

Magnitud del mercado y externalidades

CARLOS SÁNCHEZ VACAS
Departamento de Economía e Historia Económica
Universidad de Salamanca. Campus M. De Unamuno

RESUMEN

Es la expansión del mercado lo que ha impulsado en los diferentes momentos históricos el desarrollo y el progreso de los países, motivo por lo que estos han ido abandonando los instrumentos o mecanismos que les diferenciaban de los demás a fin de constituir una economía integrada. No obstante, el resultado hasta el momento tiene una extensión parcial, es decir, reducida a unos pocos países, dirigiendo los esfuerzos a ampliar la dimensión del mercado, con la constitución de un mercado único común. De este modo, es posible conseguir una serie de ventajas económicas (además de las de tipo político) relativas a las ganancias asociadas a la ampliación del mercado y, especialmente de la posibilidad de generar y aprovechar importantes economías externas.

ABSTRACT

It is the expansion of the market what has impelled, in different historical moments, the development and advancement of countries, which, for this reason, have abandoned the instruments and mechanisms which made them different from the others, go as to create and integrated economy. Nevertheless, the result, up to the present, has partial extension, that is to say, reduced to a few countries, being the efforts directed to expand the dimension of the market, with the setting up of a single common market. In this way, it is possible to obtain a series of economic advantages (besides the political ones) related to the gains associated to the widening of the market and, specially, to the possibility of generating and profiting from importan external economies.

1. INTRODUCCIÓN

Expresamos formalmente una función de producción por:

$$Y = F(K,L)$$

Donde Y es la producción, K y L las dotaciones de capital y trabajo respectivamente y, F, la característica funcional que incorpora el nivel tecnológico. Como es sabido, el aumento de Y se puede conseguir con un incremento de K y/o de L, o bien mediante una variación de F, como consecuencia del progreso técnico. Así pues, la formación de capital, la población y el progreso tecnológico, junto con otros factores no estrictamente económicos (marco institucional, estructuras socio-políticas, etc.) constituyen cuestiones clave en el estudio del desarrollo económico.

Planteamos inicialmente, el problema de las relaciones entre la formación de capital y el cambio tecnológico. Algunos autores (Solow, Masell, etc.) sostienen que la formación de capital apenas influye en el crecimiento de la productividad, sin embargo, como afirma Balassa¹, la invención y la aplicación de nuevos métodos tecnológicos necesitan de un incremento de las disponibilidades de capital. En abstracto es posible que el progreso tecnológico sea un factor autónomo del aumento de la producción, de forma que no necesita para su viabilidad un incremento en la formación de capital, pero realmente, todo cambio tecnológico exige inversiones netas en bienes de capital. De ahí que en ocasiones² se incluyan ambas categorías de forma conjunta, bajo la denominación «*capitalización*» o «*acumulación capitalista*», si bien, es más frecuente analizarlas por separado, aunque mantengan una estrecha relación.

En segundo término, nos encontramos con el papel ambivalente de la población, pues, por un lado, actúa como un factor regresivo del crecimiento económico, mientras que, por otro, constituye un factor estimulante de la actividad productiva en su condición de oferta de trabajo y origen de demanda adicional. La cuestión de la población se sale de nuestro estudio, por lo que no le prestaremos más atención. Tampoco presentaremos los factores extraeconómicos, al menos de forma global, refiriéndonos a alguno de ellos en particular sólo cuando resulte estrictamente necesario.

¹ BALASSA, B. (1964): *Teoría de la integración económica*, Ed. Biblioteca Uthea de Economía, p. 112.

² DOBB, M. (1955): *Some Aspects of Economic Development*, University Press, Delhi, India Marrama.

Un problema esencial de los países subdesarrollados es la escasez de capital, de modo que exige economizarlo y orientarlo hacia aquellos sectores que lo hacen más productivo. Dicho en otros términos, la relación capital-renta es baja en los países atrasados, o, al menos, inferior a la conseguida en los países más avanzados, en la medida que en los últimos existen economías externas que incrementan la productividad. Ello exige implementar programas de inversiones en capital social fijo en los primeros que originen economías externas tanto directas, como inducidas indirectamente. Como afirma Lewis³:

«Si ha de iniciarse la realización de un nuevo proyecto, la productividad del mismo depende no sólo de sí mismo, sino también de la eficiencia de todas las demás actividades de las que el nuevo proyecto puede llegar a servirse... Por tanto, la productividad de una inversión depende de todas las inversiones que se hayan realizado anteriormente en los diversos campos».

En consecuencia, la inversión en capital fijo contribuye a flexibilizar el sistema económico facilitando la movilidad de los recursos productivos, posibilita que las inversiones directamente productivas respondan con mayor rapidez y eficacia a las variaciones o tendencias de la demanda, asimismo, aumenta la competitividad de un país frente al exterior y, finalmente, refuerza los procesos de integración del país en áreas supranacionales.

No obstante, y a pesar de la trascendencia concedida a la tasa de formación de capital en los procesos de crecimiento, los cambios tecnológicos constituyen también un factor esencial, en la medida que permiten obtener una producción superior con las mismas dotaciones de recursos productivos. Ahora bien, los cambios tecnológicos pueden tener un origen autónomo o bien proceder del aumento de la dimensión del mercado (cambios tecnológicos inducidos).

La estrechez del mercado limita la propensión a invertir y la productividad de la inversión, desincentivando la introducción de cambios tecnológicos. Por tal motivo, las interrelaciones existentes entre la magnitud del mercado y el crecimiento constituyen un proceso en cuyo estudio confluyen tanto las teorías sobre el crecimiento económico como las relativas a la integración. Presentamos el primer enfoque a continuación, dejando el segundo para el último apartado.

³ LEWIS, A. (1955): *Teoría del crecimiento económico*, F. de Cultura Económica, México, pp. 271-272.

2. LA MAGNITUD DEL MERCADO Y LA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Para estudiar las interrelaciones entre la magnitud del mercado y el crecimiento económico deberemos remontarnos a Adam Smith. El libro I de la *«Riqueza de la Naciones»*, se inicia con las siguientes palabras:

«Los mayores adelantamientos en las facultades o principios productivos del trabajo, y de la destreza, pericia o acierto con que éste se aplica y dirige en la sociedad, no parecen efectos de otra causa que la división del trabajo mismo»⁴.

Más adelante señala las fuentes de ese *«adelantamiento de las facultades productivas»*: la destreza del operario, el ahorro de tiempo al pasar de una ocupación a otra y las innovaciones tecnológicas.

Ahora bien, la división del trabajo es consecuencia de la propensión del hombre a *«negociar, cambiar o permutar una cosa por otra»*⁵, de manera que las posibilidades de cambio determinan el grado alcanzado en la división del trabajo. En palabras de Smith: *«lo extensivo de esta división no puede menos de regularse y ceñirse por la extensión de aquella facultad, la de cambio o, en otros términos, según lo extenso que sea el mercado público»*⁶. Es decir, para Smith, la división del trabajo viene condicionada por la amplitud del mercado y a ello dedica todo un capítulo de su obra.

En consecuencia, la tesis smithiana vincula la productividad a la división del trabajo que a su vez se halla condicionada por la extensión del mercado, con lo que los incrementos en la productividad y, consecuentemente, el propio crecimiento, exigen ampliar el mercado.

En el mismo sentido se pronuncia Stuar Mill, cuando destaca la cooperación o división del trabajo, al enumerar las distintas circunstancias que favorecen la productividad. Según este autor, la cooperación puede ser simple, si se refiere a la colaboración mutua dentro de la misma ocupación o compuesta, en el caso que provenga de actividades diferentes, concediendo a esta última mayor relevancia, pues

«llevando la separación más y más allá, descomponiendo más y más cada proceso de la actividad en distintas partes, de manera que cada trabajador se

⁴ SMITH, A. (1955): *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Ed. Bosch y en Oikos-Tau, S.A. Barcelona (1988), p. 44.

⁵ *Ibid.*, p. 53

⁶ *Ibid.*, p. 57. Por mercado público se entiende al *«gran teatro»* donde se efectúan las transacciones económicas.

limite a realizar un número cada vez más pequeño de operaciones sencillas, se aumenta la fuerza productiva del trabajo»⁷.

En el epígrafe 6 del Capítulo VIII, Mill comienza diciendo:

«Según han observado todos los escritores sobre este asunto, la división del trabajo se halla limitada por la extensión del mercado»⁸.

Y, después de analizar las causas de esta limitación, inicia el capítulo siguiente abordando la producción a pequeña y gran escala, concluyendo que si la extensión del mercado estimula la división del trabajo y la producción se realiza a gran escala, derivará irremediablemente en una reducción de los precios. Pero esto sólo es posible cuando se dispone de un mercado suficientemente amplio como para permitir sustituir el sistema de producción en pequeña escala por otro a gran escala, para de esta forma, obtener mayor eficiencia en la utilización del factor trabajo.

A. Young, en su artículo *«Increasing Returns and Economic Progress»⁹*, desarrolla la idea de Smith sobre la magnitud del mercado. En efecto, Young afirma:

«con la división del trabajo, un grupo de procesos complejos se transforman en una sucesión de procesos más simples, algunos de los cuales, al menos, se presta al uso de maquinaria»¹⁰,

con lo que la división del trabajo implica dotaciones superiores de capital, constituyéndose, asimismo, en factor decisivo que justifica el incremento de la productividad. Young estaba planteando la sustituibilidad de la división del trabajo por el incentivo a invertir, es decir, por la utilización de métodos de producción más indirectos complementados con la ayuda de equipo capital.

Por lo que a la dimensión del mercado se refiere, Young sostiene que se halla condicionada por el volumen de producción y no por otras consideraciones de tipo geográfico o de índole demográfica. Este planteamiento le lleva a concluir la existencia de una interdependencia mutua entre el incentivo

⁷ MILL, J.S., (1978): *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 128.

⁸ *Ibid.*, p. 135.

⁹ Publicado en *The Economic Journal*, Dic. 1928, pp. 527-542. Existe traducción española en la *Revista de Economía Política*, enero-abril de 1958, pp. 246-265.

¹⁰ *Ibid.*, p. 530.

a invertir y la dimensión del mercado, de manera que, dados los recursos de un país, la «magnitud del mercado es el factor individual más importante para determinar la efectividad de su industria»¹¹.

Young abrirá definitivamente el camino previamente esbozado por Smith al identificar los principales componentes de las relaciones existentes entre la dimensión del mercado y el crecimiento. Así, analiza las interrelaciones de las industrias durante el proceso de crecimiento, la aparición de nuevas actividades económicas derivadas de la división del trabajo, así como, la especialización y la introducción de tecnología provocada por la ampliación del mercado.

La continuidad a la línea iniciada por Young se haría esperar en el tiempo, lo que no debe extrañar dados los problemas económicos dominantes durante los años treinta, seguidos del conflicto bélico de los primeros años cuarenta. Sin embargo, en 1943 un artículo de Rosenstein-Rodan sobre los problemas que plantean los procesos de industrialización en las zonas deprimidas¹², iniciará una interesante corriente de investigación sobre el desarrollo económico.

En efecto, Rosenstein-Rodan será el pionero de la llamada «teoría del desarrollo equilibrado». La idea central del análisis de Rosenstein-Rodan consiste en ampliar la magnitud del mercado. En zonas atrasadas, caracterizadas por un bajo nivel de renta per cápita, los individuos (consumidores) disponen de un bajo poder adquisitivo, con lo que los mercados son de reducidas dimensiones. En su opinión, la estrechez del mercado debe salvarse recurriendo a la creación de industrias complementarias, cuyos productos, a su vez, sean demandados por los trabajadores ahora ocupados dado su mayor poder de compra. Se trata, por tanto, de hacer uso de la ley de Say, pues, aplicando esta estrategia, indirectamente se está creando un mercado adicional para los bienes producidos («*La oferta crea su propia demanda*»). De esta manera, se llegaría a una ampliación del mercado, lo que originaría distintas modalidades de economías externas. En definitiva, su modelo de desarrollo equilibrado, basado en la extensión del mercado mediante la creación de industrias de consumo («*y unidades agrícolas*») complementarias, tiene su explicación en la presencia de economías externas, ya que la divergencia entre el producto marginal neto social y el producto marginal neto privado

¹¹ *Op. cit.*, p. 532.

¹² ROSENSTEIN-RODAN, P.N. (1943): «Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe», en *The Economic Journal*, junio-sept. Reproducido en *The Economics of Underdevelopment*, Ed. Agarwala y Singh, Oxford Univ. Press, 1958, pp. 245-255. Existe traducción española en la *Revista Economía Política*, mayo-agosto, 1959, pp. 832-844, traducido al español por Ed. Tecnos, 1973.

resulta más acusada en los países subdesarrollados que en los desarrollados^{13, 14}.

Una teoría coincidente con la expuesta por Rosenstein-Rodan, aunque difieren en algún punto, es la sostenida por Nurkse¹⁵. Parte este autor de la conclusión de Young, cuando reelaboró la tesis de Adam Smith: «*El estímulo a invertir está limitado por la magnitud del mercado*». Este enunciado lleva inmediatamente a la pregunta ¿qué factores determinan la dimensión del mercado?. Después de manejar distintas opciones (expansión monetaria, población, superficie, etc.) concluye que el determinante más decisivo es la productividad. La magnitud del mercado depende del volumen de producción, la cual, siguiendo la ley de Say, genera su propia demanda, pues «*la capacidad de compra significa capacidad de producción*»¹⁶. Ahora bien, la productividad depende esencialmente del uso intensivo de bienes de capital en los procesos productivos, esto es, del empleo de máquinas, equipo, etc. Y el uso de este capital, se encuentra limitado por la dimensión del mercado. Resulta, por tanto, necesario encontrar el procedimiento para ampliar el mercado que permita romper el círculo expuesto.

El procedimiento seguido por Nurkse es análogo al de Rosenstein-Rodan. Los límites impuestos por la estrechez del mercado no se superan con la crea-

¹³ R-RODAN explica esa diferencia entre unos y otros países en los siguientes términos: «*La principal fuerza impulsora de la inversión es la expectativa de beneficios de una empresa individual, que se basa en la experiencia del pasado. Sin embargo, la experiencia del pasado es parcialmente irrelevante cuando se trata de cambiar toda la estructura económica de la región*» (p. 211 del libro *La Economía del Subdesarrollo* de Agarwala y Singh, cit.).

¹⁴ R-RODAN reconoce la importancia de otros tipos o consecuencias en el proceso de industrialización, cuando la zona atrasada no dispone de un mínimo de capital social fijo. (A este respecto, puede verse el artículo del autor: «*Notas sobre la teoría del gran impulso*», recogido en el libro *El desarrollo económico y América Latina*, de H. S. ELLIS, Fondo de Cultura Económica, 1960). Sería entonces necesario un programa inicial de inversiones en industrias básicas que generen economías externas y oportunidades de inversión.

¹⁵ Escritos de Nurkse sobre el desarrollo equilibrado: *Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries*, Basil Blackwell Oxford, 1953 (Traducido al español por Fondo de Cultura Económica, México, 1960, de donde hemos tomado las citas); «*Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico*», publicado en *The American Economic Review*, mayo de 1953 y recogido en la «*Economía del Subdesarrollo*» de Agarwala y Singh, cit. (se trata de un resumen de la obra anterior); «*Some Reflections on the International Financing of Public Overhead Investments*» y «*The Conflict between Balanced Growth and International Specialization*», conferencias ambas pronunciadas en Estambul y Ankara en 1957 y publicadas en el mismo en dicho año por las Facultades de Ciencias Económicas de Estambul y de Ankara en «*Lecturas in Economic Development*» reproducidas en el libro *Equilibrium and the World Economy*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, 1961 (traducido al español por Editorial Rialp, Madrid 1944).

¹⁶ Véase Nurkse, *Problemas de la formación... op. cit.*, p. 18.

ción de una industria aislada (la fábrica de zapatos de Rosenstein-Rodan) sino mediante un

«patrón equilibrado de inversiones en un número de diferentes industrias, y de forma que la gente, trabajando más productivamente, con más capital y técnicas más mejoradas se conviertan en clientes mutuos»¹⁷.

Así pues, el programa de inversiones debe diversificarse en industrias de consumo complementarias que, dada la diversidad de las necesidades humanas, respondan a una *«dieta equilibrada»*. La programación de las inversiones debe corresponder, en definitiva, con determinado patrón de consumo. De esta manera,

«la dificultad del mercado y el obstáculo que significa para los incentivos individuales a invertir se suprime o en cierta forma se atenúa por medio de una expansión dinámica del mercado a través de inversiones realizadas en varias industrias»¹⁸.

Por consiguiente, la aplicación de capital a un grupo amplio de actividades, elevará la eficiencia económica general y permitirá ampliar la magnitud del mercado.

Seguidamente Nurkse recurre al concepto de economías externas, pero no en el sentido marshalliano, sino referido a aquellas ligadas al desarrollo de una industria o un sector respecto a las posibilidades de crecimiento de otras industrias o sectores, ya que:

«las más importantes economías externas que conducen al fenómeno del rendimiento creciente a lo largo del progreso económico son las que toman la forma de incrementos en la magnitud del mercado»¹⁹.

Dichas economías originarian una divergencia entre productividad marginal privada y productividad marginal social del capital, con lo que el estímulo a invertir en un proyecto particular puede resultar inadecuado dada la reducida dimensión de su mercado,

«aún donde la productividad marginal del capital aplicado a un número de industrias complementarias, en el sentido indicado, sea muy considerable»²⁰.

¹⁷ «The Conflict between Balanced Growth and International», p. 282 de la traducción recogida en el libro *«Equilibrio y Economía Mundial»*. *Op. cit.*

¹⁸ *Problemas de formación de capital, op. cit.*, p. 23.

¹⁹ *Ibid.* p. 24.

²⁰ NURKSE, *ibid.* p. 24.

Y esta es precisamente la razón, según Nurkse, de que el programa de industrialización propuesto amplíe la dimensión del mercado y permita iniciar el proceso de desarrollo.

Rosenstein-Rodan y Nurkse defendieron un proceso de desarrollo equilibrado basado en la complementariedad desde el lado de la demanda. En cambio, A. Lewis expondrá su teoría del desarrollo equilibrado fijándose en la complementariedad desde la oferta. La propuesta de industrialización integral de Lewis queda perfilada en la siguiente conclusión:

«En los programas de desarrollo todos los sectores deberían crecer en forma simultánea, para mantener el equilibrio adecuado entre la agricultura y la industria y entre la producción para el mercado interno y la producción para la exportación»²¹.

Su estrategia de crecimiento económico se basa en la interdependencia existente entre industrias y servicios, para que las nuevas industrias mejoren el «clima» a las previamente instaladas, sin estar condicionadas por los patrones de consumo. Resulta más aconsejable una producción de bienes intermedios que de bienes terminados, pues los primeros aprovechan en mayor medida las interrelaciones industriales que resultan esenciales en el crecimiento económico. No obstante, si bien la expansión de los sectores agrícola e industrial, han de seguir una senda «paralela», en una economía cerrada estas «tasas» vienen determinadas por la estructura de la demanda final esperada (equilibrio horizontal).

Así pues, el planteamiento de Lewis coincide con lo expuesto por Rosenstein-Rodan y Nurkse. Lewis relaciona el crecimiento con el comercio exterior (también lo hacen Rosenstein-Rodan implícitamente, y, Nurkse, de forma explícita), o, más concretamente, considera que las exportaciones constituyen el motor del despegue inicial, para, en un segundo estadio, orientar la producción al mercado interno (proceso de sustitución de importaciones).

Para Lewis no deben plantearse problemas de prioridad entre inversiones en infraestructura e inversiones directamente productivas, pues la presencia de ambas resulta necesaria y, según las circunstancias que concurren en cada momento, prevalecerán unas sobre las otras. Además, la oferta y la demanda deberán discurrir paralelamente. La industrialización integral implica necesariamente la ampliación del mercado. A este respecto, dice Lewis que un país no puede iniciar su desarrollo con una producción de subsistencia dirigida exclusivamente al mercado interno, es necesario exportar y obtener unos

²¹ LEWIS, A., *op. cit.*, pp. 271-272.

ingresos procedentes del exterior. Estos ingresos permitirán desplazar la frontera de posibilidades de producción, a la vez que contribuirán a crear un «desafiante mercado interior». Es en este momento cuando se avanza hacia una etapa de desarrollo más avanzada: la sustitución de las importaciones por productos internos. Los obstáculos que imponía la estrechez de los mercados se han ido diluyendo mediante este proceso de industrialización²².

La presencia de economías externas derivadas de las interrelaciones existentes entre las distintas industrias justifican inversiones en actividades que en principio serían improductivas, pero que adicionalmente generan beneficios sociales superiores a los estrictamente privados, como es el caso de aquellos servicios que rinden beneficios indivisibles (un faro, la educación, etc.). Por eso, al seleccionar los proyectos ha de ponderarse no sólo el precio de venta del producto, sino la posibilidad de originar economías externas, dadas las interdependencias que los hacen más rentables de lo que indican sus rendimientos monetarios.

En resumen, la industrialización agregada de todos los sectores, su interdependencia, la ampliación de la dimensión del mercado y la creación de economías externas configuran los puntos básicos en la tesis mantenida por Lewis.

También Tibor Scitovsky fundamenta su argumentación en favor del crecimiento equilibrado en la aceptación de la interdependencia económica²³. Distingue entre la que afecta a la producción y la que lo hace al consumo. La primera se refiere a las relaciones de unos bienes con otros con los que mantienen algún tipo de vinculación, sea de factor a producto o, combinado con otros, como factores de la producción de un bien. Por eso, es deseable la expansión «simultánea y en las proporciones determinadas por los coeficientes técnicos de producción, la producción y la capacidad productiva»²⁴, de aquellos bienes en los que concurre este tipo de interrelaciones. La segunda utiliza un razonamiento análogo a los presentados por los autores mencionados anteriormente. La producción genera renta y esta incrementa la demanda de consumo, de forma que:

«la rentabilidad de la expansión de la producción se maximizará si la estructura de la expansión de la demanda creada por la renta adicional que se ha pagado al producir la producción adicional»²⁵.

²² LEWIS, W.A. (1966): *Teoría de la planificación económica*, F.C.E., México, pp. 34-39.

²³ SCITOVSKY, T.: «Crecimiento, ¿equilibrado o desequilibrado?», publicado originalmente en M. ABRAMOVITZ y otros: «*The Allocation of Economic Resources*» (Stanford University Press, Standford, 1959). Traducido en *Ensayos sobre el bienestar y crecimiento*, cit., cap. V (las citas corresponden a este libro).

²⁴ *Ibid.*, p. 92.

²⁵ *Ibid.*, p. 93.

Los efectos de una y otra clase de interdependencias, según se trate de industrialización vertical u horizontal, son las economías externas pecuniarías, esto es, las que operan a través del mecanismo del mercado²⁶. La amplitud del mercado por tanto, condicionará la creación de economías externas. La rentabilidad de una inversión debe incorporar los «efectos derivados» que se traducen en beneficios para otros agentes (demandantes o proveedores)²⁷. En consecuencia, la decisión de invertir no debe marginar las economías externas que genere. Las interdependencias y la amplitud del mercado determinan, en último término, los efectos totales de la inversión.

La teoría del desarrollo equilibrado, en sus dos enfoques (horizontal y vertical), fue objeto de numerosas críticas, a la vez que, sincrónicamente, se procedía a su refinamiento, dándose la circunstancia que algunos autores la criticaban al tiempo que la elogiaban²⁸.

Alguno de los análisis que finalmente contribuyeron a mejorar dicha teoría planteó el problema de la elasticidad o inelasticidad en la oferta de los factores productivos, cuestión tratada por J. M. Fleming²⁹; otros, las deficiencias estructurales como factor determinante en la extensión del mercado, además de las rentas reales bajas. Por su parte, J. Viner³⁰ establece distintas objeciones a la insuficiencia del mercado en el caso de una industria aislada. Hirschman³¹ critica la inaplicabilidad de aquella teoría, ya que avanzar desde un estadio inicial de desarrollo hasta un nivel superior exige una disponibilidad de recursos económicos allí donde precisamente se hallan muy limitados. A todo ello hay que añadir las consideraciones formuladas

²⁶ Véase los trabajos de SCITOVSKY, T.: «Dos conceptos de economías externas», publicado el original en *Journal of Political Economy*, abril-agosto, 1951. Traducido en *Revista de Economía Política*, mayo-agosto, 1959; en «*Ensayos sobre el bienestar y crecimiento*», cit. cap. III, en especial las pp. 97 y ss.; y, de MARTÍN SIMÓN, J.L., «Significado de las economías externas», en *C. de Economía*, vol. 11, n.º 32 Sept-Dic.

²⁷ SCITOVSKY, T.: *Dos conceptos...*, p. 97 y ss.; y en la *La economía del subdesarrollo* de Agarwala y Singh (1973), cit., especialmente las páginas 252 y 253.

²⁸ Por ejemplo, SINGER, H.W. en su artículo «El concepto de crecimiento equilibrado en el desarrollo económico: teoría y práctica» (*Revista de Economía Política*, septiembre-diciembre, 1962) considera, por un lado, que la doctrina del desarrollo equilibrado es una «solución posible», mientras que, por otro, la causa de «solución incompleta, inadecuada e incluso potencialmente peligrosa».

²⁹ FLEMING, J.M. (1959): «Las economías externas y la doctrina del crecimiento equilibrado», *Revista de Economía Política*, mayo-agosto. Y, en *Economía del subdesarrollo* de Agarwalay Singh, cit. pp. 229-47.

³⁰ VINER, J. (1959): «Estabilidad y progreso: los problemas de la pobreza», en *Revista de Economía Política*, mayo-agosto.

³¹ HIRSCHMAN, A.O. (1961): «La estrategia del desarrollo económico», en *F.C. Económica*, México.

por Streeten³² al desarrollo equilibrado, y, por último, la postura que Kindlerberger defiende en su libro *«Desarrollo Económico»*³³, en el que, entre otras cuestiones señala como componente sustancial del proceso de desarrollo, la dimensión del mercado, la cual genera economías (deseconomías) tanto internas como externas, de manera que la introducción de mejoras en el sistema organizativo de los mercados supondría la obtención de economías externas pecuniarias, lo que permitiría ampliar la dimensión del mercado mediante el aumento del capital social fijo³⁴.

No obstante, los autores mencionados, seguidores de la línea Smith-Young, se preocuparon únicamente de elaborar una teoría del desarrollo económico para los países atrasados, de modo que las interrelaciones entre la extensión del mercado, la generación de economías externas y el aumento de la productividad, sólo se aplicaban a la situación y características de dichos países. Obviaron, sin embargo, esas interdependencias en países de altos niveles de desarrollo. Es más, pensaron que en mercados tan desarrollados como los existentes en los países ricos no concurrirían dichas interrelaciones, si bien, tales mercados podrían alcanzar dimensiones sumamente elevadas si procedieran a integrar sus economías.

3. EL CRECIMIENTO EN LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Las interrelaciones entre la dimensión del mercado y el crecimiento económico, analizadas en el marco de la teoría del desarrollo equilibrado, no fueron aplicadas a los países que habían alcanzado un alto nivel de desarrollo. Por eso, A. Young, Rosenstein-Rodan, Nurkse, Lewis y T Sci-

³² STREETEN, P.: «Crecimiento desequilibrado», en *Revista de Economía Política*, enero-junio 1960; y en «Desarrollo desequilibrado: una réplica», *Anales de Economía*, abril-junio 1963.

³³ KINDLERBERGER, Ch.P. (1961): *Desarrollo Económico*, Editorial del Castillo.

³⁴ Véase MARTÍN SIMÓN, J.L.(1984): *Influencia de las economías externas en el desarrollo económico*, Ed. Universidad de Salamanca, donde presenta la compatibilidad de las dos políticas de desarrollo, el equilibrado y el desequilibrado.

³⁵ YOUNG, A. (1928) «Increasing Returns and Economic Progress», *The Economic Journal*, Dic., pp. 527-542. Existe traducción española en la *Revista de Economía Política*, enero-abril, 1958, pp. 246-265; ROSENSTEIN-RODAN, P., «*Problems Of Industrialization...*», pp. 245-255; NURKSE, «*Problems of Capital Formation...*», «*Some Reflections on the International Financing...*» y «*The Conflict between Balanced Growth...*»; LEWIS, A.: «Teoría del crecimiento económico», *F de C.E.*, México, pp. 271-272; y, SCITOVSKY, T.: «Crecimiento, ¿equilibrado o desequilibrado?», publicado en M. ABRAMOVITZ y otros: «*The Allocation of Economic Resources*» (Stanford University Press, Stanford, 1959). Traducido en *Ensayos sobre el bienestar y crecimiento*, cit., cap. V (las citas corresponden a este libro).

ovsky³⁵, entre otros, al abordar el estudio de la magnitud del mercado y sus determinantes, no concedían importancia a la constitución de las uniones aduaneras.

R. Nurkse, por ejemplo, critica un Informe de Naciones Unidas, en el que se propone la creación de uniones aduaneras como actuación válida para fomentar el desarrollo económico en los países subdesarrollados. Si tal fuese la solución, sería fácilmente alcanzable, al menos en opinión de Nurkse: «*simplemente cuestión de legislación y decretos gubernamentales*», pero la dificultad no estriba en las reducidas dimensiones territoriales de los países, sino en su nivel de pobreza para proporcionar mercados a las industrias locales. En el caso de China, uno de los mayores mercados a escala mundial, tanto en extensión como en población, se eliminaron las barreras aduaneras en 1928 sin que abandonase la situación de subdesarrollo, por el contrario en Estados Unidos más que a la ausencia de barreras aduaneras habrá que imputarlo a la presencia de altos niveles de productividad³⁶.

No resulta por ello sorprendente que, cuando se inician los primeros estudios sobre integración económica, o, mejor, sobre uniones aduaneras, no se prestara la debida atención a la trascendencia de la dimensión del mercado como motor de crecimiento. En realidad, las cosas no fueron del todo así, pues, si bien es verdad lo afirmado más arriba, desde el momento que la literatura más conocida sobre las teorías de las uniones aduaneras planteó la cuestión, surgió una línea de investigación objeto de amplia atención en la doctrina más reciente.

Los dos enfoques aparecen en 1950. El primero, que se inicia con Jacob Viner en «*The Customs Union Issue*»³⁷, provocaría una abundante literatura sobre esta materia, pero no reconoce la importancia de la amplitud del mercado en relación con la obtención de rendimientos crecientes. El segundo, lo inicia M. Byé en «*Customs Unions and National Interest*»³⁸, para quien la integración y la consiguiente extensión del mercado configura un factor primordial para el logro de rendimientos crecientes, que a su vez resultan básicos para el crecimiento económico.

Viner resta importancia a las economías externas que pueden contribuir a generar un aumento de la producción, si bien, por otra parte, sí reconoce la posibilidad, aunque nunca la certeza, de conseguir una disminución de los costes unitarios al constituir una unión aduanera. Es más, una unión

³⁶ NURKSE, R., «*Problems...*, *op. cit.*, pp. 28-30.

³⁷ VINER, J. (1950): *The Customs Union Issue*, N.Y. Carnegie Endowment for International Peace.

³⁸ BYÉ, M. (1950): *Unions Douanières et Donnés Nationales*, Economie Applique (Geneve).

aduanera puede incluso originar pérdidas en alguno o en la totalidad de los países integrantes como consecuencia de la desviación de comercio implícita en ella y, la posible disminución de los costes unitarios derivada de la ampliación del mercado, posiblemente no compense dichas pérdidas. La obtención de economías adicionales derivadas de una mayor escala productiva depende de las «*economías de escala de plantas o empresas*» y del supuesto de su inviabilidad en mercados reducidos, pero Viner sostiene que es poco probable que dichas economías sean «*sustanciales*», es más, las plantas pueden alcanzar una dimensión óptima, sin necesidad de acercarse a grandes dimensiones.

El trabajo pionero de Viner será criticado en algunos puntos por Meade³⁹. Una de las objeciones se refiere al supuesto de la nulidad de la elasticidad de la demanda, lo cual lleva a rechazar las uniones aduaneras (sí bien las apoyaría utilizando el supuesto de costes constantes). Viner no tiene en cuenta la expansión del mercado ante una reducción del arancel, cuando, en realidad, resulta preciso contemplar tal ampliación, como sostiene Meade.

En efecto, el resultado definitivo entre ganancias y pérdidas suscitadas en el proceso de integración no sólo depende de la estructura del sistema arancelario, sino también de la estructura y de las condiciones de demanda, es decir, de cuánto se amplía o contrae cada «*línea de comercio*». En este sentido, conviene recordar que una reducción arancelaria produce tres tipos de efectos sobre el comercio internacional: un efecto primario consistente en la expansión del comercio como consecuencia de la reducción del precio (al disminuir el arancel) en el país importador, si bien vinculada a la elasticidad de la demanda del bien importado en dicho país; los efectos secundarios se refieren a los diversos grados de complementariedad o sustituibilidad de los bienes, de manera que pueden desencadenarse situaciones de naturaleza muy diferente (Meade expone hasta ocho) de expansiones y contracciones en el comercio, y, finalmente, otros efectos ligados a los reajustes que necesariamente van a provocar en la balanza de pagos como consecuencia de aquellos desequilibrios.

La ampliación experimentada por el mercado en el país que redujo su arancel, tal como acabamos de ver, no fue contemplada por Viner, dado que adoptó un patrón fijo de consumo. Meade, por el contrario, al considerar los efectos que las uniones aduaneras pueden ejercer sobre el consumo, se muestra en principio partidario de tales uniones, si bien, en la evaluación de

³⁹ MEADE, J. E. (1955): *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, N. H. Publishing Company.

sus resultados exige analizar las características que concurren en cada caso particular⁴⁰.

Sin embargo, a su vez, Meade no examina el impacto de la ampliación del mercado sobre el crecimiento económico. Todo su afán se centra en el aumento o disminución del bienestar derivados de las ganancias o pérdidas ocasionadas por las rebajas arancelarias. Únicamente en una de las conclusiones de su trabajo, en concreto la octava, se refiere a las economías de producción en gran escala que podrían derivarse de la unión aduanera. Utiliza la generación de tales economías como argumento para defender que la constitución de las uniones aduaneras incrementaría el bienestar económico. Y esto es todo cuanto indica Meade sobre el aspecto dinámico de la integración.

Tampoco Ellis⁴¹ examina la interrelación de la dimensión del mercado y el desarrollo. Otro autor, Johnson⁴², al estimar los beneficios de un comercio más libre en el Reino Unido, desecha las economías de escala logradas por una mayor dimensión del mercado (y también la mejora de la relación de intercambio), centrándose únicamente en las economías de especialización y división del trabajo. Igualmente, Johnson, no concede a la magnitud del mercado especial relevancia, al menos para conseguir unos rendimientos crecientes motivados por las economías de escala. La razón estriba en la considerable amplitud del mercado británico y a las dificultades existentes en su cuantificación.

Otro supuesto importante introducido por Viner era considerar la presencia de costes constantes, cuestionado por sus críticos dada la posibilidad que existan costes crecientes en cada industria, de manera que la teoría ortodoxa supone únicamente la existencia de costes constantes o, crecientes sin tener en cuenta las economías de escala.

⁴⁰ En la misma línea que MEADE, es decir, en la crítica a las proporciones fijas en el consumo, seguirían F. GEHRELS: «La unión aduanera desde el punto de vista de un país en particular» (*Review of Economic Studies*, 1957, traducido en *Integración Económica* de ANDIC y Teitel, cit., pp. 225-29); R. LIPSEY, G.: «Teoría de las uniones aduaneras: la desviación del comercio y el bienestar» (*Económica*, febrero 1.957, traducido en ANDIC y TIETEL, cit., pp. 230-238); MICHAELY, M.: «Las uniones aduaneras y las ganancias del comercio internacional» (*Economic Journal*, 1965, traducido en Antic y TIETEL, pp. 239-247); MELVIN, J.R.: «Comentarios sobre la teoría de las uniones aduaneras» (*The Manchester School of Economics and Social Studies*, junio 1969, traducido en ANDIC y TIETEL, pp. 248-255); BHAGWATI, J.: «Las uniones aduaneras desviadoras del comercio y el aumento del bienestar: una aclaración», *Economic Journal*, septiembre 1971, traducido en ANDIC y TIETEL, pp. 256-265).

⁴¹ ELLIS, H.S. (1.950): *The Economics of Freedom*, New York, Harper & Bros.

⁴² JOHNSON, H.G. (1958): «Beneficios de un comercio más libre con Europa: una estimación», Manchester School of Economic and Social Studies, septiembre, pp. 247-55 (traducido en *Integración económica* de ANDIC y TIETEL, cit., pp. 452-60).

En 1965, Cooper y Massell⁴³ afirmaron:

«Uno de los objetivos principales de la integración económica entre países menos desarrollados es el fomento del desarrollo industrial...».

De este modo, la argumentación fundamentada en la mejora de la asignación de los recursos disponibles al configurar una unión aduanera, daba paso a otras explicaciones, entre las que destacan las economías de escala y los efectos externos. Se rompe así con la llamada teoría neoclásica de las uniones aduaneras⁴⁴. Sin embargo, tales factores dinámicos no serán argüidos por dichos autores, pues prefieren «*echar cimientos cuyos bloques sean las consideraciones ordinarias de eficiencia estática*»⁴⁵.

F. Andic, S. Andic y D. Dosser⁴⁶ amplían y profundizan en el análisis de la demanda y oferta de Cooper y Massell, adoptando un enfoque coste-beneficio, sin duda más ventajoso y sin considerar en su estudio, además, las economías que pueden derivarse de la integración.

Por eso, Corden⁴⁷, por un lado, y Wonnacott y Wonnacott⁴⁸, por otro, intentaron incorporar las economías de escala en la teoría de las uniones aduaneras, suponiendo que la empresa produciría con unos costes medios decrecientes, «*que indica los costes privados y sociales*», al tiempo que pagaría precios constantes por los factores productivos utilizados cualquiera que sea la escala productiva contemplada, por lo que no aparecería renta de factores. Es decir, Corden no presenta el problema completo en el sentido de

⁴³ COOPER, C.A. y MASSELL, B.F. (1965): «Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo», en *Journal of Political Economy*, (Traducido en *Integración Económica* de ANDIC y TIETEL, cit., pp. 368-89; la cita corresponde a la página 389).

⁴⁴ Esto no quiere decir que la ruptura con la teoría convencional se debía solo a estos autores. Por el contrario, una abundante literatura se desarrolló bajo el nuevo enfoque relativo a la posibilidad de formas y criterios distintos a los convencionales para enjuiciar las uniones aduaneras. (Ver la bibliografía recogida por F. ANDIC, S. ANDIC y D. DOSSER en su trabajo: «Una contribución a la teoría de la integración económica», traducido en *Integración económica*, de ANDIC y TIETEL, pp. 390 a 409).

⁴⁵ COOPER, C.A. y MASSELL, B.F. (1965): «*Hacia una teoría de las uniones...*», p. 368.

⁴⁶ ANDIC, F.; ANDIC, S. y DOSSER, D. (1977): «*Una contribución a la teoría...*», pp. 390-409.

⁴⁷ CORDEN, W.M. (1972): «Las economías de escala y la teoría de la unión aduanera», *Journal of Political Economy*, marzo (Traducido en *Integración Económica* de ANDIC y TIETEL, pp. 276-88).

⁴⁸ WONNACOTT, R.J.; WONNACOTT, P. (1967): *Free Trade Between the U.S. and Canada*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, cap. 15. (Traducido como: «Incidencia de los aranceles cuando hay economías del tamaño del mercado», en *Integración económica* de ANDIC y TIETEL, pp. 289- 307).

admitir la presencia de economías externas que desplacen hacia abajo las curvas de costes medios que, con razón, tanto le preocupa. La inclusión de los costes medios decrecientes le lleva a dos nuevos efectos que se suman a los vinerianos de creación y desviación de comercio: la reducción de los costes y la supresión del comercio, si bien concede mayor relevancia al primero.

Wonnacot y Wonnacott centran igualmente su atención en la curva de costes medios para la fijación de los precios y no en la curva de coste marginal. La existencia de «*economías del tamaño del mercado*», como las denominan los autores, comprenden tanto las economías internas como las externas, considerando las últimas «*como las presiones e incentivos de la competencia para la adopción de métodos de producción más eficientes*» (en definitiva, desplazamiento de las curvas de costes hacia abajo)⁴⁹. Sin embargo, en la concepción de estos autores la importancia de ambas economías resulta «*relativamente secundaria*», hasta tal punto que abordan el problema considerando únicamente las economías internas «*para evitar una mayor complicación*», ya que, además, los desplazamientos de las curvas pueden analizarse «*de forma similar*».

Así pues, tanto Corden como Wonnacot y Wonnacott en su análisis, abandonan el supuesto de costes constantes o crecientes de la teoría ortodoxa de las uniones aduaneras e incorporan las economías tanto internas como externas, que justifican las reducciones de costes derivadas de la ampliación del mercado. Sin embargo, como es obvio, dicho planteamiento resulta incompleto cuando, por razones tan poco convincentes, menciona las economías externas, sin abordar los efectos de las mismas, cuando su papel resulta al menos tan crucial como el desempeñado por las economías internas, en las que sí centraron su atención.

Las formas en que la unión económica estimula el desarrollo, fueron analizadas por Scitovsky⁵⁰. Este autor sostiene que existen tres posibilidades de promover la eficiencia técnica y económica: el aumento de la dimensión del mercado, la intensidad de la competencia y la disminución de los márgenes de beneficios y precios. Las reducidas dimensiones del mercado impide que los métodos masivos de producción sean rentables. Una unión económica que garantice el libre mercado, en un contexto de estabilidad cambiaria, fomentaría la competencia y ésta la eficiencia y, en definitiva, el

⁴⁹ WONNACOT y WONNACOTT, *Free Trade...*, *op. cit.*, p. 295.

⁵⁰ SCITOVSKY, T.: «El comercio internacional y la integración económica como un medio de superar las desventajas de una nación pequeña», publicado en E.A.G. Robinson (ed): *Economic Consequences of the Size of Nations* (Macmillan and Co. Ltd. London, 1960). Traducido en *Ensayos sobre el bienestar y crecimiento*, de Tibor SCITOVSKY, Editorial Tecnos, 1970, cap. VI, pp. 100-106.

desarrollo económico, siempre y cuando promoviera el contacto económico, social e intelectual. Un mayor grado de competencia, es decir, una competencia menos personal, menos atomizada, fomentará igualmente la eficiencia y el desarrollo. Es difícil, por razones económicas e incluso, en ocasiones también éticas, que en un sector industrial configurado por pequeñas empresas, una de ellas cree una planta moderna y adquiera dimensiones tales que monopolice el mercado. Esta conducta únicamente tendría sentido ante la posibilidad que ofrece la amplitud del mercado consecuencia de la unión económica. Por último, la pequeñez del mercado puede derivarse, tal como previamente apuntábamos, del bajo poder adquisitivo de la población que imposibilita un mercado de masas y, en consecuencia, una producción masiva. Encontraríamos una solución factible en la reducción de los márgenes de beneficios empresariales, para, trasladando esta evolución al comportamiento de los precios, expansionar el mercado permitiendo, de esta forma, producir a gran escala y sustituir la política seguida tradicionalmente orientada a obtener altos márgenes operando a pequeña escala. Este cambio podría lograrse robusteciendo la competencia mediante la unión económica.

La interrelación de la magnitud del mercado con el desarrollo ha sido evidenciada entre otros autores por Bela Balassa⁵¹, Adler⁵² y Grubel y Lloyd⁵³, presentando como argumento las economías de escala, si bien basada en la teoría del comercio intraindustrial y no en la del comercio interindustrial. Parece que la integración económica (la creación de un mercado común europeo por ejemplo) ha llevado a una especialización de las industrias en algunos productos para obtener unas economías de escala no explotadas cuando, antes de la unión, la producción estaba más diversificada. Se trata, por tanto, de obtener idéntica diversidad de productos homogéneos, pero en distintos países, por lo que la fabricación podrá efectuarse a gran escala aprovechando la amplitud del mercado. Este tipo de especialización industrial implica un coste social menor, porque el ajuste a la nueva situación se realiza prácticamente con el mismo proceso productivo. No obstante, el ajuste del capital fijo y la posibilidad de creación de grandes oligopolios y la desaparición, por ende, de la competencia, no conducen a una situación ventajosa clara, tal como sostiene Tovias⁵⁴.

⁵¹ BALASSA, B. (1975): «Trade Creation and Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence», *The Economic Journal*, pp. 1 a 21.

⁵² ADLER, M. (1970): «Specialization in the European Coal and Steel Community», *Journal of Common Market Studies*, pp. 179-9.

⁵³ GRUBEL, H. y LLOYD, P. (1975): *Intra-Industry Trade*, Londres, Macmillan.

⁵⁴ TOVIAS, A. (1977): «Las relaciones comerciales futuras entre España y la Comunidad Económica Europea frente al desarrollo de la teoría de la integración económica de la última década», en *Revista Española de Economía*, septiembre-diciembre, pp. 109-35. (V. pp. 122-24).

Un estudio amplio sobre el impacto de la magnitud del mercado en el crecimiento lo realiza Balassa en su obra «*Teoría de la Integración Económica*»⁵⁵, cuya parte segunda la destina al análisis de la dinámica de la integración económica. Aborda la evaluación de los efectos económicos de la integración sobre el crecimiento considerando varios factores; la explotación de economías internas como consecuencia de la mayor dimensión del mercado; la consecución de economías externas ligadas a las interrelaciones entre las empresas e industrias contribuyendo a la reducción de los costes; factores dinámicos referidos a la estructura de los mercados en el sentido de una intensificación de la competencia por mejoras tecnológicas debidas a mayores gastos en investigación; reducción del riesgo y la inseguridad en las transacciones con el extranjero, tanto en lo que afecta a la supresión de aranceles, regulaciones, contingentes, etc., incluso de modificaciones de políticas económicas (si la integración llega a una coordinación de las mismas); por último, el incremento de las inversiones en las industrias para poder explotar las economías internas y externas. La importancia de uno de estos factores, las economías externas, será materia de un análisis aparte.

BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMOVITZ, M. y otros (1959): «The Allocation of Economic Resources» en *Stanford University Press*, Standford.
- ADLER, M. (1970): «Specialization in the European Coal and Steel Community», *Journal of Common Market Studies*.
- ANDIC, F.; ANDIC, S. y DOSSER, D. (1977): «Una contribución a la teoría de la integración económica», de ANDIC y TIETEL.
- AGARWALA, A.N. y SINGH, S.P. (1973): *La Economía de subdesarrollo*. Editorial Tecnos, S.A. Madrid.
- BALASSA, B. (1964): *Teoría de la Integración Económica*, Ed. Uthea, México.
- BALASSA, B. (1975): «Trade Creation and Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence», *The Economic Journal*.
- BHAGWATI, J. (1977): «Las uniones aduaneras desviadoras del comercio y el aumento del bienestar: una aclaración», en ANDIC y TIETEL.
- BYÉ, M. (1950): *Unions Douanières et Donnè Nationales*, Economie Applique (Geneve).
- COOPER, C.A. y MASSELL, B. F. (1977): «Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo», en ANDIC y TIETEL.
- CORDEN, W.M. (1977): «Las economías de escala y la teoría de la unión aduanera», en ANDIC y TIETEL.

⁵⁵ BALASSA, *Teoría de la integración económica*, op. cit., pp. 111-132.

- DOBB, M. (1955): «Some Aspects of Economic Development», *University Press*, Delhi, India; Marrama.
- ELLIS, H.S. (1950): *The Economics of Freedom*, New York, Harper & Bros.
- FLEMING, J.M. (1959): «Las economías externas y la doctrina del crecimiento equilibrado», en *Revista de Economía Política*, mayo-agosto.
- GEHRELS, F. (1977): «La unión aduanera desde el punto de vista de un país en particular» en ANDIC y TIETEL.
- GRUBEL, H. y LLOYD, P. (1975): *Intra-Industry Trade*, Londres, Macmillan.
- HIRSCHMAN, A.O. (1961): «La estrategia del desarrollo económico», *F.C.E.* México.
- JOHNSON, H.G. (1977): «Beneficios de un comercio más libre con Europa: una estimación», en ANDIC y TIETEL.
- KINDLERBERGER, Ch.P. (1961): *Desarrollo Económico*, Ed. del Castillo.
- LEWIS, W.A. (1955): «Teoría del Crecimiento Económico», *F.C.E.*, México.
- LEWIS, W.A. (1966): «Teoría de la planificación económica», *F.C.E.*, México.
- LIPSEY, R.G. (1977): «Teoría de las uniones aduaneras: la desviación del comercio y el bienestar», ANDIC y TIETEL.
- MEADE, J.E. (1995): «*The Theory of Customs Unions*», Amsterdam, N. H. Publishing Company.
- MILL, J. S. (1978): «Principios de Economía Política», *F.C.E.*, México.
- NURKSE, R. (1953): «*Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries*», Basil Blackwell Oxford.
- NURKSE, R. (1953): «Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico», publicado en *The American Economic Review*, mayo.
- NURKSE, R. (1961): «Some Reflections on the International Financing of Public Overhead Investments» y «The Conflict between Balanced Growth and International Specialization», recogido en *Equilibrium and the World Economy*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts.
- ROSENSTEIN-RODAN, P.N. (1943): «Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe», en *The Economic Journal*, junio-sept., reproducido en *The Economics of Underdevelopment*, Ed. Agarwala y Singh, Oxford Univ. Press, 1958.
- SCITOVSKY, T. (1951): «Dos conceptos de economías externas», *Journal of Political Economy*, abril-agosto.
- SCITOVSKY, T. (1971): «El comercio internacional y la integración económica como un medio de superar las desventajas de una nación pequeña», publicado en *E.A.G. Robinson*.
- SCITOVSKY, T. (1970): *Ensayos sobre el bienestar y crecimiento*, E. Tecnos.
- SINGER, H.W. (1962): «El concepto de crecimiento equilibrado en el desarrollo económico: teoría y práctica», *Revista de Economía Política*, septiembre-diciembre.
- SMITH, A. (1955): *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Ed. Bosch y en Oikos-Tau, S.A. Barcelona 1988.
- STREETEN, P. (1960): «Crecimiento desequilibrado», en *R.E. Política*, enero-junio.

- TOVIAS, A. (1977): «Las relaciones comerciales futuras entre España y la Comunidad Económica Europea frente al desarrollo de la teoría de la integración económica de la última década», en *Revista Española de Economía*.
- VINER, J. (1950): «*The Customs Union Issue*», N.Y. Carnegie Endowment for International Peace.
- WONNACOTT, R.J. y WONNACOTT, P. (1967): «*Free Trade Between the U.S. and Canada*», Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- YOUNG, A. (1928): «Increasing Returns and Economic Progress», *The Economic Journal*, dic.