

La empresa moderna necesita organizarse sobre bases nuevas que requieren equipo mecánico en diferentes proporciones. Hay métodos de producción que requieren equipos complicados y costosos como por ejemplo en la industria automotriz; equipos que son incompatibles con la producción en pequeña escala, como los que son usados en una fábrica de calzado que son menos complicados.

De cualquier modo, el volumen de expansión de una empresa, además del que permiten sus instalaciones técnicas, está condicionado por un factor que no puede ser controlado por los dirigentes de la misma: el tamaño del mercado. No existe ningún incentivo para que una empresa realice grandes inversiones, adquiriendo técnicas con las que se produce un gran número de unidades, si acaso no tiene una demanda suficiente para absorber su producto. El tamaño del mercado está determinado, entre otros factores, por el grado de desarrollo del país y es dicho grado de desarrollo el que condiciona el desenvolvimiento técnico alcanzado por las empresas. Los países en vía de desarrollo cuentan con un mercado potencial cuya demanda está por encima de la demanda efectiva. La demanda efectiva es aquella que se representa a través de un cierto poder de compra sobre el mercado, diferenciándose de la demanda potencial, la cual sólo está representada por los deseos de los consumidores por adquirir un mayor volumen de bienes, pero no tienen el poder o ingresos suficientes para reali-

zarlos.

No es de gran beneficio para un país tener empresas con mecanismos de producción muy avanzados, si acaso no cuenta con un mercado consumidor que haga posible su aplicación. Entre aquellos países, que han alcanzado un grado semejante de desarrollo, tanto técnico como del mercado consumidor, pueden emplearse técnicas de producción muy avanzadas y establecer entre ellos el intercambio de las mismas, resultando todos ellos beneficiados. En cambio, son muy diferentes las relaciones de intercambio que se practican entre los países de distinto grado de desenvolvimiento, ya que los menos desarrollados importarán de los más adelantados, técnicas de producción que no podrán usar en toda su capacidad debido al reducido tamaño del mercado, resultando incosteable su mantenimiento; aunque no debe olvidarse que estos países se evitan fuertes gastos de investigación en la búsqueda de mejores técnicas de producción.

No debemos pensar que la eficiencia de una empresa aumenta siempre en relación con su tamaño. Para toda empresa, siempre existe un límite en su nivel de producción, pasado el cual, no lo puede seguir incrementando porque corre el riesgo de sufrir pérdidas o disminuir sus utilidades. Los administradores pueden perder el control y conducir a la empresa al fracaso, ya que no siempre es posible

seguir obteniendo las ventajas o economías a escala que favorecen el aumento del nivel de producción en un principio, debido a que empiezan a operar los rendimientos decrecientes.

No es posible dar estimaciones concretas sobre cual debe ser el tamaño óptimo de una empresa. Cada una de ellas, según sea el volumen de sus costos, tipo de producción y el tipo de competencia en que se desenvuelve, va a determinar por sí sola el nivel más conveniente de producción.

La expansión de las empresas en la mayoría de los casos se ha realizado a través de la acumulación y concentración de capitales. La acumulación de capital se realiza dentro de la misma empresa. El empresario y los accionistas pueden ser poseedores de mayores inversiones dentro de la misma, si reinvierten parte de las utilidades obtenidas en cada ejercicio, incrementando de esta manera, el capital social de la empresa.

La centralización consiste en la combinación de los capitales ya existentes mediante la unión de varias empresas. Por ejemplo: una fábrica productora de cerveza puede absorber en el mercado a aquellas otras que elaboran artículos que para ella representan materias primas, como: vidrio, cartón, hojalata, etc. La integración

de empresas reduce considerablemente los costos de producción, ya que ahora está en condiciones de producir todos los artículos que necesita para elaborar su producto.

Otra forma de centralización de capitales en manos de unos cuantos empresarios, es mediante la absorción de otras empresas - que se encuentran produciendo el mismo artículo en el mercado y a las que no les es posible sobrevivir por la competencia, sobre todo cuando no cuentan con el capital necesario para ello.

La principal ventaja de la concentración de capital es la de permitir que ciertas ramas de la industria se desenvuelvan y apliquen cada vez, en mayor proporción, la tecnología moderna. Por otra parte, influye para que desaparezcan los sistemas de producción aislados, donde se aprovechan las ventajas de la división del trabajo a gran escala transformándolos en procesos de producción eficientemente dirigidos; en los que el nivel de producción y la calidad de los bienes elaborados será mayor que el alcanzado con métodos de producción atrasados y una administración deficiente.

Entre las desventajas se destaca el peligro de que aparezcan los monopolios o pseudomonopolios; o sea el crecimiento desmedido de las empresas que las deja en situación de dominar el mercado.

do, estableciendo las condiciones más favorables para los empresarios sin dejar que opere la competencia que beneficia a los consumidores.

d) Finalidad y funcionamiento de la empresa privada

El principal objetivo de la empresa privada es el de obtener utilidades. Siempre trata de obtener una ganancia y con ese fin se dedica a la producción de bienes y servicios. Abandona el proceso productivo tan pronto como la actividad a que se dedica le deja de reportar utilidades. Logrará su propósito siempre y cuando los ingresos totales que reciba mediante la venta de bienes, sean mayores que los costos totales en que incurre para obtenerlos. Más adelante se presentará un ejemplo en el que se analizan los costos e ingresos de una empresa y tendremos oportunidad de estudiarlos con mayor detalle.

La empresa obtiene ingresos mediante la venta de sus productos o la prestación de servicios. El monto de los ingresos está determinado generalmente por la cantidad y el precio de los productos vendidos o de los servicios prestados; mientras mayor sea la cantidad vendida y el precio al que se vende, sus ingresos le permitirán obtener mayores utilidades.

La competencia es un fenómeno que constantemente afecta a

las empresas en sus deseos de obtener utilidades. Existen numerosas empresas que compiten entre sí, rivalizando para colocar cada una de ellas, la mayor cantidad posible de su producto en el mercado. No solo compiten las empresas que elaboran productos similares o sustitutos, sino también todas aquéllas cuyos esfuerzos están encaminados a la obtención de utilidades. Por ejemplo: con las empresas de calzado, además de la competencia que se establece entre ellas, compiten todas las demás empresas, en el sentido de que todas ellas desean que el consumidor gaste en su producto la mayor parte de sus ingresos. Si un consumidor destina cierta parte de su ingreso a la compra de calzado, su ingreso restante lo puede emplear en la compra de otros bienes; pero si el consumidor incrementa sus compras de calzado, destinando a la compra de este bien una mayor parte de su ingreso, menor será la cantidad que pueda emplear en la compra de otros bienes.

Los gastos de la empresa están representados por sus costos de producción que son los valores monetarios que describen los pagos a los factores empleados en la producción. Una parte de esos costos está constituida por las asignaciones para la depreciación de los activos, que son las sumas empleadas para reparar o reponer el equipo que se desgasta por su uso, o deprecia a través del tiempo.

Los dirigentes de un negocio generalmente no cuentan con los medios necesarios para reducir los costos como deseen, ya que el precio de los factores usados en la producción, se determina según sea la oferta y la demanda de los mismos; por lo que la acción del empresario sobre ellos, es muy limitada.

Para saber en qué grado debe ser utilizado un factor, dado su precio, se toma en cuenta su costo de oportunidad (el que está de jando de ganar si se emplease en otra actividad) y se compara con los ingresos que obtiene la empresa. El costo de usar un factor en la producción de un bien determinado, es el sacrificio de la utilidad que pudo haberse obtenido al usar dicho factor en otro de sus usos alternativos con mayor o menor eficiencia.

Quando los ingresos no son suficientes para cubrir los costos de producción, ello se debe a que los recursos productivos no están siendo usados eficientemente y pudieron haber encontrado un empleo más beneficioso, en la creación de otro tipo de bienes que estén dentro de los gustos y preferencias de los consumidores, o que los mismos recursos debieron haberse combinado de otra manera.

Hay más de una forma para producir un artículo determinado, ya que si sólo hubiese una, no existiría el problema ¿cómo producir?.

Es posible elaborar productos agrícolas por ejemplo, sembrando pequeñas cantidades de tierra y contratando mayores cantidades de los factores trabajo y capital. El mismo producto puede ser obtenido con menos trabajo y capital pero usando una mayor proporción de tierra. ¿Cuál de dichas combinaciones se va a preferir?. Se va a seleccionar aquella alternativa que represente el menor costo de producción y éste va a estar determinado por los precios de cada uno de los factores, así como por el grado de productividad de cada uno de ellos. Si el empresario conoce las diferentes alternativas o procedimientos de producción más aconsejables; así como la utilidad que rinde cada una de ellas, decidirá emplear aquel método que le reporte el mayor margen de utilidades.

Los nuevos métodos de producción, sobre todo aquéllos que elevan considerablemente la productividad del trabajo y hacen posible una disminución en los costos, deben ser adoptados con anticipación por el empresario para ganar terreno a sus competidores y así poder gozar de mayores utilidades durante el tiempo que les lleva a los demás empresarios situarse en el mismo nivel de competencia.

Para incrementar los ingresos por medio de la demanda ya se dijo anteriormente que era necesario un aumento en la cantidad de bienes o un aumento en el precio de los mismos. Para au

mentar la cantidad vendida es necesario aumentar los niveles de producción y para ello se requiere contratar más trabajadores, comprar más materia prima, etc.; que traerán como consecuencia un incremento en los costos de producción.

El empresario sólo decidirá aumentar su producción si por cada peso gastado, recibe uno o más de un peso de ingreso. Más adelante nos referiremos a esta situación, al hacer un análisis más detallado del nivel de producción en que el empresario obtiene las máximas utilidades.

Antes de que el empresario decida aumentar su nivel de producción, debe observar cual es el comportamiento de los costos en el nivel de producción en que se encuentra. Si está produciendo a niveles muy bajos donde aún no se han aprovechado las economías a escala (ya que los costos fijos se distribuyen entre un reducido número de unidades producidas y a medida que aumenta la producción va disminuyendo el costo por unidad) se dice que está produciendo con costos decrecientes o rendimientos crecientes a escala y conviene por lo tanto que se incremente el nivel de producción ya que los costos totales están aumentando más lentamente que los ingresos totales.

Puede darse también el caso de los costos constantes o rendimientos constantes a escala, cuando los incrementos en los costos son exactamente iguales al aumentar el nivel de producción.

El caso de costos crecientes o rendimientos decrecientes aparece cuando ya no se tienen economías a escala porque los factores fijos que intervienen en la producción han dado ya su máximo rendimiento. Estos no sólo aparecen como en el caso de la agricultura, al mantener fijo el factor tierra, sino que se presentan en cualquier actividad en que se mantenga en forma constante uno de los factores de la producción, mientras varía el empleo de otros. No sólo por el uso intensivo de los factores fijos en la producción, se presenta ese tipo de costos, sino también cuando se ocupan factores de muy baja calidad, como lo son tierras menos fértiles u obreros no calificados, etc.

Podemos concluir que sobre las empresas pueden operar dos tendencias opuestas. Por un lado, la existencia de costos decrecientes que son producto de las ventajas de la producción en gran escala y por la constante aplicación de los avances tecnológicos. Por el otro, operan los costos crecientes que equivalen a rendimientos decrecientes, por el mal uso o uso intensivo de algunos factores, o por el empleo de recursos de una menor calidad, comparada con la de

aquéllos que fueron utilizados en un principio.

Después de considerar las diferentes situaciones a que puede enfrentarse el empresario al tratar de aumentar su nivel de producción es necesario observar los efectos, que sobre el precio de los productos pueden traer consigo, los aumentos en el nivel de producción. Si la oferta de un bien aumenta y no sucede lo mismo con la demanda, el precio del mismo tenderá a bajar. Si el empresario contaba con la existencia de los mismos precios y bajan éstos, puede ser que al aumentar su nivel de producción tenga que soportar una pérdida o por lo menos una reducción en el monto de sus ingresos; a no ser que la demanda haya aumentado en la misma proporción en que se incrementó la oferta y el precio se mantenga en el mismo nivel.

Los ingresos del empresario quedarán determinados por el grado de elasticidad de la demanda. Si la demanda por su producto es muy elástica, los aumentos en la oferta no van a producir una baja considerable en el precio y sí va a ser posible que incremente sus ingresos aún cuando la demanda no experimente un aumento similar a la oferta.

e) Análisis de costos e ingresos de producción

El empresario producirá mientras obtenga beneficios, es decir,

mientras exista una diferencia entre sus costos e ingresos totales, aumentando el nivel de producción hasta el punto en que sus utilidades sean máximas. Esta es una verdad fundamental, cuyos detalles nos proponemos ahora analizar.

Principiamos por definir el concepto costo. Para el productor el costo total es la suma de los pagos necesarios para remunerar a los propietarios de los factores empleados en la producción. Es la suma de los sueldos y salarios pagados a obreros y empleados, las rentas pagadas a los dueños de la tierra o edificios, los intereses pagados a quienes le prestan dinero para la producción y los beneficios normales pagados a los dueños de la empresa, por arriesgar su dinero y tiempo en ella.

Los costos pueden ser fijos y variables. Los primeros son aquéllos que no pueden evitarse, aún siendo cero el nivel de producción y permanecen constantes cualquiera que sea la cantidad producida, por esa razón reciben el nombre de "costos fijos" e incluyen renglones tales como terrenos, edificios, sueldos de algunos empleados, la depreciación de la maquinaria, etc.

En cambio, existen otros costos que se incrementan a medida que aumenta el nivel de producción, llamándose "costos variables"

como los sueldos y salarios de la mayor parte de los trabajadores, el capital invertido en materias primas, energía, combustible, etc.

Los costos medios totales o costos unitarios se obtienen de la suma de los costos fijos divididos entre la cantidad producida y los costos variables también divididos entre la cantidad de producto obtenida. Pero en nuestro análisis gráfico nos referiremos solamente a los costos totales que son la suma de los costos fijos y los costos variables.

Otro concepto de costo que es necesario explicar es el "costo marginal", que representa la cantidad en que se incrementa el costo total al aumentar la producción en una unidad.

En el Cuadro 5.1 se presentan los costos fijos, variables, totales y marginales de una empresa imaginaria. Posteriormente veremos a mencionarlos al establecer su relación con los ingresos de la empresa, para determinar el nivel de producción en el cual obtiene los mayores beneficios.

Las cifras del cuadro muestran que el costo total fijo es el mismo tanto al producir una, como diez unidades. En cambio, el costo variable va en aumento conforme se van produciendo mayor número

CUADRO 5.1
COSTOS DE PRODUCCION DE UNA EMPRESA

Cantidad producida	Costo total Fijo	Costo total Variable	Costos Totales	Costos Marginales
0	240	0	240	
1	240	52	292	52
2	240	84	324	32
3	240	112	352	28
4	240	131	371	19
5	240	147	387	16
6	240	159	399	12
7	240	171	411	12
8	240	189	429	18
9	240	213	453	24
10	240	245	485	32

mero de unidades y ello se debe, a que es necesario aumentar los gastos en materias primas, mano de obra, etc., a medida que va siendo mayor el nivel de producción. El comportamiento de los costos totales es el de ir aumentando en menor proporción (por la repartición de los costos fijos entre un mayor número de unidades) o aumentando en mayor proporción después de la sexta unidad producida, lo cual puede verse con mayor claridad si analizamos la columna