

$$\begin{array}{r} +36 \\ -24 \\ \hline 12 \end{array}$$

Imagen de elaboración propia

**Cuando nos planteamos llevar a cabo una actividad empresarial,** según hemos visto en unidades anteriores, **pretendemos obtener un beneficio.**

En efecto, de la misma manera que cuando dejamos una cuantía en un depósito a plazo fijo en el banco lo hacemos con el fin de obtener un rendimiento al cabo de cierto tiempo, el empresario que decide invertir en un proyecto lo hace para recuperar el dinero que aportó y obtener una cuantía adicional.

En este sentido, es útil que recordemos el concepto del coste de oportunidad: no tiene lógica esperar recuperar sólo lo que se aporta porque en ese caso se obtendría más dejando el dinero en el banco y poniéndose a trabajar bajo la orden de un empresario a cambio de un salario.

Aún podríamos llevar nuestra argumentación más allá en el caso del depósito bancario, probablemente escogeremos dar nuestro dinero al banco que más interés nos dé -y para ello nos informaremos previamente-, siempre y cuando el banco en cuestión sea de fiar.

Pues bien, de forma similar, un empresario buscará invertir en la actividad que entienda le va a dar el mayor beneficio, siempre que los diferentes proyectos que esté estudiando

tengan un nivel de riesgo igual o parecido.

El **resultado** es la diferencia entre los ingresos que una empresa obtiene por la venta de los bienes o servicios que produce y los costes en los que tiene que incurrir para su elaboración:

- **Si el resultado es positivo**, decimos que la empresa ha obtenido **beneficios** (los ingresos son mayores que los costes). Por ejemplo, para unos ingresos de 10.000€ y unos costes de 6.000€, la empresa ha obtenido 4.000€ (= 10.000 - 6.000) de beneficios.
- **Si el resultado es negativo**, la empresa ha obtenido **pérdidas** (los costes son mayores que los ingresos). Así, para unos ingresos de 8.000€ y unos costes de 10.000€, la empresa ha obtenido unas pérdidas de 2.000€ (= 8.000 - 10.000 = -2.000€)

## Importante

El **resultado** de una empresa en un periodo determinado es la diferencia entre los ingresos que obtiene por vender bienes o servicios y los costes en que incurre para fabricarlos.

$$\text{Resultado} = \text{Ingresos} - \text{Costes}$$

Puede ocurrir que el **resultado** sea:

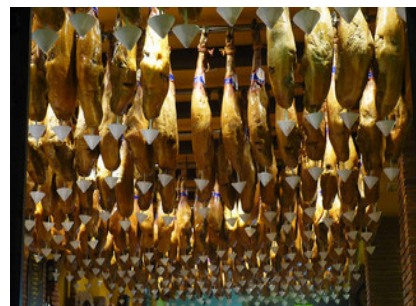
- **Positivo:** hablamos de **beneficios** (Ingresos > Costes)
- **Negativo:** hablamos de **pérdidas** (Ingresos < Costes)

## Curiosidad

Si pensamos en Sandra, todas las cuestiones que ha estado contemplando hasta ahora no tenían en cuenta sus expectativas de beneficio.

A partir de ahora tendremos que ponernos en una situación en la que Sandra pueda estimar cuánto va a ganar con cada uno de los proyectos que se le plantean.

Para ello habrá que considerar tanto los ingresos como los costes. La naturaleza de unos y otros será distinta en función del proyecto que finalmente escoja.



Fotografía en Flickr de [Gastev](#) bajo CC

A lo largo de este tema vamos a estudiar cómo se calcula el beneficio de las empresas y cuáles son los factores que hay que tener en cuenta para intentar maximizarlo. Para ello tendremos que asumir ciertas hipótesis en el comportamiento de los ingresos y los costes.

## 1 Los ingresos



Fotografía en Flickr de [OliBac](#) bajo [CC](#)

Sabemos que las empresas producen y venden bienes o servicios. Mediante dicha venta obtienen ingresos.

De la cifra de ingresos tendremos que deducir los costes de los factores productivos utilizados en la fabricación de los bienes para calcular la cuantía de los beneficios.

¿Cómo podemos calcular la cifra de ingresos de una empresa?

Lo normal es que una empresa produzca y venda más de un bien. Los ingresos totales de la empresa durante un periodo, un mes o un año por ejemplo, serán la suma de los ingresos obtenidos por la venta de cada uno de los bienes que produce.

¿Y cómo se calculan los ingresos que obtiene por cada uno de los productos? Simplemente multiplicando la cantidad vendida por el precio de venta.

De modo que si, por ejemplo, una empresa vende tres productos A, B y C y de cada uno de ellos vende unas cantidades  $Q_1$ ,  $Q_2$  y  $Q_3$  a unos precios de  $P_1$ ,  $P_2$  y  $P_3$  euros, respectivamente, sus ingresos serán:

$$\text{Ingresos totales} = (P_1 \times Q_1) + (P_2 \times Q_2) + (P_3 \times Q_3)$$

### Actividad

Los ingresos de una empresa que venda  $n$  productos son:

$$\text{Ingresos totales} = (P_1 \times Q_1) + (P_2 \times Q_2) + \dots + (P_n \times Q_n)$$

Donde

- $P_{1,2,\dots,n}$  es el precio de venta de cada uno de los productos.
- $Q_{1,2,\dots,n}$  es la cantidad de cada uno de los productos que se vende.

### Ejercicio resuelto

Supongamos que durante un año una empresa ha vendido las siguientes cantidades de producto a los precios que se reflejan en el cuadro:

Producto	Cantidad vendida	Precio de venta unitario (€)
Crema de manos	60	6,60
Colonia	48	12,10
Pintura	33	8,25

Calcula el total de ingresos anuales de la empresa.

[Mostrar retroalimentación](#)

### Reflexiona

Supongamos que Sandra acaba optando por fabricar tres productos: jamón serrano, jamón de york y salchichón envasado. Cada jamón serrano lo venderá a 55€; cada jamón de york, a 25€, y cada envase de salchichón, a 1,50€. Si durante un periodo vende respectivamente 200, 1.500 y 2.300 unidades, ¿Cuáles serán sus ingresos?

**Pulse aquí**

Para simplificar nuestro análisis, de ahora en adelante vamos a asumir que nuestra empresa fabrica un único producto, de modo que todos los ingresos que obtengamos y los costes en que incurramos serán atribuibles al mismo.

Esta hipótesis simplifica nuestra ecuación, que pasa a ser

$$\text{Ingresos totales} = P_1 \times Q_1$$

Si además asumimos que el precio al que se venden las unidades de nuestro producto es constante, es decir, que no ofrecemos mejores condiciones de venta a ningún cliente -aunque, por ejemplo, nos compre mucha cantidad-, los ingresos totales, expresados en función de la cantidad vendida, serán una recta que pasa por el origen y que tiene por pendiente  $P_1$  :



## Actividad

Los ingresos de una empresa que venda sólo un producto a un precio único serán directamente proporcionales a la cantidad vendida y su representación será una recta que pase por el origen y que tenga por pendiente el precio de venta.



Si, por el contrario, Sandra decide instalar aerogeneradores con una potencia total de 10MW, los aerogeneradores funcionan en promedio 3.000 horas por año y el precio de venta de un KWh es de 10 céntimos, ¿cuáles serán sus ingresos anuales, teniendo en cuenta que un MW en una hora de funcionamiento genera 1MWh y que 1MW es igual a  $10^3$  KW?

**Pulse aquí**

A partir de los ingresos totales podremos calcular los **ingresos medios por cada unidad vendida** :

$$IMe = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Unidades de producto vendidas}}$$

- Si, como hemos supuesto, sólo vendemos un producto y todas las unidades las vendemos al mismo precio, el ingreso medio será igual a dicho precio:

$$IMe = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Unidades de producto vendidas}} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P$$

Existe un tercer concepto que debemos saber, que es el de **ingreso marginal** . Éste nos dice en **cuánto aumenta el ingreso total cuando vendemos una unidad más**.

$$IMg = \frac{\text{Incremento del ingreso total}}{\text{Incremento de las unidades de producto vendidas}} = \frac{\Delta IT}{\Delta Q}$$

- De nuevo, si todas las unidades se venden al mismo precio P, el ingreso marginal será constante e igual a P.

$$IMg = \frac{\text{Incremento del ingreso total}}{\text{Incremento de las unidades de producto vendidas}} = \frac{P}{1} = P$$



### Importante

Al hablar de los ingresos de una empresa que vende un producto tendremos que distinguir entre

- los **ingresos totales** , que son el resultado de multiplicar la cantidad vendida del producto por su precio;
- los **ingresos medios** , que son el resultado de dividir los ingresos totales por las unidades vendidas, y
- los **ingresos marginales** , que son el resultado de dividir el incremento que experimentan los ingresos totales por el incremento en las unidades vendidas.

Si se venden Q unidades de un producto, todas ellas a un precio P,

- los ingresos totales serán  $P \times Q$ ;
- los ingresos medios serán P,
- y los ingresos marginales serán P.

Cuando estudiamos los mercados y el flujo circular de la renta hicimos referencia al mercado de factores, en el que las empresas actuaban como demandantes. Necesitaban capital, trabajo y materias primas para fabricar bienes y servicios. Dichos factores productivos no eran gratuitos, sino que su remuneración constituía un coste para la empresa.

Posteriormente hablamos del proceso productivo y distinguimos dos horizontes temporales: el corto plazo -en el que alguno de los factores permanecía fijo- y el largo plazo, en el que todos los factores variaban.

Dijimos que el factor fijo a corto plazo era el capital: las instalaciones de producción se dimensionaban con arreglo a una expectativa y el mayor o menor nivel de producción se lograba mediante el contrato de más o menos trabajadores y la compra de más o menos materias primas.

Pues bien, **si a corto plazo hay factores fijos y factores variables, también tendrá que haber costes fijos y costes variables**.

- **Los costes fijos son la remuneración de los factores fijos** y son independientes del nivel de producción. Algunos ejemplos pueden ser los alquileres, la parte fija de las facturas de la luz, la línea telefónica, los contratos de mantenimiento de las instalaciones, etcétera. Pensando de una forma más genérica, si el factor productivo fijo es el capital, el coste del capital será un coste fijo. Por ejemplo, si una empresa compra un camión, o un ordenador, o incluso una cadena productiva, aunque no los utilice, sabemos que pierden valor porque devienen obsoletos.

- **Los costes variables son la remuneración de los factores variables** y dependen del nivel de producción. Los más importantes son los salarios y los costes de las materias primas, pero también podemos pensar, por ejemplo, en los costes de consumo de energía.



Fotografía en [INTEF](#) bajo [CC](#)

## Importante

**A corto plazo** una empresa incurre en dos tipos de costes: los **costes fijos**, que remuneran los factores fijos y son independientes de la cantidad producida, y los **costes variables**, que remuneran los factores variables y cambian con la cantidad producida.

## Reflexiona

Pensemos, como ya hemos hecho en el tema anterior, que Sandra escoge como actividad la producción de embutidos. ¿Podrías hacer una lista de algunos de los costes en los que incurriría y catalogar cada uno de ellos como fijo o variable?

**Pulse aquí**

## Comprueba lo aprendido

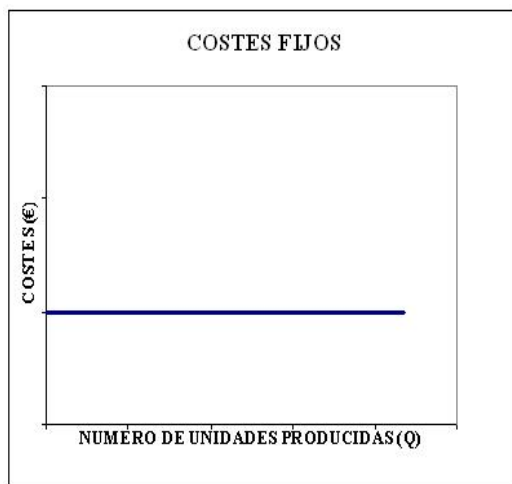
A largo plazo los costes fijos:

- ☐ No cambiarán.
- ☐ No existirán.
- ☐ Son mayores que a corto plazo.

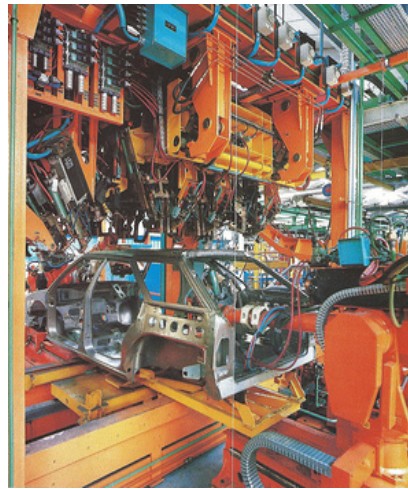
Vamos a intentar simplificar los costes y a representarlos en función de la producción. Para ello utilizaremos un sistema de coordenadas en el que representaremos en el eje horizontal la cantidad producida y en el eje vertical el coste en euros.

Así, el coste fijo será independiente del nivel de producción, luego su representación será una línea horizontal:





Los costes fijos son independientes del nivel de producción



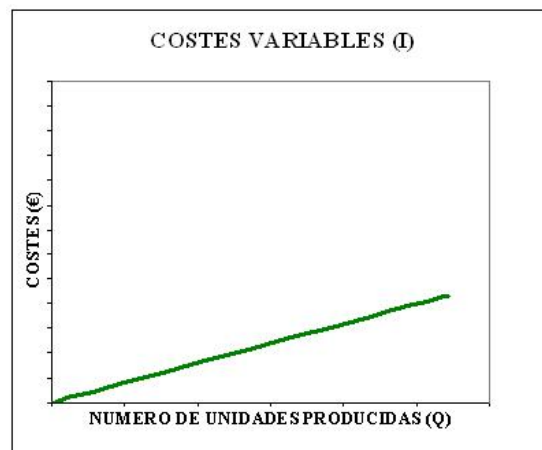
Fotografía en Flickr de [Hugo90](#) bajo [CC](#)

Por otra parte, en los **costes variables** podremos distinguir:

- Aquellos que, como las materias primas, van a crecer de forma más o menos lineal con la cantidad producida. Por ejemplo, si una empresa fabrica camisetas, comprará algodón a sus proveedores, y el coste en el que tenga que incurrir será proporcional a la cantidad que necesite, de modo que la forma de representarlo será una recta que pase por el origen (no fabricar camisetas implica no comprar algodón) y tenga por pendiente el coste en euros del algodón necesario para producir una camiseta:



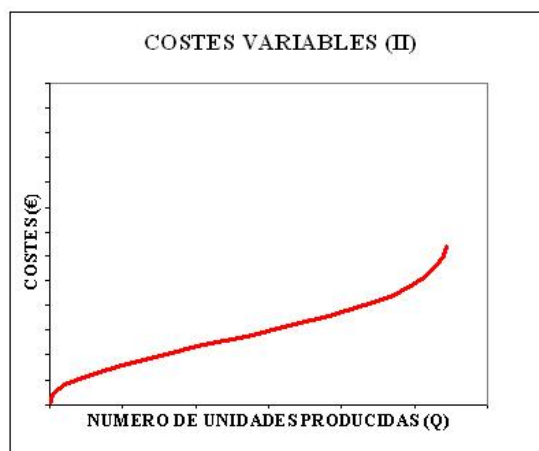
Fotografía en Flickr de [LollyKnit](#) bajo [CC](#)



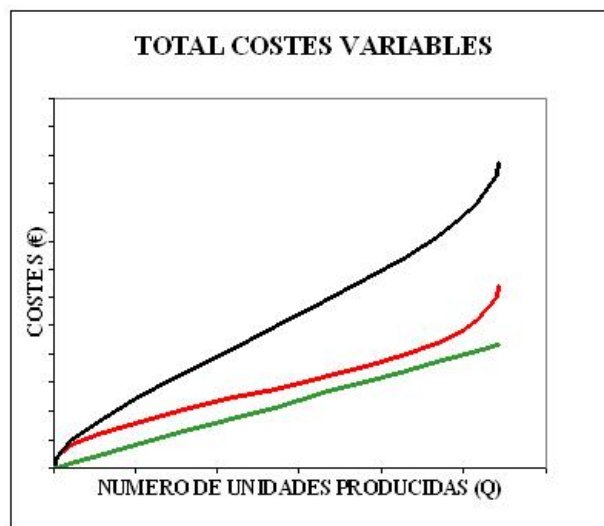
- Aquellos que, como los salarios, no van a crecer de forma lineal con la cantidad producida:



Fotografía en [INTEF](#) bajo [CC](#)

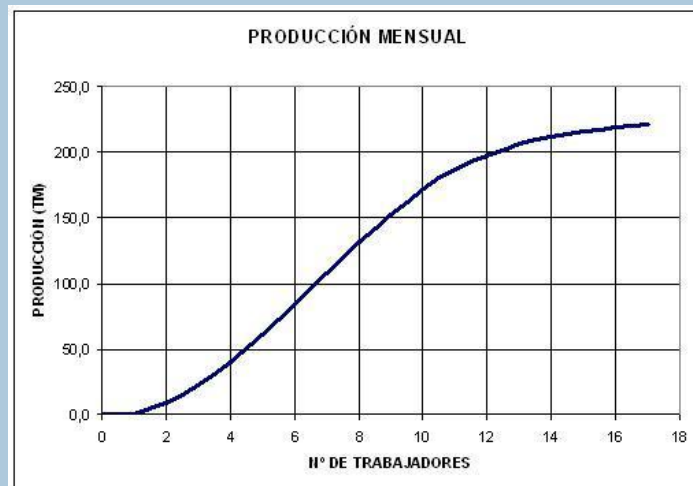


Por lo tanto, la curva de costes variables será, para cada número de unidades producidas, la suma de las dos anteriores. En el gráfico siguiente aparece representada en negro:

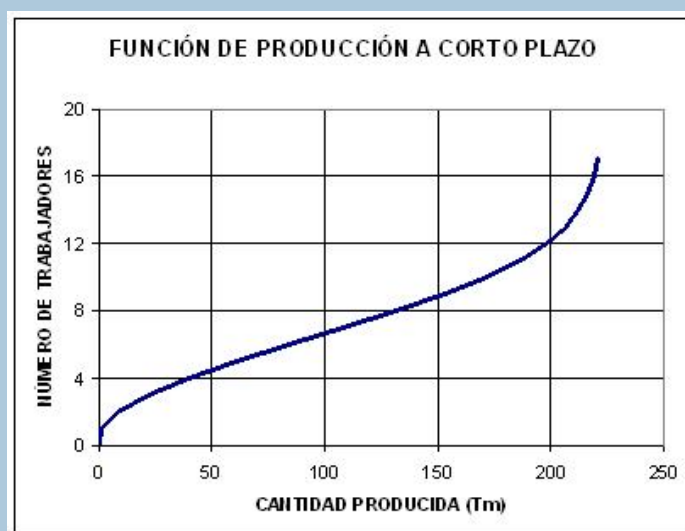


## Curiosidad

Podemos preguntarnos cuál es el motivo de encontrar este perfil creciente de la segunda clase de costes variables. Pensemos por un momento en la función de producción a corto plazo, que ya conocemos:



A continuación, invirtamos las coordenadas, es decir, pongamos el número de trabajadores en el eje vertical y la producción en el eje horizontal. El resultado será el siguiente:



Asumiendo -lo que puede ser razonable- un coste igual por cada trabajador que se incorpora al proceso productivo y representando en la escala vertical no el número de trabajadores, sino el coste de los mismos, lo único que cambiaría sería la escala vertical, pero no el perfil de la curva.

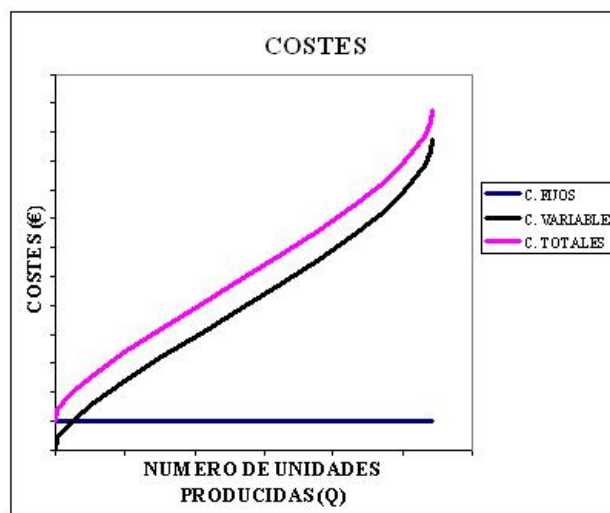
Por tanto, detrás de esta curva de costes variables no hay otra cosa que la función de producción a corto

plazo cuando la productividad de los distintos trabajadores que se incorporan al proceso productivo no es constante. Sabemos, además, que esta es la situación normal, pues se suele cumplir la ley de los rendimientos decrecientes.

Piensa en los ejemplos que hemos puesto de costes variables que tienen un carácter lineal. ¿Crees que es muy frecuente encontrar ese tipo de costes en las empresas?

**Pulse aquí**

De acuerdo con lo que ya sabemos, los costes totales son la suma de los costes fijos y de los costes variables para cada nivel de producción. Gráficamente, su curva será la misma que la de los costes variables, pero desplazada verticalmente hacia arriba una cuantía igual a los costes fijos:



Supongamos una empresa que se dedica a producir mesas y que tiene las siguientes peculiaridades:

- Cada trabajador es capaz de producir 20 mesas al mes. Como los rendimientos son constantes, a diferencia de lo que hemos explicado, la función de costes de personal será una recta.
- El sueldo mensual de cada trabajador es 1.200€
- Hay unos costes fijos de 2.000€ al mes
- Cada mesa consume en materias primas y otros materiales un total de 20€.

Con estos datos, rellena la siguiente tabla y representa gráficamente las funciones de coste.



TRABAJADORES	UNIDADES	COSTE FIJO	COSTE VARIABLE (TRABAJADORES)	COSTE VARIABLE (MATERIAS PRIMAS)	COSTE TOTAL
0					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

**Mostrar retroalimentación**

## Curiosidad

Lo cierto es que, de la misma manera que es difícil encontrar una empresa en la que los rendimientos siempre sean constantes, en la realidad los costes de los distintos trabajadores no son iguales: serán función de su formación, de su habilidad, de su antigüedad, su profesionalidad, etcétera.

Además, los costes de los trabajadores para una empresa tienen muchos componentes, no sólo el salario que se les paga: también están las cotizaciones a la seguridad social, las aportaciones al fondo de garantía salarial, prestaciones adicionales convenidas colectivamente o concedidas a título individual por el empresario, como pueden ser tickets de comida, transportes para los trabajadores, revisiones médicas, etcétera.

Tendremos ocasión de volver a tratar estos asuntos.

## 3. Los costes a corto plazo: costes medios y marginales



Los factores productivos, como ya sabemos, generan costes fijos o variables.



Fotografías en [INTEF](#) bajo [CC](#)

De la misma forma que nos referimos a los ingresos medios y a los ingresos marginales, podremos definir ahora los **costes medios** y los **costes marginales**.

$$CMe = \frac{\text{Coste total}}{\text{Unidades de producto obtenidas}} = \frac{CT}{Q}$$

$$CMg = \frac{\text{Incremento del coste total}}{\text{Incremento de las unidades de producto obtenidas}} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

En una versión más simplificada del coste marginal se da al denominador un valor igual a uno y en esas condiciones el valor obtenido indica cuánto nos cuesta la última unidad que fabricamos.

Ahora bien, si recuerdas, en la hipótesis que manejábamos de venta de un producto tanto los ingresos medios como los marginales eran constantes porque todas las unidades del producto se vendían al mismo precio. Ese no es el caso de las funciones de coste. Según hemos visto, los costes totales son una función curva que además no sale del origen de coordenadas. Veamos cómo hay que proceder para calcular los costes medios y marginales.

Retomemos un ejemplo que nos es familiar: la cantidad de producto que se puede producir en función del número de trabajadores que se contraten. Asumamos las cifras que aportábamos entonces, pero para un producto cualquiera.

TRABAJADORES	Cantidad producida
0	0,0
1	1,0
2	8,8
3	22,2
4	40,0
5	61,0
6	84,0
7	107,8
8	131,2
9	153,0
10	172,0
11	187,0
12	198,0
13	206,0
14	212,0
15	216,0
16	219,0
17	221,0

Supongamos además que esas son las unidades producidas cada mes, y que para dicha fabricación la empresa tiene que incurrir en los siguientes costes:

- Unos costes fijos de 5.000€.
- Unos costes de materias primas de 100€ por cada unidad producida.
- Unos costes de personal de 2.000€ por trabajador.

Con estos datos,

- rellena la siguiente tabla:

TRABAJADORES	UNIDADES	COSTE FIJO	COSTE VARIABLE (TRABAJADORES)	COSTE VARIABLE (MATERIAS PRIMAS)	COSTE TOTAL	COSTE MEDIO	CMG
0	0,0						
1	1,0						
2	8,8						
3	22,2						
4	40,0						
5	61,0						
6	84,0						
7	107,8						
8	131,2						
9	153,0						
10	172,0						
11	187,0						
12	198,0						
13	206,0						
14	212,0						
15	216,0						
16	219,0						
17	221,0						

● Representa:

- En un gráfico, las funciones de coste fijo, costes variables de materias primas, costes variables de trabajadores y costes totales.
- En otro gráfico, las funciones de costes variables medios y costes marginales, en este último caso sólo entre cuatro y catorce trabajadores

**Mostrar retroalimentación**

Ahora que sabemos cómo calcular los ingresos y los costes de una empresa a corto plazo, estamos en condiciones de obtener los beneficios que cabe esperar de su funcionamiento.

## Para saber más

Para conocer algo más de la relación entre los costes medios y los marginales, puedes consultar el siguiente [enlace](#).

## 4. Los beneficios a corto plazo



### Los beneficios en función de los ingresos y costes totales

Sabemos cuál es el perfil de la función de ingresos de una empresa. También conocemos los costes fijos, los costes variables y los costes totales que tiene que afrontar a corto plazo. La empresa obtendrá algún beneficio siempre que los ingresos que obtenga superen al total de los costes en los que incurre. Vamos a ilustrarlo de una forma gráfica.



Fotografía en [INTEF](#) bajo [CC](#)

Si representamos en un único sistema de coordenadas los ingresos totales y los costes totales veremos que:

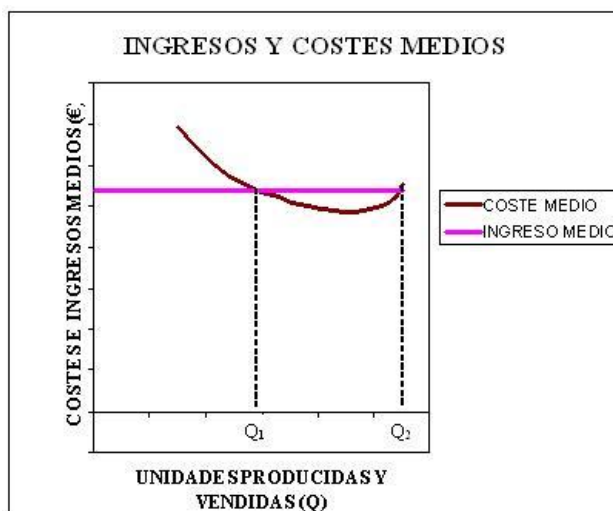
- Hay un tramo inicial en el que los primeros no llegan a alcanzar a los segundos, y por eso hay pérdidas (línea azul curva -que es la función beneficio- por debajo del eje horizontal).
- Llegamos a una cantidad  $Q_1$  en la que los beneficios son cero porque los ingresos totales igualan a los costes totales. Esta cantidad se llama punto muerto.
- Para cantidades mayores que  $Q_1$ , la empresa generará beneficios porque la recta de ingresos se encuentra por encima de la curva de costes.
- Eventualmente, las dos funciones se volverán a cruzar y la curva de beneficios volverá a tomar un valor igual a cero (en una cantidad  $Q_2$ ).

### Los beneficios en función de los ingresos y costes medios

Si no consideramos los ingresos y los costes totales sino que estudiamos los ingresos y los costes medios, llegaremos a una conclusión similar: si los ingresos medios superan a los costes medios, la empresa estará obteniendo beneficios, mientras que si los costes medios superan a los ingresos medios, la empresa estará incurriendo en pérdidas:

$$IMe = \frac{\text{Ingreso total}}{\text{Unidades de producto vendidas}}$$

$$CMe = \frac{\text{Coste total}}{\text{Unidades de producto obtenidas}}$$



De nuevo, para cantidades inferiores a  $Q_1$  o superiores a  $Q_2$  la empresa incurre en pérdidas, mientras que para cantidades superiores a  $Q_1$  pero inferiores a  $Q_2$  la empresa estará generando beneficios.

Vamos a tomar algunos de los datos que ya conocemos del supuesto en el que estamos trabajando:

TRABAJADORES	UNIDADES	COSTE TOTAL
0	0,0	5.000
1	1,0	7.100
2	8,8	9.880
3	22,2	13.220
4	40,0	17.000
5	61,0	21.100
6	84,0	25.400
7	107,8	29.780
8	131,2	34.120
9	153,0	38.300
10	172,0	42.200
11	187,0	45.700
12	198,0	48.800
13	206,0	51.600
14	212,0	54.200
15	216,0	56.600
16	219,0	58.900
17	221,0	61.100

Suponiendo que cada unidad producida se vende a 270€, rellena la siguiente tabla y marca el número de trabajadores (y de unidades producidas) para los que la empresa obtendrá beneficios.

TRABAJADORES	UNIDADES	COSTE TOTAL	INGRESO TOTAL	RESULTADO (BENEFICIO O PÉRDIDA)	COSTE MEDIO	INGRESO MEDIO	INGRESO MARGINAL
0	0,0	5.000					
1	1,0	7.100					
2	8,8	9.880					
3	22,2	13.220					
4	40,0	17.000					
5	61,0	21.100					
6	84,0	25.400					
7	107,8	29.780					
8	131,2	34.120					
9	153,0	38.300					
10	172,0	42.200					
11	187,0	45.700					
12	198,0	48.800					
13	206,0	51.600					
14	212,0	54.200					
15	216,0	56.600					
16	219,0	58.900					
17	221,0	61.100					

**Mostrar retroalimentación**

## Comprueba lo aprendido

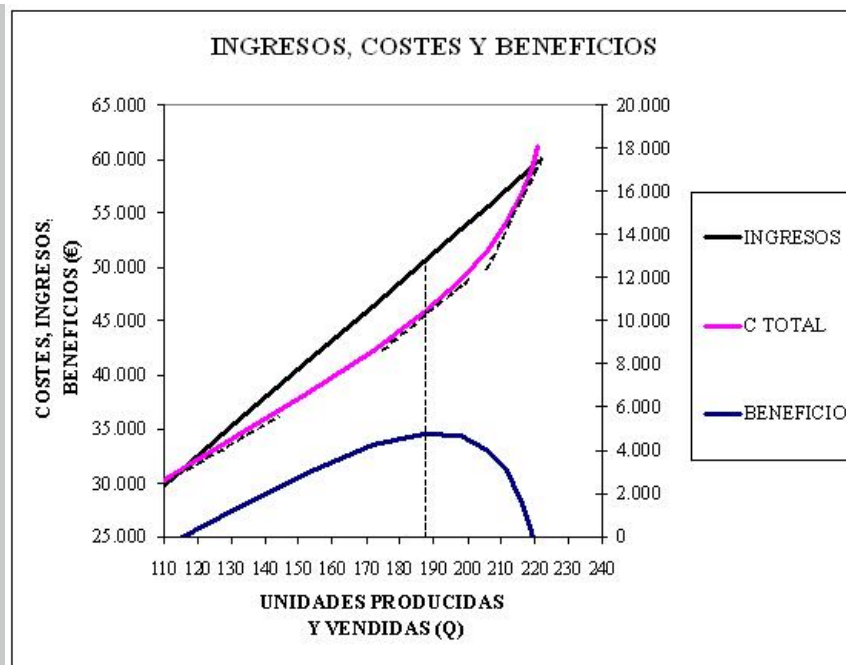
Una empresa tendrá beneficios en los niveles de producción en los que:

- ☐ Los costes marginales sean superiores a los ingresos marginales.
- ☐ Los costes medios sean superiores a los ingresos medios.
- ☐ Los ingresos medios sean superiores a los costes medios.
- ☐ Los ingresos totales sean superiores a los costes totales.

**Mostrar retroalimentación**

*Para saber más*

Sabemos cómo calcular el número de trabajadores para el que una empresa puede tener beneficio, asumiendo ciertas



simplificaciones en el funcionamiento de sus funciones de ingresos y costes. Pues bien, si queremos saber en qué punto exactamente una empresa maximiza su beneficio tendremos que fijarnos en las funciones de ingresos y costes marginales. En el nivel de producción en el que ambas sean iguales, si los ingresos son mayores que los costes, tendremos el máximo beneficio.

En efecto: teniendo en cuenta que en la escala izquierda se representan los ingresos y los costes y en la derecha los beneficios,

- si trazamos rectas tangentes a la curva de costes totales en los distintos puntos de ésta (trazos discontinuos),
- si nos fijamos en el nivel de producción para el que se logra el máximo beneficio (en la curva azul, en casi 190 unidades producidas),

veremos que la inclinación de la recta tangente trazada a ese nivel de producción es igual a la inclinación de la función de ingresos totales: ambas rectas son paralelas.

Si recordamos que la pendiente de una recta es

$$Pendiente = \frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

Se cumple que la pendiente de la función de ingresos totales es igual que la de costes totales:

$$\frac{\Delta IT}{\Delta Q} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

es decir, que  $IMg = CMg$ .

A corto plazo, la existencia de un factor fijo nos ha hecho considerar los costes fijos y los costes variables. Veamos cuál es la situación a la que tiene que hacer frente una empresa cuando no existe ningún factor fijo, sino que todos son variables.

## 5. Los costes a largo plazo



Fotografía en Flickr de [@boetter](#) bajo [CC](#)

Recordemos que en economía se define el largo plazo como aquél en el que no existe ningún factor productivo fijo. Eso significa que no existirán costes fijos: **todos los costes serán variables a largo plazo**.

- **A corto plazo**, una vez que habíamos dado una dimensión a nuestra explotación, con un capital constante, la



forma de producir más o menos unidades de producto final era contratar a más o a menos trabajadores.

- **A largo plazo**, sin embargo, para poder producir más o menos **podremos alterar no sólo la cifra de trabajadores, sino que también podremos redimensionar nuestras fábricas.**

¿Cuál puede ser el criterio que lleve a una empresa a construir una fábrica más o menos grande?

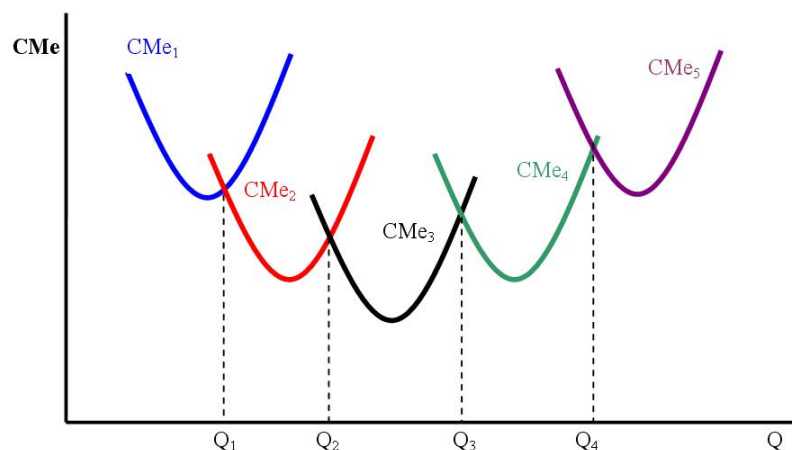
Seguramente, lo que más influya en la decisión de dar un tamaño determinado a la empresa sean las estimaciones de ventas a medio plazo que el empresario haga.

- No se considerarán las expectativas a corto plazo porque es normal que los primeros meses o incluso años sea difícil darse a conocer en el mercado y encontrar una clientela estable.
- No se considerarán las expectativas a muy largo plazo porque aunque se hayan tomado de forma muy documentada o rigurosa, habrá demasiadas incertidumbres sobre su cumplimiento.

Pensemos en Sandra y supongamos que no tiene restricciones de ningún tipo (financieras, de superficie, etcétera) para dar una dimensión a su fábrica de productos cármicos. ¿Qué puede ser lo que la lleve a construirla más o menos grande?

[Pulse aquí](#)

Una vez que un empresario haya estimado sus ventas a medio plazo, tendrá que comprobar cuáles son los procesos productivos con los que puede fabricar esas cantidades. Vamos a suponer que dispone de cinco procesos productivos, con sus respectivas curvas de costes medios:



De este gráfico, y de las estimaciones de venta del empresario, se deduce el **proceso productivo por el que deberá decantarse a corto plazo**:

- Si estima que va a tener un nivel de ventas inferior a Q<sub>1</sub> optará por el proceso cuya curva de costes medios aparece en azul.
- Si piensa que sus ventas serán superiores a Q<sub>1</sub> e inferiores a Q<sub>2</sub> optará por el proceso cuya curva de costes medios aparece en rojo.
- Si cree que su cantidad vendida será superior a Q<sub>2</sub> e inferior a Q<sub>3</sub> optará por el proceso cuya curva de costes medios aparece en negro.
- Si estima que las unidades vendidas van a ser superiores a Q<sub>3</sub> e inferiores a Q<sub>4</sub> optará por el proceso cuya curva de costes medios aparece en verde. Para una cifra de ventas que se estime superior a Q<sub>4</sub> optará por el proceso cuya curva de costes medios aparece en morado.



Fotografía en Flickr de [milos milosevic](#) bajo [CC](#)

Sin embargo, **a largo plazo** las ventas irán evolucionando -es de esperar que a mejor-.

Así, la empresa que por ejemplo haya escogido el proceso ilustrado en rojo, en algún momento -conforme consolide unas ventas superiores a Q<sub>2</sub> y como muy tarde cuando tenga que reponer sus instalaciones- ya no optará por otra fábrica idéntica a la que tenía, sino que se decantará por la que genere los menores costes medios para el nivel de producción que espere consolidar en el futuro, por ejemplo la curva negra o la curva verde.

Hemos dicho que, si había escogido el segundo proceso, **el cambio de instalaciones tendrá lugar cuando la empresa consolide unas ventas superiores a  $Q_2$** . Eso no quiere decir que justo en el momento en que llegue a  $Q_2$  rechace el proceso productivo en el que se encontraba:

- Es muy probable que todavía se mantenga durante algún tiempo produciendo con las instalaciones que tiene. Actuará de esta manera mientras los costes medios de ese proceso no sean muy superiores a los causados por las nuevas instalaciones que tuviera que asumir, por ejemplo los costes ilustrados por la curva negra.
- Se mantendrá con el proceso rojo hasta que los costes medios por él generados sean tan poco competitivos que la expulsen del mercado o le hagan perder clientes.

## Reflexiona

Pensemos en una industria de la que somos fabricantes. Hace unos años compramos unas instalaciones con las que elaboramos nuestros productos.

Aunque dichas instalaciones todavía tienen capacidad para seguir fabricando durante unos años, últimamente ha habido una innovación importantísima que nuestra competencia ya ha incorporado a sus fábricas y que permite reducir sustancialmente los costes.

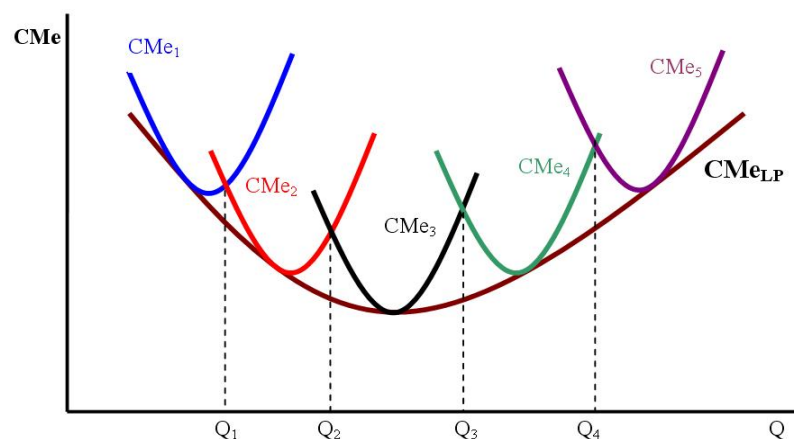
¿Cómo nos afectaría esto?

**Pulse aquí**

## Importante

Conforme la empresa se va moviendo a lo largo de la curva de costes medios a largo plazo, adaptará el tamaño de sus instalaciones en función de la cantidad de producción que espera vender.

Si en vez de suponer sólo cinco posibles procesos productivos asumiéramos que hay muchos más, cada uno con su curva de costes medios correspondiente, obtendríamos la llamada curva de costes medios a largo plazo.



La curva de costes medios a largo plazo se divide, como toda curva de costes medios, en dos tramos: uno descendente y otro ascendente.

- El tramo descendente es el llamado de economías de escala.
- El tramo ascendente es el de deseconomías de escala.

## Comprueba lo aprendido

Un empresario, a la hora de decidir la dimensión que le da a su fábrica se decantará por el proceso productivo que genere menores costes medios.

Verdadero ☐ Falso ☐

## Curiosidad

Como habrás tenido la ocasión de comprobar, hemos abordado la cuestión de los rendimientos a escala al estudiar la producción a largo plazo y la de las economías de escala al estudiar los costes a largo plazo. Y ello porque en sentido estricto, la denominación "rendimientos constantes, crecientes o decrecientes a escala" sería apropiada para la producción, y la denominación "economías o deseconomías de escala" lo sería para los costes.

Pero dichas terminologías son, en muchas ocasiones, equivalentes. En efecto, si asumimos que doblar los factores productivos implica doblar los costes de los mismos, podremos llegar a la conclusión de que:

- Doblar la dotación de factores y producir más del doble (rendimientos crecientes a escala) es equivalente a doblar los costes de los factores y producir más del doble y, por tanto, reducir los costes medios a largo plazo (economías de escala).
- Doblar la dotación de factores y producir menos del doble (rendimientos decrecientes a escala) es equivalente a doblar los costes de los factores y producir menos del doble y, por tanto, aumentar los costes medios a largo plazo (deseconomías de escala).