

LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Ideas claves de la Unidad 3

Tabla de contenido	Página
1. Introducción.....	3
2. La función de producción.....	3
3. Curvas de costos.....	4
4. Costos a corto.....	4
5. La ley de los rendimientos decrecientes.....	4
6. Costo total medio.....	6
7. Costo marginal.....	7
8. Costos a largo plazo.....	9
9. Punto de equilibrio.....	11
10. Economías a escala.....	18

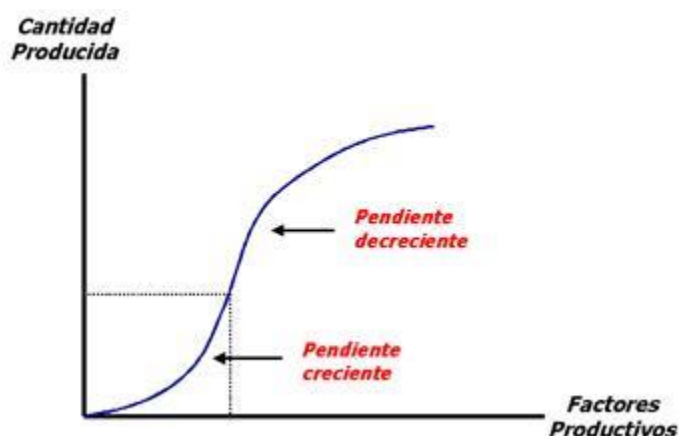
Introducción

La economía de un país depende en gran medida del desarrollo del sector productivo en el que las empresas juegan un papel relevante, de su desempeño depende que se genere crecimiento o estancamiento. Por tal razón la productividad y competitividad es el producto de las formas de realizar el trabajo, la creatividad e ingenio para formular estrategias que permitan a las organizaciones optimizar los recursos, mejorar los costos y posicionarse en el mercado. La cuenca del guayas es un área que se destaca por su ubicación geográfica y fuentes de riqueza natural. Datos del INIAP muestran un crecimiento económico favorable de este departamento en los últimos años, el ingreso per cápita logró niveles aceptables; la competitividad regional se soporta en educación, desarrollo tecnológico, fomento del agro y fortalecimiento del sector productivo, factores que han generado mejoramiento en los indicadores de desempeño económico

Los Costes de Producción

Función de producción

La **función de producción** relaciona la **cantidad de factores productivos** utilizada (mano de obra, maquinaria, materia prima, otros suministros, etc.) con la **producción obtenida** de un determinado bien.



En una **fase inicial** la función de producción puede presentar una **pendiente creciente**:

Al incrementar los factores productivos la cantidad obtenida aumenta de forma más que proporcional.

Por ejemplo: supongamos que la actividad consiste en cercar una finca.

Es muy probable que 2 personas lo hagan más del doble de rápido que una sola, ya que cada uno de ellos se puede especializar en una determinada tarea (uno va colocando los postes en el suelo y el otro va instalando la malla metálica).

Este incremento de la eficiencia al aumentar los factores productivos se puede deber a múltiples causas.

En el ejemplo anterior la incorporación de un segundo trabajador permite la especialización.

Pero normalmente **a partir de cierto nivel de producción este incremento inicial de la eficiencia desaparece y comienza a haber ineficiencias**. La pendiente de la función de producción va disminuyendo.

El aumento de la producción obtenido al aumentar los factores productivos empleados es cada vez menor. Por ejemplo, llega un determinado momento en el que un aumento de los factores productivos en un 40 por ciento consigue aumentar la producción en tan sólo un 25 por ciento.

Esta ley se denomina "**ley del producto marginal decreciente**". Producto marginal es el **incremento de la producción que se obtiene al incrementar un determinado factor productivo en 1 unidad**.

En el ejemplo anterior de la colocación de la valla llega un momento en el que la incorporación de nuevos empleados va consiguiendo productividades cada vez menores (hay que compartir herramientas, algunas tareas se convierten en cuellos de botella, resulta difícil coordinar a tanta gente, etc.).

La ley del producto marginal decreciente no sólo afecta al factor trabajo, sino que afecta normalmente a todos los factores productivos.

El producto marginal es igual a la pendiente de la curva de producción, y en el gráfico anterior se puede observar como esta pendiente va disminuyendo (la curva se va haciendo cada vez más plana).

Curvas de costes

La **curva de costes totales** representa los **costes incurridos** por la empresa **en función del nivel de actividad**.

Los **costes totales** son la **suma** de los **costes fijos** y de los **costes variables**.

Costes fijos son aquellos que **no varían en función del nivel de actividad**. La empresa incurre en ellos con independencia de que funcione al 100 por cien de su capacidad, al 50 o incluso de que está parada (por ejemplo, el alquileres de las oficinas centrales).

Costes variables son aquellos que **varían en función del nivel de actividad**. (por ejemplo, el consumo de materia prima depende del volumen de fabricación).

A continuación, vamos a distinguir entre el corto plazo y el largo plazo.

Ley de rendimientos decrecientes

En economía existen muchos conceptos que tratan de explicar simples aspectos que serán clave para entender otros tantos en esta ciencia. Hoy te contaremos de qué trata la Ley de rendimientos decrecientes, que tan conocida es.

La **Ley de rendimientos decrecientes** hace referencia a la disminución que presenta un producto a medida que se añaden factores productivos a su creación. Este decrecimiento puede afectar también a los servicios, y presenta una tendencia marginal. La tendencia marginal hace referencia a que el aumento es cada vez menor.

La explicación de la ley de rendimientos decrecientes se debe a que, **al incrementar la cantidad de un factor productivo de un bien o servicio, la producción que genera sea cada vez menor**; su rendimiento baja a medida que el factor se va incrementando.

Según esta teoría, para que esto ocurra, los demás factores productivos deberán permanecer fijos. Y lo que ocurriría será que la cantidad de producto final que obtenemos es menor a medida que vamos produciendo más.

Puede llegar el punto que incluso el aumento del factor productivo incida negativamente en el rendimiento de la producción y se vuelva inverso. Esto se traduciría en que la producción no dejaría solo de desacelerarse sino, llegado a un determinado punto, comenzar a disminuir.

¿Dónde se aplica la ley de rendimientos decrecientes?

Como hemos indicado, este concepto es muy importante en economía, pues está muy ligado con multitud de fenómenos que se suceden en ella.

No obstante, hay que diferenciar este concepto del de **deseconomías de escala** que es justo contrario al de economías de escala. En este concepto, las disminuciones producidas en la producción se deben a que aumentan todos los factores que intervienen en su producción, a diferencia que en la ley de rendimientos decrecientes.

Entendido esto, la aplicación de la Ley de rendimientos decrecientes es múltiple en diferentes aspectos. Podría ser **aplicable al factor humano**. Imaginemos que aumentamos la cantidad de trabajadores que tenemos en un taller, posiblemente la productividad que generemos es mucho menor que si el número de personas que había anteriormente.

No obstante, **esta proporción no siempre se comporta de la misma manera**: no siempre que se aumente la cantidad de trabajadores del taller se va a conseguir grandes beneficios. En este caso es el factor humano el que se ha aumentado, y algunos otros factores se han mantenido constante, por ejemplo, las dimensiones del taller. Si aumentamos la flota de personas que trabajan allí, posiblemente ganemos en productividad hasta cierto punto, pero llegará un punto en que no nos salga rentable. Esto podría deberse a que no son tantos los coches que vienen a arreglarse, no se requiere tanto personal, o incluso si hay suficiente demanda no existe suficiente espacio en el taller para trabajar (los trabajadores se chocan, no hay espacio para reparar los vehículos, etc).

Por otro lado, otros factores también son importantes y presentan este tipo de comportamientos. Es por ejemplo el **factor capital**: máquinas, instalaciones, dinero, etc... Todo influye a la hora de la fabricación de bienes o servicios. Siguiendo con el ejemplo anterior, si compramos una máquina que uno de los operarios sabe manejar muy bien seguro aumentamos nuestra producción y así ganar más dinero. No obstante, comprar dos máquinas siendo solo una persona la que tiene el permiso para usarla podría ser un desperdicio y, a la larga, convertirse más en una pérdida que en un beneficio.

Curva de costes a corto plazo

a) Coste total medio

La curva del **coste total medio** se obtiene **dividiendo el coste total por las unidades producidas**.

Esta curva tiene **forma de U**.

El **coste total medio** es la **suma** del **coste fijo medio** y del **coste variable medio**.

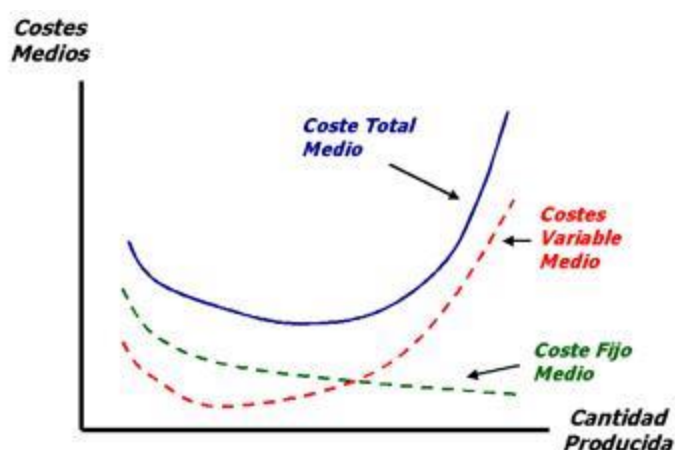
El **coste fijo medio** siempre será decreciente (dentro de ciertos niveles de actividad). Al ser un coste fijo, a medida que aumenta la producción el coste a imputar a cada unidad es cada vez menor.

El **coste variable medio** (coste variable por unidad de producto) puede ser decreciente en una fase inicial (coincide con los volúmenes de actividad en los que la función de producción tiene pendiente creciente).

Pero a medida que comienza a cumplirse la ley de la productividad marginal decreciente el coste variable medio comienza a ascender.

Su pendiente irá aumentando en la misma medida en que la pendiente de la función de producción se vaya haciendo más plana.

Resultado de la interacción de los dos tipos de costes, **la curva de coste total medio presenta inicialmente una pendiente descendiente** (nivel de actividad con coste fijo medio y coste variable medio a la baja), pero **a medida que la actividad aumenta** y el coste variable medio comienza a elevarse, **la curva de coste total medio cambia de pendiente y comienza a subir**.



Producción de Zapatos

Cantidad Producida	Coste Fijo	Coste Variable	Coste Total	Coste Fijo Medio	C. Variable Medio	Coste Total Medio
10	50	320	370	5,0	32,0	37,0
20	50	620	670	2,5	31,0	33,5
30	50	900	950	1,7	30,0	31,7
40	50	1.200	1.250	1,3	30,0	31,3
50	50	1.600	1.650	1,0	32,0	33,0
100	50	3.500	3.550	0,5	35,0	35,5
150	50	5.550	5.600	0,3	37,0	37,3
200	50	8.000	8.050	0,3	40,0	40,3

AulaFacil.com

b) Coste marginal

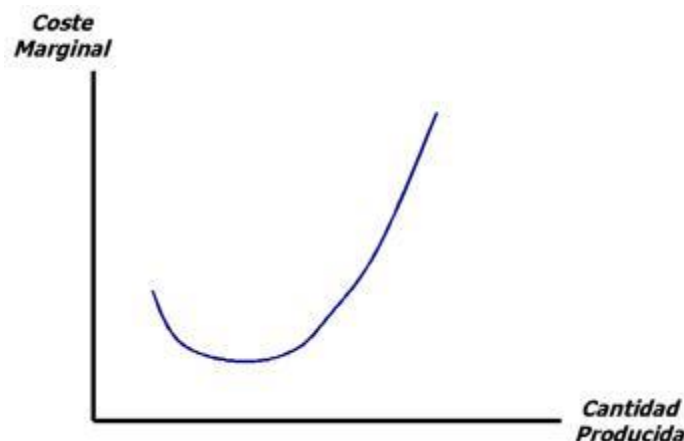
La curva de coste marginal representa el **incremento del coste total al incrementarse la producción en una unidad**.

En una **fase inicial** la **pendiente** de esta curva es **decreciente**. Al igual que ocurría con el coste variable medio, corresponde a aquel nivel inicial de actividad donde la función de producción tiene pendiente creciente.

Al aumentar la producción mejora la eficiencia y el coste de producir una unidad adicional disminuye.

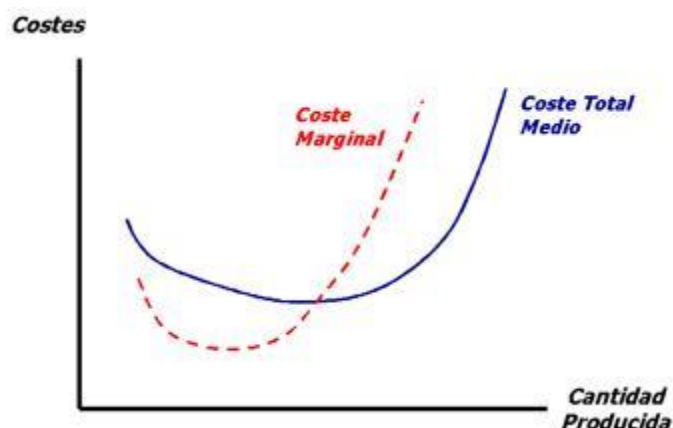
Pero **cuando la ley de la producción marginal decreciente comienza a manifestarse la pendiente de la curva de coste marginal comienza a aumentar**.

Cada vez cuesta más producir una unidad adicional.



c) Curva de coste total medio y curva de coste marginal

Si se representa en un mismo gráfico la curva de coste marginal y la curva de coste total medio se puede observar:



La curva de coste marginal corta a la curva de coste total medio por su punto más bajo.

Mientras el coste marginal está por debajo del coste total medio (es decir, mientras el coste de producir una unidad adicional sea menor que el coste total medio) el coste total medio será decreciente.

Desde el momento en el que el coste marginal se sitúa por encima del coste total medio, dicho coste total medio comenzará a subir.

El punto más bajo de la curva de coste total medio corresponde al nivel de actividad más eficiente de la empresa, es decir aquel en el que la empresa produce al mínimo coste por unidad de producto.

Una vez que el coste total medio comienza a ascender, incrementos adicionales en el volumen de actividad harán que su pendiente sea cada vez más inclinada.

La ley de la producción marginal decreciente explica el coste de una unidad adicional será cada vez mayor.

Curva de costes a largo plazo

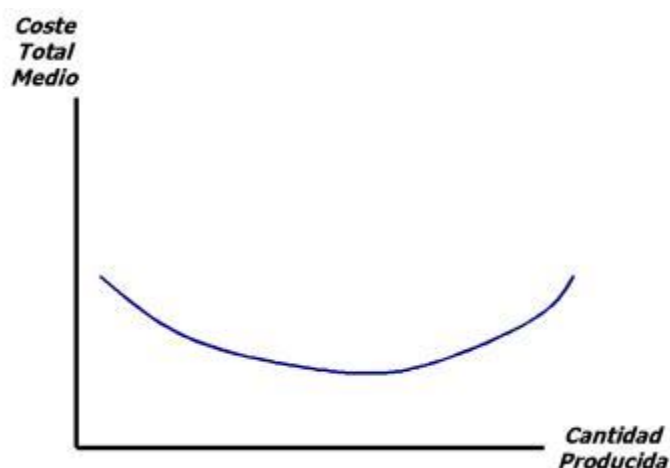
La diferencia fundamental entre los costes a corto plazo y los costes a largo plazo es la siguiente:

A corto plazo existen costes fijos, costes en los que incurre la empresa con independencia de su nivel de actividad, costes que se originan incluso aunque la empresa estuviese parada (amortización de las máquinas, costes financieros, alquileres, etc.).

Son costes que la empresa no puede eliminar inmediatamente, aunque decidiera finalizar sus actividades.

A largo plazo todos los costes son variables. La empresa puede cancelar los contratos de alquiler de sus oficinas o alquilar nuevas oficinas, puede vender sus instalaciones, maquinarias, etc., o adquirir otras nuevas, cancelar sus préstamos o solicitar otros nuevos, etc.

El coste total medio a largo plazo tiene también forma de U (igual que la curva a corto plazo) pero su forma es más abierta.

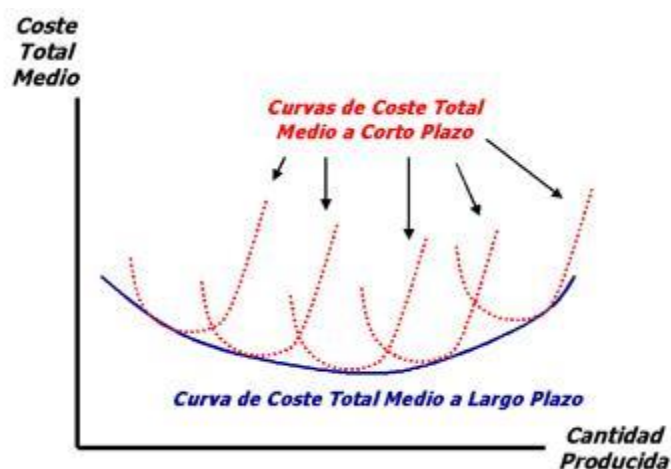


La curva a largo plazo se situará siempre por debajo de las diferentes curvas a corto plazo:

Al ser todos los costes variables la empresa tiene libertad de movimiento para buscar en cada momento su dimensión más adecuada.

En cada nivel de actividad se situará en el punto más bajo de la curva de coste total medio correspondiente a dicho nivel (curva a corto plazo). A medida que su dimensión vaya cambiando (nuevas curvas a corto plazo) buscará posicionarse en el punto inferior de cada una de ellas.

Uniendo los puntos mínimos de las curvas a corto plazo correspondientes a cada nivel de actividad obtendremos la curva a largo plazo. El punto mínimo de cada curva de costes totales medio a corto plazo es tangente a la curva a largo plazo.



El **tramo descendente** de la curva de costes totales medios a l/p corresponde a niveles de actividad en los que hay **economías de escalas**:

Es decir, aumentos de actividad conllevan disminución del coste total medio. La empresa gana en eficiencia a medida que aumenta su actividad.

Los motivos pueden ser muy variados: por ejemplo, el mayor volumen permite mecanizar ciertas fases del proceso productivo, o permite segmentar la plantilla en unidades especializadas en fases concretas del proceso productivo, etc.

En el **tramo plano** hay **rendimientos constantes** a escala:

Han desaparecido ya las economías a escala, pero la empresa consigue mantener su nivel de eficiencia.

En el **tramo ascendente** hay **deseconomías de escala**.

El elevado volumen de actividad perjudica la eficiencia, elevando el coste medio por unidad de producto.

Las causas pueden ser múltiples (se complica la toma de decisiones, se burocratiza la empresa, se producen solapamientos de funciones, etc.).

En definitiva, **toda actividad tiene un nivel óptimo de actividad a largo plazo**, aquél en el que se **minimiza el coste medio total**.

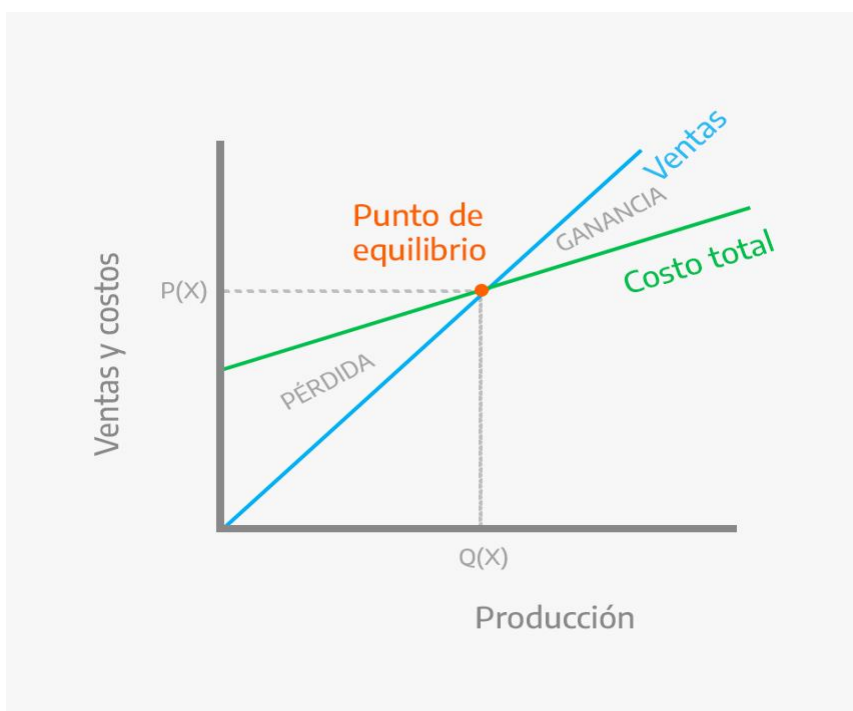
Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio o punto muerto es una herramienta clave en la estrategia de una empresa, que es fundamental para ponderar el grado de solvencia de una empresa y su potencial de rentabilidad.

En concreto, el punto de equilibrio determina cuál es el nivel de ventas preciso para poder cubrir el total de los costes de la empresa, puesto que predice el punto de ventas anuales que se debe conseguir para no tener pérdidas y comenzar a disfrutar de beneficios.

Gráfico del punto de equilibrio

Para entender mejor este concepto analizaremos el siguiente gráfico que representa al punto de equilibrio:



El punto de equilibrio se encuentra donde las ventas cubren los costos totales.

En el gráfico se observa que cuando los costos totales (costos fijos + costos variables) igualan a las ventas totales, se obtiene el punto de equilibrio. A partir de dicho punto la utilidad (ganancias) será positiva.

Fórmula del punto de equilibrio

La fórmula para calcular el punto de equilibrio más utilizada es la de unidad, a partir de esta se pueden calcular la cantidad de unidades que necesitamos vender para no ir a pérdida, así también la cantidad de dinero en ventas que necesitamos para llegar al punto de equilibrio:

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{(\text{Precio de venta por unidad} - \text{Costo de venta por unidad})}$$

Fórmula para calcular el punto de equilibrio por unidad

Los elementos que se necesitan en esta fórmula son:

- **Costos fijos:** aquellos que independientemente del nivel de producción, siempre están presentes. **Por ejemplo:** sueldo de empleados, alquiler del local, etc.
- **Precio de venta unitario:** el precio en el que es vendida cada unidad.
- **Costo variable unitario:** aquel que varía según el nivel de producción, por unidad producida. **Por ejemplo:** la materia prima, empaquetado, logística, etc.

Características del punto de equilibrio

El punto de equilibrio de una empresa se caracteriza por ser el punto justo en el que una empresa comienza a cubrir sus costes. Por ello, si incrementa sus ventas, ubicándose por encima del punto de equilibrio, empezará a percibir un beneficio positivo. Y, por el contrario, si las ventas se sitúan por debajo de este punto de equilibrio se hablaría de pérdidas.

Conociendo el punto de equilibrio de una empresa, también de la tuya, podrás saber si eres capaz de producir una cantidad de unidades que no genere pérdidas y sí ganancias, saber a partir de cuántas ventas tu empresa es rentable y conocer cuántas unidades tienes que producir para llegar a una determinada utilidad.

Esto es, si sabes cuál es tu punto de equilibrio de costes podrás resolver estas cuestiones y otras que cuentan con un valor considerable en las previsiones financieras de tu negocio.

Importancia del punto de equilibrio para el emprendedor

Conocer el punto de equilibrio de costes es de una importancia máxima para un emprendedor. ¿Por qué? Pues porque con una simple fórmula podrás lograr evaluar la rentabilidad que tu empresa tiene en el mercado.

Estimando el punto de equilibrio, una empresa podrá conocer, antes incluso de comenzar a operar, qué nivel de ventas necesitará alcanzar para que la inversión inicial sea recuperada.

Y es que hallar el punto de equilibrio te permitirá hacer una simulación que te haga conocer cuál es la cantidad de ventas a partir de la que empezarás generar beneficios. Además, con esta fórmula podrás saber si un proyecto es viable o no, y a la vez saber cuándo, una vez alcanzado un determinado nivel de ventas, es conveniente cambiar un coste variable por uno fijo. Es por esto, que el punto de equilibrio es imprescindible a la hora de realizar un plan de ventas que proporcione beneficios para la empresa.

Los expertos recomiendan empezar por identificar cuáles son los costes de la empresa. Una vez identificados, estos costes se deberán clasificar en fijos y variables, aspecto que según los economistas es crucial. Solo así, podremos saber cuál es la previsión de ventas mínima que debemos cumplir para sufragar esos costes.

Asimismo, explican que hay que poner especial atención a los costes indirectos de fabricación, pues son especialmente variables y a los que habrá que tener en consideración para hallar el punto de equilibrio. Además, de los costes de fabricación, también hay que tener muy presente en el momento de hacer los cálculos los gastos derivados de la adquisición de materia prima y los gastos en mano de obra.

Pero, ¿cuáles son los costes fijos y los costes variables? Pues los costes fijos son los que no sufren variaciones en función de la producción, como el alquiler del local; mientras que

los costes variables sí que fluctuarán en función del volumen de la producción, como las materias primas o la mano de obra.

Ahora que ya conoces el valor del punto de equilibrio, da un paso, aplica la fórmula para obtenerlo y disfruta de su utilidad para ir sobre seguro y saber cuándo conseguir que tu negocio sea rentable.

Ejemplo de punto de equilibrio

Para entender mejor las fórmulas del punto de equilibrio, analizaremos un claro ejemplo de cómo obtener los valores mencionados.

Sean las ecuaciones de oferta y demanda de un producto “X”.

$$q = 16 - 3p \quad Q = 2 + 1,5p$$

para encontrar el punto de equilibrio seguiremos los siguientes pasos:

A) Igualar ecuaciones

$$16 - 3p = 2 + 1,5p$$

B) Reduce términos semejantes

$$16 - 2 = 1,5p + 3p$$

C) Despeje la variable

$$14 = 4,5p$$

$$P = 14/4,5 = 3,11$$

D) Reemplaza

$$q = 16 - 3(3,11) \quad q = 6,67$$

$$\mathbf{E = (6,67, 3,11)}$$

$$q = 64 - 8p$$

$$q = 64 - 8(1) = 56$$

$$q = 64 - 8(2) = 48$$

$$q = 64 - 8(3) = 40$$

$$q = 64 - 8(4) = 32$$

$$Q = 4 + \sqrt{16p}$$

$$Q = 4 + 4(1) = 8$$

$$Q = 4 + 4(2) = 12$$

$$Q = 4 + 4(3) = 16$$

$$Q = 4 + 4(4) = 20$$

$$m = \frac{X_2 - X_1}{\quad} = \frac{48 - 56}{\quad} = \frac{8}{\quad} = 8$$

$$Y_2 - Y_1$$

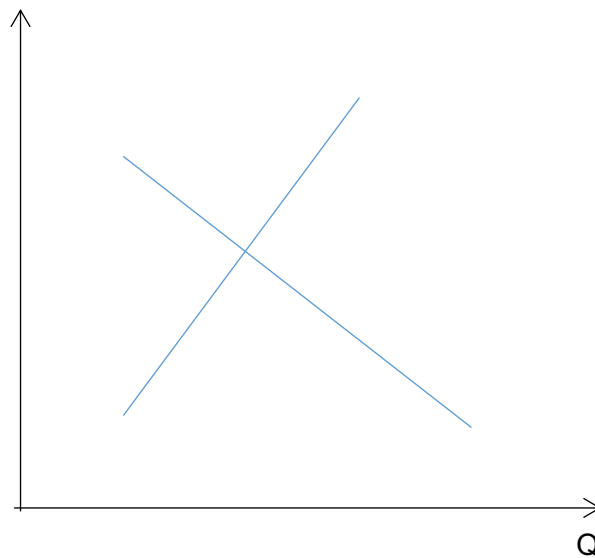
$$2 - 1$$

$$1$$

$$\begin{aligned} \leftarrow \frac{\frac{Y_2 - Y_1}{Y_1 + Y_2}}{\frac{X_2 - X_1}{X_1 + X_2}} &= \frac{\frac{2 - 1}{1 + 2}}{\frac{48 - 56}{56 + 48}} = \frac{\frac{1}{3}}{\frac{8}{104}} \end{aligned}$$

$$\frac{104}{24}$$

$$= 4,33 \quad P$$



EJERCICIOS

$$25q - 6p = 35$$

$$q = 35 + 6(1)/25 = 1,64$$

$$q = 35 + 6(2)/25 = 1,88$$

$$q = 35 + 6(3)/25 = 2,12$$

$$q = 35 + 6(4)/25 = 2,36$$

$$q = 35 + 6(5)/25 = 2,6$$

$$0,98p + 2q = 5,43$$

$$2q = 5,43 - 0,98(1)/2 = 2,23$$

$$2q = 5,43 - 0,98(2)/2 = 1,74$$

$$2q = 5,43 - 0,98(3)/2 = 1,25$$

$$2q = 5,43 - 0,98(4)/2 = 0,76$$

$$2q = 5,43 - 0,98(5)/2 = 0,27$$

$$25q = 35 + 6p$$

$$q = 35/25 + 6p/25$$

$$q = 1,4 + 0,24p$$

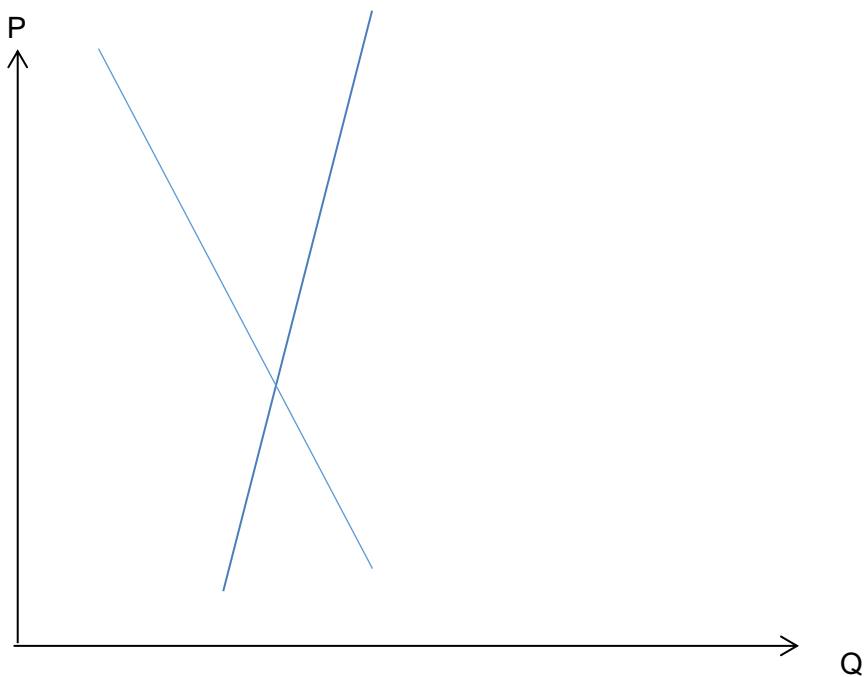
$$1,4 + 0,24p = 2,72 - 0,49p$$

$$1,4 - 2,72 = 0,49p - 0,24p$$

$$-1,32 = -0,73p$$

$$-1,32 / -0,73$$

$$p = 1,81$$



EJERCICIOS

$$q = 31 - 3p$$

$$q = 31 - 3(1) = 28$$

$$q = 31 - 3(2) = 25$$

$$q = 31 - 3(3) = 22$$

$$q = 31 - 3(4) = 19$$

$$q = 31 - 3(5) = 16$$

$$q = 31 - 3(6) = 13$$

$$Q = 2 + 1,97P$$

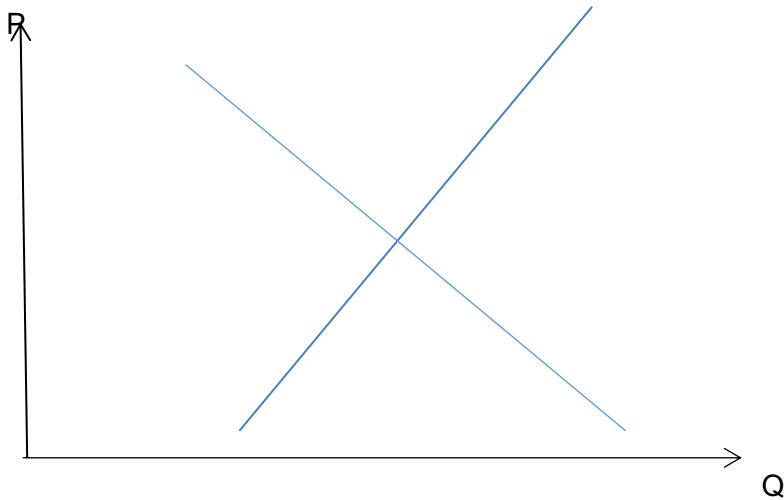
$$Q = 2 + 1,97(1) = 3,97$$

$$Q = 2 + 1,97(2) = 5,94$$

$$Q = 2 + 1,97(3) = 7,91$$

$$Q = 2 + 1,97(4) = 9,88$$

$$Q = 2 + 1,97(5) = 11,85$$



$$q = 31 - 3p$$

$$31 - 3p = 2 + 1,97p$$

$$31 - 2 = 1,97p + 3p$$

$$29 = 4,97p$$

$$29/4,97 =$$

$$P = 5,83$$

$$q = 31 - 3(5,83)$$

$$q = 31 - 17,49$$

$$q = 13,51$$

$$m = \frac{X_2 - X_1}{Y_2 - Y_1} = \frac{25 - 28}{2 - 1} = \frac{3}{1} = 3$$

Economías a Escala

El concepto de economía de escala **tiene su origen en la microeconomía**, y refiere a la situación en la que el aumento en el tamaño de la empresa provoca un aumento en sus beneficios.

La microeconomía determinó la existencia de tres tipos de costos principales:

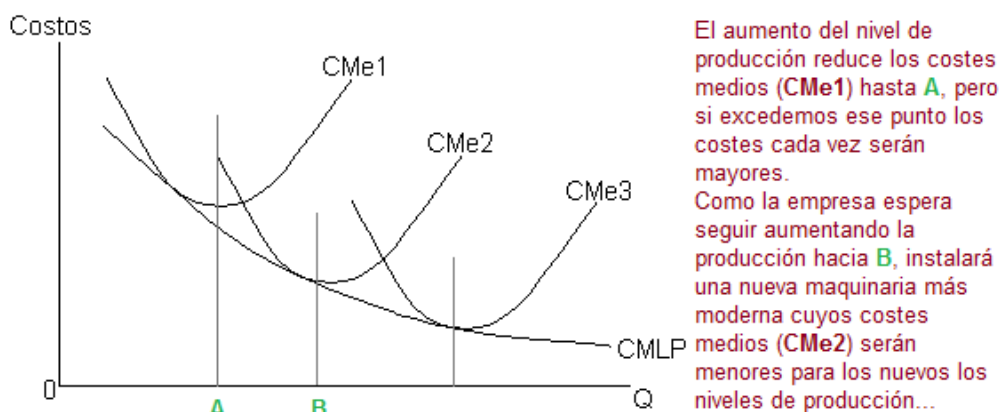
- **Costos fijos.** Son aquellos que a cualquier nivel de producción representan el mismo gasto (como el alquiler de un depósito).
- **Costos variables.** Son aquellos que a cualquier nivel de producción representan diferente gasto (como las materias primas para la fabricación de un producto).
- **Costos semifijos.** Aquellos que se comportan de forma escalonada (como las máquinas, que al incorporar una nueva, la producción aumenta pero no linealmente; no es fija ni variable).

Luego, también podemos encontrar el:

- **Costo total.** Es la suma de los costos fijos, costos semifijos y costos variables.
- **Costo medio.** Si al costo total lo dividimos por el nivel de producción, obtenemos el costo medio. Es también llamado costo por unidad.

La economía de escala nos dice que en la medida que el costo fijo permanece estático y el variable crece proporcionalmente a la cantidad, tiene sentido que el costo por unidad, es decir, **el costo medio, se vuelva cada vez más chico al aumentar la producción.**

Por ejemplo: Si una planta de tornillos produjera un solo tornillo, esa unidad debería absorber el costo de la materia prima efectivamente gastada en él, pero también el de todas las máquinas, el del alquiler de la planta y el de los empleados necesarios para producirla (lo cual haría que ese tornillo resultara exorbitantemente caro). Si crece el nivel de producción, todos esos costos se reparten entre todas las unidades y baja entonces el costo de cada unidad (costo medio).



Una clasificación entre las economías de escala se hace de acuerdo con su origen: el peso relativo de los costos variables no es el único motivo por el que disminuyen los costos a medida que aumenta el nivel de producción. También las bonificaciones

recibidas por la compra de grandes cantidades de materias primas, la especialización en los trabajadores y en las máquinas, la optimización en las técnicas de producción y el aprendizaje y la experiencia que el personal gana logran reducir los costos unitarios a la larga.

- **Las economías de escala internas.** son las que se vinculan hacia dentro de la empresa; la motivación de esta a expandirse podrá ser la sola ampliación del capital o alguna técnica nueva por experimentar.
- **Las economías de escala externas.** por el contrario, son las que abarcan a toda una industria, como pudo haber significado la expansión de Internet para todo el rubro de las telecomunicaciones.

La idea de economía de escala, se asocia en muchos casos con **la ley de los rendimientos marginales decrecientes**. Este es también un principio que muestra cómo se comporta la producción de una empresa, y afirma que de mantener constantes todos los factores de producción menos uno y agregar una unidad más de aquel, la producción aumentará. Si se repite el proceso aumentará, pero menos que la vez anterior, y así sucesivamente hasta que llegaría un punto en el que ni siquiera aumentaría.

Solo **en ciertos casos sucede que la economía de escala no se cumple**, a esos se los llama diseconomía de escala. Eso podría ocurrir si, por ejemplo, una empresa quisiera duplicar su producción, pero para ello necesitara más que duplicar sus costos (tal vez por la adquisición de un nuevo local, o de una maquinaria circunstancialmente muy cara). Y desde ya, hay que considerar que el beneficio de la organización siempre está sujeto a que los productos encuentren un mercado

Bibliografía

Pindyck, Robert. Microeconomía, 6ta edición. Economía de mercado: Concepto definición de, Redacción. (Última edición:23 de julio del 2019). Definición de Economía de Mercado. Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/economia-de-mercado/>. Consultado el 8 de diciembre del 2019

Los Costos de Producción: Concepto definición de, Redacción. (Última edición:25 de julio del 2019). Definición de Costos de Producción. Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/costos-de-produccion/> Consultado el 4 de diciembre del 2019

Fuente:

<https://concepto.de/economia-de-escala/#ixzz67Mkw3gqh>

Como graficar OFERTA y DEMANDA punto de equilibrio [#ECONOMIA](https://www.youtube.com/watch?v=6rb-3JVTNs0)
<https://www.youtube.com/watch?v=6rb-3JVTNs0>