

TEMA 3

L'empresa i les seues funcions

Curs acadèmic: 2023-2024

Assignatura: Gestió i planificació farmacèutiques

Professor: Javier Ortega

Contenidos



Empresa, propietat
i control



Subsistemes de
l'empresa



Anàlisi de l'empresa
i el seu entorn



RSC i *compliance*

Empresa, propietat i control

Què és una empresa?

Societat mercantil o industrial que es dedica a la producció, la comercialització, la distribució o l'explotació de béns o de servicis, generalment per a l'obtenció de beneficis econòmics.

(Segons el DNV)

A qui pertany?

Qui la gestiona?

Com ha estat conceptualitzada?

- **Empresa primitiva (fins al s. XV)**
- **Empresa comercial (del s. XVI al s. XVIII)**
- **Empresa capitalista (del s. XIX a finals del s. XX)**
- **Empresa flexible (de finals del s. XX al s. XXI)**

I què vindrà ara...?

Elements de l'empresa

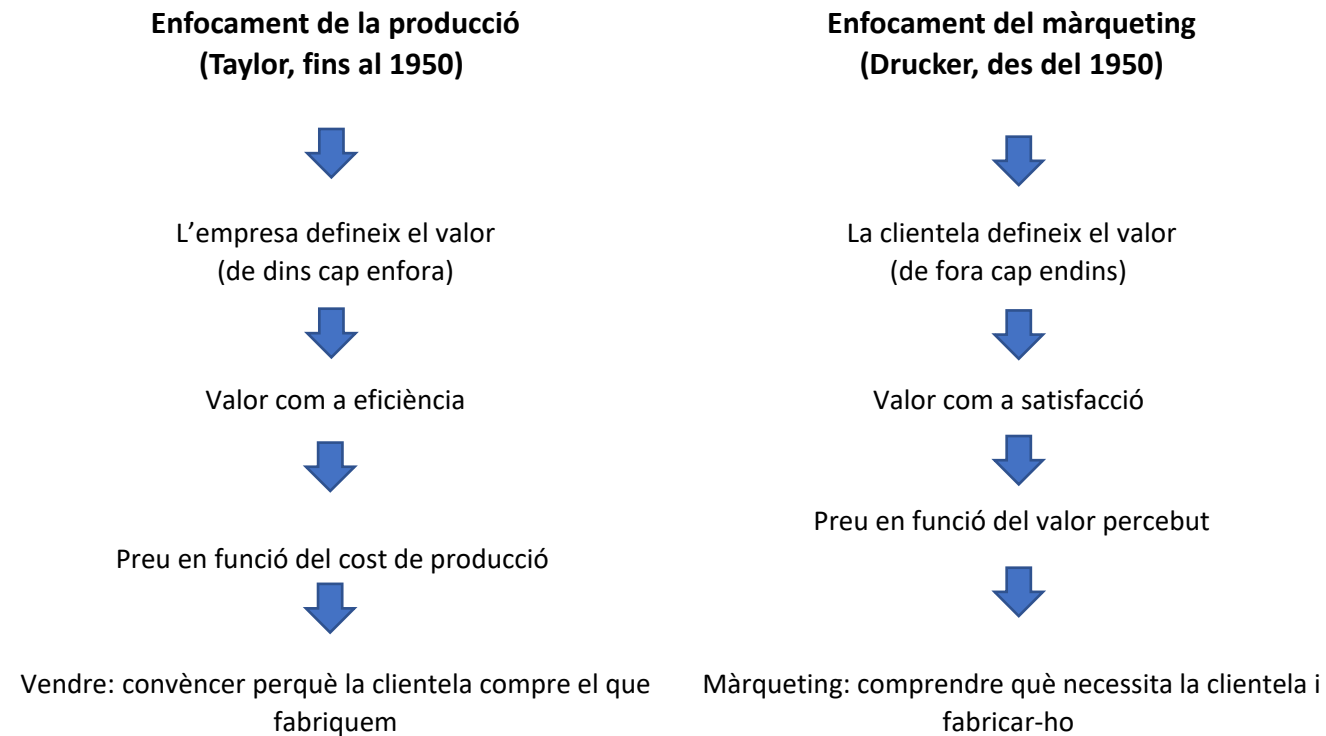
- Recursos materials, immaterials i humans
- Funcions generals:
 - Organitza i dirigeix el procés de producció, però s'ha d'acollir a les regulacions que estableixen els diferents organismes governamentals.
 - Assumeix certs riscos tecnicoeconòmics inherents a la funció anterior, riscos que es matisen pels principis de responsabilitat i control de l'empresa.

Funcions empresarials

- **La direcció d'empreses:** defineix els objectius, els recursos i l'organització de l'empresa a llarg, mitjà i curt termini.
- **La direcció financera:** s'encarrega de les qüestions relacionades amb la comptabilitat, les finances i els assumptes fiscals.
- **La direcció comercial:** entre altres qüestions es dedica a la investigació de mercats, la gestió de vendes i el màrqueting.
- **La direcció de producció:** dissenya el producte i el procés per a elaborar-lo i controla la qualitat dels materials i processos utilitzats.
- **La direcció de recursos humans:** s'encarrega, entre altres qüestions, de seleccionar i formar el personal i de les relacions laborals.

Objectius de l'empresa

- De la maximització del benefici a la creació del valor



Objectius de l'empresa...

- «Estratègia competitiva» (1980) = Michael Porter introdueix el concepte de *cadena de valor*
 - Les activitats d'aprovisionament, producció i distribució no impliquen únicament costos.
 - Són passos en els quals es va afegint valor al producte acabat.
 - A la clientela no li importa qui fa cada activitat, només la qualitat del producte final.
 - Per tant, gestionar relacions de qualitat amb proveïdors fiables esdevé crucial per a l'empresa.

Tipus d'empreses

- Segons la titularitat del capital:
 - **Privades:** quan la propietat de l'empresa és d'aquesta naturalesa. Algunes tenen la peculiaritat que les persones propietàries també en són també treballadores, i en alguns casos també es converteixen en clientela o en proveïdors.
 - **Públiques:** quan el capital pertany a l'Estat, comunitats autònomes, diputacions, ajuntaments o alguns dels organismes dependents d'institucions.
 - **Mixtes:** si la titularitat és compartida entre organismes públics i particulars.

Tipus d'empreses

- Segons la mida:

Empresa	CRITERIS		
	Balanç general anual (milions d'euros)	Volum de negocis anual	Plantilla (nombre de persones ocupades)
Microempresa	No supera els 2	No supera els 2	Menys de 10
Petita empresa	No supera els 10	No supera els 10	Menys de 50
PIME	No supera els 43	No supera els 50	Menys de 250
Gran	Excedeix de 43	Excedeix de 50	Més o igual a 250

Tipus d'empresa (visió dels consultors)



Els goril·les són forts, tenen una musculatura i unes dents poderoses. Tots els altres simis els respecten. Però són lents, pesants i «tradicionals». Es basen en el que coneixen i quasi no exploren, perquè són sedentaris.

D'altra banda, els ximpanzés són més àgils que els goril·les i exploren l'entorn més que els altres, però només quan ho necessiten.



En canvi, les mones es mouen contínuament, viuen en comunitats extenses, s'ajuden les unes a les altres i exploren constantment territoris nous per sobreviure.

Tipus d'empreses

Segons l'objecte de l'activitat:

- a) **Empreses productores de béns.** Es poden subdividir en empreses agrícoles, extractives, artesanals, industrials de fabricació de béns d'equip, industrials de fabricació de béns de consum, etc.
- b) **Empreses prestadores de serveis.** Admeten la seua detracció en empreses comercials (majoristes i minoristes), de transport, d'assegurances, financeres, d'oci i cultura, d'ensenyament, de comunicacions, etc.

Tipus d'empreses

- Segons [CNAE 2009](#)...
- [Grup A](#): agricultura, ramaderia, silvicultura i pesca
- [Grup B](#): indústries extractives
- [Grup C](#): indústries manufactureres
- [Grup D](#): subministrament d'energia elèctrica, gas, vapor i aire condicionat
- [Grup E](#): subministrament d'aigua, activitats de sanejament, gestió de residus i descontaminació
- [Grup F](#): construcció

Tipus d'empreses

- CNAE i per què...?
 - **Afavoreix la implementació d'estadístiques nacionals** que puguin ser diferenciades d'acord amb les activitats establertes.
 - Permet **classificar unitats estadístiques i entitats** segons l'activitat econòmica que s'exerceix.

Tipus d'empreses

- **Segons la forma jurídica d'organització i la titularitat de l'empresa:**
 - a) Empreses mercantils
 - b) Empreses individuals i socials
- **Segons un altre criteri, les societats poden ser:**
 - **Regulars i irregulars:** si s'atén les formalitats de la constitució i l'accés a un registre públic.
 - **Mercantils pures** (col·lectives, comanditàries, anònimes i limitades) i **especials** (cooperatives, mutualitats i societats de garantia recíproca).
 - **Aquelles que limiten la responsabilitat dels socis i sòcies al capital compromès** (comanditàries per accions, anònimes i limitades) i **les que no la limiten** (col·lectives i comanditàries simples).

Subsistemes de l'empresa

- de direcció i gestió
- de direcció comercial
- d'operacions (abans, de producció)
- d'inversió i finançament
- de recerca i desenvolupament
- de gestió de recursos humans
- d'informació

Se us n'ocorre alguna més...?

Subsistemes de l'empresa

La funció de direcció i gestió es podria comparar amb la funció «cervell» de l'empresa. Les principals activitats que duu a terme són:

1. Formular els objectius: rendibilitat, creixement, productivitat...
2. Identificar les restriccions externes i internes.
3. Definir les evolucions desitjades per a cadascun dels objectius a llarg termini.
4. Determinar els resultats esperats.
5. Detectar possibles divergències.
6. Fer un diagnòstic de la situació actual identificant forces i debilitats.
7. Buscar solucions estratègiques.
8. Fer una anàlisi i avaluació de les diferents estratègies possibles valorant tant les reaccions de la competència com les conseqüències per a l'organització en els aspectes financers, de producte i d'operacions.

Subsistemes de l'empresa

La funció comercial es desenvolupa en dues vessants principals: la recerca comercial i el màrqueting-mix.

En la recerca comercial es duen a terme les activitats següents:

- Es detecten les necessitats de les persones consumidores
- Es decideixen quins béns les han de satisfer
- Es quantifica l'estimació de vendes corresponent.

• El màrqueting-mix és el conjunt d'accions que exerceix l'empresa per a provocar l'acte de compra per part de les persones consumidores. Les variables sobre les quals actua són:

- El producte
- El preu.
- La promoció.
- La distribució.

Subsistemes de l'empresa

La funció d'operacions té com a missió obtenir béns i serveis d'acord amb les necessitats detectades a través de les funcions comercials i/o de recerca i desenvolupament. Les principals activitats que s'engloben en aquesta funció són:

1. Definició dels objectius a llarg termini d'acord amb els objectius globals de l'empresa i disseny d'estratègies coherents amb aquests.
2. Definició de les inversions en estructura, on tenen gran importància els criteris tecnològics, economicofinancers i d'altres menys quantificables.
3. Descens a horitzons de mitjà i curt termini mitjançant diferents activitats relacionades
4. Execució i desenvolupament dels controls necessaris, que facilitaran la detecció i correcció de possibles desviacions respecte dels objectius marcats.

Subsistemes de l'empresa

La funció d'inversió i finançament

Per a què?

Adquisició tant d'actius no corrents (terrenys, instal·lacions, maquinaria etc.) com d'actius corrents (caixa, existència, drets de cobrament etc.).

Què implica?

La necessitat d'optimitzar recursos financers.

D'on prové?

De l'autofinançament empresarial i del finançament extern

De què depèn, a més?

De la informació subministrada per les altres funcions de l'empresa.

Subsistemes de l'empresa

La funció de recerca i desenvolupament s'encarrega de fomentar, analitzar i dur a terme la recerca sobre materials, processos o productes a l'empresa, per tal d'aplicar-los a productes o serveis que es puguin comercialitzar, cobrint millor les necessitats de la clientela actual o potencial de l'empresa. La seua comesa va des de la invenció pròpiament dita fins al seu objectiu final, que és la innovació de productes, processos o serveis que milloren els resultats de l'empresa.

ALERTA!

No s'ha de confondre invenció amb innovació.

Subsistemes de l'empresa

La funció de gestió de recursos humans...

- Procura els recursos humans que necessita l'empresa, d'acord amb els perfils identificats.
- Incideix en la conducta de les persones perquè les accions d'aquestes es dirigeixen cap a la consecució dels objectius de l'empresa.

Subsistemes de l'empresa

Processos que intervenen en la funció de recursos humans:

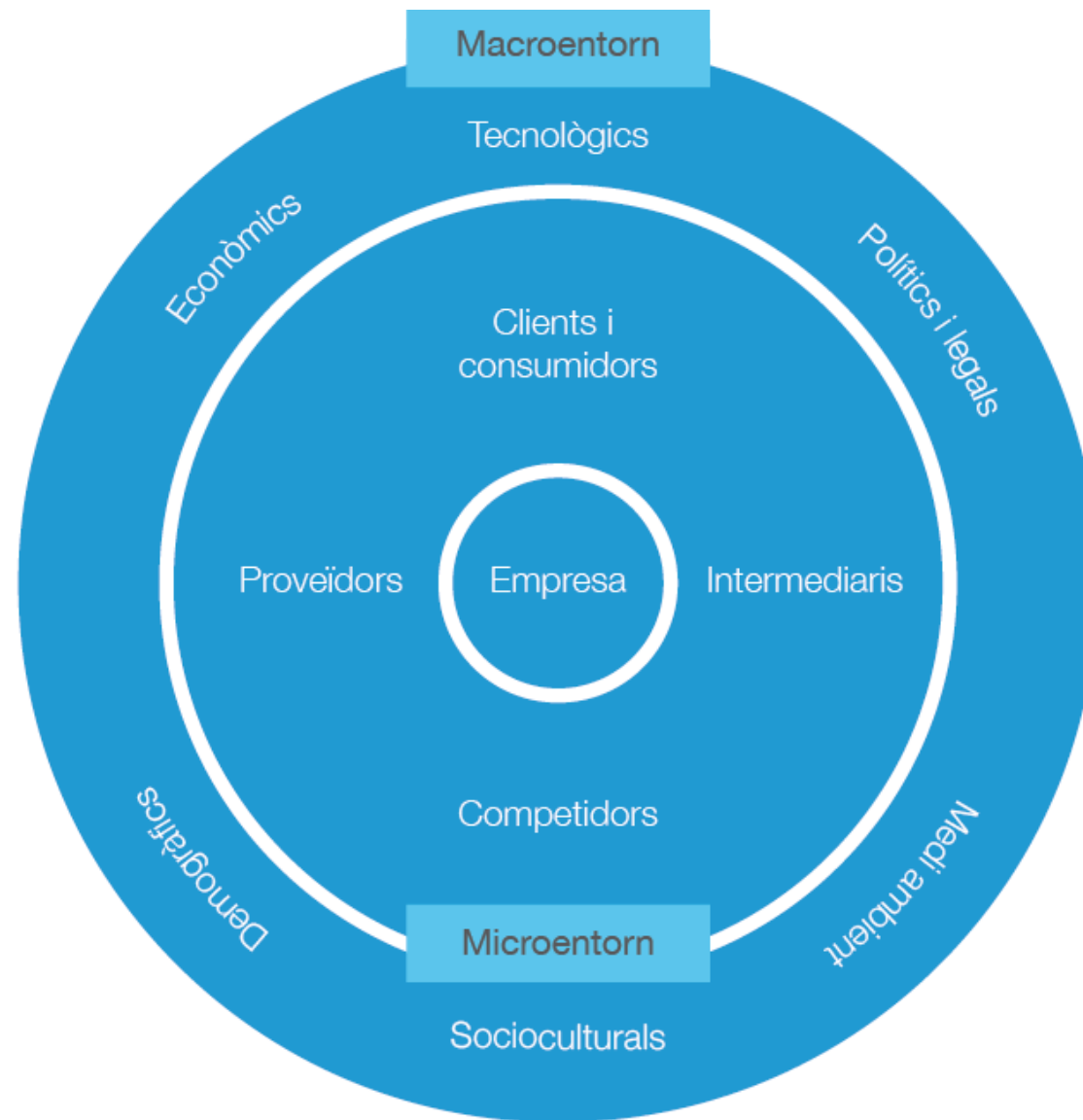
- **Processos bàsics:** anàlisi de llocs de treball i planificació del personal
- **Processos d'integració:** reclutament, selecció i socialització del personal.
- **Processos de desenvolupament:** promoció i formació.
- **Procés d'avaluació.**
- **Processos de compensació:** valoració de llocs i sistema de retribucions.

Subsistemes de l'empresa

- Processos que intervenen en la funció de **gestió de la informació**:

Per grups, discutiu quins processos intervenen dins d'aquesta funció!!

Anàlisi de l'empresa i el seu entorn



Elements d'anàlisi avançada de l'entorn: general i competitiu

- L'entorn de l'empresa està format per totes les forces externes que influeixen en la presa de decisions i condicionen els seus resultats.
- Dificultat per:
 - Cost
 - Excés d'informació
- Només tres o quatre seran les impulsores. És essencial distingir el que és vital del que és important. **Factors estratègics de l'entorn.**
- Necessari per a formular tant estratègies corporatives com de negoci.
- **Tipus d'entorn**
 - General
 - Específic o competitiu

Entorn general

Anàlisi política

Quines són les condicions polítiques?
(Lleis, directives de la UE...)

Anàlisi econòmica

Quines són les condicions econòmiques?
Quina és la posició del nostre mercat?

Anàlisi social

Quines condicions socials s'haurien de considerar?
Tendències importants

Anàlisi tecnològica

En quin punt de maduresa es troba la nostra tecnologia?
Com es d'innovadora?
Qui està familiaritzat amb aquesta tecnologia?

Anàlisi ecològica

Quines són les possibles condicions ambientals?
Sostenibilitat

Anàlisi legal

Quins aspectes legals s'haurien de considerar?

És important fer aquesta anàlisi no només en el marc legal europeu, sinó també en els països en els quals esteu interessats a llançar el producte o servei.

Entorn competitiu

- Una anàlisi per a cada sector o negoci diferent en el qual haja de participar una empresa.
- La definició dels límits d'un sector o negoci és complexa. Un sector està compost per les empreses que ofereixen productes similars (necessitats i tecnologia) en un **mateix mercat (geogràfic o grup de clients)**.
- La indústria es defineix des del punt de vista de substitució d'oferta. Empreses amb la mateixa tecnologia.
- Els productes substitutius d'un sector o negoci es defineixen des del punt de vista de substitució de la demanda. Procedeixen d'una altra indústria (tecnologia diferent).

Entorn competitiu: Anàlisi de les 5 forces de Porter



Tornarem amb aquest model més avant...

Anàlisi PESTEL - Context general

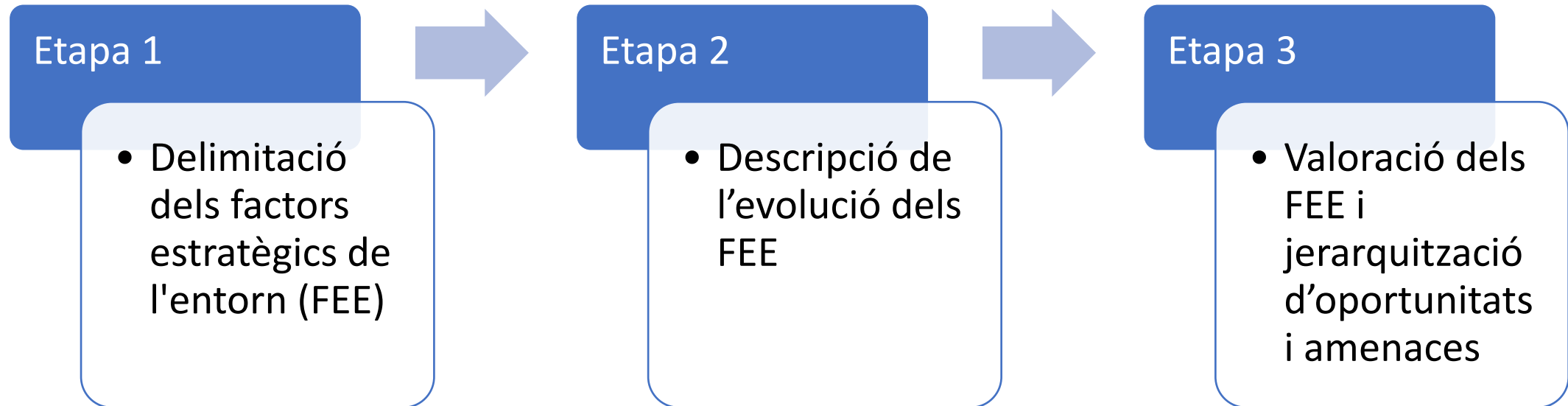
De l'anàlisi purament econòmica al PEST... EL (S?)

- P de Política
- E d'Economia
- S de Social
- T de Tecnologia
- ...
- E d'Ecologia
- L de Legal
- (S de Sanitat)?

L'Anàlisi PESTEL

Consisteix en la delimitació, descripció i jerarquitització de les oportunitats i amenaces que una empresa es capaç de detectar. Poden provenir dels factors estratègics de caràcter **p**olític, **e**conòmic, **s**ocial, **t**ecnològic, **e**cològic i **l**egal.

Etapes en l'anàlisi PESTEL



Factors d'anàlisi PESTEL

Factors polítics:

- Tipus, característiques i estabilitat del sistema polític.
- Govern: estabilitat i possibilitats de canvi, tendència intervencionista.
- Transparència i maduresa del sistema polític.
- Sistema sindical.
- Promoció de l'activitat empresarial.
- Legislació sobre el comerç exterior...

Factors d'anàlisi PESTEL

Factors econòmics:

- Variables macro que permeten avaluar la situació actual i futura d'una economia i dels cicles econòmics: PIB, inflació, ocupació.
- Tipus d'interès. Oferta monetària.
- Evolució de l'ocupació. Taxes d'atur.
- Consum, renda disponible, estalvis.
- Inversió.
- Despesa pública.

Factors d'anàlisi PESTEL

Factors socioculturals:

- Demografia (natalitat/mortalitat, immigració/emigració).
- Nivells d'educació.
- Canvis culturals. Canvis en valors. Canvis de l'estil de vida. Actituds envers el treball i l'oci.
- Mobilitat social.

Factors d'anàlisi PESTEL

Factors tecnològics:

- Infraestructures tecnològiques d'un país.
- Enfocament del govern i del sector en l'esforç tecnològic. Despesa en recerca.
- Nous descobriments/desenvolupaments.
- Rapidesa de les transferències de tecnologia. Taxes d'obsolescència.

Factors d'anàlisi PESTEL

Factors ecològics o mediambientals:

- Creixement de la consciència dels consumidors i legisladors cap al respecte al medi ambient: posició envers les matèries primeres (transgènics, agricultura ecològica), els envasos (plàstic), el reciclatge, el consum d'energia (reducció, energia verda) i la sostenibilitat de processos.
- Protecció mediambiental. Protecció enfront els residus.
- Energies renovables.

Factors d'anàlisi PESTEL

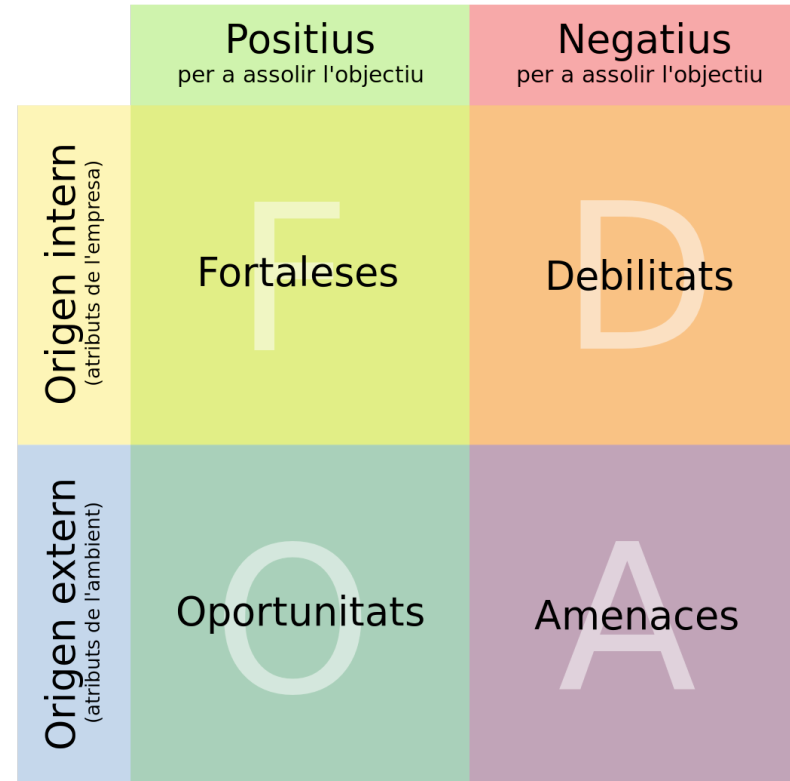
Factors legals:

- Sistema institucional d'una nació determinada.
- Normes que regeixen les relacions econòmiques, jurídiques i socials. Cos normatiu actual i futur, en matèria laboral, fiscal, mercantil...
- Legislació sobre competència

Preguntes clau per a l'anàlisi PESTEL

- 1. Pot tenir l'evolució PESTEL una incidència significativa sobre els resultats de l'empresa?*
- 2. Quines variables poden tenir una incidència més gran sobre els resultats? Quina evolució es pot esperar dels factors PESTEL estratègics en el termini d'anàlisi?*
- 3. Quines conseqüències es poden esperar a partir de l'anàlisi prèvia? Són oportunitats o amenaces? Quina jerarquia puc establir en aquestes conseqüències?*

Matriu DAFO



Però, una vegada feta l'anàlisi...

...s'ha de passar a l'**ACCIÓ**:

- **C**orregint les debilitats internes
- **A**frontant les amenaces externes que puguen sorgir
- **M**antenint les fortaleses de l'empresa
- **E**xplorant noves oportunitats

Anàlisi de l'entorn competitiu

Context específic

Què és l'entorn competitiu?

L'entorn competitiu recull tots aquells factors externs a l'empresa que depenen del sector en el qual competeix o que poden tenir una incidència significativa sobre els seus resultats.

Diamant de Porter – Model de les 5 forces



Els competidors

...o rivals en un sector industrial són totes aquelles empreses que utilitzen una tecnologia similar per cobrir determinades necessitats, en un mateix mercat.

De què depèn?

- *Del nombre de competidors i la seua concentració*
- *Del creixement del sector industrial*
- *Del grau de diferenciació del sector*
- *Dels costos fixos de l'activitat*
- *De les barreres d'eixida*

Empreses de productes substitutius

Són empreses que fabriquen productes o duen a terme serveis que cobreixen les mateixes necessitats, però amb processos tecnològics diferents.

Exemple. Verdures congelades vs. conserves vegetals (o verdures fresques)

De què depèn?

- Del grau de substitució*
- Dels preus relatius*

Nous participants o nous competidors

Inclouen totes les empreses que volen convertir-se en empreses competidores o que estan en condicions de fer-ho. Per exemple, aquelles que competeixen en mercats propers i podrien decidir entrar en el sector.

De què depèn?

- *De l'existència de barreres d'entrada: economies d'escala, diferenciació de productes, barreres legals/administratives o fitosanitàries...*

Els proveïdors

Són totes les empreses que cobreixen les necessitats de matèries primeres, maquinària, personal, etc., que té el sector industrial.

De què depèn?

- *Del nombre de proveïdors i el grau de concentració*
- *Del grau de diferenciació*
- *De l'existència de productes substitutius*
- *De la importància que el sector té per als proveïdors*
- *De l'amenaça d'integració vertical cap endavant*
- *De la importància del proveïdor en el cost final del producte*

La clientela...

...d'un sector industrial està formada per totes aquelles persones o empreses que són compradores directes del producte que comercialitza el sector.

El client o clienta no sempre coincideix amb el consumidor final. Cal mirar tota la cadena de valor i veure quin lloc ocupa l'esglaó a què es dedica l'empresa que analitzem!

De què depèn? (Vegeu la diapositiva següent)

La clientela

De què depèn?

- *Del nombre de clients o clientes i el seu grau de concentració*
- *De la importància del producte en els costos de la clientela*
- *Del grau de diferenciació dels productes del sector*
- *Del grau de rendibilitat del sector industrial de la clientela*
- *De l'amenaça d'integració vertical cap enrere*
- *De la informació que té la clientela*

La sisena força competitiva

Es refereix a productes/serveis complementaris, que poden augmentar l'atractiu d'un sector industrial.

Per exemple, la indústria de les videotrucades seria complementària a la indústria dels videojocs

Limitacions del model de les 5 forces

- Representa una imatge estàtica de la competència (desenvolupament tecnològic/estratègia de les empreses).
- No té en compte l'existència de productes complementaris (6a força)
- No considera els agents frontera (ONG, sindicats, consumidors...)
- Influència digital de les diferents forces?
- Rendibilitat condicionada per la indústria o pels recursos interns?

Responsabilitat social corporativa i *compliance*

L'impacte social de l'activitat empresarial

- Fins ara hem vist que l'entorn influeix en l'activitat empresarial.
- La responsabilitat social corporativa se centra precisament en la relació inversa:

Amb la seua activitat, les empreses influeixen en l'entorn on operen?

- La resposta és quasi sempre positiva.
- A més, diria que en diversos plans:
 Polític, **E**conòmic, **S**ocial, **T**ecnològic, **E**cològic, **L**egal...

Us sona això?

Què és la RSC?

- Segons el Llibre Verd de la Comissió de les Comunitats Europees, 2001:

«La integració voluntària per part de les empreses d'inquietuds socials i mediambientals en les seues operacions empresarials i en les relacions amb els seus interlocutors.»

RSC

- Segons el Consell Empresarial Mundial per al Desenvolupament Sostenible, 2006:

«El compromís de les empreses per contribuir al desenvolupament econòmic sostenible, treballant amb els empleats, les seues famílies, la comunitat local i la societat en general per millorar la seua qualitat de vida.»

RSC

També és important recordar el que comentava Orjuela (2011):

«L'empresa ha d'entendre que tot el que fa (i com ho fa) construeix significats per a l'entorn, i això és molt important tenir-ho en compte, perquè es pot aprofitar per a la generació de valors en la societat.»

RSC

«La responsabilitat social corporativa (RSC) és una forma de dirigir les empreses basada en la gestió dels impactes que la seua activitat genera sobre els clients, els empleats, els accionistes, les comunitats locals, el medi ambient i sobre la societat en general.»

[Observatori de Responsabilitat Social Corporativa](#), 2022

RSC

- El concepte d'RSC recull el **compromís** que les empreses assumeixen en relació amb les qüestions d'ètica en els negocis o ètica empresarial.
- L'ètica s'entén com aquell **saber** que pretén orientar l'acció humana en un sentit racional.
- La funció de l'ètica és ajudar les persones a orientar els principis, els valors i les normes que haurien d'estar presents en les tries que fan sobre els comportaments que han de seguir i estudiar per què aquests comportaments **són coherents o no** respecte dels drets de les persones.
- Quina diferència veieu respecte d'altres sabers (p. ex. religió i llei)?

Normes ètiques, normes legals i normes religioses

	Religió	Dret	Moral
Qui promulga el mandat?	Déu.	El cos legislatiu legitimat per a fer-ho.	La persona mateixa.
A qui va destinat el mandat?	A totes les persones.	Als membres d'aquesta comunitat política.	A la persona mateixa.
Davant de qui es respon?	Davant de Déu.	Davant els tribunals.	Davant seu.
De qui es pot esperar obediència?	De les persones creients.	Dels membres d'aquesta comunitat política.	De totes les persones.

(Adela Cortina, 1994: 46)

Marc legal, ètic i *stakeholders*. Cap al bon govern...

Exemple:

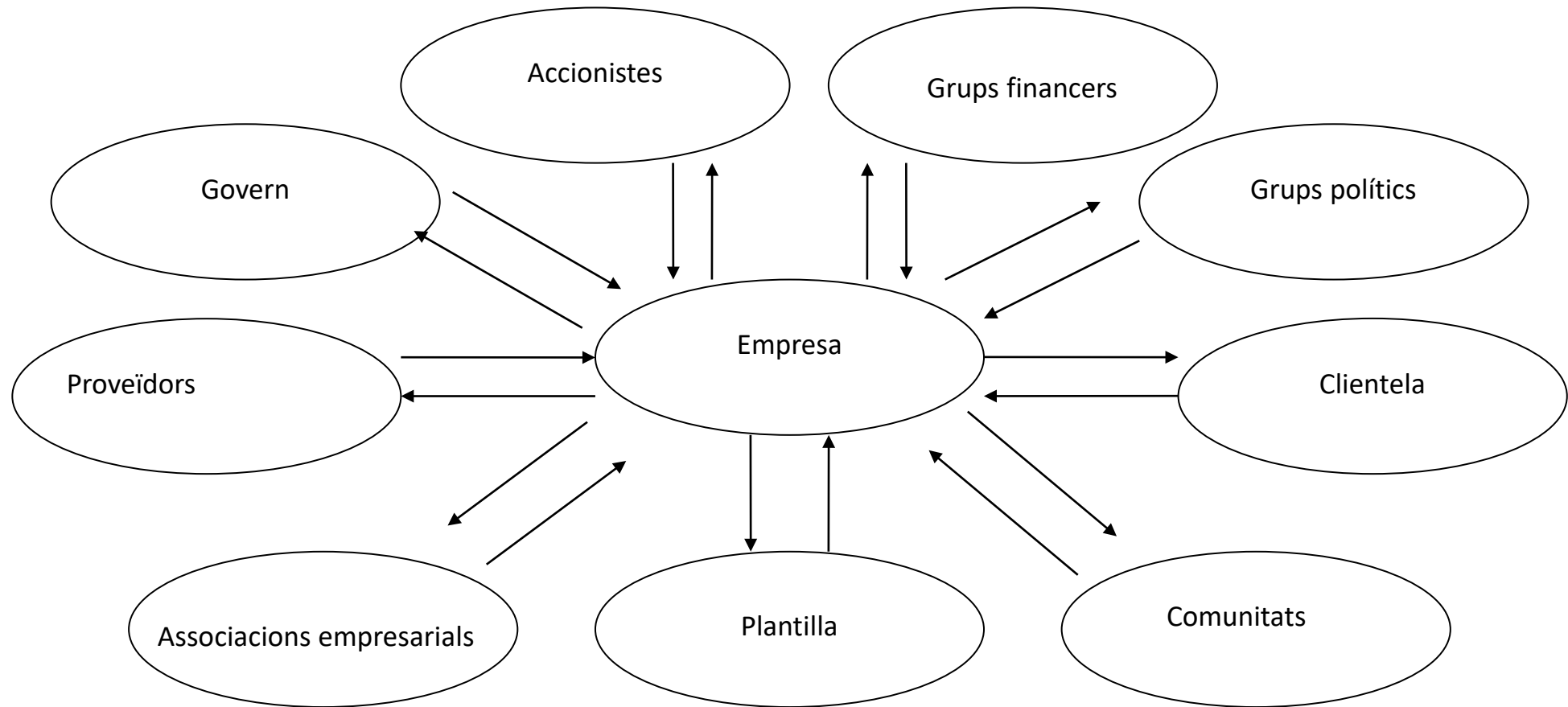
«Pot ser jurídicament legal en un país (per tant, vàlid i coherent respecte de la legalitat vigent) contractar persones menors d'edat. El que és legal en aquest país pot ser considerat immoral, des del punt de vista de l'ètica, per molts de nosaltres.

Per tant, en aquest cas, la part legal i la part moral poden no coincidir. Des d'una religió concreta, el comportament podria ser considerat com a concorde o contrari a aquesta religió (com a pecat o no en la tradició cristiana). El que és il·legal, el que és immoral o el que és pecat poden coincidir o no.»

(Iborra et al., 2014; 206-207)

Relació entre RSC i *stakeholders*?

- L'RSC recull el compromís ètic de l'empresa amb:
 - ✓ *Plantilla*
 - ✓ *Clientela*
 - ✓ *Proveïdors*
 - ✓ *Consumidors*
 - ✓ *Comunitats locals (nacionals o internacionals) ...*
- L'RSC és un **compromís públic i explícit** sobre el qual es construeixen les relacions de confiança entre l'empresa i aquells amb els quals interactua.
- Canal de captura d'innovacions provinents de la societat (*user as innovation source*)



**GRUP
D'INTERÈS**

INTERESSOS

Organització

Història de l'organització

Bases de la indústria

Estructura de l'organització

Realització econòmica

Entorn competitiu

Missió o propòsit

Regles de l'organització

Sistemes de direcció dels assumptes socials i dels grups d'interès

GRUP D'INTERÈS

INTERESSOS

Plantilla

Política general

Beneficis

Remuneracions i seguretat en el treball

Indemnitzacions i recompenses

Formació, desenvolupament i plans de carrera

Programes d'ajuda/subsidi als treballadors

Foment de la salut

Absentisme i rotació en el treball

Permisos d'absència

Relacions amb els sindicats

Acomiadaments i atur

Jubilacions

Equitat en el treball i discriminació

La dona en la direcció i en les juntes de l'organització

Preocupacions diàries i adaptació a la família

Comunicació amb la plantilla

Risc professional i seguretat en el treball

Plantilla amb jornada incompleta, temporal o contractada

Altres assumptes de la plantilla o de recursos humans

**GRUP
D'INTERÈS**

INTERESSOS

Accionistes

Polítiques generals

Comunicació amb els accionistes i reclamacions

Dividends i revalorització de les accions

Defensa dels accionistes

Drets dels accionistes

Altres assumptes dels accionistes

**GRUP
D'INTERÈS**

INTERESSOS

Grups financers

Liquiditat i solvència de l'empresa
Rendibilitat a curt i llarg termini
Grau de seguretat
Generació de tresoreria

**GRUP
D'INTERÈS**

INTERESSOS

Clientela

Política general

Qualitat

Comunicació amb la clientela

Seguretat en els productes

Reclamacions de la clientela

Serveis a clientela especial

Altres assumptes de la clientela

**GRUP
D'INTERÈS**

INTERESSOS

Proveïdors

Relacions estables i duradores
Política general
Poder relatiu
Altres assumptes dels proveïdors

**GRUP
D'INTERÈS**

INTERESSOS

Govern

**Compliment amb la llei
Compliment amb el treball
Compliment amb la competència
Exactitud en les dades
Implicació en polítiques públiques**

**GRUP
D'INTERÈS**

INTERESSOS

Comunitat

Seguretat en les operacions
Generació d'oportunitats d'ocupació
Contribució a la comunitat
Actuacions favorables
Substitució de recursos renovables
Inversions socials i donacions
Relacions amb la comunitat
Salut pública, seguretat i protecció
Conservació dels materials i de l'energia
Valoració mediambiental en els projectes
Altres assumptes mediambientals

Diferents perspectives de l'RSC

Tipus d'RSC	RSC accionarial	RSC altruista	RSC recíproca	RSC ciutadana
Objectiu	Benefici	Retornar a la societat	Avantatges mútues	Responsabilitat, Transparència, Sostenibilitat, rendició de comptes
Vies	Racionalització. Propi interès	Filantropia de talonari	Mecenatge, activitats comunitàries, voluntariat, màrqueting amb causa, relacions públiques	Ètica aplicada, govern corporatiu global, diàleg amb grups d'interès <i>input</i> i <i>output</i> de l'estratègia corporativa
Mesura	Resultats financers	Donatius	Informes basats en activitats	Triple dimensió: resultats econòmics, socials i mediambientals; holístic.
Destinataris	Accionistes, altres indirectes	Grups i causes de la comunitat	Empresa i comunitat	Empresa: supervivència, posició, rol; tots els grups d'interès; societat
Avantatges i beneficis	Financers	Poden no ser avaluats	Rendibilitat, objectius comercials, recursos humans	Tangibles i potencialment intangibles
Termini	Visió a curt	Intermitents. Poden ser periòdics (per exemple, anuals)	Planificació a mitjà o llarg termini	Llarg termini

La transparència en l'RSC: iniciatives governamentals i voluntàries

- El compromís de l'RSC es fa públic cada vegada amb més freqüència.
- Vies:
 - 1) Adhesió de l'empresa a declaracions Internacionals
 - 2) Sistemes d'acreditació i certificació com la SA8000 o la ISO 26000

Instruments actuals d'estandardització de l'RSC

Eines	Avantatges	Inconvenients	Implantació	Control extern
Llista d'empreses socialment responsables	Cost nul. Imatge	Només accessible a grans empreses	Restringida a grans empreses	Intermedi
Índexs. Sostenibilitat	Notorietat	Només accessible a grans empreses	Restringida a grans empreses. Exclosos alguns sectors	Intermedi
Codis de conducta	Cost reduït. Fàcil implantació. Flexibilitat	Difícil control efectiu	Molt utilitzada	Molt escàs
Ratificació de normes	Cost reduït. Fàcil implantació	Difícil control efectiu	Reduïda	Reduït
Memòries socials	Cost moderat	Informació parcial	Molt utilitzada	Reduït
Acreditacions	Màxima garantia de bones pràctiques	Cost certificació. Escàs coneixement	Molt escassament utilitzada	Màxim

Conclusions

- Hi ha hagut diferents conceptes d'empresa.
- Cal ressaltar el gir tan important que va tenir lloc a mitjan segle XX, quan l'empresa va passar d'orientar-se «cap endins» (el procés productiu) a «cap enfora» (les persones consumidores).
- L'empresa divideix la seua activitat en diferents funcions.
- Finalment, vivim una època en què es busca la diferenciació, més que l'eficiència.