

ECONOMÍAS DE ESCALA: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ¹

1 INTRODUCCIÓN A LAS ECONOMÍAS DE ESCALA

Las economías de escala son fundamentales en la administración de empresas, ya que implican la reducción de costes promedio a medida que aumenta el volumen de producción. Este fenómeno permite a las grandes empresas producir bienes y servicios con menores costes unitarios, otorgándoles una apreciable ventaja competitiva frente a las de menor dimensión.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) con frecuencia no pueden superar las importantes barreras que encuentran para alcanzar estas economías de escala, lo que reduce su competitividad.

Este análisis examina las diferentes formas de economías de escala, las razones por las que las pymes y las empresas familiares tienen dificultades para beneficiarse de ellas y las implicaciones de estas limitaciones. Adicionalmente, se proponen estrategias que pueden ayudar a estas empresas a competir de manera efectiva en mercados dominados por grandes corporaciones.

Las economías de escala tienen dos orígenes principales:

- 1) **Fuentes internas:** Son las economías de escala que surgen dentro de la empresa y se logran al optimizar recursos y procesos. Esto incluye, por ejemplo, repartir costes fijos entre más unidades producidas, mejorar la especialización del trabajo, aprovechar descuentos por compras al por mayor, invertir en tecnología avanzada y acceder a financiación más favorable.
- 2) **Fuentes externas:** Son las economías que se derivan del entorno empresarial o sectorial. Factores como infraestructuras desarrolladas, mano de obra cualificada o cercanía a proveedores y clientes, que reducen los costes operativos y mejoran la eficiencia. Dado que estas ventajas suelen beneficiar a todas las empresas del sector, incluidas las pymes, no constituyen un dato diferencial exclusivo para las grandes empresas.

Las economías de escala proporcionan la reducción del coste promedio por unidad de producción conforme una empresa incrementa su volumen de producción. En esencia,

¹ Nota Técnica de la División de Investigación de San Telmo Business School, España. Preparada por el profesor Josep Mor Figueras, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © diciembre 2024, Fundación San Telmo.

al producir en mayor cantidad, los costes totales se reparten entre más unidades, lo que disminuye el coste de producción de cada una.

Este fenómeno puede expresarse matemáticamente de la siguiente manera:

$$\text{Coste Promedio} = \frac{\text{Costes Totales}}{\text{Cantidad Producida}}$$

En esta ecuación, el aumento en la cantidad producida lleva a una disminución en el coste promedio siempre que los costes totales no aumenten proporcionalmente.

Un interrogante común es: **¿cuándo puede una empresa alcanzar economías de escala de forma perceptible?** No existe un punto universal exacto, ya que depende del sector, tipo de producto o servicio y estructura de costes. Sin embargo, una empresa suele empezar a experimentar los beneficios de las economías de escala de manera notable cuando se presentan algunas situaciones clave:

- 1) **Aumento significativo de la producción:** a medida que crece el volumen de producción, los costes fijos se diluyen, reduciendo el coste por unidad.
- 2) Cuestión aparte es a qué se debe el aumento significativo de la producción. Una posibilidad es el **Desarrollo de marcas fuertes:** la inversión en marketing y la creación de una marca reconocida atraen a más clientes, impulsando las ventas y permitiendo alcanzar volúmenes de producción más altos.
- 3) **Optimización de procesos:** mejorar los procesos productivos, por ejemplo: con la implementación de tecnologías más eficientes, reducen los costes, en ocasiones a gran escala.

Las economías de escala permiten a las empresas grandes expandirse a nuevos mercados, mejorar su capacidad de negociación con proveedores, generar un ciclo virtuoso de reducción de costes y crecimiento, y tener acceso a recursos exclusivos, lo que les otorga una ventaja competitiva en ciertos sectores. Mientras tanto, las pequeñas empresas destacan por su dinamismo y flexibilidad para adaptarse rápidamente a las demandas del mercado.

La competencia en mercados libres es fundamental para impulsar la eficiencia y la innovación. Thomas Sowell señala que un entorno competitivo y evolutivo obliga a las empresas a mejorar constantemente sus productos y servicios, promoviendo avances significativos.

Este proceso conecta con la teoría de la "**destrucción creativa**" de Joseph Schumpeter, según la cual la innovación renueva el panorama empresarial, permitiendo que nuevas empresas desafíen a las consolidadas, en beneficio de los consumidores y de la economía en general.

El equilibrio entre empresas de distintos tamaños asegura una economía dinámica y saludable. La interacción entre grandes y pequeñas compañías crea oportunidades,

recompensando tanto la innovación como la eficiencia, mientras que los consumidores se benefician de una mayor variedad y calidad en productos y servicios.

2 LIMITACIONES DE LAS PYMES PARA ALCANZAR ECONOMÍAS DE ESCALA Y SUS IMPLICACIONES

El hecho de que la interacción entre empresas de distintos tamaños beneficia la economía en general no quita que las pymes afronten importantes barreras para alcanzar las economías de escala que disfrutaban las grandes corporaciones. Estas limitaciones, de carácter estructural y operativo, afectan directamente su competitividad y dificultan su desempeño en mercados dominados por grandes actores.

2.1. Barreras que afrontan las pymes

Las pymes afrontan habitualmente diversas restricciones que limitan su capacidad para beneficiarse plenamente de las economías de escala, entre las que cabe citar:

Financieras: el acceso limitado a financiación en condiciones favorables les impide realizar inversiones significativas en tecnología o sistemas de gestión que mejorarían su eficiencia y reducirían sus costes operativos.

Menor poder de negociación: al operar con menores volúmenes de compra, las pymes no pueden aprovechar descuentos por volumen ni condiciones ventajosas de sus proveedores, lo que reduce su margen de beneficio.

Estructura organizacional: su tamaño restringe la especialización, forzando a los empleados y directivos a asumir múltiples roles, lo que impacta negativamente en su productividad.

Tecnológicas: carecen de los recursos necesarios para invertir en investigación, desarrollo y adopción de tecnologías avanzadas, dificultando su capacidad para mantenerse competitivas.

Escala de producción limitada: la producción en pequeña escala distribuye los costes fijos entre menos unidades, incrementando los costes unitarios.

Estas limitaciones ya han sido citadas previamente en relación con las fuentes internas de economías de escala, y ya se han resaltado las desventajas estructurales de las pymes, pero aquí se agrupan para ilustrar sus implicaciones prácticas, especialmente en las empresas familiares.

2.2. Impacto en la competitividad de las pymes

En efecto, todas estas barreras generan importantes consecuencias para las pymes. Los elevados costes unitarios por su reducida escala de producción limitan su capacidad para competir en precio con las grandes empresas, especialmente en mercados sensibles al coste. Esto afecta directamente a su rentabilidad, restringiendo su margen de maniobra para reinvertir en crecimiento, innovación o tecnología.