corrupción.

2.5 Conceptualización de la empresa pública

Una primera aproximación al estudio de las empresas públicas nos lleva a la propia expresión, donde se incluyen los dos rasgos fundamentales el instrumento de una empresa, es decir un agente económico-social que a través de la combinación de factores productivos (trabajo, capital y recursos naturales) se ocupa de la obtención de utilidades (bienes y servicios) y que los ofrece en el correspondiente mercado. Mercado (2009). Afirma que:

Desde un punto de vista jurídico, la empresa pública se caracteriza porque el ánimo de lucro se encuentra presente en sus objetivos y por ser sujeto de derecho privado y no de derecho público, y desde un punto de vista económico se caracteriza por su objetivo de organizar y emplear eficientemente los factores productivos y por poner la producción a disposición de la sociedad a través del mercado, lo que conlleva que la fuente ordinaria de financiación sea el precio recibido por la venta de la producción.

No obstante también puede ocurrir que la empresa suministre gratuitamente los bienes y que sea el Estado quien asuma el pago de los gastos de producción. Como veremos más adelante esto último depende de los objetivos y funciones de la empresa en cuestión.

En segundo lugar, la empresa pública es “pública”. Aunque en apariencia obvio, debemos tener en cuenta que la atribución de la condición de pública se ha ido adaptando con el transcurso del tiempo y el desarrollo de las sociedades. Inicialmente, al hablar de un organismo empresarial público nos referíamos exclusivamente a aquellos en los que la propiedad correspondía íntegramente al sector público.

Más tarde con las intervenciones parciales y las privatizaciones también parciales el calificativo de pública se extendió a todas aquellas en las que control quedaba en manos del sector público. (p. 20).

Esta idea también se ha ido adaptando a las nuevas circunstancias socio-económicas de la empresa y mientras en una primera etapa era necesaria la posesión de más del 50% de la propiedad para considerar que el control era público, en la actualidad se acepta que el control de las organizaciones puede estar en manos de un agente que posea un paquete accionario muy inferior a ese 50%. Atendiendo a todo cuanto acabamos de señalar podemos elaborar una definición extensa para la empresa pública.

2.6 Principios de la empresa pública

Los Principios de las Empresas Públicas se ajustan a los principios empresariales para contrarrestar el soborno, publicados por primera vez en 2003 como una iniciativa de transparencia International. Estos principios empresariales han mostrado cómo los códigos voluntarios pueden contribuir al cambio, no solo influyendo en la conducta de las empresas, sino también ejerciendo una presión significativa en el desarrollo de leyes, códigos y herramientas. Wilkinson (2003). Según:

Principios de las Empresas Públicas.

1. Operar de acuerdo con las normas más altas de ética e integridad.
2. Garantizar la aplicación de las mejores prácticas de gobierno y de supervisión del programa anti-corrupción.
3. Rendir cuentas ante las partes interesadas a través de la transparencia y la divulgación de información pública.
4. Asegurarse de que las políticas y los procedimientos en el área de recursos humanos estén en consonancia con el programa contra la corrupción.

5. Elaborar el programa anti-corrupción a partir de una evaluación exhaustiva de los riesgos.
6. Implementar políticas y procedimientos específicos para combatir los riesgos principales de corrupción.
7. Gestionar la relación con terceros de manera para asegurarse de que actúen según un estándar anti-corrupción equivalente al de la empresa pública.
8. Servirse de la comunicación y capacitación para integrar el programa contra la corrupción dentro de la política de la empresa pública.
9. Proporcionar canales de asesoramiento y de denuncia de irregularidades seguras y accesibles.
10. Supervisar, evaluar y mejorar continuamente la implementación del programa de lucha contra la corrupción. (p.2-5).

Todos y cada uno de los principios abordados son muy importante para el crecimiento de la empresa y se deben establecer política que fomente la transparencia y la divulgación, en la que se definan estos términos y se defina claramente qué información se debe revelar, con qué grado de detalle y a través de qué canales. La transparencia y la divulgación de información pública pueden actuar como fuertes elementos de control contra la corrupción para los políticos y funcionarios públicos que están asociados a una empresa pública.

2.7 Característica de la empresa pública

Las características de la empresa pública aborda un sin número de resultados que favorecer a la empresa y le permiten tener un mejor enfoque para poder relacionarse con todas y cada uno de los departamentos. Wikinson (20013).Plantea:

1. **Conformación:** Se integran por el conjunto de organismos que hacen parte del Estado y que configuran las ramas del Poder Público, y podrían estar dirigidas o compuesta por o desde la Presidencia de la República, Ministerios, Superintendencias, Institutos Públicos, Gobernaciones, Alcaldías, Entes Parroquiales, y cualquier otra dedicada a la prestación de servicios públicos.
2. **Régimen Legal:** Los actos de las Empresas Públicas se rigen por leyes de función pública. Todos sus actos son reglamentados por la Ley y están encaminados a la prestación de servicios de interés general para la sociedad.
3. **Medición de Resultados:** Los resultados de las empresas públicas no se miden en términos de utilidades o ganancias que se reparten en beneficio de particulares si no por el grado de eficiencia del servicio que se le lleva a la comunidad: educación, salud, comunidad, transporte, energía, entre otras.
4. **Relación entre Inversión y resultados:** En las empresas públicas no existe una exacta relación entre inversión y utilidades. El costo de la inversión debe reportar cierto grado de satisfacción o bienestar de la sociedad o pueblo.
5. **Mercado y precios:** En la empresa pública no hay mercado con precios económicamente planificados que deban aumentarse o disminuirse según costos de operación. El objetivo es el buen servicio aun con altos costos si fuere necesario.
6. **Control:** Las empresas públicas están sometidas al control fiscal y social que, en nombre de la sociedad en general, ejercen ciertos órganos creados para este fin, como Las Contralorías, Las Procuradurías, y otros. El control fiscal verifica que los fondos públicos sean gastados de acuerdo con la ley y la eficiencia administrativa. Las Procuradurías velan por el buen desempeño de los funcionarios públicos.

7. Régimen Laboral Públicos: Los empleados de las Empresas Publicas se rigen por normas de la ley del estatuto de la función pública. Su vinculación se hace por nombramiento y la aceptación de un empleo tiene las características de contrato de adhesión.
8. Duración: Las empresas públicas no podrán suspender sus funciones por voluntad de las personas que están a su cargo. Los órganos de la administración y los servicio que se han establecidos deben continuar mientras la ley no autorice la suspensión o supresión de ellos.
9. Criterios distintivos de la administración de Empresas Públicas: Tres suelen proponerse dentro de la ciencia del Derecho para distinguir una función propia de administración pública.
10. Naturaleza del órgano: Según esta teoría, una función social debe considerarse de orden público, cuando interviene en ella una autoridad soberana, precisamente con ese carácter.
11. El fin buscado: Este criterio es quizás el más antiguo y de mayor simplicidad. Está ya plenamente delineado en el derecho romano: "Derecho Público es el que mira al bien de la república de Roma".
12. La fuente inmediata: Este último criterio mira al medio jurídico del que emana el acto administrativo. Cuando este deriva inmediatamente de la ley, sin necesidad ninguna de aceptación o convenio, sino que aquella se impone unilateralmente por la autoridad a sus súbditos, es evidente que se trata de un acto de administración pública (p.10.12).

Una empresa de cualquier tipo se caracteriza por sus medios de obtención de capital. Se recauda el dinero por la venta de acciones de la misma a los inversores que quieren ver un retorno de su inversión. Este cambio viene dado por el éxito o el fracaso económico de la empresa. Una empresa pública es aquella que está en la lista en cualquiera de las bolsas de valores del mundo, lo que significa que cualquiera con el dinero puede comprar acciones de la empresa.

2.8 Actuaciones de la empresa pública

La actuación siempre se debe realizar bajo la igualdad, la legalidad y la proporcionalidad la igualdad debe ser ante la ley, es decir que todas y cada una de las personas deben tener los mismos derechos y deberes, las distintas formas de actuación de la Administración Pública son las siguientes: Policía, de fomento, servicios Públicos y económicos. Los hechos administrativos también se denominan actuaciones materiales; los reglamentos administrativos también se denominan actos normativos. Gordillo (2013). Afirma que:

Los principios generales que rigen la actuación y relaciones de las Administraciones Públicas son los establecidos en el Art. 3 ,Ley 40/2015, de 1 de octubre, que señala, además, que las mismas sirven con objetividad los intereses generales y actúan de acuerdo con los principios de eficacia, jerarquía, descentralización, desconcentración y coordinación, con sometimiento pleno a la Constitución, a la Ley y al Derecho (p.17).

Es de suma importancia las actuaciones que aporta la empresa públicas ya que son entidades de Derecho público, con personalidad jurídica propia, patrimonio propio y autonomía en su gestión, que se financian mayoritariamente con ingresos de mercado y que junto con el ejercicio de potestades administrativas desarrollan actividades prestacionales, de gestión de servicios o de producción de bienes de interés público, susceptibles de contraprestación.

2.9 Objetivos de la empresa pública

La empresa pública precisa conocer claramente cuáles son los objetivos de índole social que se esperan lograr mediante su actuación, qué contra prestación social va a recibir por atender a esa finalidad y qué indicadores van a ser utilizados por la sociedad para medir los logros que se deben realizar la existencia de empresas públicas en economías de mercado se ha justificado tradicionalmente por la insatisfacción de los responsabilizamos de la política económica, con los resultados generados por el mecanismo del mercado. Gaspar (2007). Afirma que:

La existencia de empresas públicas en economías de mercado se ha justificado tradicionalmente por la insatisfacción de los responsabilisimos de la política económica, con los resultados generados por el mecanismo del mercado. (p. 12-15).

Sin embargo, es importante distinguir dos vertientes claramente diferenciadas en dicho argumento. Por un lado, se puede considerar a la empresa pública desde la perspectiva de la reacción del Estado ante determinadas ineficiencias del sistema de mercado al asignar los recursos productivos. Se trata de los conocidos “fallos del mercado”. En otro ámbito, debemos considerar la utilización de la empresa pública como instrumento a la disposición del Estado para corregir las asignaciones del mercado que, desde posiciones políticas diversas, pueden considerarse no equitativas o acordes con la elección social.

2.9.1 Efectos sobre la distribución de la renta

La empresa pública suele actuar sobre la renta de los consumidores garantizando un determinado nivel de prestación del servicio más elevado o bien aplicando un sistema de precios políticos que posibilita una efectiva distribución real de renta (ver Eficiencia distributiva), a no ser que resulte perversa la distribución de la carga impositiva que facilita la financiación del déficit en que se incurre. Gaspar (2007). Plantea que:

Este modo de actuación es el que tradicionalmente viene a aplicarse al transporte colectivo. La ordenación de preferencias en este terreno acostumbra a vencerse a favor de la distribución y en contra de la rentabilidad, con argumentos que incluyen también costes privados y sociales de la congestión. (p. 12-15).

El riesgo más grave en que se incurre en este caso radica en que si no se especifica muy claramente la cuantía (implícita o explícita) de la subvención y quién y cómo va a satisfacerla, la cuantía del déficit puede hacerse absolutamente inmanejable, lo que afecta de forma definitiva también a la eficiencia tecnológica y de gestión.

2.9.2 Efectos macroeconómicos

Al formular las políticas macroeconómicas, la atención se centra en cuatro variables objetivo: nivel de desempleo, tasa de inflación, superávit/déficit de la balanza de pagos y tasa de crecimiento del producto nacional. Algunos aspectos de las actividades de las empresas públicas y, en particular sus políticas de inversión, precios y salarios, parecen afectar los valores de las variables objetivo. Gaspar (2007): Afirma que:

Los gastos en inversión pueden, a través de los efectos multiplicadores habituales, influir en el nivel agregado de la actividad económica a corto plazo, y a largo plazo ayuda a determinar la tasa de crecimiento del producto potencial. Estos gastos en inversión, en conjunción con los excedentes comerciales brutos, también afectan a las necesidades financieras del Gobierno y, por tanto, a sus necesidades de endeudamiento y tributación. (P.12-15).

Por eso es muy importante tener en cuenta todos los factores que influyen o son determinante en las actividades macroeconómicas y que intervienen en la empresas públicas.

2.9.3 Eficiencia económica y rentabilidad

Aunque las mejoras de la eficiencia tecnológica y de gestión aumentarán la rentabilidad, todo lo demás constante, de modo que no existe ningún conflicto a este respecto, puede darse un conflicto entre eficiencia asignativa y rentabilidad. Existe, en primer lugar, la cuestión de que las políticas de fijación de precios e inversión así nativamente eficientes implicarán un excedente particular para la empresa, que puede ser mayor o mejor del considerado deseable. Gaspar (2007). Según:

Por el contrario, si se exige a la empresa que obtenga determinado excedente, no habrá entonces nada que garantice que los precios y outputs resultantes sean asignativamente eficientes. Particular ejemplo de esto, por otra parte muy discutido en la literatura, lo constituye el caso en donde la fijación de precios al coste marginal es asignativamente eficiente, y se aplica a una industria sujeta a rendimientos crecientes a escala acarreado, por consiguiente, una pérdida.

Con todo, puede ocurrir también que allí donde se juzga que existe una divergencia entre beneficios y costes sociales, por un lado, e ingresos y costes calculados a los precios de mercado, por otro, la optimización en términos de los primeros conduzca a una pérdida. Por ejemplo, se arguye que las reducciones de congestión del tráfico y del ahorro correspondiente de tiempo, justifican las pérdidas en los sistemas de transporte público, debido al exceso de los beneficios sociales sobre los costes sociales. (P.12-15).

Este departamento es el encargado de enviarle al departamento contable: Los gasto de transportes, gasto de investigación de mercado proporción de devoluciones descuentos y rebajas el %de los gastos de distribución de ventas.

2.9.4 Rentabilidad

A diferencia de la empresa privada, en la que el objetivo es la maximización del beneficio, en la empresa pública en principio no tiene una especial consideración. No obstante, el cambio que se viene experimentando en esta materia es notable. A diferencia del criterio estricto del beneficio, en el caso de la empresa pública resulta más apropiado hablar de excedente comercial bruto para estimular la eficiencia tecnológica y directiva. Gaspar (2007). Según:

Este concepto abarca los conceptos de intereses, amortización y beneficios, permitiendo al Estado conocer qué necesidades financieras presenta cada una de las empresas públicas. La búsqueda de la rentabilidad por parte de la empresa pública se contempla también como un medio de estimular la eficiencia tecnológica y de gestión.

De esta forma sabemos que si una empresa busca maximizar su beneficio, ello le exige que minimice sus costes para cualquier nivel de output. Sin embargo, el objetivo de la maximización del beneficio se ha rechazado explícitamente para las empresas públicas, puesto que, en general, gozan de poder monopolístico en al menos algunos de los mercados en que se suministran sus productos. (p. 12-15).

Desde un punto de vista financiero y económico, los fondos que financian la inversión de la empresa pública provienen de dos fuentes: de sus propias reservas y de las aportaciones que realiza la Hacienda Pública. Esta, por su parte, obtiene los fondos principalmente de los excedentes brutos comerciales de las empresas públicas, de los impuestos y de otras fuentes.

Por ello, conocida la inversión que tiene que realizar la empresa pública, cuanto menor sea su excedente, mayor tiene que ser la tributación y la financiación externa; es decir, que no tiene tanta trascendencia cómo se divide el excedente entre intereses, amortización y beneficio, lo que importa es su cuantía total.

2.10 Otras justificaciones de las empresas públicas

En el enfoque tradicional de la teoría económica la creación de empresas públicas obedecería a factores que se relacionan principalmente con la estructura del mercado y la dinámica de su funcionamiento, y abarcaría sólo tangencialmente aspectos vinculados al papel del Estado en la construcción económica y social de los países. Estos últimos fueron incorporados posteriormente en las discusiones sobre las teorías del desarrollo y del crecimiento económico. Ortiz (2003). Plantea que:

Existirían otros argumentos que validarían la participación del Estado en el ámbito empresarial, guiada en lo fundamental por objetivos de interés público o razones de utilidad pública y que se relacionan con la necesidad de completar los mercados de bienes y servicios mediante el desarrollo de algunas actividades para los agentes privados o, en su defecto, que estos no pueden desarrollar por motivos de índole económica, financiera o tecnológica.

De esta manera, en muchos países se concibió a la empresa pública como un instrumento de política de desarrollo que persigue corregir desequilibrios estructurales presentes tanto en el desarrollo territorial como social. Por su intermedio, la administración central de un país en su defecto, el gobierno local de un territorio puede, por ejemplo, intervenir sobre espacios económicos que exhiben dificultades para su desarrollo que tienden a traducirse en bajos niveles de inversión, poca capacidad de emprendimiento, bajas remuneraciones o altos índices de desempleo (p. 30).

De esta manera, la empresa pública es justificada como un mecanismo de reasignación de recursos y redistribución de factores de producción. Por otra parte, se concibió a la empresa pública como un instrumento para resolver insuficiencias en la estructura productiva derivadas de la acción (o inacción) de las empresas privadas, que se refieren a su incapacidad para desarrollar algunas actividades por la no disponibilidad sea de los capitales que tales actividades requerían para su desarrollo, sea de las tecnologías necesarias o conocimientos técnicos respectivos, sea de la capacidad de emprendimiento y gestión que tales actividades demandaban.

2.11 La creación de las empresas públicas en Europa

El trasfondo de las políticas orientadas a incrementar la actividad empresarial del Estado en Europa lo constituyeron la declinación de las doctrinas liberales del siglo XIX y, muy especialmente, la destrucción de los sistemas productivos ocasionada por la Primera Guerra Mundial y la crisis internacional de fines de la década de 1920, incluyendo la denominada Gran Depresión (1929-1933).

Todos estos factores que fueron acompañados por la relevancia alcanzada por el pensamiento keynesiano en la teoría económica y el papel fundamental que este asigna al gasto público en la reactivación de la demanda agregada y, por esta vía, en la superación de la crisis detonada en 1929 hicieron posible el resurgimiento del Estado como agente de promoción económica o productor en diversas industrias de bienes y servicios. Ortiz (2003).

Un factor adicional que estimuló en los países europeos la mayor participación del Estado en la propiedad de empresas mineras y manufactureras fue el desarrollo de la industria militar al amparo de las confrontaciones bélicas que se suscitaron en la primera mitad del siglo XX. De hecho, la industria de armamentos ocupó una posición destacada en los ciclos económicos de 1907-1913 y 1913-1921 (junto a la industria siderúrgica y de construcción naval) en Alemania y el Reino Unido.

Asimismo, esta industria sostuvo una buena parte de la actividad económica de las principales economías de Europa en los ciclos de 1929-1937, 1937-1949 y 1949-1953, junto a la industria siderúrgica y de construcción naval, no obstante la creciente mayor importancia de la industria automotriz, electrónica, química y de productos eléctricos de 1950 en adelante.

Asimismo, con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial y como resultado de la misma, varios de los Estados europeos promovieron activamente políticas industriales que impulsaron y concretaron la nacionalización de industrias de manufacturas que se encontraban en manos privadas. La nacionalización de las industrias carboníferas y eléctricas en el Reino Unido y en Francia es un primer ejemplo de las políticas impulsadas.

También ha de considerarse la nacionalización del petróleo y de las minas de hierro en Italia, y del petróleo y de la electricidad en Austria. Esto implicó que la mayor presencia del Estado en la estructura productiva no estuvo asociada solamente al interés del Estado por proveerse de ciertos bienes y servicios (como fue el caso de Alemania).

O al objetivo de suplir la oferta que no podía ser satisfecha por la empresa privada (como fue el caso de Francia en lo que respecta a la industria automotriz), sino también obedeció a la nacionalización de unidades de producción que los gobiernos europeos impulsaron para hacer frente a las debilidades y problemas del desarrollo.

En el caso específico de España, país que marchaba con un claro rezago respecto de otras economías de Europa y que fue especialmente afectado por la Guerra Civil entre 1936 y 1939, la relación entre el Estado y la economía sufrió modificaciones sustantivas durante las décadas de 1930 y 1940, debido al fracaso del modelo basado en el principio del “concesionario interpuesto” y a la destrucción de la estructura productiva que ocasionó la Guerra Civil.

Este principio del “concesionario interpuesto”, que rigió durante la segunda mitad del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX, había sufrido continuas quiebras que derivaban, entre otras causas, de la reversión de ciertas concesiones por el transcurso del tiempo, y de la caducidad o el rescate, por imposibilidad de cumplimiento, en el que incurrieron muchas concesiones que resultaban inviables, siendo el caso de los ferrocarriles uno de los más destacados (p.20).

Como se puede apreciar, las razones por las que se crearon las empresas públicas en el mundo son variadas y los objetivos siempre fueron producto de una ideología y resultado de un proceso histórico específico. Sin embargo, todas han compartido una misma razón de ser: mantener el crecimiento y aumentar el bienestar general de la población. No obstante ello, por diferentes motivos, los resultados a menudo no han sido los esperados.

2.12 Bienes públicos

En la visión tradicional de la teoría económica, la existencia de los denominados “bienes públicos”. Constituye asimismo otra razón para la intervención del Estado en la actividad económica como productor de bienes y servicios. Stiglitz. (1986). Afirma que:

Esto significa que el concepto de bien público atañe principalmente a bienes intangibles de consumo colectivo que afectan la calidad de vida de las personas si acaso su disponibilidad y acceso son negados, presentes así mismo en actividades relacionadas con las telecomunicaciones, el transporte y la energía.

En estricto rigor, un bien público puro cumple dos condiciones necesarias y esenciales que se refieren a características de su oferta y demanda: la no disminución del bien o servicio ofertado como consecuencia de su consumo o prestación y la imposibilidad de exclusión de otros usuarios mediante el acto de consumo o prestación.

De esta manera se define al bien público como aquel que no disminuye su disponibilidad en la medida que las personas lo consumen o hacen uso de este, y que proporciona beneficios no excluibles para todas las personas en una determinada sociedad.

Se asume que los agentes privados no suministran la cantidad socialmente óptima de bienes públicos puros, dada su doble condición natural de no exclusión y no disminución. De hecho, se considera que si es imposible impedir a las personas utilizar el bien, resulta altamente improbable que una empresa realice inversiones que luego no puede rentabilizar (p.14).

Puesto que no tiene costo alguno el proporcionar el bien a cada cliente adicional después del primero, el bienestar social se maximiza al entregarlo gratuitamente. Esta falla de mercado para enfrentar eficientemente el suministro de bienes públicos ha propiciado que se sostenga que el Estado debe intervenir y producirlo.

2.13 La recuperación de las empresas públicas

La situación anárquica en la que se desenvolvían las empresas públicas por la autonomía legal acompañada de las políticas privatizadoras y neoliberales predominantes antes de la Revolución Ciudadana, tuvo un punto de quiebre con la expedición de la Constitución en el año 2008 y de la Ley Orgánica de Empresas Públicas en 2009. Chávez (2013). Según:

Estos dos cuerpos legales establecen directrices que han permitido la creación organizada de empresas públicas, su vinculación con los ministerios sectoriales y ministerios coordinadores, la articulación de las políticas empresariales con la planificación nacional, al igual que la rectoría del Estado en la gestión de sectores estratégicos, prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sostenible del patrimonio natural y bienes públicos (p. 39).

Además, la Ley Orgánica de Empresas Públicas marco legal exclusivo para empresas estatales, único en la región constituye una herramienta para regular la autonomía de las empresas en los ámbitos de su administración y funcionamiento.

2.14 Situación actual de las empresas publicas

Al hablar de empresas públicas, nos referimos a entidades creadas por el Estado para diferentes fines como la generación de empleo, la producción de bienes y servicios, el desarrollo de capacidades tecnológicas nacionales, el manejo de recursos naturales y sectores estratégicos, la regulación del mercado, el suministro de servicios públicos estratégicos como la energía y telecomunicaciones, entre otros. Según, Chávez (2013): Afirma que:

En un marco general, el objeto de las empresas de propiedad estatal es transformarse en el vector detonante del desarrollo económico y social, en busca de maximizar los beneficios del interés público o nacional.

En la actualidad, el Ecuador cuenta con 28 empresas de la Función Ejecutiva, de las cuales 25 son públicas es decir, 100% de propiedad estatal y tres empresas son subsidiarias de economía mixta, donde el Estado tiene al menos el 51% de participación accionaria.⁴ Con respecto a las empresas creadas por los GAD, hasta octubre de 2013 existen alrededor de 212 empresas. Las empresas públicas de la Función Ejecutiva, universidades y GAD).

En cumplimiento de las disposiciones constitucionales se han creado empresas destinadas al manejo de los sectores estratégicos (16 de las 28 existentes), con el propósito de alcanzar la soberanía nacional en el manejo de los recursos naturales no renovables como el petróleo y los minerales metálicos y no metálicos; la regulación de monopolios en las telecomunicaciones; el suministro y el acceso a servicios públicos de dotación de energía eléctrica, telefonía fija, telefonía móvil, postales.

A estas se suman otras empresas que cumplen fines productivos, sociales y de seguridad; cuyos roles, también importantes, tienen relación con la regulación de precios en el mercado, la prestación de servicios que el sector privado no tiene interés prioritario, la contribución directa o indirecta en la ejecución de políticas sectoriales (p. 41).

Sobre estas bases se analizan las diferentes alternativas para encarar los procesos de los cambios iniciales manejadas para las empresas públicas junto con los aspectos generales de la reforma del Estado que el gobierno actual se propone encarar, para finalmente plantar las bases para un ensayo sobre las oportunidades de transformar a las organizaciones burocráticas, tomando como referencia los hallazgos del trabajo de campo de la investigación actualmente en desarrollo.

Capítulo tres: Características de las empresas privadas

Aunque, en general, el resultado de la ejecución de un proceso puede ser la entrega al cliente de un servicio o de un producto, nos referiremos a partir de ahora a la entrega de servicios, dado que, en la mayoría de los casos, éste es el resultado de los procesos que se ejecutan en las distintas Unidades Organizativas de la empresa en general y de la Administración Local en particular. Muchos de los conceptos que se van a manejar se pueden aplicar indistintamente a servicios o a productos.

Se trata de aplicar principios y métodos que mejoren la calidad de un servicio este proceso permite darle al cliente una satisfacción completa al cliente. El objetivo a alcanzar es la realización de una gestión centrada en los resultados de los procesos el servicio proporcionado que da valor añadido al usuario que lo consume. Para. Guerrero (1997) afirma que:

Los factores que influyen en el desarrollo de las empresas privada podemos decir que más allá de las características propias de las empresa el tipo de mercado en el que están inmersas, la competencia a la que se enfrentan, el desarrollo del país y otras características del microambiente, también es necesario tener en cuenta las disposiciones del Estado con relación a su política interna y externa, y respecto a este último punto, es importante conocer el fenómeno de la globalización y la integración económica, especialmente en una empresa.

Mucho se ha hablado y expuesto sobre aquellos factores que afectan a la productividad y por consiguiente a su mejora. Prácticamente todo aquello que rodea al proceso productivo puede desencadenar el equilibrio de la balanza de la productividad hacia un lado positivo o negativo. (p. 8).

Para una mayor comprensión del concepto existe una clasificación general sobre los procesos que afecta a la productividad para esto la calidad del servicio que ponga el acento en la satisfacción de los clientes calidad es satisfacer al cliente. Esto no es fácil de conseguir en el sector público, donde se encuentran las organizaciones más voluminosas y, sobre todo, más complejas de toda la sociedad.

3.1 Que es la empresa privada

Una empresa privada es un tipo de empresa comercial que es propiedad de inversores privados, no gubernamentales, accionistas o propietarios, y está en contraste con las instituciones estatales, como empresas públicas y organismos gubernamentales. Las empresas privadas constituyen el sector privado de la economía. González (1997) plantea que:

Un sistema económico que contiene un gran sector privado donde las empresas de gestión privada, son la columna vertebral de la economía, y el superávit comercial es controlado por los propietarios, que se conoce como el capitalismo. Esto contrasta con el socialismo, donde la industria es de propiedad del Estado o por toda la comunidad en común. El acto de toma de activos en el sector privado se conoce como privatización.

El objetivo de la empresa privada se diferencia de otras instituciones, la principal diferencia es que la empresa privada existe solamente para generar ganancias para los propietarios o accionistas. Para entrar a esa empresa hace falta ser socio o trabajador. Sus dueños pueden ser personas jurídicas y también personas físicas. Lo opuesto es una empresa de capital abierto. La empresa privada no se compone por el gobierno, pero sí de sus compañeros los minoristas. (p. 11).

Una empresa privada se refiere a una empresa comercial que es propiedad de inversores privados, no gubernamentales, accionistas o propietarios (generalmente en conjunto, pero puede ser propiedad de una sola persona), y está en contraste con las instituciones estatales, como empresas públicas y organismos gubernamentales. Las empresas privadas constituyen el sector privado de la economía.

3.2 Definición de la empresa privada.

La empresa privada tiene como misión la efectividad de los recursos humanos, materiales, financieros, tecnológicos y el tiempo, con el propósito de alcanzar los objetivos de las organizaciones, sin importar si es nacionales o extranjeras una empresa privada también se conoce como una sociedad anónima cerrada o corporación privada. González (1997) explica que:

Hay dos acepciones al concepto de empresa privada. Ambas tienen que ver con la propiedad de las acciones que integran la sociedad. Por un lado, se considera empresa privada a una sociedad mercantil que es propiedad de un pequeño número de individuos. Un número limitado de acciones se dividen entre los propietarios de acuerdo con la inversión o aportes a la sociedad.

La otra concepción de empresa privada es aquella sociedad que es propiedad de inversores privados no gubernamentales. Representan el tejido del sistema productivo privado que en conjunto con la inversión pública o gubernamental mueven la economía de un país (p. 12).

En la primera acepción, se refiere a la sociedad mercantil cerrada en la que las acciones no se negocian en el mercado público o en el mercado bursátil. Y hace diferenciación entre sociedad de propiedad cerrada y sociedad de capital abierto.

3.3 Importancia de la empresa privada.

La empresa privada es de mucha importancia que es el pilar fundamental en la economía de los países en vía de desarrollo, estas organizaciones inciden en el modelo económico que adoptan los Estados, sin embargo estos países pagan el precio de perder el control y la posesión de empresas claves (servicios públicos, energéticas) que en manos de agentes privados terminan afectando a la población general de dicho país. Gaspar (2007) afirma que:

Las empresas aportan a los Gobiernos ingresos por medio del pago de impuestos (los cuales ayudan en los ingresos de un país, a gran escala), estos impuestos se calculan sobre la base del beneficio que obtiene cualquier empresa por producir y comercializar sus productos.

En el caso de empresas del sector extractivo que explotan recursos naturales del país, se debe adicionar el pago de regalías, con los recursos que se obtienen de estas contribuciones se logran desarrollar actividades que impactan positivamente a la población y mejorar la infraestructura de dicho país para atraer de manera más eficaz la inversión extranjera (p. 17).

Es de mucha importancia el aporte que brinda la empresa privada al estado ya que con esos ingresos el gobierno realiza diferentes obras que permite generar más recurso de trabajo a la población en general.

3.4 Clase de empresarios

En las grandes empresas, donde existen accionistas que cotizan en el mercado bursátil, es posible diferenciar dos clases de empresarios. Sabino (1995) nos dice:

1. El empresario riesgo: es el accionista, el cual arriesga su dinero comprando acciones de esa determinada empresa, con el objeto de percibir beneficios en forma de dividendos bursátiles (función directa de las expectativas de auge que tenga la empresa).
2. El empresario decisión: es el presidente y conjunto de altos gerentes que integran el Consejo de Administración de la empresa, incluyendo su gerente general, sobre el que recaerá toda la carga de hacer ejecutar la política empresarial adoptada por dicho Consejo de Administración, que es el que rendirá cuentas, de su gestión, al empresario riesgo, el cual decidirá si continua depositando o no su confianza en el mismo, según los resultados económicos obtenidos y objetivos alcanzados y que, pueden, ser a la vez, accionistas de la empresa. (p.19).

El emprender una determinada opción empresarial sin saber, previamente, si va a salir bien o mal, genera, lógicamente, una incertidumbre empresarial, sin embargo, cuando se emprende está determinada opción, sabiendo, previamente, la probabilidad matemática que existe de que salga bien o mal, asume un riesgo. Son, por tanto, conceptos básicos a tener en cuenta por la alta dirección de la empresa, pero nunca deben ser confundidos o mezclados.

3.5 Característica de la empresa privada

La empresa privada es una organización económica que representa la base del capitalismo y se forma con aportaciones privadas de capital. Prokopenko (1989). Plantea que: sus principales características son:

1. Los particulares invierten capital con el fin de obtener ganancias.
2. La toma de decisiones se realiza según el objetivo de la ganancia considerando los riesgos y el mercado al cual se dirige la producción.
3. Los empresarios deben evaluar la competencia y realizar lo prioritario de acuerdo al principio de racionalidad económica.
4. Los medios de producción pertenecen a los empresarios capitalistas.
5. Se contratan obreros a los cuales les paga un salario. (p. 9).

Cómo has podido observar, son muchos los factores que están relacionados con las características de una empresa y que nos ayudan a realizar una clasificación de las organizaciones según elementos específicos.

3.6 Factores que influyen en la productividad de la empresa privada

Mucho de los factores que afectan a la productividad y por consiguiente a su mejora. Prácticamente son todo aquello que rodean al proceso productivo puede desencadenar el equilibrio de la balanza de la productividad hacia un lado positivo o negativo las grandes cualidades de los factores de la productividad es que son propios del contexto empresarial. Prokopenko (1989):

1. Factores internos. Son todo a aquellos factores que se originan en el propio contexto interno de una empresa. Deben ser controlados y gestionado por la propia empresa. Entre ellos destacan: materias primas, el precio, los recursos técnicos y humanos
2. Factores externos. Por otro lado, este tipo de causas son de naturaleza externa a la empresa y por ello su gestión escapa del escenario de actuación y trabajo de una empresa: medidas gubernamentales, clima, mercado, competitividad. (p. 11).

Toda empresa convive con estos factores. La diferencia entre una compañía y otra frente a estos factores de la producción reside en el modo y forma de administrarlos, así como la correcta aplicación de estrategias de trabajo eficaces para su control. Tantos factores internos como externos tienen una importancia clara y global sobre el rendimiento final de una empresa. Pero una buena gestión de los factores internos ayuda a crear una empresa sólida y fuerte frente a posibles factores externos.

3.7 Alcances e influencia de la empresa privada

Las empresas privadas, tienen un gran alcance al igual que las empresas públicas, están íntimamente involucradas en una amplia gama de actividades. El actuar de las empresas privadas, no sólo ejerce influencia en los pequeños poblados, muchos de los cuales se organizan en torno a esta importante fuente de empleo e ingresos. Prokopenko (1989):

Los efectos de las Sociedades Anónimas se sienten incluso en grandes ciudades, donde tienen cierta injerencia incluso en los ayuntamientos y gobernaciones por su pago de impuestos, regalías, patentes, responsabilidad social y hasta financiación de campañas y proyectos de cooperación.

La gente común, los individuos, también son influenciados por las empresas privadas, sus trabajos, sus círculos sociales, sus tendencias y casi todos los aspectos de sus vidas permitiéndole tener un mejor alcance (p.52).

Las actuales concepciones en la empresa privada son la resultante de un proceso iniciado en los mismos comienzos del alcance y la influencia que ha tenido en la humanidad y que ha venido evolucionando y adquiriendo sus propios perfiles a través de diferentes épocas y etapas.

3.8 Tipos de empresa privada

La empresa privada es sin lugar a dudas un pilar fundamental en la economía de los países en vía de desarrollo, estas organizaciones inciden en el modelo económico que adoptan los Estados, sin embargo a veces el precio de perder el control y la posesión de empresas es clave ya que en manos de agentes privados terminan afectando a la población general de dicho país.

Las empresas aportan a los Gobiernos ingresos por medio del pago de impuestos (los cuales ayudan en los ingresos de un país, a gran escala), estos impuestos se calculan sobre la base del beneficio que obtiene cualquier empresa por producir y comercializar sus productos, en el caso de empresas del sector. Según, Sabino (1995) existen varios tipos de empresas privadas entre las cuales encontramos:

Unipersonales: estas son propiedad de un solo accionista, por ende, este será el único responsable de responder por las deudas adquiridas de su empresa.

Las asociaciones: son otro tipo, la cual se caracteriza porque está conformada a partir de la sociedad de dos personas o más y por consecuencia todos los socios son responsables de las deudas de la organización.

La corporación: es una persona de jurídica, creada por personas naturales para realizar una determinada actividad, estas poseen privilegios y responsabilidades distintas a sus accionistas. Estas empresas son de gran importancia para el desarrollo de un país esto se debe a que dichas organizaciones generan ingresos al Estado por medio de los impuestos, los cuales son calculados con base en los ingresos que la empresa obtiene al momento de vender sus productos en el mercado. (p.22).

A lo largo de la historia estas empresas han llegado a expandirse a los distintos mercados de la economía como el área de los servicios (gas, transporte, electricidad) esto en algunos casos suele ser contraproducente, ya que los costos de los distintos servicios suelen elevarse ya que a diferencia de las empresa pública estas solo buscan el beneficio monetario.

3.9 Beneficios para la empresa privada

Las empresas privadas disfrutan de muchas ventajas, incluida su permanencia en el tiempo, responsabilidad limitada, marcos de fomento, financiación, exoneración y beneficios fiscales la responsabilidad limitada es un principal beneficio de las empresas privadas. Sabino. (1995):

Su "permanencia" se refiere a un principio de perpetuidad de la entidad jurídica o corporativa, pues si un accionista se va, es relevado y la empresa sigue funcionando los accionistas no pueden ser personalmente responsables de las obligaciones de la deuda de la entidad. Ellos responderán hasta el monto equivalente de sus acciones o participación en la empresa (p. 27).

Los beneficios fiscales de una empresa privada son significativos, incluyendo seguro de salud, seguro de vida, los viajes y las deducciones de entretenimiento las empresas privadas también pueden proporcionar un refugio fiscal para varios planes de pensiones y de jubilación que serán muy útil para muchas personas.

3.10 Estrategia de la empresa privada

Las estrategias que son muy utilizada por la empresa privada podemos destacar las de ventas ya que son fundamental para conseguir buenos resultados económicos, y para esto se considera la razón de ser de la empresa, y los objetivos a lograr son acciones que contribuirán a su crecimiento, se pueden implementar las estrategias diferenciada e indiferenciada y concentrada las cuales van alineadas con las estrategias de producto, precio, distribución y comunicación.

Se debe organizar el departamento de ventas, para cumplir los objetivos con la productividad deseada para esto se debe considerar las estrategias de promoción y comercialización, y otra estrategia es entender y conectar con los clientes, para ello se debe tener una planificación estratégica para transmitir el mensaje de la empresa posicionarse en la mente del consumidor y de esta manera las ventas crezcan considerablemente. Voyer. (1997) nos dice que:

En el campo de la administración, una estrategia, es el patrón o plan que integran las principales metas y políticas de una organización, y a la vez, establece las secuencias coherentes de las acciones a realizar.

Una estrategia bien formulada ayuda a poner orden y asignar, con base tanto en sus atributos como en sus diferencias internas, los recursos de una organización, con el fin de lograr una situación, viable y original así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevista de los oponente inteligente.(p.14).

Estrategia es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo, y permite conseguir ventaja para las organizaciones atreves de su configuración de recursos en el entorno cambiante, para hacer frente a las necesidades de los mercados y satisfacer las expectativas de los stakeholders. Scholes (2001):

Las estrategias de una organización consisten en las acciones combinadas que ha emprendido la dirección y que pretende para lograr los objetivos financieros y estratégicos y luchar por la visión de la organización. Esto a la larga nos va a cómo lograr nuestros objetivos y como luchar por la misión de la organización (p. 10).

De todo lo anterior se entiende la estrategia como un patrón a seguir para el logro de sus metas. Dicho patrón contiene el conjunto de acciones a seguir, en forma de planes específicos y con etas bien definidas que contribuyen a un esfuerzo común por el cumplimiento de la misión de la organización.

3.11 Análisis estratégico de la empresa privada

El proceso de gestión estratégica en la empresa es un proceso complejo y existe un profundo examen de las condiciones en las cuales la empresa desarrolla sus actividades. Por lo tanto requiere el conocimiento exacto de las condiciones internas y externas, decisivas a la hora de determinar las posibilidades de desarrollo de la empresa. Con tal de identificar dichas condiciones, se debe llevar a cabo un diagnóstico estratégico llamado análisis estratégico en la literatura especializada. Dicho análisis consiste en. Scholes (2001): Plantea que:

El análisis estratégico consiste en el trabajo previo que debe ser realizado con el fin de formular e implantar eficazmente las estrategias. Esto significa que el análisis estratégico siempre debe ir antes de tomar cualquier decisión estratégica y antes de cualquier acción que emprenda la empresa y debe incluir el análisis del entorno (macro y micro entorno). Y del potencial de la misma y del potencial de la misma. (p. 21).

Es muy importante que las empresas cuente con un plan estratégico que les permita saber cómo detectar las amenazas y oportunidades provenientes de su entorno teniendo en cuenta este punto de vista de lo que hace el análisis desde la perspectiva implica un buen uso de las herramientas que permitan pensar estratégicamente a partir del entorno y de la situación interna de la empresa.

3.12 Como crear la estrategia de una empresa privada

Las primeras estrategias que creo la empresa fue la de ventas fue cuando empezaron los trueques, cada comerciante elaboraba su estrategia para saber qué productos debía intercambiar. En el inicio de las estrategias cuando empezó a tener más forma el concepto era solo vender a cualquier cliente que pasara por un establecimiento, luego evoluciona a saber cómo vender, donde y a quien se le vende., en esta etapa se hacía un análisis pero no tan profundo como el concepto requiere. Waters (1985) afirma que:

Crear una estrategia (formulación estratégica) no es más que el proceso de relacionar las metas de una organización, determinar las políticas y programas necesarios para alcanzar los objetivos específicos en camino hacia esas metas y establecer los métodos necesarios para asegurar que las políticas y los programas sean ejecutados, o sea, es un proceso formulado de planeación a largo plazo que se utiliza para definir y alcanzar metas organizacionales. (p.19).

Para que las empresas puedan beneficiarse de las ventajas de tener un sistema de recursos humanos eficaz, la estrategia y políticas empresariales tienen que ajustarse a una serie de requisitos y a determinadas políticas de recursos humanos en los resultados de la empresa es independiente de su entorno y estrategia de negocio.

Gómez y Balkin (2003): La formulación de la estrategia es el diseño de un método o camino para alcanzar la visión y la misión de la empresa. Existen varios modelos de dicho diseño, que se asemejan en su contenido teórico y donde la aplicación de un modelo u otro, depende mucho de las condiciones, tamaño, tiempo y otros factores que influyan sobre el curso de acciones de la organización, lo que puede implicar creaciones o modificaciones, siempre que mantengan una estructura lógica pues siempre se llegará de una forma u otra a la estrategia. (p.22).

Desarrollar una estrategia implica tomar decisiones con conocimiento de causa sobre mercados, productos y servicios. En una estrategia se incluyen todas las acciones que determinan la dirección que tomará la institución, que fijan los objetivos de la organización, y que repercuten directamente en la toma de decisiones, así como en el uso de los recursos disponibles.

La mejor forma de definir los objetivos de la organización y las metas estratégicas fijadas es llevando a cabo un análisis riguroso de las decisiones tomadas en materia de gestión de recursos y gobierno.

3.13 Etapas de análisis de la empresa privada

La etapa del análisis debe ser capaz de proporcionar a la empresa información sobre qué atributos, servicios, prestaciones, utilidades, etc., le dotan de ventajas diferenciales, perceptibles y valoradas por los consumidores, para conseguir que el potencial consumidor se decida por la compra del producto de la empresa frente a los de su competencia. La etapa de implementación de la estrategia debe poner en acción la estrategia diseñada. Esta etapa presenta cinco tareas de implementación de la estrategia, las cuales son: Porter (1989). Afirma que:

1. Análisis de los cambios estratégicos. en primer lugar, se deben analizar los cambios provocados por las estrategias que pueden ser amplios o parciales. Estos cambios implican transformaciones en la cultura, en la estructura, en las personas y en los procesos organizacionales.
2. Análisis de la estructura organizacional. el análisis de la estructura organizacional es una etapa útil en la implementación estratégica, debido a que obliga a los administradores a considerar los efectos de la estructura en las tareas que deben ser realizadas.
3. Análisis de la cultura organizacional. el objetivo de este análisis es reconocer si la cultura que posee la organización permite implementar la estrategia diseñada eficazmente. Si resulta que dicha cultura es poco estratégica será necesario un cambio a largo plazo en la cultura de la organización para que se convierta en un factor que favorezca y permita la implementación de la estrategia.
4. Selección de un abordaje de implementación. en esta etapa, la tarea de los gerentes es determinar un abordaje apropiado para la implementación de la estrategia. Requiere la asignación de acciones específicas a los elementos de la organización. Esta actividad consiste en dirigir. La dirección, además de fijar objetivos y establecer planes, tiene como misión encaminar, ordenar, coordinar y controlar las actividades de la organización para implementar la estrategia eficazmente.

5. Implementación y evaluación de la estrategia. la implantación de la estrategia consiste en convertir los planes en acciones específicas con el fin de alcanzar los objetivos previstos y evaluar los resultados obtenidos. (p. 25).

La función de las etapas de análisis de la empresa ofrece información permanente a la gerencia de la empresa y otras personas responsables por la implementación de la estrategia en relación con la ejecución de las actividades y los objetivos previstos, la manera en que se utilizan los recursos disponibles y el avance en los logros de los resultados (metas) esperados.

Ello permite impulsar lo que se va realizando con éxito o bien introducir modificaciones a fin de sortear problemas. Para que la información obtenida sea válida, se deben elegir sistemas de información fiables sobre el proceso de realización de la estrategia.

Capítulo cuatro: Diferencias y semejanzas entre la administración de la empresa pública y privada

Para poder hablar de este tema con total tranquilidad y conocimiento, se realizaron varias definiciones de las empresas pública y privada al comprender perfectamente eso, entonces entenderemos mejor las diferencias entre las empresas. Mercado (2009) nos dice que:

1. La empresa pública y privada son diferentes en su estructura, como en materia de personal.
2. La empresa pública tiene objetivos de servicio a la comunidad, mientras que la privada tiene objetivos de lucro.
3. La empresa pública actúa tutelarmente sobre la privada porque es un sistema que incluye a toda la comunidad en cambio la privada es un sistema que requiere de la administración pública para su subsistencia.
4. La empresa pública tiene como caracteres distintivos la amplitud del radio de acción y el contenido político de los actos ejecutados: cosas que no ocurren en la administración privada.
5. La empresa privada utiliza eficientemente los métodos y técnicas en cambio la pública no, porque difícilmente acepta cambio.
6. El personal de la empresa pública generalmente está sometida a los cambios e influencias políticas, este fenómeno casi no se presenta en la empresa privada.
7. Otra diferencia está en la tendencia legalista de la empresa pública, la ley le sirve para hacer lo que se crea conveniente a la vez es facultada, en cambio el administrador privado la ley le dice aquello que no debe hacer (p. 31).

La diferencia entre la empresa pública y privada es muy relevante ya que ambas el único objetivo que tienen en común es brindar un servicio adecuado para satisfacer las necesidades de un público en general.

4.1 Que es la empresa pública y privada

Empresas públicas son empresas creadas por el gobierno para prestar servicios públicos. Son aquellas entidades que pertenecen al Estado, y tienen personalidad jurídica, patrimonio y régimen jurídico propios. Se crean para la realización de actividades mercantiles, industriales y cualquier otra actividad conforme a su denominación y forma jurídica. Mercado (2009).Según:

Empresa privada Una empresa privada o corporación cerrada es una empresa dedicada a los negocios cuyos dueños pueden ser organizaciones no gubernamentales, o que están conformadas por un relativo número de dueños que no comercian públicamente en la acciones de bolsa (p.20).

Como ya nos pudimos dar cuenta de la diferencia más lógica y es que unas empresas son pertenencia del Estado y otras de personas particulares, pero hay mucho más que eso. Una de las principales diferencias que podemos mencionar es que las empresas privadas buscan maximizar sus beneficios y ventas, porque obviamente eso será lo que dará más lucro a sus dueños y generalmente, por más crecimiento que tengan, no mejoran los salarios de sus empleados y eso termina redundando en que sus ganancias son mayores.

4.2 Características de las empresas públicas y privadas

Empresas privadas: es una organización económica que representa la base del capitalismo y se forma con aportaciones privada de capital. González (1997) .Según:

1. Los particulares invierten capital con el fin de obtener ganancias.
2. La toma de decisiones se realiza según el objetivo de la ganancia considerando los riesgos y el mercado al cual se dirige la producción.

3. Los empresarios deben evaluar la competencia y realizar lo prioritario de acuerdo al principio de racionalidad económica.
4. Los medios de producción pertenecen a los empresarios capitalistas.

Empresa pública: es una organización económica que se forma con la aportación de capitales públicos o estatales debido a la necesidad de inversión del estado en la economía, con el objeto de cubrir actividades o áreas en las cuales los particulares no están interesados en participar porque no obtienen ganancias. El estado crea empresas con el fin de satisfacer necesidades sociales e impulsar el desarrollo económico. Algunas características de estas empresas son:

1. El estado invierte capital con el fin de satisfacer necesidades sociales.
2. Muchas de estas empresas no tienen competencia por lo cual forman verdaderos monopolios
3. Se ubican principalmente en el sector de servicios especialmente en la infraestructura económica
4. El estado toma las decisiones económicas volviéndose un auténtico empresario (p. 42).

Es importante saber las características tanto de la empresa pública como la privada y como toman sus decisiones en conjunto para determinar qué cambios pueden necesitar para buscar exclusivamente que cada una de sus acciones tenga una repercusión buena en la comunidad,

4.3 Diferencia entre la empresa pública y privada.

Las empresas públicas pertenecen al sector público o (Administración central o local), y las empresas privadas pertenecen a individuos particulares y pueden vender sus acciones en bolsa a diferencia de la empresa privada, la empresa pública no busca la maximización de sus beneficios, las ventas o la cuota de mercado, sino que busca el interés general de la colectividad a la que pertenece. Ortiz (2007). Según:

El proceso de toma de decisiones de la empresa pública difiere de aquellas que pertenecen al sector privado en cuanto a que el poder de iniciativa parte del Estado, que lo ejerce estableciendo sus objetivos y controlando su actividad (p. 43).

La diferenciación entre empresa pública y privada no es absoluta. Por un lado, existen empresas mixtas, cuyo capital social es, en parte público, y en parte privado. Asimismo una empresa privada puede convertirse en empresa pública si el gobierno decide nacionalizarla. De forma análoga, una empresa pública puede pasar al sector privado tras un proceso de privatización.

4.4 Semejanzas de la empresa pública y la privada

Las semejanza que existe entre la empresa pública y privada permite tener un mejor enfoque de lo que implica cada una de ellas. González (1997): Plantea que:

1. Su objetivo principal es satisfacer las necesidades.
2. Ambas incurren en costos; medidos en términos reales y monetarios.
3. Es un instrumento económico para la planificación, ejecución, y control de ingresos y gastos.
4. Concorre en medios de recursos escasos de múltiples fines que compiten entre sí y al final se establece una jerarquización de estos fines (p. 48).

Las semejanzas que existen entre los sectores público y privado idealmente sirven a los intereses públicos. El sector privado está comprometido con los inversores y accionistas, que depende de las ventas a los clientes para ejecutar negocios rentables. El sector público está en deuda en su totalidad con el público de una manera más transparente, proporcionando servicios e infraestructura esenciales.

4.5 Regulación y control de empresas públicas y privadas

Las principales diferencias entre la gestión pública y la privada de un mismo activo radican en un sentido genérico en la naturaleza y alcance de los derechos, obligaciones, beneficios y riesgos asociados a la propiedad que una y otra asignan a su titular, en conformidad a lo establecido en el régimen jurídico respectivo el derecho privado confiere a quien detenta la propiedad amplios derechos sobre el ingreso derivado de los activos, al control y uso de los mismos, incluido el derecho de transferirlos a un tercero. Yarrow (1991): nos dice que:

De esta manera, el propietario privado enfrenta directamente el efecto sobre su patrimonio del ejercicio de tales derechos. Asimismo, cuando el marco legal no especifica qué se debe hacer en razón de vacíos u omisiones, la propiedad de los activos le otorga a los agentes privados un mayor control y poder de negociación frente al Estado.

En contraste, la propiedad pública confiere al titular de la administración derechos de alcance más restringidos. Los derechos sobre los ingresos percibidos están limitados por su condición de representante o agente de los ciudadanos, lo que implica que no puede enajenar los activos sin surtir.

Trámite legal determinado o sin la autorización de una instancia política externa así mismo, el administrador estatal normalmente no enfrenta directamente sobre su patrimonio las consecuencias de las decisiones tomadas, no obstante que estas contraen costos y beneficios políticos que pueden alcanzar una importante significación para la administración, lo que determina que el factor político debe ser considerado en la toma de decisiones como un elemento relevante.

Por lo tanto, la propiedad pública rompe el vínculo entre las determinaciones sobre el empleo de los recursos y el efecto del mismo sobre la riqueza personal de quien la toma e incorpora al esquema de decisiones, usualmente de forma tácita, una función objetivo adicional. Este punto es fundamental puesto que muy a menudo los parámetros que maximizan la función objetivo política difieren de los que maximizan la función objetivo patrimonial (p. 37- 38).

En la empresa pública, el gerente tiene incentivos débiles para innovar o reducir costos, ya que en la mayoría de casos no se apropia de los resultados de sus esfuerzos. La estructura de incentivos no siempre favorece el desarrollo de procesos de minimización de costos. Los gerentes de las empresas públicas solo a veces reciben bonificaciones en función de resultados y no son propensos a exponerse a decisiones que implican ciertos niveles de riesgo.

Estas características podrían conducir a una sobreinversión y a estructuras de costos y personal sobredimensionados. Sin embargo, ocurre exactamente lo mismo en la empresa privada. Qué tipo de propiedad es más eficiente dependerá esencialmente si es una buena idea o no tener incentivos de alto poder para invertir, innovar y reducir costos.

4.6 La colaboración de la empresa pública y privada

La colaboración público privada en la financiación de infraestructuras es un mecanismo que permite a los entes públicos controlar sus gastos difiriendo los pagos, en definitiva, controlar el déficit público conservando y ampliando la capacidad de inversión en proyectos sociales. Tamames (2018) explica que:

La colaboración público-privada hace referencia a las diferentes formas de cooperación entre las autoridades públicas y el mundo empresarial, con el objetivo de garantizar la financiación, construcción, renovación, gestión o el mantenimiento de una infraestructura o la prestación de un servicio público. La colaboración público-privada lleva más de una década dominando el panorama de la gestión en las administraciones públicas.

Los motivos de una utilización tan intensiva de la colaboración público-privada son muy variados: reducir costes para conseguir una mayor eficiencia, prestar servicios públicos de mayor calidad, mejorar en innovación tecnológica, aprovechar los conocimientos y experiencia del sector privado, lograr una mayor flexibilidad en la gestión, la imposibilidad técnica o económica de prestar internamente estos servicios, la necesidad de financiación privada o compartir riesgos con el sector privado.

Hay muchos tipos formales de colaboración público-privados, por ejemplo: contratos de obras, contratos de concesión de obras públicas, contratos de gestión de servicios públicos (concertaciones, concesiones, gestión interesada), contratos de suministros y contratos de colaboración entre el sector público y el privado.

Pero hay en la práctica dos grandes modelos para este tipo de colaboraciones: una muy utilizada y sencilla de la mano de las externalizaciones, y otra más sofisticada, difícil y relativamente inédita en España, que se denomina los partearíamos público-privados.

Esta colaboración es posible a través de las concesiones, contratos entre la administración pública y el sector privado. Estos contratos se basan en el derecho de explotación de una infraestructura por parte del sector privado a cambio de la construcción de la misma; ya sea por parte de la misma empresa o bien financiando la construcción.

La existencia de concesiones deriva de distintas razones, que hacen de esta colaboración un mecanismo conveniente tanto para el sector público como para el privado. Este último encuentra posibilidad de negocio tanto en la explotación como en la construcción de este tipo de infraestructuras.

Por un lado genera más obra, siempre interesante para el sector de la construcción, y por otro lado, permite obtener intereses del dinero ha portado para esta. (p. 64).

Si bien esta colaboración permite obtener beneficios tanto para las administraciones como para el sector privado, también existen limitaciones que hacen que este sistema solo pueda ser aplicable a un porcentaje reducido del total de la inversión en infraestructuras.

4.7 Los problemas de comparación de sector público y privado

Los problemas que han venido presentándose en el sector público como privado son de gran relevancia para la empresa ya que siempre ha buscado como eliminarlos o maximizarlos según nos refiere Stiglitz. (1986). Plantea que:

1. Precaución: a veces las empresas públicas tienen objetivos que son contradictorios entre sí. Ejemplo: empresas públicas con tarifas especiales para facilitar el acceso.
2. Existen excepciones: sector público permite a los gobiernos calcular qué manera de organizar el proyecto una asociación público-privada.
3. Algunos autores como Stiglitz señalan que más que la estructura de la propiedad de la empresa (pública o privada) lo más relevante es que la empresa esté sometida a competencia. (p.35).

Todas las empresas públicas y privadas tienen diferentes tipos de problemas que no han podido solucionar debido a un sin número de inconvenientes que se les presentan pero siempre están a la expectativa de encontrar una solución inmediata que para dar respuesta a la solicitud de la comunidad.

4.8 Las alianzas público-privadas como enfoque para las políticas educativas

Las alianzas público-privadas (APP) pueden ser definidas de manera general como acuerdos entre los actores públicos y privados para el suministro de bienes, servicios y/o infraestructuras.

En muchos ámbitos diversos, las APP son percibidas cada vez más como un enfoque innovador para proporcionar educación para todas las personas, y especialmente para aportar a las poblaciones más vulnerables nuevas oportunidades educativas. Klijn (2010): Según:

Tanto en el ámbito académico como profesional, las APP representan un enfoque político confuso: no queda claro qué significan exactamente las APP, por qué razones los países deberían implementarlas y cuál es la forma ideal que deberían adoptar.

En este documento pretendemos arrojar luz sobre estas y otras zonas grises del debate sobre las APP, concretamente sobre su significado, fundamento, opciones políticas y efectos, haciendo hincapié en la oferta educativa. También se pretende mostrar las APP como una categoría política compleja, y reflexionar sobre sus diferentes traducciones e implicaciones para la educación. El documento está estructurado en cuatro secciones principales.

En la primera sección se presentan los orígenes de las APP como un paradigma político emergente para el suministro de los servicios públicos y esboza los principales fundamentos en que se apoya la adopción de APP.

En la segunda sección se examinan los principios básicos que se supone que deben estructurar la gestión democrática de los servicios públicos (deliberación, rendición de cuentas, imparcialidad, igualdad, etc.) y su relación con los acuerdos de APP.

En la tercera sección se hace hincapié en la implementación concreta de las APP en educación y en cómo las APP han adquirido connotaciones propias del mercado en este sector.

En la cuarta sección se exploran los múltiples efectos, riesgos y dificultades de las APP en el sector educativo, con especial atención a las cuestiones de igualdad y rendición de cuentas (p. 37-49).

Finalmente, en este documento se defiende que las APP son una categoría política difícil en educación, y que no todas las opciones políticas de APP son igualmente adecuadas para alcanzar los objetivos deseados (comprendidas la rentabilidad, la igualdad, la innovación, etc.) en todo tipo de contexto educativo.

Conclusiones

Al analizar las diferentes teorías científicas presentadas en esta investigación se comprende que la administración de la empresa pública y privada es una herramienta administrativa que incide de manera positiva en las organizaciones, ya que contribuye a mejorar las actividades y procesos de una organización llegando a las siguientes conclusiones.

En las generalidades de la administración de empresa se determina que es una ciencia única y específica, que contiene elementos y características aplicada a nivel universal, y es necesaria en las organizaciones de todo tipo, ya que su proceso administrativo es desarrollado en cualquier parte donde exista un organismo social.

La administración en las empresas pública y privada implica aceptar la existencia de unos medios específicos utilizables en la búsqueda del funcionamiento eficaz y eficiente de las organizaciones que se determina como la adecuación de un producto o servicio ofrecido con características que se ajustan a las necesidades y expectativas de los clientes, así como también refleja que los principios a los que se rige es el éxito a las organizaciones.

La administración de las empresas pública y privadas se asocia con el modelo metodológico que plantea Sánchez ya que se enfoca en las actividades de identificación, mejora, mantenimiento y control de la calidad en los distintos procesos. Complejo pero muy importante para formular los elementos que pueden beneficiarla, de la misma manera existen características que dan soporte y agilizan las actividades dirigidas por la administración.

El objeto de estudio de la administración de empresa se basa continuamente en el establecimiento de las políticas y los objetivos de la organización de acuerdo al giro al cual la empresa pertenezca y más si desea optar a la implantación de las normas ISO con el objetivo de ofrecer productos y servicios de calidad.

Bibliografía

- Balbonti, P. R. (2014). *Notas sobre la teoría de la empresa pública -privada* (2da ed.). Santiago Chile: Naciones Unidas. Recuperado el 26 de 11 de 2019, de www.cepal.org/publicaciones
- Chavez, F. (2013). *Empresa pública y capacitación* (1era ed.). Mexico: Alejandra aguirre . Recuperado el 26 de 11 de 2019, de <http://observatoriograduados.uleam.edu.ec/doc/DOCUMENTOS/Libro-Empresas-Publicas->
- Church, R. (1994). *Historia de la empresa* (primera ed.). Madrid: complutense. Recuperado el 21 de 11 de 2019, de <https://www.lifeder.com/historia-de-la-empresa/>
- Dickinson, V. (2011). *Ciclo de vida de la empresa* (Vol. 12). Argentina: Diaz de santo. Recuperado el 21 de 11 de 2019, de [file:///C:/Users/LUIS%20RODRIGUEZ/Downloads/Dialnet-LasEtapasDelCicloDeVidaDeLaEmpresaPorLosPatronesDe-6185944%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/LUIS%20RODRIGUEZ/Downloads/Dialnet-LasEtapasDelCicloDeVidaDeLaEmpresaPorLosPatronesDe-6185944%20(1).pdf)
- Diego, Z. P. (2005). *Hacer una empresa* (cuarta ed.). Mexico: Nueva Empresa,. Recuperado el 22 de 11 de 2019, de <https://generacionproyectos.wordpress.com/2011/11/29/1-4-definicion-y-clasificacion-de-empresa/>
- Dominguez, F. G. (2010). *Principios y fundamento de la gestión de empresa* (primera ed.). Madrid: Piramide. Recuperado el 20 de 11 de 2019, de <https://www.marcialpons.es/libros/principios-basicos-de-empresa/9788498860832>
- Galindo, L. M. (2010). *Fundamentos de administración* (9na ed.). Mexico: Trillas. Recuperado el 20 de 11 de 2019
- Gaspar, A. O. (2007). *Empresa pública y privada de interés general* (primera ed.). España: Aranzadi. Recuperado el 19 de 11 de 2019, de <https://www.casadellibro.com/libro-empresa-publica-empresa-prlvada-de-interés-general/9788483554975/1174956>
- Gonzalez, J. M. (1997). *empresas públicas y privadas* (2da ed.). Barcelona: casanovas. Recuperado el 20 de 11 de 2019, de

[https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSer
iadas/Docum](https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSer
iadas/Docum)

- Gonzalez, N. L. (2015). *Areas funcionales de la empresa* (primera ed.). Mexico. Recuperado el 21 de 11 de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/areas-funcionales-de-una-empresa/>
- Mercado, R. E. (2009). *Concepto de Empresas* (2da ed.). Mexico: porrua. Recuperado el 20 de 11 de 2019, de <https://concepto.de/empresa/#ixzz65YOk5qMT>
- Perez, R. G. (1996). *Etica y empresa* (2da ed.). Madrid: Ediciones Rald. Recuperado el 20 de 11 de 2019, de <https://www.unav.edu/documents/6175137/6396612/E%CC%81tica+empresarial.pdf>
- Prokopenko, J. (1989). *Gestion de la productividad* (primera ed.). Ginebra: impresiones suiza. Recuperado el 20 de 11 de 2019, de <file:///C:/Users/LUIS%20RODRIGUEZ/Downloads/La%20gesti%C3%B3n%20de%20la%20productividad%20OIT.pdf>
- Rubio, F. G. (2011). *Estudio sobre la empresa publica* (tercera ed.). españa: Dykinson. Recuperado el 20 de 11 de 2019, de https://ddd.uab.cat/pub/estudis/2014/123138/Eficiencia_comparativa_Empresa_Publica_vs_privada
- sabino, C. (1995). *La empresa* (2da ed.). Buenos aires: Santa fe. Recuperado el 20 de 11 de 2019, de https://es.wikipedia.org/wiki/Carlos_Sabino
- Scholes, G. J. (2001). *Direccion estrategica de empresa* (6ta ed.). españa: piramide. Recuperado el 25 de 11 de 2019, de <https://renatamarciniak.wordpress.com/2013/10/03/analisis-estrategico-de-la-empresa/>
- Tamames, R. (2018). *La colaboracion de la empresa publica - privada*. España: Revista del instituto de estudios economicos. Recuperado el 20 de 11 de 2019
- Verger A. y Moschetti, M. (2016). *Las alianzas publico y privado como enfoque para las politicas educativas* (2da ed.). paris: unesco. Recuperado el 25 de 11 de 2019, de https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000247327_spa
- wilkinson, p. (2003). *principios de la empresa publica* (tercera ed.). Mexico: transparencia internacional. Recuperado el 19 de 11 de 2019, de https://transparencia.org.es/wp-content/uploads/2017/12/10_principios_anticorrupcion.pdf

