

# Economías de Escala. Economías externas e integración económica

## *Scale economies. External economies and economic integration*

José Luis MARTÍN SIMÓN

Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico  
Escuela Universitaria de Estudios Empresariales  
Universidad Complutense de Madrid

### RESUMEN

Se han aducido numerosas razones para justificar lo beneficioso que resulta llevar a cabo un proceso de integración económica. En el presente trabajo destacamos dos: las economías de escala y las economías externas. Así como las primeras sirvieron como un argumento importante para aquellos que defienden un proceso de integración, las segundas han quedado relegadas cuando desempeñaban un papel relevante. Por tal motivo, en este trabajo consideramos las ventajas que pueden obtenerse con la integración económica por la generación y aprovechamiento tanto de las economías de escala como de las economías externas, lo que se traduce en un aumento del bienestar económico.

### ABSTRACT

A number of reasons have been put forward to justify the benefits of economic integration. This article focuses on two of these reasons: economies of scale and external economies. Though the former have served as an important for those who defend a process of integration, the latter, however, have been sidelined in spite of their important role. Thus, in this article I analyse the benefits that can derive from economic integration thanks to the creation and appropriate use of both economies of scale and external economies, resulting an increase in economic welfare.

**SUMARIO** 1. Economías de escala e integración económica. 2. Economías externas e integración económica. 3. Efectos de las economías externas en la integración. 4. Referencias bibliográficas.

## 1. Economías de escala e integración económica

La teoría tradicional de las uniones aduaneras se inicia con Viner en 1950. Hasta entonces la teoría de la unión aduanera se había enunciado de forma explícita, considerándose que las uniones aduaneras elevaban el bienestar siempre o casi siempre. El planteamiento lo presenta Lipsey (1960) en estos términos: «El libre comercio eleva al máximo el bienestar mundial; una unión aduanera disminuye los aranceles y constituye, por tanto, un movimiento hacia el libre comercio; en consecuencia, una unión aduanera aumentará el bienestar mundial, aún cuando no conduzca a un máximo de tal bienestar» (p. 34).

Pues bien, Viner (1950a), mediante los conceptos de creación y desviación del comercio internacional, demostró que tal planteamiento no era correcto. Sin embargo, Viner partió de un supuesto no real: considerar los costes constantes, es decir, no tener en cuenta la posibilidad de obtener economías de escala, ni economías externas<sup>1</sup>. El mismo Viner se ve obligado a recoger una observación relativa a la «aceptación general» por los economistas de la existencia de empresas e industrias en las que los costes medios disminuyen por el aumento de sus productos ante la ampliación del mercado debido a la unión aduanera.

Pero esa disminución del coste pudiera ser insuficiente en relación al que se estaba obteniendo antes de la unión aduanera, de manera que no hay una certeza definitiva de que la reducción del coste medio suponga una ganancia para uno o para todos los países miembros de la unión, incluso existiría la posibilidad (y probabilidad) de que hubiera pérdidas.

El argumento de la obtención de economías de escala de plantas o empresas por ampliarse el mercado, así como las dificultades de viabilidad de grandes empresas cuando las industrias o los países son pequeños, resulta endeble para Viner, ya que aquellas economías son poco «substanciales». Las empresas alcanzan unas dimensiones óptimas de eficiencia a pesar de encontrarse en industrias o países pequeños, sostiene dicho autor.

Igualmente, Viner considera que la expansión de una industria de dimensiones óptimas no origina más que costes medios crecientes, pues el crecimiento de su producción exige mayores cantidades de factores productivos, lo que conducirá a una subida de los precios de éstos, y esto sucede tanto en el ámbito nacional como en el caso de una unión aduanera. Es decir, la expansión de una gran industria cuya escala es óptima llevará a una elevación de los costes medios debido a la presencia de deseconomías externas pecuniarias.

Viner (1950 b.), aunque admite que pudieran surgir economías de escala, su importancia la considera menor. Por otro lado, niega la posibilidad de economías externas, originándose únicamente deseconomías externas pecuniarias.

Sin embargo, dicho autor no debía de estar muy convencido cuando afirma: «Una unión aduanera tendrá más probabilidades de funcionar... 4)...mientras mayores sean las economías-

---

<sup>1</sup> Otro supuesto real irreal y muy criticado fue el de las proporciones fijas en la producción y en el consumo, esto es, ausencia de sustitución, que ahora no trataremos.

as que puedan derivarse del libre comercio en lo que toca a estas industrias (las protegidas) dentro del área de la unión europea» (pp. 98 y 99).

En 1065, Cooper y Massel señalan que, si bien se ha elaborado un importante cuadro teórico sobre el efecto de una unión aduanera para países avanzados, no ha sido así para los países menos desarrollados<sup>2</sup>. El trabajo de estos autores rompe con la teoría convencional<sup>3</sup> iniciada en 1950, pues pasan del argumento de la asignación de los recursos utilizado por esta teoría a considerar dos efectos favorables para formar una unión aduanera: los llamados «efectos dinámicos y los efectos de términos de intercambio, si bien estos últimos no los tratan en su ensayo por diversas razones<sup>4</sup>.

El primer efecto incluye la explotación de las economías de escala y la adopción de una tecnología más avanzada. En palabras de los autores últimamente citados, la creación de un cuerpo teórico para el análisis de las uniones aduaneras «debería concentrarse en las economías de escala, las modificaciones de los términos de intercambio, los problemas de balanza de pagos, los efectos externos, las importaciones de capital y el subempleo» (Cooper y Massel 1965, p. 368)<sup>5</sup>.

Sin embargo, ni en el análisis de oferta y demanda de Cooper y Massel, ni en el enfoque coste-beneficio de F. Andic, S. Andic y D. Dosser (1971), reciben alguna atención las economías de escala. Es más, algunos autores, como Johnson (1962) o Pearce (1970) han considerado tal argumento como ingenuo, pues, entre otras objeciones, un país pequeño debería disponer de un nivel de vida inferior al de un gran país, lo que no ocurre necesariamente en la realidad.

Pero el argumento de las economías de escala no es tan ingenuo como pudiera parecer a simple vista. Las economías de escala constituyen un poderoso argumento para hacer frente a la teoría convencional sobre la existencia de costes constantes o crecientes en la producción. En este sentido, Wonnacott y Wonnacott (1967a) y Corden (1972), entre otros, intentan introducir el análisis de las economías de escala en la teoría de las uniones aduaneras.

Quizá sea conveniente comenzar perfilando la terminología: se habla en ocasiones de «economías de gran escala» o «economías del tamaño del mercado». Con estas expresiones se entiende normalmente tanto las economías de escala propiamente dichas (o internas a la empresa) y las economías externas.

<sup>2</sup> Además de los autores citados, otros como Mikessel, Bhambri, Kitamura, Urquidi, etc. sostienen la inaplicabilidad total o relativa de la teoría convencional a los países en desarrollo

<sup>3</sup> La teoría convencional o, como Linder la llama, «neoclásica», se inicia con Viner y se desarrolla posteriormente con Meade, Lipsey, Spraos, etc.

<sup>4</sup> Las razones son: 1) no parecen una importante fuente de beneficios, 2) habría que considerar los efectos de las represalias de los incluidos en la unión, 3) la simplificación del análisis.

<sup>5</sup> Cooper y Massel (1965) p. 368 del libro «Andic y Tietel». Ya otros autores (Hoffman, Rappard, Marshall, Bye) habían sugerido la importancia de las economías de escala pero sin darle un tratamiento adecuado.

Las primeras suponen un coste medio decreciente (rendimientos crecientes), por tanto movimientos a lo largo de la curva de costes medios decreciente; las segundas implican desplazamientos de las curvas de costes hacia abajo. Los autores citados prestan atención a las economías internas, indicando que el análisis de las economías externas es similar.

Un primer cambio a tener en cuenta es que las empresas deberán fijar el precio considerando el coste medio, pues si la curva de oferta se basa en el coste marginal, la empresa sufriría pérdidas al ser este coste inferior al coste medio, dado que nos encontramos en el tramo decreciente de la curva de costes medios. Wonnacott y Wonnacott (1967b) analizan los efectos de un arancel ante una industria de costes decrecientes distinguiendo los casos de una demanda que se encuentra por debajo de los costes, lo que hace que no se produzca y el arancel lo soporta el consumidor; o bien la posibilidad de producción interna por la existencia del arancel, pero sin poder exportar al ser su coste marginal superior al precio exterior; o de realizar ventas al exterior fijando distintos precios interiores y exteriores.

Entonces la eliminación del arancel por un país (Canadá con respecto a los Estados Unidos) llevaría, por un lado, a la eliminación de industrias que, a pesar de producir a una escala ineficiente, podían sobrevivir por el arancel; por otro, a un cambio de posición (desplazamiento hacia abajo) de las curvas de costes medios, por reducción de los factores productivos, al tiempo que el país (Canadá) se concentraría en una producción más especializada. La consecuencia sería que los costes medios podrían ser inferiores al precio de oferta extranjero, con lo que se potenciaría el comercio (entre Canadá y Estados Unidos), al tiempo que se lograría una mayor escala y eficiencia en la industria del país que eliminó el arancel (Canadá).

Corden (1972) sigue utilizando los conceptos de creación y desviación de comercio cuando incorpora las economías de escala (internas a la empresa), pero ambos conceptos deben complementarse con otros dos nuevos: el efecto de reducción de costes y el efecto de supresión de comercio, efectos ambos que no hacen más que ampliar aquellos conceptos vinerianos de creación y desviación de comercio.

Para conocer estos nuevos efectos y su complementariedad con los vinerianos, Corden considera tres países, A, B y C, que producen un bien homogéneo. Los países A y B forman una unión y el país C representaría el resto del mundo. Puede entonces suceder que el bien se produzca tanto en el país A como en el país B, pero al formarse la unión sólo se producirá en A que abastecerá a todo el mercado de la unión, desapareciendo, por tanto, la producción en B. Se provocan así dos efectos: uno, que el país B sustituye su producción por importaciones del país A cuyos costes son menores, es decir, se produce el efecto vineriano de creación de comercio; otro, el país A produce a un coste menor, como consecuencia de la ampliación del mercado, por lo que su abastecimiento sigue siendo interno (no supone creación de comercio), pero con costes más reducidos, es el efecto de reducción de costes.

Otra posibilidad es que inicialmente el bien sólo lo produzca el país A y abastezca a todo el mercado de la unión, lo que no sucedía antes, pues B importaba el bien del país C. También se producirían dos efectos: uno, el país B sustituye sus importaciones de C por importaciones de A, siendo éstas más caras que las de C, con lo que estamos ante el efecto vineriano de desviación de comercio; otro, tal como en el caso anterior, la mayor dimensión del mercado reducirá costes: efecto de reducción de costes.

Por último, cabe suponer que en ninguno de los dos países, A y B, se produzca inicialmente el bien, pero al formarse la unión el país A comienza a producir el bien, ya que con la amplitud del mercado sus costes se reducen y pueden ser inferiores al precio interno, si bien superan el precio de C (excluido el arancel). Como en los casos anteriores se producirían dos efectos: uno, la producción más cara en A sustituye a las importaciones más baratas de C: efecto de supresión de comercio; otro, las importaciones de B resultarán más caras al sustituirlas de C a A: efecto de desviación de comercio.

En definitiva, los conceptos vinerianos de creación y desviación de comercio no pierden importancia, pero deben ampliarse para abarcar otros dos efectos: el de reducción de costes y el de supresión de comercio. Corden sostiene que de estos dos últimos efectos tiene una importancia mayor el de reducción de costes, originado por una ampliación del mercado que permite la obtención de economías de escala (internas).

El análisis de Corden (1972), de especial interés para ampliar los conceptos vinerianos con la introducción de dos nuevos conceptos, al tener presente las economías de escala, resulta incompleto en un análisis general, porque la formación de la unión requiere también un examen de las economías externas que pueden generarse.

Siguiendo a Corden (1972) en el sentido de la importancia del efecto reducción de costes, expondremos gráficamente dicho efecto (Figura 1).

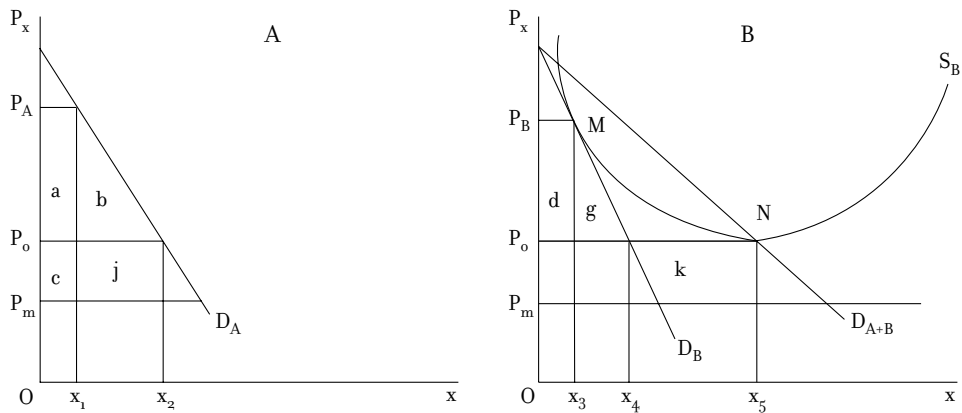


Figura 1

Consideremos dos países, A y B, en los que solamente en este último se produce un bien, X, en condiciones de rendimientos crecientes de escala (curvas de costes medios decrecientes). Las curvas de demanda de dicho bien son  $D$  y  $D'$  en cada uno de los países y la oferta mundial se supone perfectamente elástica al precio  $P_m$ . Como el país A no produce el bien X, restringe sus importaciones con un arancel  $t\%$ , de manera que el precio de X en este país es  $P$ . Como a ese precio se demanda la cantidad  $Ox$ , las importaciones obviamente coincidirán con esta cantidad demandada.

Al suponerse que la producción del bien X en el país B se realiza en condiciones de rendimientos de escala crecientes, los precios fijados para este bien guardarán relación con los costes medios y no con los costes marginales, pues en este último caso las empresas sufrirán pérdidas, al ser estos últimos costes inferiores a los medios. Así pues, la curva de costes medios corresponde a la curva de oferta ( $S$ ), siendo los costes y precios internos de X en B superiores a los costes mundiales ( $P_m$ ).

Antes de la unión, el país B protege su producción con una tasa arancelaria,  $t'$ , por lo que el precio del bien X en B será  $P'$ , en el que el precio (con arancel) y el coste medio son iguales (punto M).

En estas condiciones, los países A y B forman una unión aduanera, con lo que el país B acapararía todo el mercado de la unión, produciendo  $Ox$  al precio  $P_o$ , pues en el punto N la demanda de los dos países se corresponde con el mínimo del coste medio, aprovechando B todas las economías de escala. En este caso el país A importaría del país B el bien X al precio  $P'$ , suponiendo que aplican un arancel externo común ( $P_m P_o / OP_m \%$ ).

La unión aduanera llevaría al siguiente resultado: precio del bien en los dos países  $P_o$ ; el país A demandaría (importaría) la cantidad  $Ox$  y el país B demandaría  $Ox'$ ; la producción en A sería nula y en el país B sería  $Ox'$ , de la que la cantidad  $x$  se exportaría al país A; por tanto,  $Ox = x$ .

Ahora bien, ¿qué efectos sobre el bienestar de ambos países se deriva de haber llevado a cabo la unión aduanera? En lo que respecta al país A su variación en el bienestar corresponderá, por una parte, al aumento del excedente del consumidor, que vendría dado por los rectángulos  $a + b$ , y, por otra parte, por una disminución de los ingresos arancelarios que serían los rectángulos  $a + c$ , luego el efecto neto del bienestar del país A sería:

$$(a + b) - (a + c) = b - c$$

En cuanto al país B, su variación en el bienestar correspondería al logro de economías de escala por reducción de costes, áreas  $d+g$ . Es de advertir que este efecto sobre el bienestar no es idéntico a la creación de comercio, pues en este caso se trata de adquirir productos allí donde sean más baratos, mientras que en el caso de economías de escala se trata de abaratar la fuente ya existente.

Finalmente, el área  $k$  corresponde al exceso que obtiene el país B al exportar la cantidad  $x$  al precio  $P_0$  y no al precio internacional ( $P_m$ ). Así pues, el área  $k$  representa una transferencia del país A al país B igual a los ingresos que hubiera obtenido A si hubiera comprado el bien X en el comercio mundial estableciendo una tasa arancelaria apropiada, de manera que  $k = c + j$ .

Tal como sucede en el caso que acabamos de ver, es evidente que la explotación de economías de escala no supone una mejora en todos los países miembros, pues el precio  $P_0$  sigue siendo superior al precio mundial. De ahí que se puede concluir que el comercio con economías de escala y sus efectos sobre el bienestar serían de mayor alcance: 1) si el país A antes de la unión hubiera producido la cantidad  $Ox$  en vez de importarla del mercado mundial, por lo que no hubiera habido desviación de comercio; 2) las posibles economías de escala de la unión aduanera con A hubieran hecho de B un país exportador competitivo en el mercado mundial (Hitiris y Vallés, 1999). Sin embargo, el análisis anterior resulta incompleto cuando incorporamos las economías externas. Por eso, nos referiremos, en primer lugar, al concepto y a los diferentes tipos de economías externas, para después analizar mejor sus efectos en el campo de la integración económica.

## 2. Economías externas e integración económica

Como fue A. Marshall (1890) quien introdujo el concepto de economías (y deseconomías) externas en la literatura económica, comenzaremos con una breve cita del mismo: «Las economías internas que cada empresa tiene que arreglar por sí misma, son frecuentemente muy pequeñas en comparación con las economías externas, proviniendo éstas del progreso general del medio ambiente industrial». Marshall intentaba con las economías externas compatibilizar el equilibrio competitivo con los rendimientos decrecientes.

Desde entonces hasta nuestros días, las externalidades han sido objeto de numerosos estudios, aportando los autores diferentes conceptos, distintas formas de manifestarse y multitud de efectos que provocan. A este respecto, no vamos a hacer un análisis amplio de las economías externas, sino sólo destacar algunos puntos que consideramos convenientes para nuestro estudio.

Como consecuencia de la obra «Economía del Bienestar» de Pigou, se genera una controversia sobre lo que se llamó «las cajas vacías» en la que participaron Clapham, Robertson, Knight y el mismo Pigou. Después otros autores (Viner, sobre todo, Ellis y Fellner, Lerner) perfilan el concepto y sistematizan las diferentes clases de economías externas. A partir de los años 50, autores como Meade, Scitovsky, Buchanan y Stubblebine, Davis y Whinston, Turvey, Wellisz, Mishan, entre otros, presentan un tratamiento mucho más completo del concepto y de las clases de externalidades<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Ver los artículos del autor sobre la influencia de las externalidades en la economía del bienestar en Cuadernos de Economía, año 1987-88-89.

De las numerosas definiciones de economías externas aportaremos la siguiente: son aquellas ventajas que uno o varios agentes económicos obtienen de forma gratuita por el comportamiento de otros u otros, sin que exista necesariamente entre ellos algún propósito deliberado de concesión.

En cuanto a las clasificaciones, nos quedamos con la de B. Balassa (1964): economías externas estáticas, economías externas que operan a través del tiempo pero fuera del mecanismo del mercado (tecnológicas) y economías externas dinámicas y que operan en el mercado (pecuniarias). Seguimos esta clasificación porque nos parece la más idónea a efectos de nuestra argumentación sobre la integración económica.

Las economías estáticas, desarrolladas por Meade (1962), desempeñan un papel importante en el equilibrio estático, pero no en el campo de la integración económica, a decir de Balassa. Ello se debe a las limitaciones de los recursos que son fuente de las externalidades. En efecto, los casos de interacción de los productores (los manzanos y las abejas de Meade), el uso de un recurso común (perforadores de petróleo y pescadores) y la creación de atmósfera o ambiente (la plantación de árboles y la lluvia), son situaciones en las que los recursos gratuitos disminuyen con su uso, como sucedería en los dos primeros casos, o bien permanecería inalterado como en el tercer caso, pero con una limitación en cuanto al uso del mismo, pues sólo algunos productores pueden acceder a ese «ambiente».

En nuestra opinión, el alcance de las economías externas estáticas es mayor cuando se contemplan desde un proceso integrador. Las interacciones directas entre los productores es posible —y probable— que se multipliquen al crearse un espacio unificado en el que los obstáculos que impedían o dificultaban tales interrelaciones han quedado eliminados. El recurso o fondo común puede ser más eficiente por un mejor aprovechamiento y, lo que es más importante, es probable la creación de nuevos recursos comunes al aumentar las inversiones. Y, en fin, el uso limitado del «ambiente» no considera los efectos colaterales del mismo, pues la lluvia provocada por la reforestación alcanza a más agricultores que a los de «ciertas regiones». De todos modos, si lo que Balassa ha querido indicar es que son de mayor importancia otros tipos de economías externas, que después veremos, tiene toda la razón, pero no debe tratarlas como ejemplos de libros escolares, de poca importancia en el mundo real y de menor trascendencia en la integración económica.

Las economías externas que operan en el tiempo, pero no se transmiten a través del mercado comprenden la divulgación de los conocimientos tecnológicos y de los sistemas de organización y la cualificación del trabajo. Balassa, aunque es evidente que resta toda importancia a las mismas, su postura deja algún tinte de ambigüedad. En primer lugar sostiene que podrían asemejarse a las anteriores, pero a continuación reconoce que la tecnología y la pericia se desarrollan con el uso, pues las empresas no sólo se aprovechan de los conocimientos tecnológicos y de las habilidades existentes, sino que, al propio tiempo, se crean y se desarrollan nuevas técnicas y especialidades, de manera que el proceso es dinámico y recíproco. Y después de este reconocimiento, Balassa finaliza diciendo: «De aquí que... la interpretación estática de este



tipo de economías externas sería de bien poca utilidad» (1964, p. 161). Pues bien, si las interpretamos dinámicamente, como debe ser, ¿serían de utilidad en el proceso integrador?

Nada dice Balassa al respecto, pues trata seguidamente de la tercera categoría de economías externas, por lo que la importancia que da a este segundo tipo de economías externas es menor. Sin embargo, a nota de pie de página parece darle más importancia cuando señala que la mejora educativa facilita las aptitudes de las fuerzas laborales, por lo que se genera un capital social que permite un mayor desarrollo industrial.

Las economías externas que desempeñan un papel crucial en la integración económica son las economías externas pecuniarias. La economías externas pecuniarias pueden transmitirse 1) a través de las interacciones directas del mercado, esto es, las industrias se interrelacionan como compradoras y vendedoras de materias primas y productos semielaborados, o bien 2) mediante las interconexiones de industrias oferentes de bienes de consumo debidas a cambios en los ingresos.

En el caso de las interdependencias directas de las industrias, las situaciones pueden ser múltiples, que las sintetiza Balassa (1964) y Scitovsky (1954), y que resumimos seguidamente. Si una industria, digamos la A, experimenta una expansión bien sea por una mayor demanda de productos o por una innovación, originaría efectos externos favorables en la industria B adquirente del producto de A, dado que, si se trata de una innovación, abaratará los costes y, por tanto, los precios de los productos fabricados por A y usado como insumo por B.

También afectará a la industria C, proveedora de factores usados por A, ya que al producir más A requerirá unas mayores compras de insumos a C, por lo que se expandirá la producción de esta industria. Igualmente otras industrias se verán afectadas por producir bienes complementarios o sustitutivos a los producidos por A, por producir bienes complementarios o sustitutivos a los factores productivos utilizados por A y por producir bienes consumidos por aquellas personas cuya renta se ha incrementado al expansionarse A. En definitiva, la expansión de la industria A ha generado una multitud de efectos externos en algunos casos favorables y en otros desfavorables para un determinado número de industrias y empresas.

También las economías externas pecuniarias pueden transmitirse por cambios en los ingresos. La idea central se basa en un incremento de los ingresos reales, no mediante la instalación de una gran planta que podría tropezar con un mercado de reducidas dimensiones, sino con la instalación conjunta de industrias complementarias apropiadas al tamaño del mercado. Es la llamada teoría del desarrollo equilibrado. Sin embargo, también se pueden considerar otros tipos de «nexos» como sostienen Perroux o Hirschman y que originó la llamada teoría del desarrollo desequilibrado<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Véase el libro del autor «La influencia de las economías externas en el desarrollo económico». Universidad de Salamanca, 1984.

Ahora bien, los análisis anteriores no han prestado al mercado una atención suficiente. Es verdad que el mercado puede expansionarse por el incremento de los ingresos per cápita o por un aumento de la población, pero esto se quedaría en el ámbito interno. El mercado igualmente puede expansionarse por abrir nuevas posibilidades a la exportación. Es una evidencia histórica que las exportaciones fueron decisivas en el período de industrialización de los países (caso del tejido de algodón en Inglaterra donde el 60 por 100 de la producción se exportaba, o el caso de la industria metalúrgica alemana).

Resulta, entonces, que se trate de seguir un proceso de crecimiento equilibrado o desequilibrado aparece el obstáculo de las limitaciones del mercado y este obstáculo puede salvarse mediante la integración económica. En resumidas cuentas, la posibilidad de generar y aprovechar las economías externas a través de las interdependencias tanto en la producción como en el consumo es un argumento poderoso para integración económica. Si este argumento tiene una validez especial para los países atrasados, no significa que deje de ser importante para los países desarrollados.

### 3. Efectos de las economías externas en la integración

Vimos en la explicación de la figura 1 cómo el aprovechamiento de las economías de escala por la unión de los países A y B suponía un aumento del bienestar para los mismos. Pero indicábamos al final que el análisis resultaba incompleto al no contemplar las economías externas que pueden generarse cuando se lleva a cabo la integración económica, en este caso de los países A y B.

El efecto que provoca la generación y aprovechamiento de las economías externas es una reducción de costes, reflejada en este caso por un desplazamiento hacia abajo de las curvas de costes medios. Es decir, tanto las economías de escala como las externas reducen costes, pero mientras las primeras se reflejan a lo largo de la curva de costes medios, las segundas se muestran como un desplazamiento hacia abajo de dichas curvas.

Partimos ahora de la situación final a la que habían llegado los países A y B cuando explotaban todas las economías de escala posibles. El precio del bien X después de la integración era  $P_0$ , la cantidad producida era  $Ox$  (toda en B de la que el país A importaba  $xx = Ox$ ) y el precio internacional correspondía a  $P_m$  (Figura 2). Si en esta situación consideramos las economías externas, lo primero que sucede es la reducción de costes, por lo que la curva  $S_b$  se desplaza hacia abajo, a  $S'_b$ , siendo el precio ahora  $P'$ . A este precio, el país A demanda del bien X la cantidad  $Ox'$ , obteniendo un excedente mayor, pues con  $P_0$  el excedente alcanzaba el área  $b - c$  (Figura 1), mientras que al reducirse el precio el incremento del excedente vendrá dado por el área  $P'P_0EF$  (la disminución de los ingresos arancelarios sería la misma de antes). Así pues, las economías externas por la integración supone un aumento de bienestar dado por el área  $P'P_0GF$ , y la disminución de los ingresos arancelarios equivaldría al área  $P_mP_0GH$ .

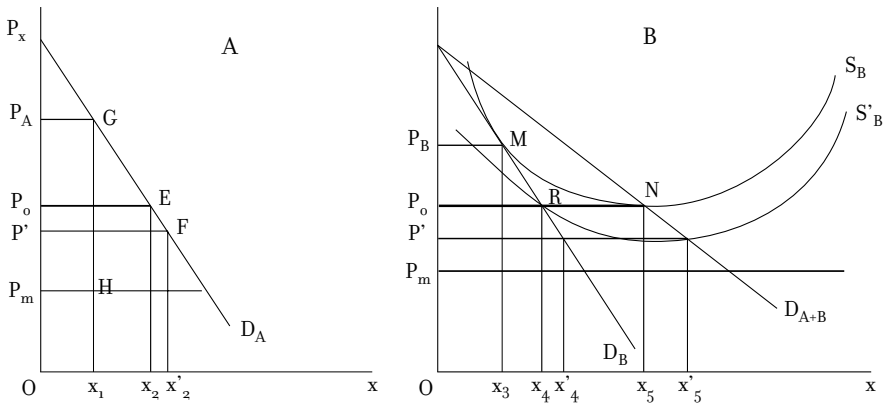


Figura 2

En el país B, la unión con A, le suponía aprovechar las economías de escala y reducir el precio a  $P_o$ , luego su excedente venía dado por el área  $P_o P M R$ .

Como consecuencia de las economías externas generadas y obtenidas, el precio pasa a ser  $P'$ , por lo que la demanda de B será  $Ox$  y exportará a A  $x x'$  ( $= O x'$ ).

El exceso que ahora obtiene el país B al exportar  $x' x'$  al precio  $P'$  y no al precio mundial, es decir, la transferencia del país A al país B, que antes correspondía al área  $k$ , será ahora normalmente distinta, pues, si bien B exporta más a A, el precio es menor. Más concretamente,

— antes de considerar las economías externas, la transferencia de A a B era:

En el país B:

En el país A:

$$(P_o - P_m) \cdot (x - x) = (P_o - P_m) \cdot O x$$

— después de considerar las economías externas, la transferencia sería:

En el país B:

En el país A:

$$(P' - P_m) \cdot (x' - x') = (P' - P_m) \cdot O x'$$

Aún más, pudiera suceder que el desplazamiento de la curva llevase al país B a fijar un precio igual al del exterior, con lo que competiría en el mercado mundial del bien X, beneficiándose tanto el país A, que ganaría en excedente, aunque dejara de obtener ingresos arancelarios, como el país B, que igualmente aumentaría su excedente y se le abrirían nuevos mercados al poder competir con el precio mundial.

#### 4. Referencias bibliográficas

ANDIC, F., S. ANDIC y D. DOSSER

- 1971 «Una contribución a la teoría de la integración económica» en Andic, S. y Tietel, S. (1977) «Integración económica», F.C.E., pp. 390-409.

BALASSA, B.

- 1964 «Teoría de la integración económica». UTHEA.

COOPER, C. A. y B. F. MASSELL

- 1965 «Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo», *Journal of Political Economy*. Traducido en Andic y Tietel, «Integración Económica», citado.

CORDEN, W. M.

- 1972 «Economies of Scale and Customs Union Theory», *Journal Political Economy*.

HITIRIS, T. y J. VALLÉS

- 1999 «Economía de la Unión Europea». Prentice-Hall, 4.<sup>a</sup> ed.

JOHNSON, H. G.

- 1962 «The Economic Theory of Customs Union». *Money, Trade and Economic Growth*, Londres, George Allen and Unwin.

LIPSEY, R.

- 1960 «La teoría de las uniones aduaneras. Una reseña general», *Economic Journal*. Traducido en Andic y Tietel, «Integración Económica», citado.

MARSHALL, A.

- 1890 «Principios de Economía Política». Aguilar, 1957.

MEADE, J. E.

- 1952 «External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation», *Economic Journal*, marzo, p. 54-67.

PEARCE, I. F.

- 1970 «International Trade». Book I, Londres, Mcmillan.

SCITOVSKY, T.

- 1954 «Two Concepts of External Economies», *Journal of Political Economy*, abril.

VINER, J.

- 1950a «The Customs Union Issue», N. York, Carnegie Endowment for International Peace.  
1950b «Teoría económica de las uniones aduaneras. Una aproximación al libre comercio», traducido en Andic y Tietel, citado (Se trata de parte del capítulo IV recogido en la publicación anterior).

WONNACOTT, R. G. y P. WONNACOTT

- 1967a «Free Trade between the U.S. and Canada». Cambridge, Mass. Harvard University Press.  
1967b «Incidencias de los aranceles cuando hay economías del tamaño del mercado», traducido en Andic y Tietel, citado (se trata del capítulo 15 de la cita anterior).