

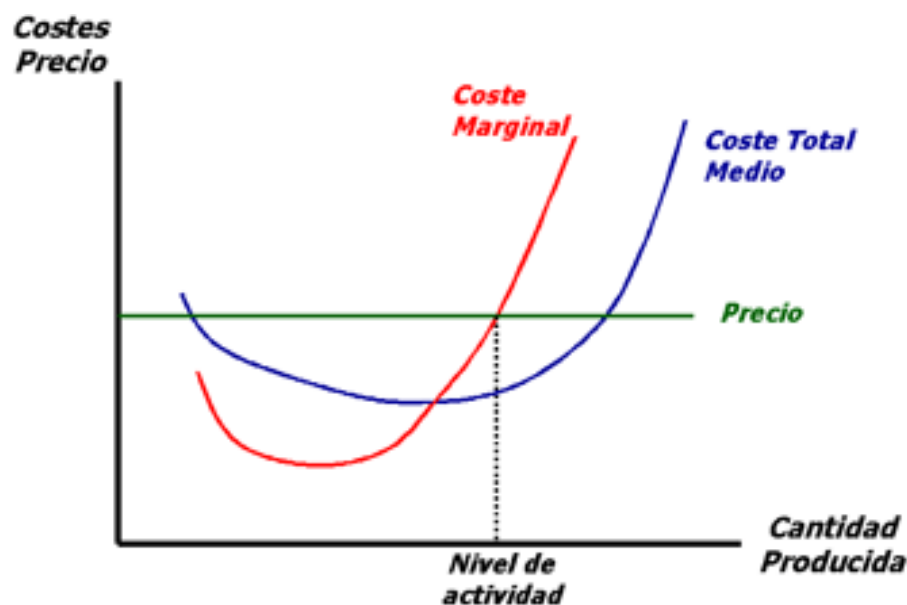
La Oferta de una Firma Individual

MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES

El objetivo de una empresa es maximizar sus ingresos económicos, es decir, toda empresa busca utilizar eficientemente sus recursos de tal forma que obtenga la máxima ganancia posible. Para ello desarrolla las mejores estrategias de producción, considerando sus recursos y restricciones. Al referirse a estrategias se habla de elegir las cantidades de insumos y de producción dado que en competencia perfecta la empresa no puede inferir sobre el precio de sus productos, por lo tanto las decisiones que puede tomar son en cuanto a los factores.

Por lo tanto, una empresa maximiza las utilidades a corto plazo cuando produce en el nivel de producción en el que el costo marginal es igual al precio:

$$\text{Costo Marginal} = \text{Precio o } CM=P$$



La Oferta de una Firma Individual

En la grafica anterior se observa cómo la empresa produce en el punto donde el costo marginal es igual al precio, lo cual indica que el corto plazo ese nivel de producción maximiza sus beneficios.

Como la tarea de una empresa competitiva es obtener el máximo beneficio económico posible, tomando en consideración las restricciones a las que se enfrenta, la empresa maximiza sus beneficios económicos al elegir su nivel de producción, una forma de determinar cuál es la producción que maximiza los beneficios consiste en estudiar las curvas del ingreso total y costo total para encontrar el nivel de producción en el que el ingreso total excede al costo total en la mayor cantidad posible.

Para lograrlo, la empresa debe tomar dos decisiones fundamentales a corto plazo y dos a largo plazo.

Corto plazo

Un marco de tiempo en el que cada empresa tiene un tamaño de planta determinado y el número de empresas de la industria es fijo.

Largo plazo

Un marco de tiempo en el que cada empresa puede cambiar el tamaño de su planta y decidir si entran o no a la industria.

Dado que maximizar se refiere a obtener ganancias o beneficios, ya sea en el corto o en el largo plazo, es importante aclarar los conceptos, debido a que existen diferentes tipos de beneficios, enseguida se hace la descripción y se marcan las diferencias entre ambos.

La Oferta de una Firma Individual

BENEFICIOS ECONÓMICOS Y BENEFICIOS NORMALES

Beneficios normales

Según Parkin (2001) el costo total es el costo de oportunidad de la producción, el cual incluye al beneficio normal de la empresa, es decir, el rendimiento promedio que el dueño podría recibir en el mejor negocio alternativo; recordemos que el propietario de una empresa con frecuencia ofrece sus habilidades empresariales, o sea el recurso o factor productivo que organiza la empresa, el que toma decisiones, el que lleva a cabo las innovaciones y el que corre el riesgo de manejar un negocio, dicho de otra manera son habilidades empresariales y su rendimiento son los beneficios, y el rendimiento promedio por proporcionar estas habilidades son los beneficios normales.

Los beneficios normales son una parte del costo de oportunidad de una empresa ya que es el costo de una alternativa a la que se renuncia, se presenta cuando el precio es igual al costo medio.

El rendimiento para la capacidad empresarial es superior a lo normal en una empresa que obtiene un beneficio económico positivo; en forma similar, el rendimiento para la capacidad empresarial es inferior a lo normal en una empresa que obtiene un beneficio económico negativo (pérdida económica).

Dicho de otra manera, cuando la empresa logra igualar los ingresos totales y los costos totales, o lo que es lo mismo cuando el precio es igual a los costos, se dice que la empresa obtiene beneficios normales o contables, pues los costos totales comprenden todos los costos de producción, incluido

La Oferta de una Firma Individual

el costo de oportunidad del capital y la gestión aportada por los propietarios, en este punto el beneficio será igual a cero.

Por otro lado se encuentran los **beneficios económicos** que son iguales al ingreso total menos el costo de oportunidad, el costo de oportunidad es la suma de los costos explícitos e implícitos.

Para poder comprender mejor es importante analizar cómo se determinan los ingresos.

Ingreso total

- El valor de las ventas de la empresa.

$$\text{Ingreso total} = P * Q$$

Ingreso marginal (IM)

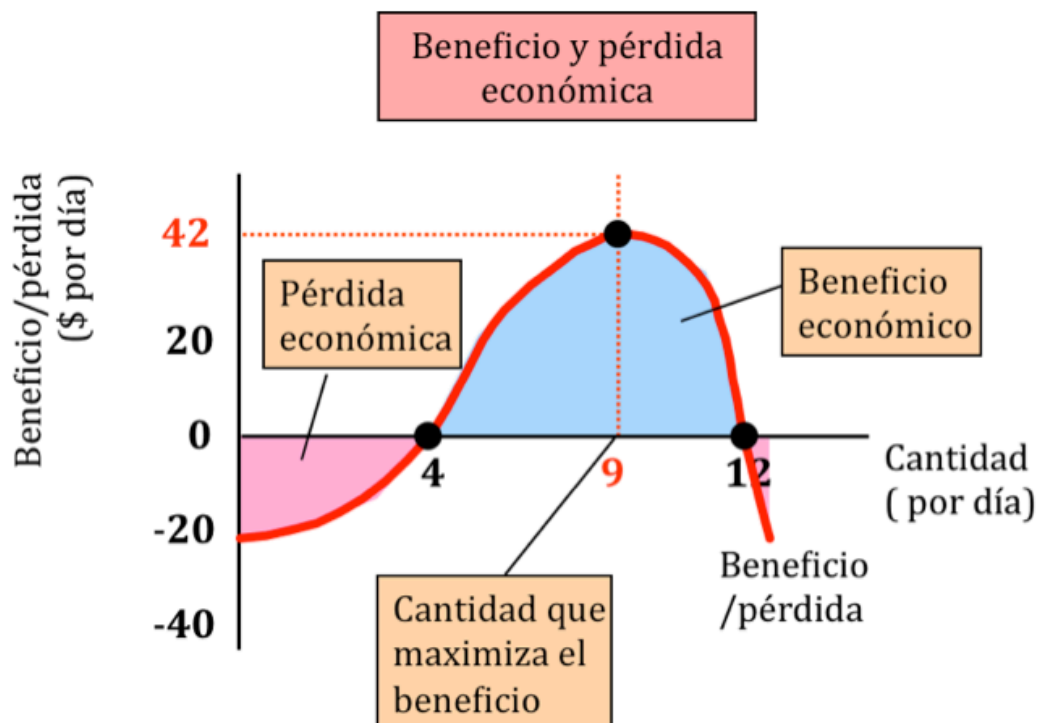
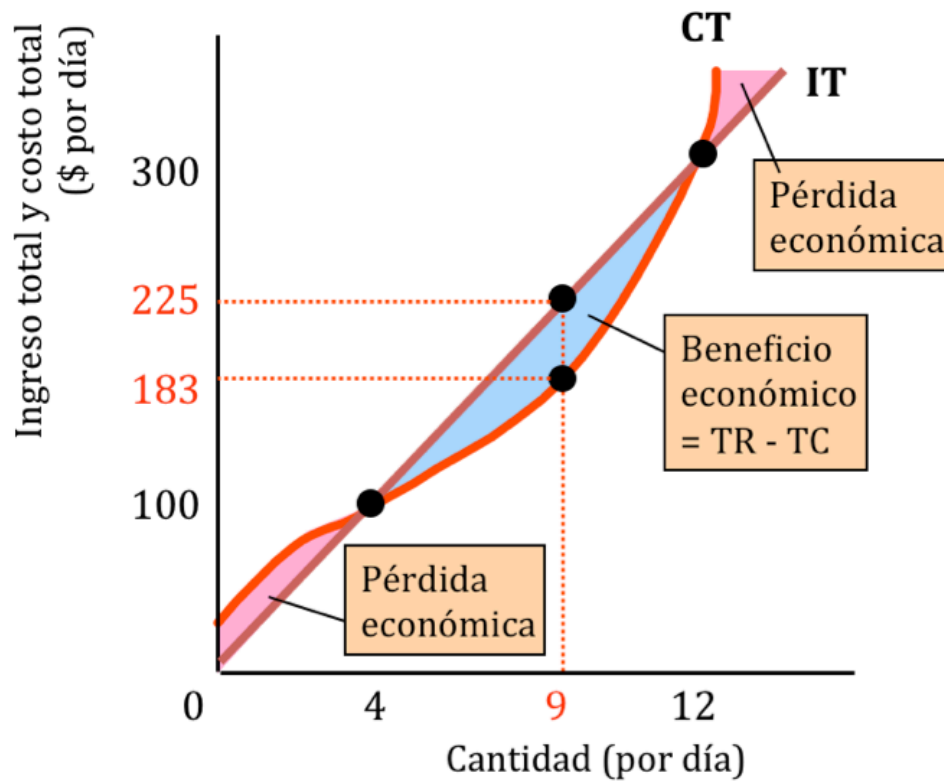
- El cambio en el ingreso total como resultado del aumento de una unidad en la cantidad vendida.

Ingreso promedio (IP)

- El ingreso total dividido entre la cantidad vendida: ingreso por unidad vendida.

Como se puede ver en la siguiente figura, siempre que el ingreso total sea mayor que el costo total, estaremos hablando de un beneficio económico, en el caso contrario, cuando el costo total excede a los ingresos totales, es una pérdida económica.

La Oferta de una Firma Individual



La Oferta de una Firma Individual

Si el precio es igual al costo promedio mínimo, la empresa queda en el punto de beneficio normal.

Si el precio excede al costo promedio de elaborar la producción que maximiza el beneficio, la empresa obtiene un beneficio económico.

Si el precio es inferior al costo promedio mínimo, la empresa incurre en una pérdida económica

Referencia

Parkin M. (2001). *Microeconomía* (7ª ed). México: Editorial Pearson
Samuelson P. (1998). *Microeconomía*. México: Editorial Mc Graw Hill