

### L. Elasticidad de la oferta

El mismo análisis que se sigue para conocer el grado de elasticidad de la demanda es aplicable para el caso de la oferta.

Podemos tener el caso de oferta elástica, cuando las variaciones en la cantidad ofrecida sean mayores que las variaciones del precio. Inelástica, cuando sean menores las variaciones de la cantidad en relación a las del precio y unitaria, cuando dichas variaciones sean exactamente iguales.

#### Bibliografía

- Benham, Frederic, Curso Superior de Economía. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1959, Caps. I y III.
- Guthrie, John A., Economía. México, D. F.: Edit. U.T.E.H.A., 1963, Caps. II, III y IV.
- Samuelson, Paul, Curso de Economía Moderna. Madrid: Edit. Aguilar, 1965. Caps. IV y XX.
- Scott, H. M., Curso Elemental de Economía. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1966. Caps. III y IV.
- Shackle, G. L. S., Para Comprender la Economía. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1962. Cap. V.
- Singer, Leslie, P., Economía Simplificada. México, D. F.: Ediciones Minerva, 1965. Cap. VI.

## CAPITULO: V

### LAS UNIDADES DE PRODUCCION

#### A. Teoría de la producción

En el capítulo III nos referimos a la teoría de los precios e hicimos un breve análisis de la oferta y la demanda que son las leyes económicas a través de las cuales se determinan los precios de los bienes y servicios. Ahora, vamos a referirnos a las unidades de producción que se encargan de elaborar los bienes y servicios que satisfacen las necesidades de todo sistema económico.

La oferta de un bien depende de ciertos factores entre los que se encuentran: la demanda del bien, el precio del bien, los precios de los otros bienes, y los recursos productivos, el tamaño de las empresas que los producen y su grado de desarrollo técnico. Para analizarla es necesario contar con una teoría de la producción que dé respuesta a preguntas como las siguientes: si aumenta la demanda por ciertos bienes, ¿cómo van a ser adquiridos? ¿con qué rapidez va a ser satisfecha la demanda de los consumidores? ¿qué precio van a pagar por esos bienes? ¿cuáles empresas son más eficientes, las grandes o las pequeñas?



En este capítulo sólo trataremos de describir a las empresas y su forma de operación ya que no es posible estudiar ampliamente la teoría de la producción, pues ello implica el análisis de funciones técnicas de producción y de los diferentes tipos de mercados existentes, que harían complejo el estudio que aquí nos proponemos realizar. Al final del capítulo se incluye un breve análisis de los costos e ingresos de producción de una empresa imaginaria sólo para dar una idea de la naturaleza de los mismos.

#### B. Empresas

Empresa es toda unidad de producción donde se combinan los recursos productivos para hacer posible la creación de bienes. Estos bienes son vendidos a las unidades familiares, a otras empresas, al extranjero y al gobierno, a precios mayores que el costo necesario para producirlos, quedando un margen de utilidades a su favor que le permite continuar produciendo.

La empresa es la unidad que hace decisiones acerca de la producción y venta de bienes; pero cuya actuación solo será posible si cuenta en tomo suyo con otras unidades como son los consumidores. Puede decirse que las empresas son las unidades que merecen la mayor importancia dentro de la actividad económica, ya que son

las que producen el mayor porcentaje de los bienes y servicios, ocupando a la mayor parte de la población económicamente activa.

Se pueden distinguir los siguientes grupos de unidades de producción:

- \* Unidades de producción individual
- \* Unidades de producción familiar
- \* Empresas privadas
- \* Empresas públicas o gobierno

En la clasificación anterior, se incluye la producción de tipo individual aunque no existe en el sentido estricto de la palabra; ya que no es posible que un solo individuo actuando en forma independiente, produzca todos aquellos bienes que necesita para su consumo, o para desempeñar la parte que dentro del proceso productivo le corresponde desarrollar. El caso de un trabajo altamente especializado, puede aproximarse al estado de producción individual, como por ejemplo el de un pintor. Pero si analizamos lo que éste utiliza para crear sus obras (lienzo, pinceles, pinturas, aceites, etc.) descubrimos la idea de considerarlo como un productor individual porque todos los materiales usados en su trabajo fueron elaborados por otras personas por lo que su independencia es sólo aparente, ya que en toda actividad económica existe una gran interdependencia entre



individuos que la desarrollan. Para dejar mas claro este concepto analicemos el siguiente ejemplo:

Un minero que obtiene carbón solamente dirige su esfuerzo a la extracción de este mineral. Posteriormente el carbón es llevado a donde se utiliza en la producción de energía eléctrica. La energía puede ser utilizada en muy diversas factorías, siendo una de ellas - por ejemplo, una fábrica de tractores. Uno de estos tractores puede dedicarse a la producción de trigo y aún el trigo, a su vez, tendrá que sufrir otra serie de transformaciones para llegar a ser un producto final que satisfaga directamente una necesidad. Además, en cada fase de transformación, se requiere cierta combinación de mano de obra con otros recursos productivos.

La unidad de producción familiar es la que se refiere al trabajo realizado por un grupo familiar al explotar ciertos factores productivos, como la tierra y el capital, sin necesidad de contratar mano de obra. Los casos mas comunes de explotación familiar se encuentran dentro del sector agrícola y del comercio. Es muy frecuente encontrar granjas que se dedican a múltiples actividades o establecimientos comerciales, donde el trabajo lo desempeñan los miembros de una familia. Es muy grande el número de este tipo de unidades de producción, pero por lo general su existencia no es muy prolonga

da, ya que pueden desaparecer por falta de financiamiento, falta de demanda para su producto y por la acción de la competencia.

Entre las unidades de producción la mayor importancia recae sobre aquéllas que desarrollan un papel predominante dentro de la economía, como el de las empresas privadas y el de la empresa pública.

#### 1. La empresa privada

Las empresas privadas, como su nombre lo indica, son aquellas que tienen como base de su funcionamiento la propiedad privada de los medios de producción y contratan, de las unidades familiares, el trabajo y capital que necesitan para llevar a cabo sus fines productivos. Incluyen una gran variedad de negocios de todos los tamaños; en un extremo están aquellos que operan sus mismos propietarios como los de tipo familiar y todos los establecimientos pequeños en que la dirección recae sobre una sola persona. En el otro extremo encontramos a las grandes empresas como aquellas que se dedican a la producción en gran escala de automóviles, cerveza, cigarros, etc.; en las cuales las decisiones acerca del nivel de producción, de ventas, etc., son tomadas por muy diferentes personas.



Las empresas se pueden clasificar atendiendo a varios conceptos, según sea la clase de actividad a que se dedican, el tamaño, la forma de organización y de propiedad, etc.

En la misma forma en que se distribuye la población activa por actividades, podemos clasificar a las empresas en cuanto a su tipo de producción, tomando en cuenta la similitud que existe entre los artículos que producen. Así podemos referirnos a la industria textil, para designar a todas las empresas que producen hilados y tejidos en un solo conjunto; a la industria del calzado, del fierro y el acero, etc. En este caso, la importancia recae sobre la industria y no sobre una empresa en particular ya que es más importante interesarnos por la oferta total del producto, que es la suma de las cantidades ofrecidas por cada una de las empresas que constituyen la industria y no en la contribución de cada una de ellas en particular.

Si tratamos de ordenar las empresas con base en su tamaño, nos enfrentamos al problema de que no contamos con bases muy precisas para hacerlo. Si nos basamos por ejemplo, en el número de obreros que ocupan, ésta será una medida muy relativa porque una empresa de 100 trabajadores puede considerarse grande o pequeña según sea el lugar en que se encuentra, así como la actividad a la cual se dedica. Existen empresas que cuentan con un reducido número de obreros

pero tienen invertidas grandes sumas de capital en instalaciones costosas como en el caso de las compañías de teléfonos, o que cuentan con un proceso productivo altamente mecanizado que reduce la fuerza de trabajo necesaria y por lo tanto deben ser clasificadas desde otro punto de vista.

De lo anterior podemos deducir que el capital invertido en la empresa es otro factor que puede servirnos como base para clasificarlas según su tamaño, además del número de obreros. El capital a que en este caso nos referimos, es el valor de las instalaciones directamente productivas, así como lo es la tierra, en el caso de las empresas agrícolas.

Dentro de la actividad económica existe también otro tipo de empresas cuyo capital no se encuentra invertido en bienes de producción sino en bienes de consumo, por ejemplo: los supermercados. Estas empresas son las que desempeñan un papel de intermediarios entre las empresas productoras de bienes y el público consumidor; pero se mantendrán al margen de nuestro estudio por realizar operaciones desligadas de la creación directa de bienes ya que sólo contribuyen a proporcionar dichos bienes, a los consumidores, en los lugares en que éstos los demandan.



En una forma más general, se acostumbra a clasificar a las empresas según su forma de organización, atendiendo al número de miembros que las integran y las participaciones de capital de cada uno de ellos, así como la forma legal en que se constituyen. A continuación se describen los tipos de empresas más comunes de acuerdo con dicha clasificación.

a) Clasificación de las empresas según su forma de organización

Las empresas pueden clasificarse en los siguientes grupos:

- \* Empresas individuales
- \* Sociedades de personas
- \* Sociedades anónimas

La empresa individual es la forma más sencilla de organización. - Se establece sin la colaboración de otras personas, ya que el propietario de los medios de producción, es un solo individuo. Es él quien aporta y dirige el capital con que la empresa produce; el cual posiblemente no puede ser muy grande para realizar fuertes inversiones ni contratar la mano de obra de un gran número de personas.

La principal ventaja de este tipo de empresas es que el pro-

pietario tiene entero poder sobre ellas y la dirige de acuerdo con sus intereses. Otra de sus ventajas es la de pagar impuestos una sola vez, ya que su ingreso gravado es el que obtiene de las operaciones de la empresa.

Su desventaja es que el tamaño de la empresa está limitado por la suma de capital que un solo propietario puede llegar a invertir; además de ser él, el único responsable por las deudas contraídas por el negocio. Para que la empresa prospere, es necesario aumentar el nivel de producción y adoptar continuamente los más eficientes métodos productivos. Lo anterior sólo será posible mediante la asociación del empresario, con otras personas que aportan sus capitales y es así como surgen las sociedades de personas.

Las sociedades de personas pueden contar con mayores sumas de capital invertido en comparación con las empresas individuales, lo cual les permite extender sus actividades y aprovechar los rendimientos o economías a escala que sólo se alcanzan a niveles altos de producción.

En las sociedades de personas, frecuentemente existen dos tipos de socios: activos y pasivos. Los primeros son aquéllos que además de aportar su capital, intervienen directamente en el negocio.



to de la empresa, y los segundos, son aquellos que sólo aportan capital confiando la dirección de la empresa a los primeros; quienes son los responsables de la buena marcha del negocio.

La desventaja de este tipo de asociación, radica en el hecho de que cada socio no es responsable solamente con el monto del capital invertido en la empresa; sino que responde además con sus propios bienes en el caso de que las deudas contraídas por la empresa lleguen a ser superiores a su capacidad de pago.

Lo anterior influye para que surjan las llamadas empresas de responsabilidad limitada en las que por ley se establece que los socios sólo deben responder hasta por los montos del capital invertido sin que sean invadidos sus intereses personales.

Las sociedades anónimas son corporaciones que por lo general operan con fuertes sumas de capital, ya que pueden vender acciones, bonos y obligaciones al público, con los que en algunos casos se transfiere a sus poseedores, parte de la propiedad de la empresa, como sucede con las acciones. Debido al gran número de propietarios que puede llegar a tener la empresa, se deduce que no todos ellos pueden intervenir en la dirección de la misma, sino que su administración es delegada, a un consejo que es el que decide sobre

la política a seguir por la empresa.

El aspecto más importante de esta forma de organización es que la empresa tiene una personalidad propia e independiente de la de los socios que la constituyen, limitándose la responsabilidad de los mismos al monto del capital intervenido en acciones, como sucede en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada.

Entre las desventajas, desde el punto de vista de los accionistas, se encuentra la de tener una influencia limitada sobre las decisiones que son tomadas por la empresa, sobre todo cuando poseen un número reducido de acciones. Otra de las desventajas de las sociedades anónimas es que la utilidad que obtienen está doblemente gravada por impuestos con lo cual se reducen los beneficios de los accionistas.

#### b) Formas de financiamiento de las empresas

El capital de las empresas está formado por las contribuciones de los socios y el que se adquiere a través de terceros. Regularmente, una parte del mismo se invierte en la adquisición de activos fijos como equipos productivos, edificios, etc., y otra parte se mantiene en forma líquida para dedicarla a los gastos de producción corriente.



Una empresa siempre tiene necesidades de capital y puede adquirirlo a través de las siguientes modalidades:

- i) Venta de acciones al sector privado
- ii) Mediante préstamos por la venta de bonos y obligaciones
- iii) Préstamos bancarios
- iv) Reinversión de utilidades
- v) Nuevas aportaciones de los socios
- vi) Subsidios oficiales

i) Las acciones son valores que representan las inversiones de los particulares en la empresa y debido al riesgo que soportan, reciben beneficios. Las acciones pueden ser de dos tipos de acuerdo con los beneficios que reciben: comunes y preferentes. Las primeras tienen derecho a voto y reciben beneficios que varían de acuerdo con las utilidades obtenidas que pueden ser negativas o positivas, no tienen un límite máximo establecido. Las preferentes son aquellas que reciben un rendimiento fijo, pueden tener o no derecho a voto y pueden ser acumulativas, cuando sus beneficios se retienen durante varios ejercicios sociales o no acumulativas; además, el riesgo que soportan es menor ya que sus beneficios son pagados antes que el de las acciones comunes.

ii) Los bonos y obligaciones representan créditos a favor de

personas no propietarias de la empresa. Son promesas de pago u obligaciones contraídas por la empresa, que reciben una cierta remuneración durante el período, que en esos documentos se especifica. Esta promesa de pago tiene que ser cumplida por la empresa aún cuando no obtenga beneficios. Tienen la ventaja de que sus dividendos son pagados antes de los que perciben las acciones de cualquier tipo. Por otro lado, los poseedores de bonos no pueden reclamar sus sumas invertidas hasta que haya expirado el plazo que fue especificado. Pueden transferirse o ser vendidos a otras personas si se desea recuperar la inversión antes del período requerido.

La bolsa de valores es el lugar en que se realiza con mayor frecuencia la compra y venta de cada uno de los valores antes descritos. Cuando algunos valores se venden a otras personas, se dice que han sido transferidos y ello no implica ningún problema para la empresa emisora, quien cumple sus compromisos con los nuevos poseedores. La empresa está interesada en la cotización de sus valores en el mercado; ya que es ésta la que refleja la capacidad de la empresa para obtener utilidades y puede servir de buena o mala referencia para que sus valores sean o no negociables.

iii) La empresa también puede recurrir a los bancos comerciales para solicitar préstamos a corto plazo. Si una empresa necesita



materias primas o algunos otros recursos para elaborar su producto y tiene buen crédito, puede obtener dichos préstamos con solo firmar documentos a favor del banco. También puede adquirir dinero mediante el descuento de documentos de su propiedad, por no poder esperar a su fecha de vencimiento para cobrarlos. Los préstamos bancarios pueden ser o no garantizados; es decir, la empresa puede adquirirlos por su buen crédito o mediante la garantía de algunos de sus activos fijos. Cuando las necesidades de la empresa requieren préstamos a largo plazo, con el fin de adquirir bienes de capital, recurre entonces a las instituciones autorizadas para concederlos, sometiéndose a las condiciones que ellas establecen.

iv) Para una empresa ya establecida a diferencia de una nueva, una forma adicional para obtener fondos es a través de la reinversión de sus utilidades. Por lo general las empresas retienen parte de las utilidades obtenidas durante sus ejercicios, creando reservas de capital para emplearlas posteriormente en la ampliación de su capacidad productiva.

v) Otra forma de financiamiento de las empresas es la de aceptar aportaciones adicionales de sus socios incrementando de esta manera su capital social, con la ventaja de que el control de la empresa permanece en manos de los socios originales.

vi) Las empresas también pueden obtener subsidios del gobierno si se encuentran ocupadas en la elaboración de un producto específico que esté de acuerdo con ciertos programas sociales o de desarrollo del sector público.

### c) Acumulación de capital

Uno de los rasgos más característicos de las empresas modernas es que cuentan cada vez con mayores sumas de capital invertido en más eficientes técnicas de producción. El trabajo se ha convertido en un factor subordinado al capital sin perder su gran importancia dentro del proceso productivo.

Si comparamos a las empresas actuales con aquellas que existían a finales del Siglo XVIII y principios del Siglo XIX, observaríamos que las de aquel tiempo se caracterizaban por ser meramente manufacturadas, sin un uso intensivo del capital. En ellas se concentraba un número variable de obreros y se practicaba cierta división del trabajo, pero no contaban con sistemas técnicos de producción eficientes, los cuales fueron apareciendo a consecuencia de la revolución industrial. Los primeros sistemas de producción representaron un gran adelanto si pensamos en el trabajo de tipo artesanal y domiciliario que se practicaba en épocas todavía más remotas.