

La sociedad anónima

Ventajas del crecimiento: las economías de escala. Las economías de escala se obtienen al disminuir el coste medio a medida que crece la empresa y aumenta la cantidad de producción. Las razones que explican estas economías son: 1. En el aspecto productivo, la gran dimensión posibilita un alto grado de mecanización y permite: - Aprovechar mejor las ventajas de la división del trabajo y la especialización con la consiguiente mejora en la destreza y habilidad de los trabajadores, menor pérdida de tiempo en los cambios de tarea, etc. - Utilizar equipos polivalentes, automatizar los procesos y emplear robots máquinas con gran capacidad para realizar simultáneamente varias tareas con el consiguiente ahorro en costes y personal. 2. En el aspecto comercial, la gran empresa reduce costes en sus compras haciendo a gran escala, ya que consigue mejores precios de sus proveedores. Esto, unido a las ventajas en el aspecto productivo, le permite disponer de más recursos para promoción y publicidad, investigación de mercados, etc. Al dedicar más recursos al conocimiento del mercado, está en mejores condiciones para renovar sus productos en función de la demanda, o diferenciarlos de los de sus competidores, etc. 3. En el aspecto financiero, las grandes empresas tienen más posibilidades de acceso a las diferentes fuentes financieras y obtienen, además, mejores condiciones, ya que su tamaño las convierte en clientes preferentes que se benefician de los tipos de interés más bajos.

La subcontratación como alternativa Las empresas situadas en distintas fases de la cadena de valor se relacionan entre ellas mediante acuerdos de subcontratación esto es, contratando con empresas externas todas las operaciones que antes estaban integradas y que ahora se externalizan (se sacan fuera de la empresa). Mediante la subcontratación, una empresa (contratista o cliente) encarga a otra (subcontratista o proveedor) la realización de una actividad en unas condiciones estipuladas, con la garantía de que le comprará su producción si cumple esas condiciones. Estos acuerdos entre empresas suelen ser estables y están basados en la confianza mutua entre ellas y en la expectativa de obtener beneficios recíprocos.