

Las economías de escala: una oportunidad en los mercados del norte

El ATPDEA abre nuevas posibilidades inéditas al empresariado nacional. Un mercado de las dimensiones del norteamericano permite el emprendimiento de inversiones que no se hubiesen realizado contando sólo con el mercado nacional. Con el tiempo, las inversiones lograrán que se articule una industria competitiva en una variedad de rubros.

Omar Rilver Velasco Portillo

Una de las condiciones imprescindibles para aprovechar la apertura del mercado estadounidense a los textiles bolivianos consiste en contar con una industria nacional fortalecida y eficiente, capaz de competir en el mercado internacional.

Bolivia tiene un mercado interno pequeño; su Producto Interno Bruto equivale al 0,09 por 100 del PIB de Estados Unidos, este hecho unido a la creciente importación de ropa norteamericana y asiática hace que el empresariado nacional no tenga la posibilidad de expandir sus volúmenes de producción a través de la ampliación del tamaño de planta que permitiría, en forma gradual, disminuir el costo promedio de producción de su producto conforme pase el tiempo. Esta posibilidad es conocida en la jerga de los economistas como el desarrollo de economías de escala.

Un sencillo ejemplo ilustrativo

A modo de ejemplo, supongamos que una persona que tiene una pequeña empresa capaz de producir 100 chamarras al mes, utilizando 2 máquinas de coser y 4 empleados fijos distribuidos en tareas específicas, experimenta un aumento de su demanda. Esta situación llevaría a la empresa a elevar su producción contratando trabajadores eventuales; pero no tendría la posibilidad de comprar máquinas adicionales por el monto que

implica adquirirlas. Como resultado de esta acción los costos promedios se elevarían por unidad producida, a lo largo del tiempo. Si el empresario piensa que ese aumento sólo es temporal mantendrá su capacidad productiva; pero si cree que este aumento será permanente, preferirá pedir un préstamo y adquirir una o más máquinas de coser, así como contratar otros empleados fijos, es decir, aumenta el tamaño de la empresa al igual que la cantidad que ésta puede producir. Esta ampliación lleva a una reducción permanente de los costos hasta un punto donde la empresa, nuevamente, esta operando en su capacidad máxima.

Las economías de escala pueden ser de dos tipos: pecuniarias y reales. Las primeras se las obtiene pagando precios inferiores por los factores empleados debido a que, a medida que crece la empresa, se compra en cantidades significativas, el ejemplo típico son las materias primas. Esto también implica menores costos financieros y en alguna medida salarios más reducidos. Las economías de escala reales, están sujetas a la disminución de las cantidades físicas de los factores productivos inmersas en los bienes.

No sólo con capital...

Trabajadores especializados también contribuyen a lograr ahorros en los procesos productivos, así a través de la división del trabajo al interior de la empresa, se logra el desarrollo de las habilidades y potencialidades de los distintos tipos de manos de obra generando un proceso de ahorro de tiempo

y acumulación del conocimiento que se sintetiza en un aumento de la productividad.

Además puede realizarse economías en la venta y comercialización que suponen reducciones en los gastos de publicidad y los acuerdos especiales con comercializadores exclusivos.

Es importante mencionar que la gestión administrativa está sujeta a una reducción continua de los costos como resultado de fases de acumulación y experiencia que los gerentes van adquiriendo en sus áreas de responsabilidad haciendo que el proceso de toma de decisiones quede descentralizado y adquiera un carácter dinámico y preciso frente a los distintos problemas que la empresa encare.

Todas las ventajas que plantean las economías de escala están íntimamente relacionadas a las expectativas que tengan los empresarios respecto a la expansión de la demanda futura y la tasa de crecimiento de sus ventas, lo que implica, tener una mayor participación en el mercado.

El reto está planteado. El objetivo de llegar al mercado de Estados Unidos no es tarea fácil. Las oportunidades y ventajas que Bolivia podría aprovechar en lo concerniente a economías de escala son amplias, pero dependerá fundamentalmente de los empresarios y no así del Estado, pues como ya lo expuso George Stigler en su libro *Las Economías de Escala*, "... en el largo plazo, la competencia entre los diferentes tamaños de empresa hace que sólo las más eficientes - con menores costos- sobrevivan" ■