

# LA TEORIA DE LA EMPRESA

## Y LA PRODUCCION PESQUERA

Por V. PAZ-ANDRADE

### CONCEPTO MODERNO DE LA EMPRESA

EL concepto de la empresa tiene un significado específico en la economía moderna. Se ha dicho que es al sistema económico, lo que la célula al organismo humano. Un elemento a la vez constituyente, estructural y funcional, sustentador. La economía capitalista no es más que un tejido de empresas, individuales o colectivas; privadas, estatales o mixtas.

De ellas, como unidades productoras, destinadas a procurar la satisfacción de las crecientes necesidades humanas, deriva la ocupación, la renta nacional, el nivel de vida de la población, la mayor o menos plenitud del bienestar social. Para desarrollar esta acción netamente económica, la empresa se organiza como unidad donde los factores se combinan, a fin de alimentar el proceso y engendrar el producto.

Boulding expresa la misma idea diciendo que «la empresa es una organización en la que ciertos factores productivos se transforman en ciertos productos, y que el costo total es el valor de todos los factores productivos entrados más el beneficio normal». Subrayamos este último concepto, porque el beneficio es el objetivo directo de la empresa, su principio motor. Y es, en fin de cuentas, el elemento diferencial que distingue a la empresa en sentido económico, de las demás acciones a que tal denominación suele aplicarse.

En la misma dirección cabe señalar aún, que la empresa es emitente de demanda, y, a la vez, oferente de productos. Para crear aquéllos a cuya obtención se dedica, ha de adquirir primeras materias, máquinas, buques, servicios personales... De este modo se sitúa en los nudos de la red de la actividad económica general, alimentando simultáneamente sus dos contrapuestas fases.

### PRINCIPIOS DE LA EVOLUCION DE LA EMPRESA

SIENDO la empresa nervio de una economía de cambio, éste fenómeno no podía dejar de influir en la estructura de aquélla. Cada día la empresa va adquiriendo una configuración más definida y operante. Sombart observa que esta evolución responde a ciertas tendencias:



a) A la *disociación entre empresario y poseedor de capital*. O sea, a la eliminación paulatina del empresario individual y a un mayor auge de la empresa social, principalmente anónima.

b) A la *especialización creciente de las funciones*. Antes se acumulaban en el empresario. Ahora, cada vez más se confían a empleados especializados, desde el control y la organización comercial, hasta la contabilidad de resultados. Así va surgiendo el *empresario puro*.

c) A la *integración de funciones*. Podría añadirse que también procesos, y no solo por unificación de representaciones en los órganos superiores de las empresas. Integración *horizontal* cuando una misma firma explota más de un establecimiento del mismo ramo, en localidades diferentes. Por ejemplo, una compañía pesquera que armara buques en Vigo para la captura de pescado blanco y en Las Palmas para la del atún tropical. E integración *vertical*, si la misma empresa, además, explota puestos de venta en los mercados centrales o posee plantas para el enlatado de las especies industrializables, o para la obtención de supproductos.

### PRODUCCION, PRODUCTO Y PROCESO

SI E llama producción, «toda actividad encaminada a la satisfacción de las necesidades de otras personas mediante el cambio» (Hicks y Hart). Concepto económico, que descarta desde luego la actividad destinada a necesidades propias, o a necesidades ajenas sin prestación recíproca que las remunere.

La función única de la producción es la creación de bienes y servicios, susceptibles de cambio por dinero, o por compensaciones equivalentes. En la amplitud de estos términos se comprende tanto la fase extractiva como la transformadora, y tanto la de invención como la de distribución. Es productor así el que manipula los artes en alta mar, para apoderarse de los frutos vivos que esconden los fondos, como el que los sirve condimentados en la mesa de un restaurante.

Por tanto, la producción cumple una función social, que se realiza por la interdependencia de necesidades y aptitudes. El resultado de todos los esfuerzos de un país, encuadrados en el marco de la producción económica, constituye el *producto social o na-*

cional. Y el conjunto de los actos gestatorios, que mediante el ordenado empleo de los factores conduce a la obtención del producto, se denomina *proceso productivo*.

## LA EMPRESA Y LOS COSTOS

ES así que, la producción se obtiene mediante la utilización, simultánea o sucesiva, del factor humano y de otros factores. Todos ellos, combinados en el proceso productivo a través de la empresa, han de ser adquiridos por ésta. Como no siempre se trata de bienes libres, extra-económicos, sino que preponderantemente los factores empleados se integran por bienes y servicios económicos, condicionados *ab initio* por la escasez, su adquisición irroga dispendios, implica los desembolsos previos que se denominan *costos*.

El producto engloba un conjunto de costos. Es en parte consecuencia de éstos. De aquí nace la relación entre los costos y la oferta de los productos. Tratando de expresarla, dice Strilg que «la línea de costos es una curva de la oferta potencial».

Siendo los costos equivalentes a precios pagados, por o a los factores del proceso productivo —aunque haya también «otros costos»—, la importancia de su papel derivará de la influencia que tengan en los resultados, en la cuantificación del rendimiento obtenido. De dos modos puede proyectarse el conjunto de los costos en el volumen del rendimiento: por la *cuantía* de los mismos y por la *eficiencia* relativa de los factores adquiridos con ellos.

A mayor carestía en el precio de los factores, menor rendimiento, y a mayor productividad de los factores, mayor rendimiento. Aparte ambas proporciones, la primera inversa y la segunda directa, la misma relación tiene modalidades derivadas del *ritmo*, de las que podemos prescindir en esta elemental versión.

## RELACION ENTRE COSTO Y BENEFICIO

LA teoría económica distingue los costos en razón de su estructura: fijos, variables, totales, unitarios y marginales. Estos tipos evolucionan de modo diverso, según el volumen de la producción. A medida que aumenta el producto, el costo medio o unitario se reparte entre mayor número de unidades, y debe disminuir, hasta un cierto punto, en el cual asoma la ley del rendimiento decreciente. El que directamente se relaciona con el beneficio es el costo total, ya que su relación cuantitativa con el ingreso bruto, es la que determina la existencia y volumen de las ganancias.

No obstante, para que estas sean máximas, es necesario prestar atención al costo marginal. Es el que puede revelar al empresario si debe producir unidades adicionales de su mercancía, o debe frenar la producción en un límite determinado, que será precisamente aquel en el cual obtenga el mayor beneficio por unidad de producto.

Este problema puede ser fácil para una fábrica de conserva, y aún para empresas armadoras de buques en los que sea posible auto-limitar la producción, como en los atuneros a base de cebo vivo y anzuelos. En cambio, será prácticamente insoluble para las que destinan sus naves al arrastre, y hayan de vender su pescado para consumo en fresco. En este último caso resulta imposible establecer cálculos previos sobre el volumen de la producción obtenible, ni sobre su repercusión en los precios primarios.

## EL BENEFICIO MAXIMO

EL ingreso correspondiente a las unidades que se vayan sumando a la producción, y que también se llama marginal, no depende solamente del volumen producido. A más producción menor precio, y por tanto, es indispensable evitar que éste baje hasta el punto de anular el beneficio.

«Cuando el costo marginal exceda del ingreso marginal —escribe Samuelson—, reduciremos la producción». Porque, en general, el equilibrio se logrará a la altura en que sean iguales ambos tipos de ingreso y costo.

En el último ejemplo utilizado, como la oferta es forzada e interconcurrente, lo que en teoría se presenta como nivel óptimo para el beneficio máximo, solo constituye una aspiración. No una realidad, porque ni es fácil al empresario reducir o aumentar la producción, hasta asegurar el mayor ingreso marginal, ni aunque lo hiciese podría evitar que, el derrumbamiento inopinado de los precios por la interferencia masiva de otros ofertantes también forzados a vender, frustrara sus cálculos.

O sea, que el problema del beneficio máximo en la doctrina, se resuelve cuando los precios evolucionan en función del volumen de la oferta propia. La validez de tal solución teórica es muy relativa o desaparece, cuando entran en juego otros factores variables, como los que actúan en el mercado del pescado fresco habitualmente, o en ciertas épocas pueden precipitar las corrientes de inflación o deflación dominantes.

## CLASIFICACION POR PAISES DE LA PRODUCCION PESQUERA EN 1955

Japón .....	5.000.000 tons.
Estados Unidos y Alaska .....	2.131.800 »
Noruega .....	1.630.000 »
Inglaterra .....	967.994 »
Canadá con Terranova .....	792.000 »
España .....	784.176 »
Francia .....	523.000 »
Alemania occidental .....	500.719 »
Sud-Africa .....	474.839 »
Islandia .....	408.000 »