

# **DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE PRODUCCIÓN Y BENEFICIO EN LOS ANÁLISIS ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA.**

Por: Fernando Velázquez Vadillo<sup>1</sup>

## **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 a 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 estos dos aspectos el estudiante, sobretodo aquel que tiene una formación anterior en el área administrativa, se ve sorprendido porque el nivel de producción que es determinado en el análisis económico difiere del que establece 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: 1) ¿Porqué la empresa no puede aumentar su beneficio mediante el incremento de su producción y ventas como lo plantea el análisis administrativo?, 2) ¿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

---

<sup>1</sup> Profesor Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco. Miembro del Área de Integración Económica.

perspectiva comparativa que nos permite aportar respuestas a los interrogantes que acabamos de plantear.

Nuestra exposición seguirá el orden siguiente: en un primer punto precisaremos la Definición y Utilidad de la Economía Administrativa (Punto I), después expondremos sucesivamente la determinación del Nivel de Producción y Beneficio en las Perspectivas Administrativa (Punto II) y Económica (Punto III). Finalmente presentamos en una perspectiva comparativa las principales diferencias de ambos análisis (Punto IV).

## **I. INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA ADMINISTRATIVA.**

La Economía Administrativa aplica conceptos económicos a la administración de empresas. Precisamos en este punto su definición y utilidad.

### **A. Definición de Economía Administrativa.**

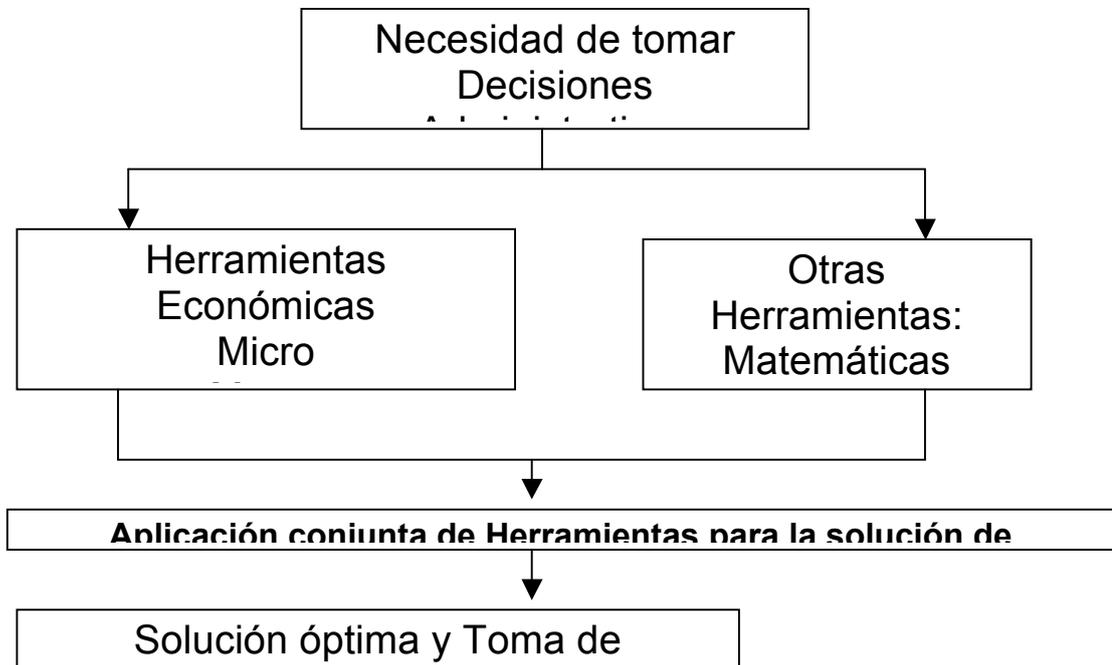
La Economía Administrativa es la aplicación de la Ciencia Económica a la Toma de decisiones Operativas y Estratégicas de la Empresa.

La Ciencia Económica tiene dos ramas principales, la Macroeconomía, que se ocupa del estudio del funcionamiento global de una economía y la Microeconomía que estudia el comportamiento de las entidades individuales, entendidas éstas como un sector de actividad, una industria, una empresa.

En la Economía Administrativa se utilizan de manera central, conceptos y relaciones analíticas de la Microeconomía, como herramientas analíticas dirigidas a la toma de decisiones en la empresa. Esta última se apoya también,

de manera secundaria, en herramientas tomadas de las ciencias estadística y matemática. Una representación de este objetivo de la Economía Administrativa es propuesta en el esquema N.1. que se presenta enseguida:

**Esquema N.1 Toma óptima de decisiones en la empresa.**



**B. Utilidad de la Economía Administrativa.**

De manera a precisar la utilidad de la Economía Administrativa en 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 buen ejemplo que permite comprender la contribución de los modelos a la toma de decisiones en la empresa es el siguiente: Imaginemos una persona 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.

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, como debe integrarse y procesarse para tomar una decisión adecuada.

La Economía Administrativa 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, expondremos ambas perspectivas de análisis.

## **II. DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE PRODUCCIÓN Y BENEFICIO EN EL ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.**

En este apartado expondremos las perspectivas administrativa y económica de determinación del nivel de producción y del beneficio de la empresa a fin de precisar las diferencias de ambos análisis.

### **A. 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 de equilibrio surge de la comparación de Ingresos y Costos Totales generados en cada nivel de producción posible de la empresa.

Los Ingresos totales son determinados mediante la multiplicación de un precio por unidad constante por la cantidad producida la cual se supone idéntica a la vendida. Por otra parte, 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 al contrario, dependen de la cantidad producida (por ejemplo, el costo de la materia prima) y crecen con el nivel de producción.

La representación gráfica de la confrontación de Ingresos y Costos Totales, se realiza mediante un cuadrante en el cual se representan en el eje vertical los costos totales y en el eje horizontal, el nivel de producción (ver Gráfica N.1).

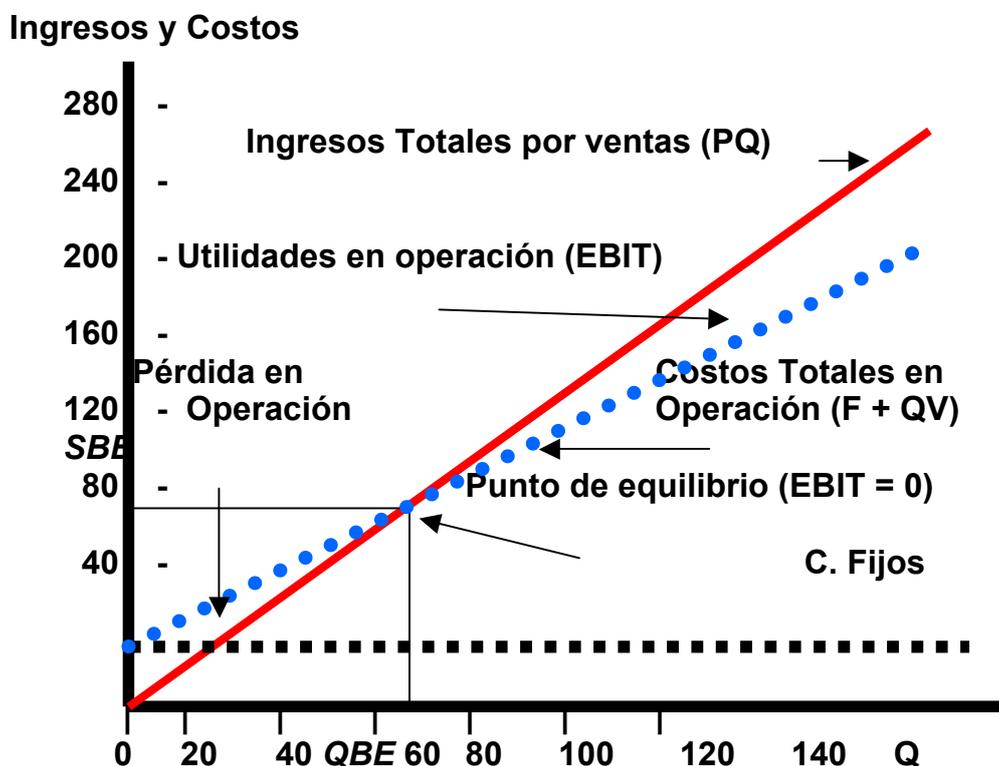
Los costos fijos se representan mediante una línea horizontal, A estos costos se adicionan los costos variables para obtener los costos totales. La pendiente positiva de esta línea es constante y es igual al costo variable por unidad.

La línea de Ingresos totales surge en el origen y tiene una pendiente igual al precio unitario. Ya que este debe ser superior al costo variable de cada unidad para generar una ganancia a la empresa (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 ambas líneas 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.

**Gráfica N. 1. Decisión de Producción desde la Perspectiva Administrativa**



### B. Determinación del Beneficio en el Análisis Administrativo.

La gráfica N.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 superiores al de equilibrio, los Ingresos superan a los costos y el beneficio es positivo. Más precisamente en los niveles de producción superiores al de equilibrio el beneficio es creciente, la empresa aumenta su beneficio aumentando 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 y la pendiente de esta línea es constante. En otras palabras el aumento de la producción aumenta el beneficio de la empresa.

Este beneficio o Utilidad Neta, se determina más precisamente, a partir del 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) 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)

**Utilidad Antes de Impuestos (UAI)**

- Impuestos (Tasa Fiscal \* UAI)

**Utilidad Neta (UN)**

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

### **III. DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE PRODUCCIÓN Y BENEFICIO 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 (Punto A) y el beneficio que la empresa obtiene en el Largo Plazo es de cero (Punto B).

#### **A. 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.

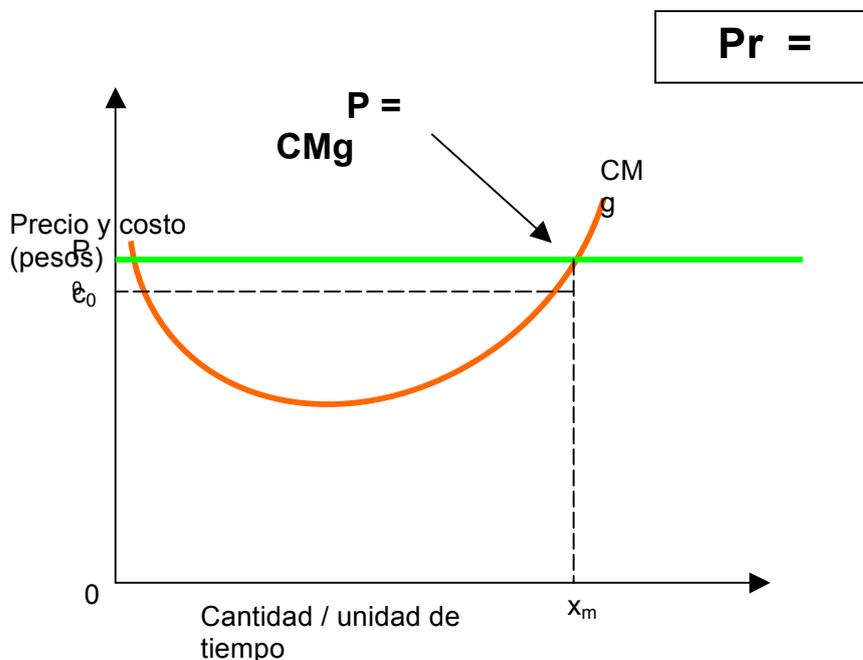
La empresa realiza un análisis “en el margen”, es decir, que lo que determina el nivel de producción adecuado es la comparación entre el ingreso y el costo generados por una unidad más producida. Su igualdad determina el nivel de producción que debe realizar la empresa para maximizar su beneficio.

El hecho de que la información fundamental para la empresa sea la comparación de la variación en costos e ingresos debida 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 N.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 que genera una unidad más producida y vendida, es decir el Ingreso Marginal, es igual al precio unitario. Segundo, el costo de cada nueva unidad producida, el costo marginal, es cada vez mayor. La razón de este costo creciente es que suponemos que existen rendimientos decrecientes, es decir que 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 N.2. Determinación del nivel de producción de una empresa competitiva.**



Como resultado de estos dos supuestos, como puede verse en la gráfica N.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. Esta es la parte 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. Este nivel de producción maximiza su beneficio. A la izquierda de este nivel de producción 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.

Este 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 de cero la empresa obtiene un Beneficio Normal.

Procederemos ahora a explicar este resultado en el punto siguiente.

## **B. 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.

Más precisamente, el Beneficio Económico se define 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 a los que hicimos referencia en el punto anterior. Se hacen explícitos en ese estado financiero.

Los Costos Implícitos en cambio no se registran en el Estado de Resultados y no se toman en cuenta en la determinación del Beneficio Contable denominado Utilidad Neta. Los Costos Implícitos son costos de oportunidad (aquello a lo que renunciamos para obtener algo). Ejemplos de Costos Implícitos 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.

Tenemos entonces:

$$\text{Beneficio Contable} = \text{Ingreso Total} - \text{Costos Explícitos}$$

y

$$\text{Beneficio Económico} = \text{Beneficio Contable} - \text{Costos implícitos}$$

Este Beneficio Económico es el beneficio relevante en la determinación del nivel de producción 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 de que son determinados por el mercado. Así, el costo implícito “salario al que renuncia el nuevo empresario” es un beneficio normal que remunera la actividad particular que deja de ejercer el nuevo empresario, remuneración que es 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:

Puesto que:

$$\text{Beneficio Normal} = \text{Costos Implícitos}$$

Podemos plantear:

$$\text{Beneficio Económico} = \text{Ingreso Total} - \text{Costos Explícitos} - \text{B. Normal}$$

$$\text{Beneficio Económico} = \text{Beneficio Contable} - \text{Beneficio Normal}$$

Y entonces, si:

$$\text{Beneficio Contable} = \text{B. Normal, el BE Cero}$$

O 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).

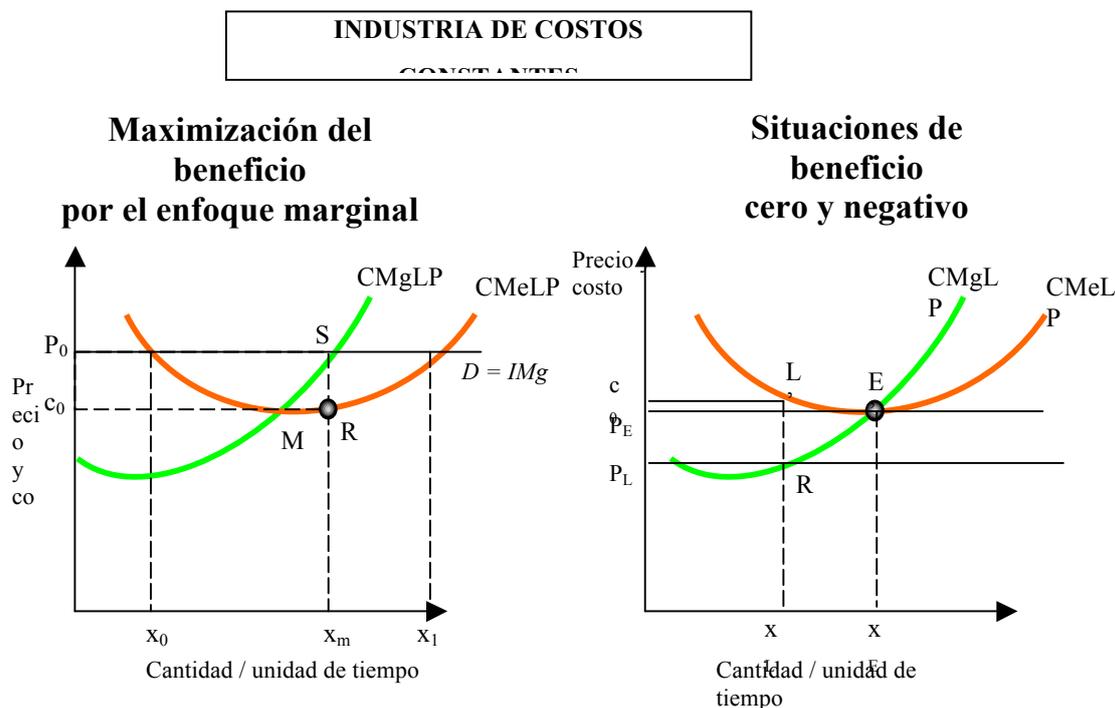
También, si:

$$\text{B. Contable} > \text{B. Normal, entonces el BE es positivo}$$

$$\text{B. Contable} < \text{B. Normal, entonces el BE Negativo}$$

En el Largo Plazo el Beneficio Económico tenderá a cero porque un Beneficio Económico positivo atraerá nuevas empresas, lo que aumentará la oferta total en el mercado y, frente a una demanda constante, reducirá el precio unitario y el beneficio (diferencia Precio menos Costo Unitario). 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 N.3.

**Gráfica N.3. Beneficio Económico de la Empresa igual a cero en el Largo Plazo.**



En la gráfica N.3, vemos en el lado izquierdo una situación inicial de beneficio. La intersección de Precio ( $P_0$ ) y  $CMgLP$  determina el nivel óptimo de producción  $X_m$ . Comparando verticalmente en  $X_m$  el precio y el  $CMMeLP$  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 que el precio y el  $CMMeLP$  son iguales. El Beneficio es de cero. Este mecanismo juega en sentido contrario en el caso de una pérdida inicial igual a  $L'$  menos  $R$  en el óptimo  $X_L$  (Gráfica de la Derecha), cuando el precio es igual a  $PL$ . Empresas cierran y la oferta del mercado se reduce lo que 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.

La comparación de las principales características de la determinación de la producción y del precio en las perspectivas administrativa y económica permite apreciar claramente las diferencias básicas entre ambos análisis.

#### **IV. DIFERENCIAS ENTRE EL ANÁLISIS ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA.**

A manera de síntesis presentaremos aquí las principales diferencias en la determinación del nivel de producción y del Beneficio de la empresa en los análisis económico y administrativo.

Estas diferencias se presentan el cuadro siguiente:

<b>DIFERENCIAS ENTRE EL ANÁLISIS ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA</b>		
	<b>ADMINISTRATIVO</b>	<b>ECONÓMICO</b>
<b>NIVEL DE PRODUCCIÓN</b>	* 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 que 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.
	<b>ADMINISTRATIVO</b>	<b>ECONÓMICO</b>
<b>BENEFICIO</b>	* 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 los interrogantes planteados en la introducción de este trabajo:

1) ¿Porque 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 ya que 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 de producción que maximiza el beneficio de la empresa. De modo que el alejarse de este nivel de producción incluso en el sentido de aumento de la producción, tiene como consecuencia la reducción del beneficio.

2) ¿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 (salvo en el caso de una industria monopolística) a un Beneficio para la empresa igual a cero en el Largo Plazo. Si un Beneficio que es inicialmente superior a cero disminuye es debido 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 que 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 lo que podemos confiar en que la motivación del estudio de la Economía Administrativa no se ve menoscabado por las interrogantes planteadas en este trabajo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Baye M., Managerial Economics & Business Strategy, 3er. Ed., Irwin Mc Graw-Hill, 2000. ISBN: 0-07-228917-1

Dobbs I. M., Managerial Economics, 1era.Ed., Oxford University Press, 2000, ISBN: 0-19-877570-9

S. Fischer, Dornbusch R., Economía, Mc Graw Hill, 1985

Keat P., Young Ph., Managerial Economics, Prentice Hall, 4ta. Ed. New Jersey, 2000. ISBN 0-13-035335-3

Koutsoyiannis A., Microeconomía Moderna, Amorrortu editores, 1985, ISBN: 950-518-637-1

Mansfield E., Managerial Economics, W. W. Norton & Company 1996, ISBN: 0-393-96776-X

Nicholson, Walter. Teoría Microeconómica, principios básicos y aplicaciones, 6ª Edición, Mc Graw Hill, Madrid, 1997.

Pappas J. L., Managerial Economics, M. Hirschey, 6ta. Ed., The Dryden Press 1990, ISBN: 0-03-03-1202-7

## ANEXO 1: EJEMPLO DE CÁLCULO DEL BENEFICIO ECONÓMICO

Una persona decide iniciar su propia empresa y renuncia a su actual salario anual de \$80 000.0. También invierte sus ahorros por un monto de \$200 000.0 en su iniciativa de negocio. Este monto se adiciona a \$500 000.0 que obtiene en préstamo. Durante el 1er. Año de operación la empresa tiene ingresos por ventas de \$350 000.0, costos operativos de 125,000.00. Si la tasa fiscal es del 40% y la tasa de interés en el mercado (activa = pasiva) es del 12%.

¿Desde el punto de vista del Beneficio Económico, es conveniente iniciar esta empresa?

### SOLUCIÓN:

	VENTAS	350000
	Costos Operativos	-125000
	<b>UAI</b>	<b>225000</b>
500000 * 0,12 =	Costos Financieros	-60000
	<b>UAI</b>	<b>165000</b>
UAI * 0,40 =	Impuestos	-66000
	<b>Utilidad Neta</b>	<b>99000</b>
	Salario	-80000
200000 * 0,12 =	Intereses	-24000
	<b>Beneficio Económico</b>	<b>-5000</b>

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.