

# Análisis comparativo entre las perspectivas económica y administrativa de la determinación del nivel de producción y beneficio de la empresa

*(Recibido: septiembre/010–aprobado: diciembre/010)*

*Fernando Velázquez Vadillo\**

## **Resumen**

En este trabajo aportamos elementos de respuesta a dos preguntas que surgen cuando se confronta la determinación del nivel de producción y beneficio de la empresa del análisis económico contra los planteamientos del análisis administrativo. Estas preguntas son: ¿por qué la empresa no puede aumentar su beneficio mediante el incremento de su producción y ventas como lo plantea el análisis administrativo?, ¿cuál es el interés de desarrollar una empresa, si inevitablemente esta tendrá un beneficio igual a cero en el largo plazo? El análisis comparativo que realizamos sitúa los elementos de respuesta centrales, respectivamente, en el supuesto de rendimientos decrecientes y en la distinción beneficio contable-beneficio económico.

**Palabras clave:** producción, beneficio, economía administrativa.

**Clasificación JEL:** D00, D01.

\* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (fvv@correo.azc.aum.mx).

## **Introducción**

La economía de la empresa aplica conceptos y relaciones desarrollados por la ciencia económica a la administración de las empresas, busca así, capacitar a los estudiantes para una óptima toma de decisiones. Desde esta perspectiva, dos aspectos son fundamentales: la determinación del nivel de producción adecuado y la maximización del beneficio. En relación a ellos, el estudiante que tiene una formación anterior en el área administrativa, se ve sorprendido porque el nivel de producción determinado en el análisis económico difiere al establecido en el análisis administrativo y porque el análisis económico desemboca en el planteamiento de un beneficio para la empresa que es igual a cero en el largo plazo.

Estos resultados conducen a quien se inicia en el estudio de la economía administrativa a plantearse dos preguntas: ¿por qué la empresa no puede aumentar su beneficio mediante el incremento de su producción y ventas como lo plantea el análisis administrativo?, ¿cuál es el interés de desarrollar una empresa si inevitablemente esta tendrá un beneficio igual a cero en el largo plazo?

En este trabajo exponemos precisiones sobre la determinación del nivel de producción y beneficio en los análisis administrativo y económico en una perspectiva comparativa, lo cual nos permite aportar respuestas a los interrogantes que acabamos de plantear.

Nuestra exposición seguirá el orden siguiente: en un primer punto precisamos la definición y utilidad de la economía administrativa, después exponemos sucesivamente la determinación del nivel de producción y beneficio de la empresa en las perspectivas administrativa y económica y presentamos en una perspectiva comparativa las principales diferencias de ambos análisis.

### **1. Definición y utilidad de la economía administrativa**

La economía administrativa aplica conceptos económicos a la administración de empresas contribuyendo así a su buen funcionamiento. Precisaremos aquí el objetivo de ella y su aporte a la empresa.

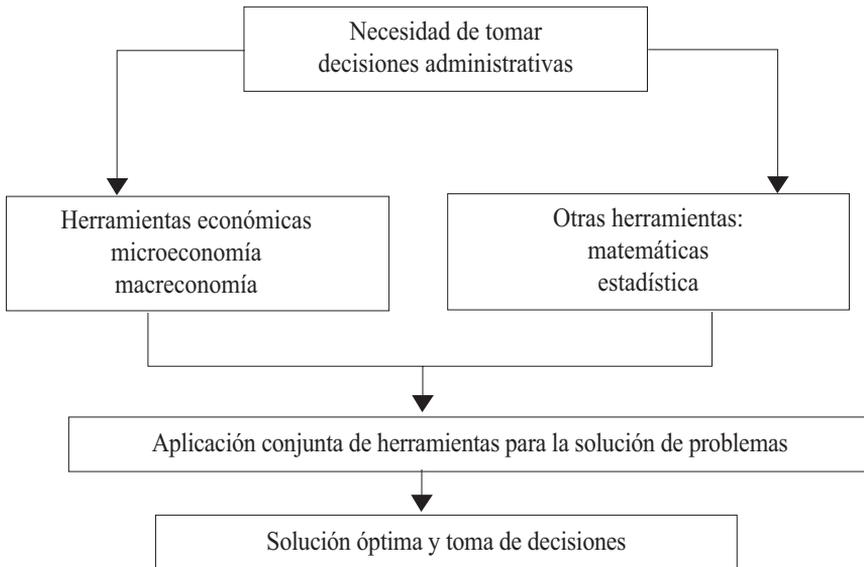
#### *1.1 Definición de economía administrativa*

La economía administrativa es la aplicación de la ciencia económica a la toma de decisiones operativas y estratégicas de la empresa (Baye, 2000: 4). Utiliza de manera central, conceptos y relaciones analíticas de la microeconomía, la cual, es la rama de la economía que estudia el comportamiento de las entidades individuales, entendidas

éstas como un sector de actividad, una industria, una empresa. La macroeconomía aporta un marco global al análisis del funcionamiento de la empresa y en particular, de la apreciación de las consecuencias de las decisiones gubernamentales sobre la actividad de las empresas.

La economía administrativa se apoya también en herramientas tomadas de las ciencias estadística y matemática. Una representación del objetivo de la economía administrativa, a saber, el apoyar una óptima toma de decisiones es propuesta en el Esquema 1.

### Esquema 1 Toma óptima de decisiones en la empresa



Fuente: Elaboración propia.

#### 1.2 Utilidad de la economía administrativa

Para precisar la contribución de la economía administrativa a la toma de decisiones de la empresa, debemos recordar el concepto de modelo. Un modelo es una representación simplificada de una parte de la realidad, su función es mostrar relaciones e interdependencias para lo cual, elimina los detalles sin importancia para subrayar las variables y relaciones claves.

Un ejemplo que permite comprender la contribución de los modelos a la toma de decisiones en la empresa es el siguiente:<sup>1</sup> imaginemos una persona que desea trasladarse de la ciudad de Los Ángeles a Nueva York. Dos opciones le son propuestas para guiarse, una fotografía tomada desde un satélite que presenta todos los detalles del territorio americano y un mapa de autopistas de los EUA. Éste último es evidentemente la mejor opción. El mapa es un modelo que presenta claramente el trayecto a seguir. Su utilidad radica en que ha eliminado los detalles no necesarios y evidenciado los elementos clave.

La economía administrativa provee modelos que permiten analizar las situaciones que enfrenta la empresa, eliminando lo superfluo para retener lo esencial. Permite así, conocer cuál es la información necesaria, cómo debe integrarse y procesarse para tomar una decisión adecuada. Además, utiliza elementos de la teoría económica para fines administrativos, sin embargo, la determinación tanto del nivel de producción como del beneficio presenta diferencias significativas en los análisis administrativo y económico. En los puntos siguientes, exponemos ambas perspectivas de análisis.

## **2. Determinación del nivel de producción y beneficio de la empresa en el análisis administrativo**

En este apartado presentamos la perspectiva administrativa de la determinación del nivel de producción y del beneficio de la empresa, a fin de precisar las diferencias de ambos análisis.

### *2.1 Determinación del nivel de producción en el análisis administrativo*

En la perspectiva administrativa la determinación del nivel de producción se sintetiza en la expresión “punto de equilibrio” (o *break even point*, BEP). Este punto surge de la comparación de ingresos y costos totales generados en cada nivel de producción posible de la empresa.

Los ingresos totales son calculados mediante la multiplicación de un precio por unidad constante y la cantidad producida, la cual se supone idéntica a la vendida. Los costos totales son la suma, a cada nivel de producción, de costos fijos y de costos variables, los primeros son independientes del nivel de producción (por ejemplo, el pago de renta del local), es decir que son constantes; los segundos, dependen de la cantidad producida (por ejemplo, el costo de la materia prima) y crecen con el nivel de producción.

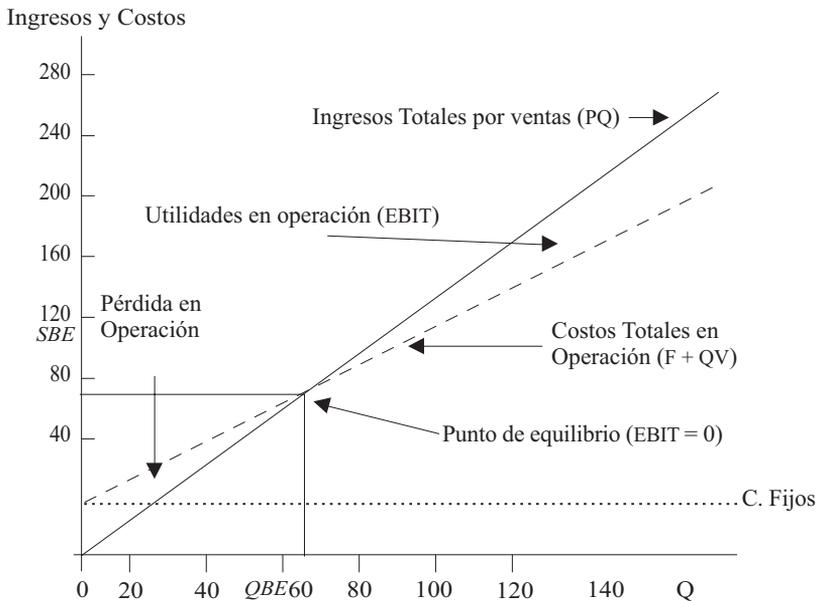
<sup>1</sup> El ejemplo propuesto es tomado de Mansfield (1996).

La representación gráfica de la confrontación de ingresos y costos totales, se realiza mediante un cuadrante en el cual se miden en el eje vertical los costos totales y en el eje horizontal, el nivel de producción (véase Gráfica 1).

Los costos fijos se representan con una línea horizontal, a estos costos se adicionan los costos variables para obtener los costos totales. La pendiente positiva de esta línea es constante y es igual al costo variable por unidad (Costo variable medio,  $CVMe$ ).

La línea de ingresos totales parte del origen y tiene una pendiente igual al precio unitario que se supone superior al  $CVMe$ , esta diferencia se conoce como margen de contribución. La pendiente de la línea de ingresos totales es superior a la de costos totales, por lo que ambas líneas se cruzan en algún punto. La intersección de ellas representa la igualdad de ingresos totales y costos totales y determina el nivel de producción de equilibrio. Este último puede plantearse en unidades físicas (eje horizontal) o en unidades monetarias (eje vertical) multiplicando la cantidad de equilibrio por el precio unitario. Puede observarse la determinación del punto de equilibrio en la Gráfica 1.

**Gráfica 1**  
**Decisión de producción desde la perspectiva administrativa**



Fuente: Weston (1994: 415).

## 2.2 Determinación del beneficio en el análisis administrativo

La Gráfica 1 muestra que en los niveles de producción inferiores al de equilibrio, los costos totales superan a los ingresos totales y la empresa tiene pérdidas; en niveles de producción mayores al de equilibrio, los ingresos son más altos que los costos y el beneficio es positivo. En los niveles de producción superiores al de equilibrio el beneficio es creciente, la empresa aumenta su beneficio incrementando su producción.

Este resultado se obtiene sobre la base del supuesto de la constancia del costo variable. Cada nueva unidad incrementa los costos totales en un monto idéntico, inferior al precio unitario. El punto de equilibrio (PE) es una información importante para la empresa, éste indica un mínimo de ventas que debe ser realizado y corresponde a un beneficio de cero. En esta perspectiva, el beneficio comanda la producción, a partir de un objetivo de beneficio positivo, la empresa determina el volumen de ventas correspondiente.

En dicho análisis los costos fijos son relevantes, un mayor de nivel de ellos permiten reducir los *CVMe* (disminuir la pendiente de la curva de los costos totales), por tanto, si aumenta el nivel del PE, el beneficio unitario más allá de este punto es mayor.

Contablemente, este beneficio se identifica con la utilidad neta, determinada por el estado financiero llamado Estado de Resultados, cuya estructura muestra la diferencia entre ingresos totales por ventas y los diferentes tipos de costos que enfrenta la empresa. Estos últimos distinguen los costos operativos (costos de ventas, de producción y administrativos), los costos financieros (que se identifican al pago de intereses)<sup>2</sup> y los costos fiscales (principalmente el pago del impuesto sobre la renta). Una estructura simplificada del Estado de Resultados es la siguiente:

Ventas  
 – costos operativos  
 Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)  
 – costos financieros (intereses de la deuda:  $i * D$ )  
 Utilidad antes de impuestos (UAI)  
 – impuestos (tasa fiscal \* UAI)  
 Utilidad neta (UN)

<sup>2</sup> De manera estricta, para identificar el cálculo de la utilidad neta con el beneficio obtenido en el análisis del punto de equilibrio debe suponerse que en este último se toman en cuenta los costos fijos de la deuda (véase Weston, 1994: cap. 8).

Esta estructura incluye tanto costos fijos como variables en la determinación de la utilidad o beneficio de la empresa. Se trata de un beneficio contable en el sentido de que depende de convenciones contables, las cuales precisan los tipos de costos que pueden deducirse de los ingresos.

### **3. Determinación del nivel de producción y beneficio de la empresa en el análisis económico**

En el análisis económico, la determinación del nivel de producción óptimo de la empresa se funda en el análisis marginal, que es una de las contribuciones fundamentales de la ciencia económica y el beneficio que la empresa obtiene en el largo plazo es igual a cero.

#### *3.1 Determinación del nivel de producción de la empresa en la perspectiva económica*

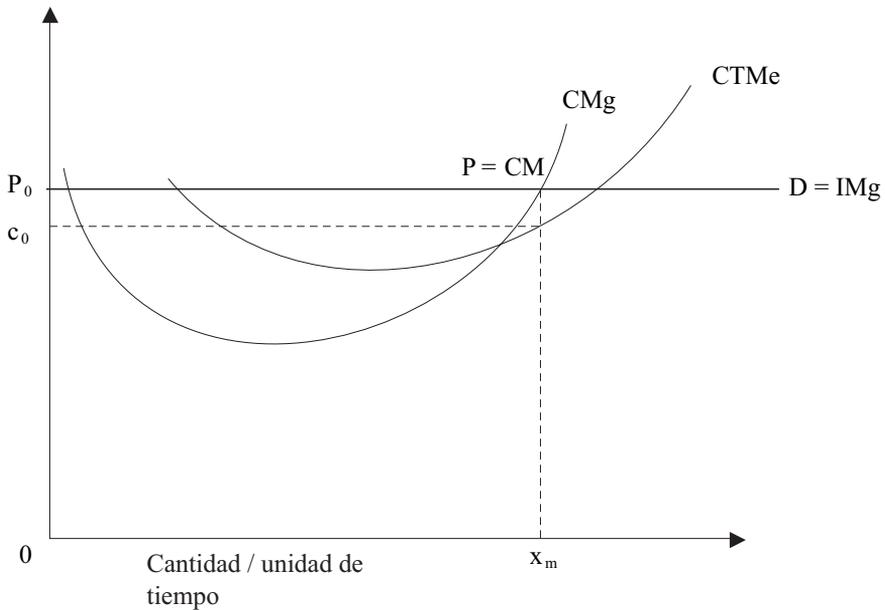
En la perspectiva económica, la información importante para decidir el nivel de producción que maximiza el beneficio de la empresa no son los ingresos y los costos totales. La empresa realiza un análisis “en el margen”, es decir, lo que determina el nivel de producción adecuado es la comparación entre el ingreso y el costo generados por una unidad adicional producida. Su igualdad determina el nivel de producción que debe realizar la empresa para maximizar su beneficio (Pappas y Hirschey, 1990: 30-35).

El hecho que la información fundamental para la empresa sea la comparación de la variación en costos e ingresos asociada a la última unidad producida, implica que los costos fijos quedan fuera de la decisión de producción de la empresa. Son relevantes sólo el ingreso y el costo marginales.

La Grafica 2 muestra la determinación, en la perspectiva económica, del nivel de producción adecuado de una empresa en un mercado competitivo. El nivel de producción se mide en el eje horizontal y los costos e ingresos marginales en el eje vertical, dos supuestos son importantes para comprender esta gráfica: primero, suponemos un precio de venta constante para todo nivel de producción, por lo que el ingreso adicional generado por una unidad más producida y vendida, es decir el ingreso marginal, es igual al precio unitario. Segundo, el costo de cada nueva unidad producida, (costo marginal) es cada vez mayor; la razón de este costo creciente es que suponemos la existencia de rendimientos decrecientes, es decir, cada nueva unidad de factor de producción aporta una menor producción a la empresa. En el caso del factor trabajo por ejemplo, esto significa que el mismo pago por salario a

cada nuevo trabajador que produce menos unidades, resulta en un costo por unidad creciente.

**Gráfica 2**  
**Determinación del nivel de producción de una empresa competitiva**



Fuente: Baye (2000: 274).

Como resultado de estos supuestos, en la Gráfica 2, la línea de precio, que es también la línea de ingreso marginal, es horizontal, por otra parte, la curva de costo marginal representa en su parte creciente los rendimientos decrecientes. Este es el segmento relevante de esta curva, su intersección con la línea de ingreso marginal, determina el nivel de producción, medido en el eje horizontal, que debe realizar la empresa, en dicho nivel de producción maximiza su beneficio. A la izquierda de este nivel, el costo marginal es inferior al ingreso marginal y la empresa se ve motivada a aumentar la producción dado este beneficio marginal. A la derecha, al contrario, el costo marginal supera al ingreso marginal, en este caso, la reducción de la producción reduce los costos en un monto mayor a la reducción de los ingresos, lo que aumenta el beneficio de la empresa.

El nivel de producción así determinado es entonces, un óptimo en el sentido de que el alejamiento de este nivel de producción, el aumento o disminución de la producción, reduce el beneficio de la empresa. El beneficio al que nos referimos, es el beneficio económico que en el análisis gráfico se plantea en términos unitarios y se define como la diferencia vertical en el nivel de producción óptimo, entre el precio por unidad y el Costo Total Medio o Unitario (*CTMe*). Este beneficio económico es igual a cero en el largo plazo.<sup>3</sup>

Tal resultado sorprende a los estudiantes y los conduce a cuestionarse sobre el interés que los empresarios pueden tener en fundar y mantener una empresa que presenta un beneficio igual a cero. La respuesta a esta paradoja es la siguiente: el beneficio de la empresa a largo plazo es de cero, pero es un beneficio económico, cuando el beneficio económico es cero la empresa obtiene un beneficio normal. Procederemos ahora a explicar este resultado en el punto siguiente.

### 3.2 El beneficio económico a largo plazo de la empresa

El beneficio al que se refiere el análisis económico, no es el beneficio contable de la perspectiva administrativa, es un beneficio económico en el sentido que toma en cuenta en su determinación no sólo los costos indicados en el Estado de Resultados, sino también los costos implícitos que la empresa soporta pero que no se registran en ese estado financiero. Precisaremos entonces el concepto de beneficio económico, elemento fundamental que distingue el análisis económico del administrativo.

La distinción de los costos que soporta la empresa entre costos explícitos y costos implícitos funda la distinción entre beneficio contable y beneficio económico, este último se define según Keat y Young (2004: 45) como:

$$\text{Beneficio económico} = \text{ingreso total} - \text{costo económico total}$$

Donde:

$$\text{costo económico total} = \text{costos explícitos} + \text{costos implícitos}$$

Los costos explícitos son aquellos que se incluyen en el Estado de Resultados y los costos implícitos en cambio, no se registran en dicho estado y no se toman en cuenta en la determinación del beneficio contable denominado utilidad neta.

<sup>3</sup> El beneficio no es necesariamente positivo. La empresa puede tener pérdida (precio inferior al *CTMe*) aún en su nivel de producción óptimo. Para sencillez de la exposición suponemos un beneficio inicial positivo.

Los costos implícitos son costos de oportunidad (aquello a lo que renunciamos para obtener algo), ejemplos de ellos, son el salario al que renuncia un nuevo empresario para fundar su empresa o los intereses que deja de ganar en el mercado financiero al invertir sus ahorros en la empresa que inicia. Es decir, que el concepto de beneficio económico “reconoce un pago requerido por la utilización de los recursos proveídos por el propietario de la empresa” (Pappas y Hirschey, 1990: 10).

Tenemos entonces:

$$\text{Beneficio contable} = \text{ingreso total} - \text{costos explícitos}$$

y

$$\text{Beneficio económico} = \text{beneficio contable} - \text{costos implícitos}$$

El beneficio económico es el beneficio relevante en la determinación del nivel de producción en el análisis económico, para comprender la igualdad entre un beneficio económico de cero y un beneficio normal, debemos aceptar que los costos implícitos son beneficios normales en el sentido que son determinados por el mercado. Así, el costo implícito “salario al que renuncia el nuevo empresario” es un beneficio normal el cual remunera la actividad particular que deja de ejercer el nuevo empresario, remuneración determinada por la confrontación de la oferta total y la demanda total en el mercado de esa actividad particular, cualquiera que ésta sea.

Lo mismo sucede con el costo implícito “intereses que deja de ganar” el nuevo empresario. El monto de intereses a los que renuncia el nuevo empresario, es un beneficio normal del dinero invertido en los mercados financieros en el sentido que está determinado por la oferta y demanda en el mercado de dinero.

Una vez aceptado que los costos implícitos son un beneficio normal, podemos plantear la siguiente serie de igualdades que concluyen esta explicación:

Como:

$$\text{Beneficio normal} = \text{costos implícitos}$$

Podemos plantear:

$$\text{Beneficio económico} = \text{ingreso total} - \text{costos explícitos} - \text{beneficio normal}$$

$$\text{Beneficio económico} = \text{beneficio contable} - \text{beneficio normal}$$

Y entonces, si:

Beneficio contable = beneficio normal, el beneficio económico es igual a cero.

En otras palabras, cuando el beneficio económico es de cero la empresa tiene un beneficio normal (es decir promedio o igual al de la empresa típica en la misma industria).

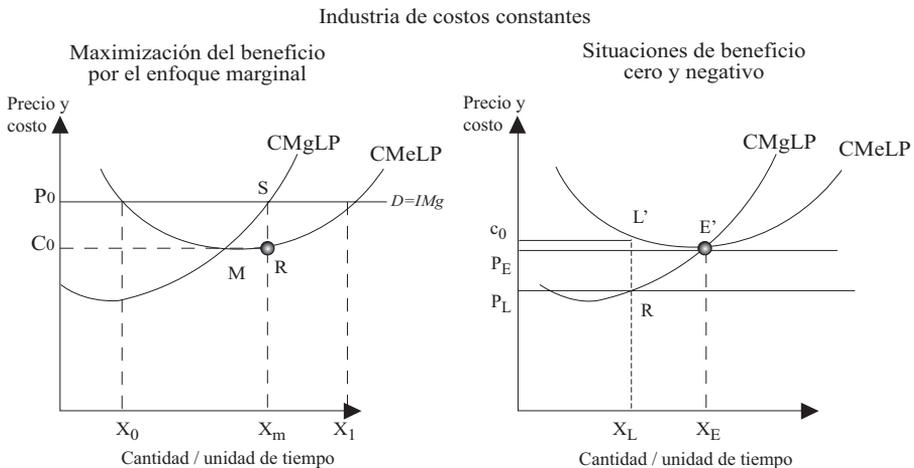
También, si:

Beneficio contable > beneficio normal, entonces el beneficio económico es positivo.

Beneficio contable < beneficio normal, entonces el beneficio económico es negativo.

En el largo plazo, el beneficio económico tenderá a cero porque un beneficio económico positivo atraerá nuevas empresas, lo cual aumentará la oferta total en el mercado y, frente a una demanda constante, reducirá el precio unitario y el beneficio (diferencia precio menos costo total medio). Al contrario, un beneficio económico negativo hará que empresas salgan del mercado y la oferta total se reducirá aumentando el precio y el beneficio hasta igualarlo a cero. La representación gráfica de este mecanismo se presenta en la Gráfica 3.

**Gráfica 3**  
**Beneficio económico de la empresa igual a cero en el largo plazo**



Fuente: Keats y Young (2004: 416).

En la Gráfica 3, vemos en el lado izquierdo una situación inicial de beneficio. La intersección de precio ( $P_0$ ) y el costo marginal de largo plazo ( $CMgLP$ ) determina el nivel óptimo de producción  $X_m$ . Comparando verticalmente en  $X_m$  el precio y el costo medio de largo plazo ( $CMeLP$ ) se observa un beneficio económico  $S - R$ . Este beneficio atrae nuevas empresas y aumenta la oferta total en el mercado, el precio se reduce hasta  $c_0$  con el cual la intersección con el  $CMg$  se da ahora en el punto M que determina un nuevo óptimo de producción (no indicado) en el cual el precio y el  $CMeLP$  son iguales. El beneficio es de cero, este mecanismo juega en sentido contrario en el caso de una pérdida inicial igual a  $L' - R$  en el óptimo  $X_L$  (panel b), cuando el precio es igual a  $P_L$ . Empresas cierran y la oferta del mercado se reduce ello frente a una demanda constante empuja el precio hacia arriba hasta que es igual en el nuevo nivel de producción óptimo ( $X_E$ ) al  $CMeLP$ , es decir hasta que el beneficio es de cero.

Este resultado se obtiene bajo los supuestos de una industria de competencia perfecta en el que hay costos constantes, es decir que la variación del número de empresas no afecta el precio de los factores de producción y en consecuencia el costo medio.

A manera de síntesis presentamos aquí las principales diferencias en la determinación del nivel de producción y del beneficio de la empresa en los análisis económico y administrativo (véase Cuadro 1):

**Cuadro 1**  
**Diferencias entre el análisis económico y administrativo de la empresa**

|                     | Administrativo   | Económico  |
|---------------------|--|--|
| Nivel de producción | Toma en cuenta ingresos y costos totales.  | Análisis marginal: es relevante el ingreso y el costo de una unidad más (los costos fijos quedan fuera de la determinación del nivel de producción).                                       |
|                     | El costo por unidad es constante.  | El costo por unidad adicional es creciente.  |
|                     | Existe un nivel de producción en el cual el beneficio es de cero (nivel de equilibrio); resulta de la igualdad de ingresos y costos totales. | Existe un único nivel de producción que maximiza el beneficio (nivel óptimo); resulta de la igualdad del ingreso y del costo de una unidad más.  |
| Beneficio           | El beneficio crece con el nivel de producción.   | El beneficio se reduce al alejarse del nivel de producción óptimo.   |
|                     | El beneficio relevante es el beneficio contable (utilidad neta).   | El beneficio relevante es el beneficio económico.  |
|                     |  | El beneficio económico en el largo plazo es de cero y equivale a un beneficio normal (la entrada de nuevas empresas al mercado explica la reducción del beneficio hasta ser igual a cero). |

## **Conclusiones**

El estudio comparado de la determinación del nivel de producción y beneficio de la empresa en las perspectivas administrativa y económica nos permite aportar respuestas a las interrogantes planteadas en este trabajo: ¿por qué la empresa no puede en el análisis económico, aumentar su beneficio mediante el incremento de su producción y ventas como lo plantea el análisis administrativo?

El análisis administrativo concluye a un nivel de producción de equilibrio de ingresos y costos totales a partir del cual, bajo el supuesto de costos por unidad constantes, la empresa puede aumentar sus beneficios porque el precio por unidad es superior al costo unitario.

A diferencia de este análisis, la perspectiva económica se centra en el ingreso y costo de una unidad adicional, es decir en el ingreso y costo marginales. Por esta razón, los costos fijos quedan fuera de la determinación del nivel de producción. Bajo el supuesto de un costo por unidad creciente, este planteamiento conduce a un nivel de producción no de equilibrio sino óptimo en el sentido de que es el único nivel que maximiza el beneficio de la empresa. De modo que el alejarse de dicho nivel incluso en el sentido de aumento de la producción, tiene como consecuencia la reducción del beneficio.

La otra interrogante planteada se refiere a ¿cuál es el interés de desarrollar una empresa si inevitablemente esta tendrá un beneficio igual a cero en el largo plazo? Efectivamente el análisis económico concluye (en el caso de una industria perfectamente competitiva de costos constantes) a un beneficio para la empresa igual a cero en el largo plazo. Si un beneficio que es inicialmente superior a cero disminuye se debe a la entrada de nuevas empresas a la industria que buscan aprovechar esos beneficios excepcionales. Este mayor número de empresas incrementa la oferta, reduce el precio por unidad y en consecuencia el beneficio. Debe precisarse sin embargo, que se trata de un beneficio económico. Como se expuso en este trabajo, cuando este beneficio es igual a cero la empresa obtiene un beneficio normal. Es decir, su beneficio es un beneficio promedio, similar entonces al que obtienen empresas de características similares. En otras palabras, un beneficio económico de cero coincide con un beneficio contable positivo.

Podemos señalar finalmente que si los procedimientos analíticos de las perspectivas administrativa y económica difieren, ambas persiguen el objetivo común de maximización del beneficio de la empresa, por tanto, podemos confiar en que la motivación del estudio de la economía administrativa no se ve afectado por las interrogantes planteadas en este trabajo.

## Referencias bibliográficas

- Baye, M. (2000). *Managerial Economics & Business Strategy*, Irwin: Mc Graw-Hill.
- Dobbs, I. M. (2000). *Managerial Economics*, Oxford University Press.
- Fischer, S. y R. Dornbusch (1985). *Economía*, México: Mc Graw Hill.
- Keat, P. y Ph. Young (2000). *Managerial Economics*, New Jersey: Prentice Hall.
- Koutsoyiannis, A. (1985). *Microeconomía moderna*, Argentina: Amorrortu editores.
- Mansfield, E. (1996). *Managerial Economics*, W. W. Norton & Company.
- Nicholson, Walter (1997). *Teoría microeconómica, principios básicos y aplicaciones*, Madrid: Mc Graw Hill.
- Pappas J. L. y M. Hirschey (1990). *Managerial Economics*, The Dryden Press.
- Weston, Brigham (1994). *Fundamentos de administración financiera*, Mc Graw-Hill.

## Anexo

### Ejemplo de cálculo del beneficio económico

Una persona decide iniciar su propia empresa y renuncia a su actual salario anual de \$80,000. También invierte sus ahorros por un monto de \$200,000 en su iniciativa de negocio. Este monto se adiciona a \$500,000 que obtiene en préstamo. Durante el primer año de operación la empresa tiene ingresos por ventas de \$350,000, costos operativos de \$125,000. Si la tasa fiscal es de 40% y la tasa de interés en el mercado (activa = pasiva) es de 12%, ¿desde el punto de vista del beneficio económico, es conveniente iniciar esta empresa?

Solución:

|                  |                     |          |
|------------------|---------------------|----------|
|                  | Ventas              | 350,000  |
|                  | Costos operativos   | -125,000 |
|                  | UAII                | 225,000  |
| 500,000 * 0.12 = | Costos financieros  | -60,000  |
|                  | UAII                | 165,000  |
| UAII * 0.40 =    | Impuestos           | -66,000  |
|                  | Utilidad neta       | 99,000   |
|                  | Salario             | -80,000  |
| 200,000 * 0.12 = | Intereses           | -24,000  |
|                  | Beneficio económico | -5,000   |

El beneficio económico es negativo, esto significa que el empresario tiene un menor beneficio que antes de iniciar su actividad empresarial. Sin embargo, esto no significa que no debe iniciar su actividad empresarial. Muchas empresas presentan en los primeros años una utilidad neta negativa y mejoran sus resultados en años posteriores. En términos de valor presente esos negocios pueden ser rentables, por esta razón, la empresa analizada presenta una ventaja: tener desde el primer año una utilidad neta positiva.