



ARTÍCULOS

La Dimensión de la Empresa

José María Fernández Pirla

Revista de Economía y Estadística, Tercera Época, Vol. 13, No. 3-4 (1969): 3º y 4º Trimestre, pp. 45-55.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3659>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

Fernández Pirla, J. (1969). La Dimensión de la Empresa. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 13, No. 3-4: 3º y 4º Trimestre, pp. 45-55.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3659>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>

LA DIMENSION DE LA EMPRESA *

JOSÉ MARÍA FERNÁNDEZ PIRLA

SUMARIO: Concepto de dimensión de empresa: los aspectos de la dimensión. — Compatibilidad entre empresas de distintos niveles de dimensión en un mismo sistema económico. — Las llamadas "salida típica" de la empresa, "salida óptima" y la "firma representativa". — La dimensión y la estructura del coste. — Dimensión y mercado: aspectos dinámicos.

Concepto de dimensión de empresa — Es frecuente que en la literatura económica se hagan referencias a la magnitud de la empresa, como si se diera por supuesto que ésta puede ser objeto de medidas precisas, cuando realmente el concepto de dimensión de empresa es eminentemente relativo y presenta distintas interpretaciones, aspectos y facetas.

La magnitud o dimensión de la empresa hace referencia a su capacidad estructural y viene por lo tanto determinada en forma indirecta por la tecnología que condiciona tal dimensión. Pero la dimensión de la empresa con todos sus condicionamientos tecnológicos que determinan el volumen de inversiones realizado, viene también influida por las posibilidades que el mercado puede ofrecer para la colocación de los productos que han de obtenerse, si bien con alguna frecuencia se confunda la causa con el efecto, pudiendo afirmarse que, si grandes mercados exigen de dimensiones empresariales amplias, las grandes dimensiones empresariales mueven el crecimiento de los mercados.

* Capítulo VII de la obra del doctor José María Fernández Pirla, *Economía y Gestión de la Empresa*.

Los aspectos de la dimensión. — La dimensión de la empresa presenta las siguientes manifestaciones:

a) *Tecnológica*, que desde el punto de vista del economista se traduce fundamentalmente en la existencia de determinadas relaciones de empleo entre capital y trabajo, o mejor aún, entre los costes de ambos factores; en el volumen de las inversiones a realizar y en la capacidad de producción. En las grandes dimensiones, es generalmente elevada la relación de capital a trabajo por el más alto grado de industrialización o mecanización de la producción.

Las dimensiones empresariales más grandes permiten, por el mayor empleo relativo de capital, retribuciones salariales más altas. A su vez la existencia de un elevado nivel de salarios puede exigir un cambio en las tecnologías productivas que impliquen como consecuencia una variación en la dimensión de la empresa.

b) *Financiera*. Las posibilidades financieras condicionan también la dimensión en cuanto que las dimensiones grandes requieren cuantiosas inversiones, las que a su vez sólo son posibles cuando existen volúmenes de financiación suficientes. La situación del mercado de capitales, las posibilidades de utilización del crédito e incluso el ordenamiento jurídico que facilita o dificulta las concentraciones de capital, condicionan desde este punto de vista la dimensión de la empresa.

c) *Comercial*. La empresa de grandes proporciones sólo tiene sentido en un sistema económico con posibilidades de mercado actuales, o de futuro inmediato, para la mayor dimensión empresarial. En caso contrario, las ventajas de la gran dimensión resultarían contrarrestadas por las distintas manifestaciones de inactividad de la misma. La situación del mercado y sus expectativas de evolución condicionan, por lo tanto, la dimensión, y de aquí que las empresas hayan de estructurarse también en el ámbito comercial proporcionalmente a las exigencias del mercado.

Compatibilidad entre empresas de distintas dimensiones en un mismo sistema económico. — Con frecuencia existe dificultad de encontrar formas de empresa en las que se den simultáneamente a

determinado nivel las distintas manifestaciones de dimensión expuestas anteriormente; por ello ha de buscarse la posibilidad de simultanear los distintos niveles de dimensión en cada uno de los aspectos enunciados, según las exigencias del sistema.

Varios ejemplos pueden citarse. Es compatible la gran dimensión empresarial en el aspecto industrial o tecnológico (ejemplo, fabricación de automóviles) con la pequeña dimensión empresarial en el orden comercial (distribuidores de automóviles) en razón de que la atención del cliente y el clima de confianza necesario para hacer grato el disfrute del bien, exigen esta distinta estructuración dimensional en las empresas que integran el sector.

En otras ocasiones la compatibilidad entre grandes y pequeñas empresas responde a otros motivos. Así las pequeñas empresas pueden buscar una unión a los solos efectos de adquirir una personalidad financiera suficiente que les permita allegar los recursos del mercado de capitales que, individualmente, no podrían obtener ⁽¹⁾. Se trata, pues, de encontrar una dimensión financiera suficiente compatible con otras dimensiones más reducidas en otros órdenes de la actividad económica empresarial.

Otras veces las exigencias de la gran dimensión corresponde al ámbito comercial para reducir a un mínimo los costes de distribución o por la necesidad de ofrecer al cliente un producto uniforme y garantizado (por ejemplo, determinados productos alimenticios, como leche, huevos, carne), aunque la obtención de los mismos se tenga que realizar por distintas exigencias de la realidad productiva en explotaciones de nivel reducido. Así sucede también con la comercialización de los productos de la artesanía de un país.

Por último, y prosiguiendo con la relación de ejemplos, la gran dimensión es conveniente para lograr un producto en serie a coste reducido, pero que después se ha de adaptar a las exigencias de la demanda individual, trabajo éste que se realiza en empresas de dimensiones más reducidas.

⁽¹⁾ Nuestra ley de Asociaciones y Uniones de empresa estimula este comportamiento.

Podemos afirmar como resumen, que el orden natural del sistema permite, por lo tanto, la compatibilidad entre empresas de distintos niveles de dimensión.

Las llamadas "salida típica" de la empresa, "salida óptima" y la "firma representativa". — Al crearse una empresa, parece lógico pensar que ésta habrá recibido una estructuración o especial disposición para la obtención de un cierto volumen de producción. Ese volumen de producción que la empresa obtendrá en las mejores condiciones técnicas por corresponder a su planteamiento dimensional, se denomina volumen típico de producción, o hablando en términos de oferta, *salida típica* de la empresa. En términos económicos la producción típica se corresponde con el mínimo nivel de la función de costes medios totales por unidad de producto. Pero la empresa no actúa en el mercado ofreciendo su volumen típico de producción, sino el que mayor rendimiento le produce. La "salida" más ventajosa para la empresa a un determinado nivel de precios se denomina *salida óptima* y, como se sabe, viene condicionada por la igualdad entre los costes marginales y los ingresos marginales (principio de la oferta lucrativa del mercado). Con frecuencia la salida óptima no coincide con la típica, con lo que la producción obtenida no lo es a coste medio mínimo.

Sin embargo, cuando se planea la empresa, se busca la compatibilidad entre las ventajas tecnológicas y las ventajas económicas, tratando de emplear la tecnología más económica, habida cuenta de las condiciones que presenta el mercado (posibilidades de venta y precios). Cuando dicho objetivo se consigue y la empresa se estructura de modo que la producción ofrecida según la ley de oferta lucrativa del mercado (*salida óptima*) se realice al coste mínimo de producción por unidad de producto (*salida típica*), decimos que la empresa se halla en su *firma representativa*.

El concepto de firma representativa es, pues, un concepto relativo y temporal, toda vez que viene influido por la tecnología empleada, el sistema de precios vigente y las posibilidades de colocación del producto en el mercado, pudiendo afirmarse que en la

práctica las empresas realizan una continua actividad de adaptación en sus dimensiones y de sus procedimientos tecnológicos a las nuevas exigencias de la realidad, procurando acomodarse a las proporciones que define la firma representativa ⁽²⁾.

La dimensión y la estructura del coste. — Sin perjuicio de que en un posterior capítulo estudiemos con más detalle esta interesante cuestión, es conveniente que destaquemos el hecho de que las grandes inmovilizaciones de capital requeridas por las elevadas dimensiones empresariales repercuten o inciden sobre el coste de producción, haciendo que la participación en el mismo de los llamados gastos fijos aumente en relación con los gastos variables, sin perjuicio de que la suma de ambos (coste total por unidad producida) sea más reducido en las grandes empresas que en las pequeñas.

Por tal razón, cuando la dimensión empresarial no aparece utilizada a un determinado nivel mínimo, las pérdidas por inactividad inherente al gasto fijo que en todo caso tiene lugar, puesto que depende del volumen de inmersión realizado, son mayores en las grandes empresas que en las empresas pequeñas, por la mayor participación relativa de los gastos variables en el coste que se da en estas últimas.

El siguiente gráfico (fig. 1), reproducido de la obra de E. Schneider, "Teoría Económica", pone de manifiesto lo dicho. Las rectas I y II representan los costes totales en función del volumen de producción, representado en abscisas, correspondientes a dos dimensiones.

Para una producción inferior a P la dimensión más reducida es más ventajosa, para producciones inferiores es preferible la dimensión mayor (función de costes II) y para la producción P el coste es idéntico en ambas dimensiones empresariales.

Los costes fijos con K_1 y K_2 para la dimensión pequeña y la grande, respectivamente. El coste variable condiciona la pendiente de las funciones de coste.

⁽²⁾ Este proceso de adaptación también ocurre en relación con la dimensión financiera de la empresa, buscando ésta las estructuras óptimas de financiación en cada caso, extinguiendo determinadas fuentes financieras y abriendo otras.

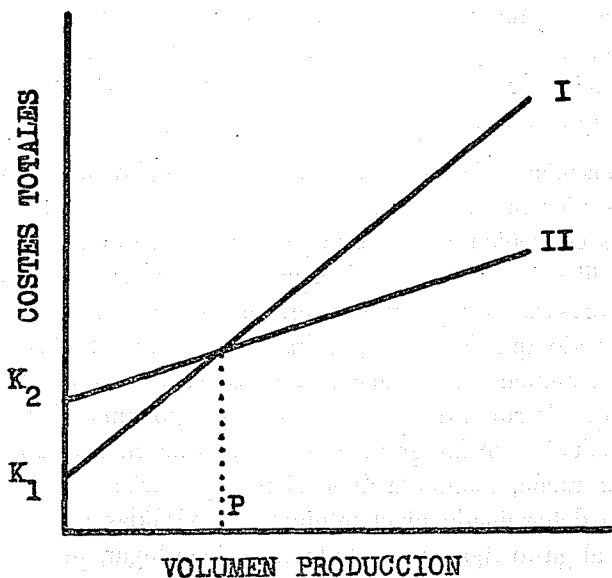


Figura 1

Dimensión y mercado: aspectos dinámicos. — Con frecuencia las decisiones de inversión del empresario se ven afectadas por un importante factor de incertidumbre. Si se realizan grandes inversiones en orden a conseguir una elevada dimensión empresarial, la producción puede ser mayor y los costes unitarios del producto más bajos; pero existe en tal caso el riesgo inherente a las dificultades de colocación en el mercado de la producción obtenida, de tal modo que puede suceder que después de realizada la inversión y hallándose la empresa en condiciones de producir más y más barato, no lo pueda hacer, o si lo hace haya de soportar la acumulación excesiva de stocks. En ambos casos el coste de inactividad de la planta o el almacenamiento puede anular, a veces con exceso, las ventajas de la mayor dimensión.

Pero la otra alternativa que al empresario se presenta, la de dar a su empresa una dimensión pequeña, si bien le reduce el riesgo

de la inactividad, le condena a un mayor coste de producción unitario, lo cual puede hacer que en un plazo más o menos largo, las inversiones realizadas resulten poco rentables y, a veces, hasta anti-funcionales, porque el crecimiento del mercado atraiga a otras empresas que se establezcan ya con dimensiones más grandes y que puedan ofrecer consiguientemente, el producto a precio más reducido. Podemos afirmar que el empresario ha sustituido en este caso el riesgo de inactividad por el de obsolescencia de la dimensión.

Con frecuencia, por lo tanto, se plantea al empresario el problema de encontrar un equilibrio entre ambos riesgos, aunque dicho equilibrio le implique un coste cierto. Una solución que se ofrece, cuando las condiciones tecnológicas de la inversión lo permiten, es la de planear una gran dimensión que pueda ser realizada a medida que las posibilidades de mercado lo aconsejen. Podemos decir que se trata de la consecución de la gran dimensión a lo largo del tiempo y mediante aproximaciones sucesivas que permitan un volumen de ocupación aceptable de las inversiones realizadas en cada momento. Esta solución no siempre es posible técnicamente.

La otra solución consiste en la realización inmediata de la gran dimensión unida a una política de fijación de ventas mínimas y de precios, que garanticen un nivel de ocupación aceptable que compense la inversión realizada.

Un ejemplo contribuirá a aclarar esta importante solución:

Supongamos que un empresario se encuentra ante dos posibles alternativas en el desarrollo de la inversión, que vamos a concretar de la forma siguiente:

Alternativa número 1. — Se corresponde con una dimensión empresarial especialmente dispuesta para la producción de 50.000 unidades de producto (*salida típica*), que son los que se considera que en la situación actual absorberá normalmente el mercado. Esta dimensión implica un gasto fijo anual en razón de la inversión realizada de 5.000.000 de pesetas y un coste variable por unidad de producto obtenido (para la salida típica de 50.000 unidades) de 200 pesetas.

La *Alternativa número 2* se corresponde con una dimensión empresarial capaz de obtener una producción típica de 100.000 unidades con un gasto fijo inherente a la inversión realizada de 12 millones de pesetas anuales y con un gasto variable por unidad, para la hipótesis de la salida típica de 100 pesetas.

El siguiente cuadro resume los datos del enunciado y expone los escandallos de costes en ambas hipótesis.

	Salida típica (en unidades de producto)	Coste fijo por unidad produ- cida	Coste variable por unidad producida	Coste total unitario
Alternativa 1 . . .	50.000	$\frac{5.000.000}{50.000} = 100$ pts.	200 ptas.	300
Alternativa 2 . . .	100.000	$\frac{12.000.000}{100.000} = 120$ pts.	100 ptas.	220

Si se espera que el mercado absorba normalmente la producción correspondiente a la primera dimensión (50.000 unidades anuales), pero el empresario decide adoptar la segunda, resultará:

Primero. Que la venta de las 50.000 unidades proporcionará un beneficio adicional, que podemos denominar *beneficio de dimensión* que vendrá dado por la diferencia entre los costes totales unitarios correspondientes a ambas dimensiones multiplicado por el número de unidades colocadas en el mercado, ya que el precio que se dé en el mercado habrá de cubrir, en todo caso, el coste unitario obtenido en la dimensión más pequeña.

En nuestro caso, el *beneficio de dimensión* será:

$$(300 - 220) \times 50.000 = 4.000.000 \text{ ptas.}$$

Segundo. Si el mercado es incapaz de absorber mayor cantidad de las 50.000 unidades en las condiciones de precio que a dicha oferta corresponde, resultará que quedará sin utilizar, con la dimensión número 2, una capacidad de producción de otras 50.000

unidades, produciéndose un coste de inactividad que vendrá dado por la repercusión de los gastos fijos inherentes a la dimensión sobre el volumen de producción no obtenido.

A la vista del escandallo de costes expuesto en la tabla anterior el coste de inactividad inherente a la dimensión 2 será:

$$120 \times 50.000 = 6.000.000$$

Como se observará, las pérdidas de inactividad enjugar con exceso el beneficio de dimensión, produciendo una pérdida neta por la siguiente cuantía:

Pérdidas de inactividad	6.000.000
Beneficio de dimensión	4.000.000
	2.000.000 ⁽³⁾

La solución que se apunta a continuación consiste en intentar utilizar la capacidad de producción excedente en la obtención de bienes que puedan ser situados en el mercado a precios más reducidos que, aunque no cubran el coste total de producción, compensen además de los gastos variables una parte de los gastos fijos, y siempre, naturalmente, que dicha oferta no implique deterioro del precio de colocación en el mercado de las 50.000 unidades primitivas.

Si por la posibilidad de diferenciar el producto (obtención de distintas variedades de producto en la misma planta, o aun del mismo producto, pero con caracterizaciones externas diferentes, como sucede con la llamada *doble marca*) ⁽⁴⁾, pudieran en nuestro caso colocarse en el mercado 30.000 unidades más a un precio de 150 pesetas, los resultados totales para la empresa se modificarían en la forma siguiente:

⁽³⁾ La conclusión que se obtiene en el examen simple de los datos expuestos es la de que para una posible colocación de 50.000 unidades en el mercado, conviene, en el momento actual, adoptar la dimensión más pequeña, como ya sabíamos.

⁽⁴⁾ La "doble marca" exige una diferenciación en la presentación del producto, condiciones de venta, calidad del servicio inherente, etc., que permita una verdadera discriminación de la clientela.

Cada unidad producida y vendida de las 30.000 en cuestión, proporcionan un ingreso de 150 pesetas que cubre el gasto variable íntegramente (100 pesetas) y una parte de los gastos fijos (50 ptas.).

La pérdida neta de dimensión calculada anteriormente en 2.000.000 de pesetas se reducirían en el resultado de multiplicar el gasto fijo por unidad cubierto ahora (50 pesetas) por el número de unidades producidas y vendidas (30.000), con lo que la pérdida neta quedaría reducida a 500.000 pesetas.

Esta política, orientada adecuadamente, permite armonizar la existencia de una dimensión elevada con un escaso riesgo de obsolescencia de la misma, con las exigencias del mercado actual en cada momento.

Con frecuencia, las empresas que siguen esta política han intentado, además de la *penetración vertical* en el mercado con distintos productos y marcas, una *expansión horizontal*, buscando la colocación de los excedentes en mercados exteriores a precios de competencia, con los que únicamente se pretende cubrir íntegramente los gastos variables y sólo una parte de los gastos fijos.

Cuestión del mayor interés en relación con el tema tratado es la de la política de precios a fijar en cada etapa en función de la capacidad de absorción que podemos calificar de normal en el mercado.

En nuestro ejemplo, dividiendo la pérdida neta de dimensión (2.000.000 de pesetas) por el número de unidades de capacidad no utilizadas (50.000), hallamos el recargo que a los gastos variables unitarios de la producción que podemos llamar marginal o forzada (en relación con la normal capacidad de absorción del mercado) habría de sumarse para determinar un precio de venta de la misma que eliminase totalmente las pérdidas. Si el mercado permitiera en nuestro caso la colocación de 50.000 unidades a un precio de 140 pesetas unidad, se habría logrado una situación de indiferencia entre las dos posibles dimensiones consideradas en el ejemplo con la indiscutible ventaja de mantener una mayor dimensión de cara a la demanda futura.

Pero, como es lógico suponer, las cosas no ocurren tan sencillamente en la realidad, por lo que con frecuencia la discriminación de precios tiene que ser más amplia, y no en todos los casos resulta suficiente ni posible para lograr la plena ocupación con rendimiento, de la mayor dimensión.

Un estudio económico que señale las pérdidas netas inherentes a la dimensión mayor con un cierto horizonte temporal, facilitará la decisión a tomar en el orden de las inversiones al limitar el riesgo de pérdida de la mayor dimensión.