



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Integración económica regional y especialización productiva: las ventajas de las empresas transnacionales

Hallak, Juan Carlos

1996

Cita APA: Hallak, J. (1996). Integración económica regional y especialización productiva : las ventajas de las empresas transnacionales. Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

08.15.120

CATALOGADO

TESIS FINAL

Maestría en Política Económica - UBA

Juan Carlos Hallak

Director de Tesis: Juan V. Sourrouille

**INTEGRACION ECONOMICA REGIONAL Y ESPECIALIZACION
PRODUCTIVA:
LAS VENTAJAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES**

top. 0.120, 0.122, 0.124
H.1
Tesis M

Mayo de 1996

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, deseo agradecer a Juan V. Sourrouille por haber aceptado dirigir esta tesis y por su consejo y apoyo durante la elaboración de la misma.

Ernesto Dal Bó y mi esposa, Claudia Stilman, han leído numerosos borradores y sus comentarios atinados e inteligentes fueron fundamentales para el desarrollo de las ideas aquí presentadas.

También deseo agradecer a Pablo Ala Rué, Nora Balzarotti, Omar Chisari, Bernardo Kosakoff y Pablo Sirlin, pues las conversaciones mantenidas con ellos me ayudaron en la selección de la bibliografía pertinente, en el abordaje de los temas tratados y en la elaboración de los argumentos cruciales para el desarrollo de los mismos.

Por último, deseo realizar un reconocimiento especial a Jorge Lucángeli, por su excelente y generosa predisposición y por las críticas que oportunamente encaminaron la dirección de este trabajo.

INDICE

I.	INTRODUCCION	1
II.	COMERCIO INTERNACIONAL Y UNIONES ADUANERAS EN PRESENCIA DE ECONOMIAS DE ESCALA	3
	a) Inmovilidad e inflexibilidad del capital	5
	b) Los mecanismos de coordinación	7
III.	LA REASIGNACION DE LA PRODUCCION	9
	a) Mercados y Competencia: la necesidad de ganar un mercado	9
	<i>i) Deficiencias en la información sobre el otro mercado</i>	9
	<i>ii) Reconocimiento de marca</i>	10
	<i>iii) Acceso a los canales de distribución</i>	10
	b) La especialización productiva con el mercado ganado por cesión de la contraparte	12
	<i>i) Acuerdos de especialización entre empresas no vinculadas</i>	13
	<i>ii) La reorganización jerárquica entre dos filiales de una misma ET</i>	17
IV.	CONSIDERACIONES FINALES	23
	BIBLIOGRAFIA	25

I. INTRODUCCION

Tradicionalmente se ha considerado a la posibilidad de aprovechar economías de escala como uno de los motivos principales para encarar un proceso de integración económica regional. Países cuyas economías se hallaban previamente protegidas contra la competencia del exterior, encuentran en la integración regional la posibilidad de tornar más eficiente la asignación de sus recursos a partir de la complementación recíproca de su producción.

La eliminación de las barreras arancelarias entre los países participantes en dicho proceso y la consiguiente formación de un mercado ampliado permiten evitar "duplicaciones" en la producción de los bienes, siendo esperable una reasignación de la producción a partir de la cual sean aprovechadas las economías de escala existentes.

Sin embargo, esta reasignación de la producción al interior del mercado ampliado implicará para las firmas la necesidad de adaptarse a un nuevo escenario competitivo, que presenta tanto oportunidades de expansión como riesgos de desaparición. En el caso de las firmas que producen un solo bien (firmas monoproducción), la expansión y el consiguiente aprovechamiento de las economías de escala por parte de una de ellas significará la contracción o desaparición de otra competidora (siempre que no consideremos la posibilidad de la expansión conjunta del mercado en cuestión). Por el contrario, en el caso de las firmas que producen más de un bien (firmas multiproducción), esto no será necesariamente cierto, siendo posible que dos firmas que previamente producían los mismos bienes especialicen su producción, aprovechando ambas las economías de escala existentes.

La mayor o menor capacidad que tengan las distintas firmas para aprovechar las oportunidades y evitar los riesgos que impone este nuevo escenario competitivo dependerá de diversos factores a partir de los cuales cada una de ellas puede ser caracterizada. Entre estos factores se encuentran el tamaño, la inserción previa en los otros mercados y la eficiencia relativa frente a los nuevos competidores.

En este trabajo, el factor a considerar será el carácter transnacional o no de las firmas. En este sentido, se analizará si la pertenencia de una firma a una empresa transnacional (ET) tiene relevancia para explicar la posesión de ventajas sobre aquellas otras previamente no transnacionalizadas.

En la sección II, a partir de dos artículos (Krugman, 1979 y Corden, 1972) que consideran, respectivamente, apertura comercial y uniones aduaneras en presencia de economías de escala, se analizarán los supuestos de inmovilidad e inflexibilidad del capital. Se definirá el caso a tratar en el resto del trabajo, que será el de las firmas multiproducción que, a partir de la formación de una unión aduanera entre sólo dos países, pueden especializar su producción utilizando el capital físico instalado, de forma tal de aprovechar las economías de escala existentes.

Dado que esta especialización requiere de una acción coordinada por parte de más de

una firma, es necesario analizar los distintos mecanismos por medio de los cuales se puede llevar a cabo esta coordinación. En cualquier caso, la producción en mayor escala, aunque de una menor variedad de productos, implicará la necesidad de colocar la producción adicional en el mercado del otro país.

En la sección III, se comenzará destacando los "costos de transacción" y "costos de competencia" que debe enfrentar una firma si decide especializarse y elige la competencia en el otro mercado como medio para colocar dicha producción adicional. Luego, se analizará la posibilidad que tienen dos firmas "gemelas" (aquellas que comparten la producción de al menos dos productos) de realizar un acuerdo de especialización productiva. Mediante la firma de acuerdos de este tipo se pueden evitar los costos de transacción y costos de competencia mencionados debido a que la contraparte cede su participación en el mercado. Sin embargo, debido al surgimiento de costos y riesgos asociados a la firma de un contrato, no siempre esta última resulta una alternativa mejor.

Por último, se analizan las ventajas que tienen dos filiales "gemelas" de una misma ET para especializar su producción y las implicancias que se pueden derivar de dichas ventajas. También se considera brevemente la posibilidad de que una empresa previamente no transnacionalizada adquiera el control de una firma gemela en el otro país con el fin de internalizar la reasignación de la producción, aunque también se detallan los límites que presenta esta última alternativa.

En la sección IV se realizan algunas consideraciones finales sobre el alcance y los límites del trabajo.

II. COMERCIO INTERNACIONAL Y UNIONES ADUANERAS EN PRESENCIA DE ECONOMÍAS DE ESCALA

En su artículo "Increasing returns, monopolistic competition and international trade", P. Krugman (1979) analizó las consecuencias de la apertura comercial entre dos países en presencia de economías de escala. La novedad de este trabajo residió en que se podía explicar la aparición de comercio internacional sin formular ninguno de los supuestos hasta ese momento habituales en la teoría del comercio internacional.

La posibilidad de trabajar con una estructura de mercado de "competencia monopolística" le permitió construir un modelo en el cual dos economías con idéntico acceso a la tecnología, idénticos gustos e idénticas dotaciones de factores, al abrirse sus economías, terminaban especializando su producción y comerciando entre sí para aprovechar las economías de escala existentes, aunque quedaba sin determinar en qué productos se especializaba cada una de ellas.¹

A pesar de la importancia de haber podido formalizar este análisis mediante un modelo matemático, el resultado del mismo difícilmente nos sorprendería. Casi intuitivamente afirmaríamos que, en presencia de economías de escala y no existiendo barreras al comercio, la asignación óptima de los recursos debería implicar el aprovechamiento de estas economías y la aparición consiguiente de flujos comerciales entre los respectivos países.

De todas formas, se pueden plantear a partir del mismo dos interrogantes. En primer lugar, si consideramos que el capital físico no es perfectamente móvil ni tampoco flexible (es decir, tiene un uso específico), debería plantearse en un contexto dinámico si la reasignación óptima ante la apertura significará el ajuste instantáneo de la producción o, por el contrario, implicará un ajuste gradual, teniendo en cuenta que los beneficios de producir en mayor escala pueden ser menores que el costo de desechar capital físico ya instalado.

En segundo lugar, más allá de la indeterminación sobre la especialización que adoptará cada economía, existe una indeterminación sobre cuáles serán las firmas que crecerán aprovechando las economías de escala y cuáles serán aquellas que desaparecerán, resignando su mercado a una firma del otro país².

¹. En posteriores trabajos, el mismo autor (Krugman 1980, 1981), dejando de lado los supuestos de "países idénticos" y "costos de transporte nulos", trató de resolver esta indeterminación.

². Se podría pensar que en el modelo de Krugman estas dos indeterminaciones son, en realidad, una sola. Sin embargo, dependiendo de qué tipo de supuestos se levanten, esta indeterminación presentará dos dimensiones.

Por ejemplo, en los trabajos de Krugman citados en la nota 1 se dejan de lado supuestos de homogeneidad entre las economías pero se mantienen los supuestos de homogeneidad entre las distintas firmas, apuntando a resolver la indeterminación en su primera dimensión: ¿en la producción de qué bienes se especializará cada economía?. En este trabajo, como se verá más adelante, no tendremos mayormente en cuenta diferencias entre los países como, por ejemplo, sus dimensiones de mercado relativas; en su lugar, consideraremos que las firmas son diferentes. De esta manera, la pregunta relevante no será qué producirá cada economía sino qué tipo de firmas crecerán y cuáles caerán, sin importar en qué país termine localizada la producción de cada

W.Corden (1972), a partir de un modelo de equilibrio parcial, analizó los efectos de una unión aduanera entre dos países en presencia de economías de escala. Suponiendo mercados monopólicos en cada país debido a la existencia de dichas economías, este modelo da como resultado que, en cada caso, uno de los dos productores captura la totalidad del mercado ampliado mientras que el otro se ve obligado a retirarse del negocio.

Los interrogantes plantados a partir del modelo de Krugman, también se pueden plantear a partir de este último modelo. Corden, sin embargo, los abordó tangencialmente al final de su trabajo.

Con respecto a la indeterminación sobre cuál será la firma que se expandirá y cuál la que desaparecerá, el autor dice:

If initially our product is produced in both partner countries, we can say that when the union is formed one country might take over the whole market. But we cannot say which country it will be: that depends on dynamic considerations -on the nature of oligopolistic competition, the relative rates of gross investment in the two countries and so on."

En una nota al pie, profundiza este razonamiento:

"One might envisage a process of cutthroat competition to decide which of the two firms will survive. The firm that would have the relatively lower average costs if it supplied the union market on its own will have an advantage; this may depend on relative factor intensities, and so on. If "learning by doing" counts for anything, and provided it is related to output, one might expect (other things being equal) the firm that initially enjoyed the larger home market to have the lower costs after the union is formed, and so to survive. Relative financial resources to bear temporary losses are also relevant. During the process of "sorting out", the union price may fall substantially, so that there may be a temporary income redistribution from producers to consumers".

Con respecto a la inmovilidad del capital, Corden señala:

"Customs union theory may not tell us much about the reallocation of existing resources, owing to their immobility, but it can tell us something about the allocation and productivity of new investment. In the short run capital is immobile and industries do not just "take over" the whole market in another country or "close down" as neatly as a comparative-static model might suggest. Assuming a "putty-clay" model, the more

gross investment there is in proportion to existing output, the more outputs will respond over a given period to price changes. Hence the effects described in this paper will take time, how much depending on the rate of gross investment."

Estas citas nos permiten destacar dos elementos: en primer lugar, el supuesto de que la inmovilidad del capital hará imposible la reasignación del capital existente; en segundo lugar, todo el razonamiento supone implícitamente que el único mecanismo a través del cual se pueden reasignar los recursos es la competencia en los mercados. Es decir, las economías de escala sólo serán aprovechadas una vez que alguna de las dos firmas haya logrado desplazar definitivamente a su competidora en el otro país a través de la lucha competitiva.

A continuación, nos concentraremos en el análisis de estos dos supuestos.

a) Inmovilidad e inflexibilidad del capital

Corden señala la inmovilidad del capital como el factor que imposibilita la reasignación de los recursos existentes. La idea es que si el capital fuera móvil, se podría concentrar en un sólo lugar de manera de aprovechar las economías de escala. Sin embargo, aunque fuera posible movilizar el capital físico, no necesariamente las economías de escala serían aprovechadas de manera efectiva juntando en una misma localización maquinaria previamente dispersa en distintos lugares. Probablemente se requerirá otro tipo de maquinaria o maquinaria del mismo tipo pero con una mayor capacidad de producción³.

Por otro lado, en el razonamiento de Corden está implícito el supuesto de inflexibilidad del capital; esto es, el capital sirve específicamente para producir un solo producto (final o intermedio) o, de servir para la producción de más de uno, las proporciones en que los mismos se producen no pueden ser alteradas. Si pensamos que, por el contrario, el capital físico tiene alguna flexibilidad y por lo tanto puede ser empleado en la producción de más de un producto (en proporciones variables) o en distintas fases de la producción de un mismo producto, la inmovilidad ya no impedirá la posibilidad de reasignar el capital físico existente.

Efectivamente, podemos pensar el caso de aquellas firmas para las cuales, antes de la formación de la unión aduanera:

$$(1) C(X_1; X_2) < C(X_1) + C(X_2) \quad \text{siendo } C = \text{costo de producción}$$

³. El punto de discusión puede estar en la manera en que definamos las economías de escala. Rigurosamente, las mismas suelen definirse en términos de la relación entre variaciones equiproporcionales en los insumos y la variación resultante del producto (elasticidad). En este trabajo, sin embargo, las economías de escala (crecientes) deberán ser entendidas como la contracara de la presencia de costos medios decrecientes, resultando así una definición menos restringida ya que permite cambios en las proporciones relativas en que se utilizan los insumos.

Este puede ser el caso de una firma multiproducto donde existen economías de "scope" (de alcance o diversificación), pero también puede ser el caso de una firma integrada verticalmente, en cuyo caso X_1 deberá ser entendido como el resultado de una fase intermedia pero separable en la producción de X_2 ⁴. El punto a destacar es que existen economías en la producción conjunta de distintos bienes, sean estos entendidos tanto en sentido "horizontal" como "vertical".

Por otro lado, en nuestro caso también se considerará que:

$$(2) \text{CMe}(X_1) > \text{CMe}(X_1+h) \quad h > 0 \quad \text{CMe} = \text{costo medio de producción y}$$

$$(3) \text{CMe}(X_2) > \text{CMe}(X_2+h) \quad h > 0$$

Es decir, existen economías de escala en la producción de los dos bienes separadamente. A mayor nivel de producción, más bajos serán los costos medios.

Se podría pensar que al formarse la unión aduanera, siendo verdad (2) y (3), la forma más eficiente de reasignar el capital físico existente debería ser la especialización productiva de las firmas de los distintos países que forman esta unión (para simplificar el análisis, en este trabajo se considerará que son sólo dos). De esta manera, reasignando el capital en la producción de un solo bien (o una sola etapa en la producción de un bien), las mismas aprovecharían las economías de escala en la producción de cada uno de ellos, sin desperdiciar el capital físico ya instalado⁵.

Sin embargo, esto no necesariamente será verdad. Si anteriormente a la formación de la unión aduanera, al nivel de escala del mercado local existían economías en la producción conjunta de los dos bienes, ¿por qué al nivel de escala del mercado ampliado no seguirán existiendo estas economías en la producción conjunta? De continuar cumpliéndose (1) en la escala del mercado ampliado,

$$(4) C(X_1+h; X_2+h) < C(X_1+h) + C(X_2+h)$$

la especialización productiva de las firmas no debería ser considerada como la reasignación más eficiente. Por el contrario, la permanencia de economías en la producción conjunta implicará la conveniencia de concentrar la producción de ambos bienes en un solo país para abastecer desde un solo punto a todo el mercado.

⁴. Se consideran sólo dos productos por simplicidad, aunque se podría generalizar el caso a un mix de producción más amplio.

⁵. Implícitamente se está considerando que el costo de reconvertir el capital físico para especializar la producción es cero debido a la flexibilidad del mismo o que, de ser positivo, es menor que las ganancias en eficiencia derivadas de la especialización.

A primera vista parece razonable pensar que si se cumple (1) también se cumplirá (4). Sin embargo, dos factores pueden hacer que esto no sea así y que, en consecuencia, la especialización de la producción surja como un caso relevante.

En primer lugar, la existencia de economías en la producción conjunta de los dos bienes antes de la formación de la unión aduanera no significa que la producción de los mismos requiera intensidades de factores en la misma proporción. De esta manera, la posibilidad de reasignar la producción aprovechando precios relativos de insumos distintos en los dos países puede hacer que, cumpliéndose (1) previamente a la integración⁶, no se cumpla (4) una vez levantadas las barreras arancelarias. Probablemente, en este caso, tampoco (1) seguirá cumpliéndose.

En segundo lugar, la concentración de la producción en un solo país implicará generalmente la inutilización del capital físico instalado en el otro. De esta manera, aún cumpliéndose (4) en el largo plazo, puede ser más provechoso en el corto, mantener en actividad el capital físico instalado en ambos países hasta el momento de su depreciación. En este caso, recién la nueva inversión tomará en cuenta la conveniencia de unificar la producción.

En síntesis, no es verdad que no sea posible reasignar el capital físico existente para aprovechar economías de escala en el contexto de un mercado ampliado. Si en ambas economías existen firmas que producen dos o más bienes (o un solo bien que requiere dos o más etapas tecnológicamente separables) y el capital físico de estas firmas se puede reasignar para ser empleado ventajosamente en la producción de un mix más reducido de productos (o en menos etapas del proceso de producción), la especialización productiva surgirá como una forma relevante de aprovechar economías de escala sin desperdiciar este capital. Este es el caso que será analizado en el presente trabajo.

b) Los mecanismos de coordinación

La especialización productiva, como forma eficiente o "paretíamente óptima" de reasignar la producción, por lo menos en el corto plazo, involucra la necesidad de una acción coordinada por parte de más de una firma. Dos firmas que antes de la integración producían los mismos bienes (o las mismas etapas en la producción de un mismo bien) ahora deberán especializarse, abasteciendo cada una de ellas a los dos mercados con una menor diversidad de productos.

⁶. Por "integración" deberá entenderse "formación de una unión aduanera". Ambas expresiones serán empleadas de manera indistinta.

El problema aparece al considerar los mecanismos por medio de los cuales se coordinarán estas acciones.

La teoría neoclásica del equilibrio general considera que los mecanismos de mercado, a través de la información provista por los precios, logran coordinar el accionar descentralizado de los agentes de manera tal que resulta una asignación de recursos paretianamente óptima. Sin embargo, si tal como sostiene J.F.Hennart (1991) los mercados están sujetos a "imperfecciones naturales" debido a que no se cumplen los supuestos neoclásicos de "perfecta información" y "perfecto *enforcement*", los precios ya no lograrán cumplir este rol coordinador.

Coase (1937), razonando acerca de la naturaleza de la firma, se refirió a los "costos de usar el mecanismo de precios", surgidos principalmente a partir de tener que descubrir cuales eran los precios relevantes (falla de información). También mencionó la existencia de "costos de negociación", de manera que se podía explicar el surgimiento de la firma como una forma más eficiente de organizar las transacciones. Arrow (1973,1974) y Akerlof (1970), retomaron y profundizaron el tema de las fallas de información como impedimentos a la asignación óptima de recursos en forma descentralizada. Williamson (1975), retomando a Coase, profundizó en el análisis de los llamados "costos de transacción" para explicar la elección alternativa entre "mercados" y "jerarquías" como formas más eficientes de organizar las transacciones. El mismo autor, en un trabajo posterior (Williamson, 1985), avanzó aún más afirmando que el análisis de los costos de transacción permitía explicar la aparición de las distintas instituciones económicas del capitalismo: firmas y mercados en los extremos, y una variedad intermedia de modalidades de contratos entre ellos.

Por otro lado, además de las "imperfecciones naturales", las economías de escala dan lugar a "imperfecciones estructurales". Estas imperfecciones resultan en estructuras de mercado "no perfectamente competitivas" que invalidan también la noción de los mecanismos de mercado como asignadores perfectos.

III. LA REASIGNACION DE LA PRODUCCION

a) Mercados y Competencia: la necesidad de ganar un mercado

En nuestro caso, deberíamos analizar cuáles son los factores que pueden dificultar o impedir que los mecanismos de mercado coordinen adecuadamente la reasignación del capital físico de manera que se termine especializando la producción.

Consideremos una firma que produce en las condiciones (1), (2) y (3) descriptas anteriormente; es decir, esta firma produce dos bienes en forma conjunta (recordar que estos bienes también pueden ser pensados en sentido "vertical") y existen economías de escala en la producción independiente de los mismos.

Para que las mismas sean aprovechadas, esta firma deberá especializarse y producir uno de los bienes en mayor cantidad, implicando esto último la necesidad de vender su producción adicional en el otro mercado, compitiendo con los productores que habitualmente lo proveen.

Debido a la existencia de las llamadas imperfecciones naturales, la firma deberá enfrentar costos adicionales si pretende colocar sus productos en el otro mercado vía competencia, significando los mismos una necesidad de erogación directa o, simplemente, una desventaja relativa frente a sus competidores.

Estos costos se manifiestan al considerar los siguientes factores: i) deficiencias en la información sobre el otro mercado, ii) escaso o nulo reconocimiento de marca y iii) dificultades en el acceso a los canales de distribución.

A continuación analizaremos cada uno de ellos, teniendo en cuenta que el mayor o menor peso relativo que puedan tener en cada caso dependerá de las características de los productos, de las características del sector al que pertenezcan y de las propias características de la firma.

i) Deficiencias en la información sobre el otro mercado

Antes de ingresar en el otro mercado, la firma requerirá información sobre la dimensión del mismo, la mejor forma de acceder a él, la legislación y normas que lo regulan, los potenciales distribuidores que comercializarán sus productos, los competidores a los que deberá enfrentar y los hábitos, gustos y necesidades de los futuros clientes o consumidores (en muchos casos, pequeñas variaciones relativamente poco costosas en las características del producto o su empaquetado pueden significar una diferencia notable en su aceptación).

La adquisición de esta información implicará un costo adicional de ingreso para la firma, en este caso en forma directa. Sin embargo, en muchos casos no existirá un mercado para la misma por lo que el costo estará representando una desventaja relativa frente a sus competidores.

ii) Reconocimiento de marca

Tampoco la información es perfecta para los compradores. Es muy probable que no conozcan el producto ni sus cualidades. Como dice Porter:

"...las empresas establecidas tienen identificación de marca y lealtad entre los clientes, lo cual deriva de la publicidad del pasado, servicio al cliente, diferencias del producto o sencillamente por ser el primero en el sector industrial. La diferenciación crea una barrera para el ingreso obligando a los que participan en él a realizar grandes gastos para superar la lealtad existente del cliente. Este esfuerzo por lo general implica pérdidas de iniciación y con frecuencia toma un largo período de tiempo. Tales inversiones en prestigiar el nombre de una marca son en particular riesgosas, puesto que no hay valor de rescate si falla el ingreso".

En el caso de los bienes intermedios, además del literal reconocimiento de marca (que puede a veces no ser tan relevante), existe el problema de que, si estos bienes no son perfectamente homogéneos, pueden ser necesarios ciertos ajustes en la calibración de la maquinaria o en la proporción de componentes en una mezcla que desincentiven el cambio de proveedor.

iii) Acceso a los canales de distribución

A menudo los bienes producidos por una firma no son comprados directamente por el consumidor de ese bien (un consumidor final o una firma que lo empleará como insumo de la producción), sino que existen intermediarios de distinto tipo en la comercialización del producto.

La relación entre los productores y estos intermediarios no responde generalmente al modelo teórico con el que se suele caracterizar la relación entre productores y consumidores. En dicho modelo las transacciones son "despersonalizadas" y un consumidor, conociendo toda la oferta disponible de productos y sus precios, puede cambiar el abastecedor de los bienes que consume sin costo alguno.

Por el contrario, la relación entre los productores y estos intermediarios es "personalizada". Se establecen vínculos de más larga duración que permiten realizar las transacciones de manera más fluida; se desarrolla un conocimiento mutuo a partir del cual se establecen modalidades particulares de operación que en algunos casos pueden incluir inversiones en activos específicos a esas transacciones (Williamson, 1985), mientras que el mantenimiento de la relación permite reducir la incertidumbre sobre la aceptación por parte de terceros de los productos comercializados así como también, en el caso de que existan

operaciones financiadas, sobre la capacidad de repago.

Es más, el o los competidores en el mercado que se pretende conquistar pueden tener algún tipo de dominio sobre estos canales de distribución (hasta pueden ser propios), por lo que el acceso a los mismos se dificultará aún más.

Como dice Porter:

"...los competidores existentes pueden tener lazos con los canales basados en antiguas relaciones, servicio de alta calidad, o incluso relaciones exclusivas en las cuales el canal sólo se identifica con un fabricante en particular. En ocasiones esta barrera para el ingreso es tan alta que para salvarla una nueva empresa tiene que crear un canal de distribución completamente nuevo."

Las deficiencias de información sobre el otro mercado, el problema del reconocimiento de marca y las dificultades de acceso a los canales de distribución implican la necesidad de enfrentar determinados costos, a los que llamaremos "costos de transacción".

Los costos de transacción no son los que surgen de la necesidad de darle al producto las características que lo identifican sino que, ante la inexistencia de un mundo de información perfecta, resultan indispensables para organizar las transacciones o los mercados en donde las mismas tienen lugar.⁷

En este caso, los costos de transacción mencionados aparecen como costos fijos, actuando como "barreras a la entrada" (Bain, 1956). De esta manera, el camino de la competencia en el otro mercado como medio para incrementar las ventas y así aprovechar las economías de escala resulta para la firma altamente costoso y con resultados sujetos a una elevada incertidumbre.

Llegados a este punto debemos aclarar las estructuras de mercado que consideramos existentes previamente a la integración. Podríamos pensar en mercados monopólicos tal como hace Corden o de competencia monopolística como Krugman. Sin embargo, consideraremos en general que los mercados (abarcando arbitrariamente cada uno de ellos a un grupo de productos caracterizados por una elevada sustituibilidad recíproca) son oligopólicos, aunque no descartaremos la posibilidad del monopolio. La razón por la cual, a pesar de la presencia de economías de escala, es viable la coexistencia de varios productores en un mismo mercado puede ser pensada a partir del gusto por la diversidad de los consumidores. De esta manera,

⁷. No existe una definición inequívoca de los costos de transacción (Eggertsson, 1990). El empleo de este concepto en el presente trabajo (aunque definido de una manera discutible) no responde tanto a la necesidad teórica de englobar los distintos costos en una sola categoría sino a los fines prácticos de facilitar la argumentación. También se pretende, con esto, reconocer el origen de gran parte de las ideas en las que el mismo se fundamenta.

a través de la diferenciación de productos las firmas evitan ser desplazadas de sus respectivos mercados por aquellas otras que operan en mayor escala, con costos medios más bajos.

Por otro lado, cuando una firma tiene en el otro mercado una firma competidora que produce los mismos dos productos que ella (o al menos tienen en común dos productos iguales si la variedad es mayor en cualquiera de los dos casos) llamaremos "gemelas" a dichas firmas⁸.

Estas firmas gemelas y otras competidoras "no gemelas" se encontrarán en la misma situación que nuestra firma, intentando incursionar en el mercado ajeno. De esta manera, puede originarse una feroz competencia (como sugiere Corden) en la que se reduzcan significativamente los respectivos márgenes oligopólicos o monopólicos en el intento por apoderarse de la mayor porción posible del mercado ampliado.

Los costos de esta competencia no serán despreciables, pueden terminar resultando excesivamente elevados y, *a priori*, no sería posible determinar el resultado de la misma ya que dependerá de las acciones y reacciones que cada firma lleve a cabo.

En síntesis, para producir en mayor escala hay que vender más. El camino de la competencia en el otro mercado como medio para lograr este objetivo está caracterizado por la necesidad de enfrentar costos de transacción y costos de competencia. La incertidumbre no es un factor menor en este contexto; no sólo es incierta la magnitud misma que presentarán estos costos sino que los retornos obtenibles después de haberlos pagado pueden, en general, ser calificados como impredecibles.

b) La especialización productiva con el mercado ganado por cesión de la contraparte

No se puede descartar que la especialización productiva surja como un resultado espontáneo de la competencia. Sin embargo, esta especialización puede ser coordinada mediante un acuerdo entre dos firmas gemelas.

Dos firmas que tienen en común la producción de algunos bienes pueden acordar especializarse y mantener la distribución del viejo mix, parte del cual será provisto por la contraparte.

De esta manera, ya no existirá la necesidad de enfrentar costos fijos de transacción para ganar el otro mercado, ya que el mismo será cedido por la contraparte, para quien estos costos ya han sido pagados y resultan costos hundidos. La porción de mercado que la contraparte detentaba en el otro país, gracias al acuerdo, estará automáticamente ganada, permitiendo a

⁸. En el contexto de mercados con diferenciación de productos, dos firmas gemelas no necesariamente fabricarán productos "idénticos", aunque sí "similares" (en el sentido de que se transan en el mismo mercado, tal como ya fue definido). Esta distinción no es trivial y será considerada con posterioridad.

ambas firmas reducir sus costos medios mediante la producción a escala.

No menos importante como motivación para realizar un acuerdo de este tipo es evitar la posibilidad de una desenfrenada competencia en la que ambas firmas podrían terminar teniendo que afrontar pérdidas significativas.

En esta sección analizaremos dos formas básicas de instrumentar este acuerdo: la primera será la firma de un contrato entre dos empresas previamente no vinculadas entre sí; la segunda será la reorganización jerárquica, cuando las dos partes son filiales de una misma empresa transnacional.

i) Acuerdos de especialización entre empresas no vinculadas

Para Williamson (1985), las distintas instituciones económicas del capitalismo tienen el propósito y el efecto fundamental de economizar costos de transacción. De esta manera, un acuerdo de especialización productiva entre dos firmas potencialmente competidoras en un mercado ampliado respondería a dicho propósito.

Puede resultar paradójico que el acuerdo no se realice con los agentes directamente involucrados en las transacciones cuyos costos se pretende economizar (consumidores, clientes, red de distribuidores del otro país) sino con la firma con la que se debería estar compitiendo para poder realizarlas. Esto no escapa al análisis de Williamson; el acuerdo de especialización puede ser pensado como una forma indirecta de economizar los costos de las transacciones entre el productor de un país y los compradores del otro, triangulando las mismas a través de la firma gemela, para quien los costos asociados a estas transacciones resultan costos hundidos.

Lo que no puede ser enmarcado en esta teoría es el hecho de que uno de los objetivos para la realización de un acuerdo de este tipo es el de evitar los efectos de la disputa por conquistar los mercados recíprocos, en la que ambas firmas podrían terminar reduciendo significativamente sus márgenes oligopólicos o monopolísticos. De esta forma, dichos acuerdos no pueden ser analizados únicamente desde la perspectiva de la minimización de los costos de transacción sino que también deberían ser entendidos como una variante de comportamiento "colusivo", sólo que en una dimensión multiproducto.

La variante reside en el hecho de que, en el análisis tradicional de la colusión, no se toma en cuenta la existencia de economías de escala, por lo que los acuerdos colusivos se basan en la restricción, para cada una de las firmas, de la escala en la que producen un mismo producto. Si, por el contrario, consideramos que las economías de escala son relevantes y las firmas son "multiproducto", es probable que estos acuerdos "monoproducto" no resulten los más convenientes para las firmas, dando lugar a la aparición de acuerdos de especialización productiva en los cuales no es la escala lo que se restringe sino la diversidad.

Varios son entonces los aspectos que pueden ser cubiertos por estos acuerdos de especialización. Llamaremos "acuerdo global" a aquel contrato (explícito) que los cubra a todos, aunque pueden existir también acuerdos de alcance más restringido a los cuales llamaremos "acuerdos parciales", siendo el de menor alcance el "acuerdo básico", que incluye sólo la especialización productiva.

En cualquiera de ellos, el aspecto que no puede faltar es el compromiso recíproco de especialización ("acuerdo básico"), que implica discontinuar la producción de uno o más productos retirándose del mercado respectivo. De esta forma, el componente esencial del tipo de acuerdos analizado en este trabajo es el que, en la descripción anterior, hemos caracterizado como colusivo. De no ser así, las firmas implementarían algún otro tipo de acuerdo (por ejemplo, acuerdos de distribución), en el cual el objetivo principal no sería evitar la competencia sino solamente economizar costos de transacción. En tal caso no sería necesaria la especialización productiva y el acuerdo podría realizarse con firmas no gemelas.

Sin embargo, a pesar de la condición *sine qua non* que presenta el componente colusivo en un acuerdo de especialización productiva, no por ello debería resultar menos importante el propósito de minimizar los costos de transacción, dada la estrecha interrelación que vincula estas dos motivaciones. Una vez obtenido el compromiso de la contraparte de retirarse del mercado en cuestión, resta aún apoderarse de ese mercado o porción de mercado que la misma detentaba y ahora cede⁹. Siendo elevados los costos fijos de transacción, de nada serviría esta cesión si existen otros productores con mayor capacidad de adueñarse de él, dado que ya han pagado estos costos. De esta manera, resulta lógico que el acuerdo se amplíe en dichos casos, incorporando diversos elementos que tengan esto último en cuenta.

El primero de estos elementos es el relacionado con los problemas de las deficiencias de información y el acceso a los canales de distribución. El acuerdo puede incluir el compromiso de cada productor de comercializar los productos de la contraparte, aprovechando así los canales propios ya establecidos. A la vez, participando cada uno en el negocio del otro al distribuir sus productos, se logra de alguna manera alinear los intereses de las partes, incentivando así la transmisión de la información necesaria de un productor a otro.

El segundo elemento es el relacionado con la marca. Los productores pueden acordar vender sus productos con la marca de la contraparte (producción a *façon*), evitando de esta forma el problema del reconocimiento de la misma. Sin embargo, se presenta lo que llamaremos el problema de la "penetración dependiente". Los productores pueden no encontrar conveniente incluir este último aspecto ya que, a pesar de incursionar en el otro mercado con una marca ya conocida, se crea una relación de dependencia con el otro productor, siendo posible que prefieran pagar los costos de transacción correspondientes con el fin de ir logrando

⁹. Recordemos que cuando los mercados son oligopólicos la contraparte del acuerdo resulta ser sólo uno de los tantos competidores en dicho mercado. Al retirarse del mismo, estos competidores también intentarán apoderarse de la participación en el mercado que la misma tenía.

paulatinamente el reconocimiento de la marca propia. De la misma manera, en el caso de la distribución, las firmas pueden preferir no depender del otro productor y asumir los costos de transacción correspondientes si sus modalidades de distribución son diferentes y pretenden mantenerlas así en el otro mercado o si, simplemente, consideran a esta dependencia demasiado riesgosa para la marcha futura del negocio.

Por otro lado, en el contexto de la diferenciación de productos surge el problema de los productos "similares" pero no "idénticos". Si un mercado está caracterizado por la diferenciación de los productos y los bienes que producen respectivamente una firma y su contraparte no son "idénticos", aun con un "acuerdo global" (que incluya además del compromiso de especialización productiva, la distribución recíproca de productos, la utilización de la marca de la contraparte y el intercambio de toda información relevante), no existen garantías de que la firma pueda captar automáticamente la porción del mercado que previamente poseía su contraparte.

Anteriormente había sido mencionado el hecho de que, en ocasiones, pequeñas variaciones poco costosas en las características de un producto o su empaquetado podían significar una diferencia notable en su aceptación en el otro mercado. Sin embargo, no siempre estas variaciones son tan poco costosas (hasta se podrían llegar a perder los beneficios de la producción a escala) ni es seguro, al igual que en el caso de las marcas, que la firma encuentre conveniente perder la identidad de su producto; en este caso, no a partir de la marca sino de las características propias del mismo.

De esta manera, el peso relativo que adquiera cada uno de los factores mencionados hará que las firmas se inclinen alternativamente por distintas modalidades de contratos (es decir, un acuerdo de alcance global o algún tipo de acuerdo parcial). No siempre el acuerdo global será el más conveniente; problemas como los de la penetración dependiente y los productos similares pero no idénticos pueden tornar preferible un acuerdo de alcance más restringido.

Por otro lado, la misma realización de un contrato no está exenta de costos. En primer lugar hay costos de búsqueda ya que se deben destinar recursos a encontrar un *partenaire* adecuado. También es costoso el proceso de negociación y firma del contrato: habrá que presentar información sobre la propia empresa, procesar información recibida de la contraparte tratando de establecer su confiabilidad y destinar recursos a la conformación legal del acuerdo.

Otro elemento a tener en cuenta es que difícilmente un contrato pueda especificar todas las contingencias posibles. Varios autores¹⁰ han analizado la realización de "contratos incompletos" y los problemas de renegociación y apropiación de derechos residuales que surgen al verse modificado el entorno en el cual se desenvuelve la ejecución del mismo. Ante un

¹⁰. Entre ellos Williamson (1985), Grossman y Hart (1986), Holmstrom y Tirole (1987) y Hennart (1991).

entorno incierto y ante la imposibilidad "técnica" y "económica" de especificar todas las contingencias posibles, resulta muy difícil predecir en qué condiciones se podrá realizar esta renegociación. De esta manera, la firma de un contrato puede terminar siendo muy riesgosa en un contexto de elevada incertidumbre, más aún si hay activos específicos involucrados en dicha negociación.

Otro problema es el de garantizar lo firmado (problema del *enforcement*). Si se acordó la especialización productiva y la contraparte no está cumpliendo con su compromiso de retirarse del mercado correspondiente, o si también se acordó la distribución cruzada de productos y la otra firma no está desarrollando los esfuerzos acordados para hacer penetrar el propio producto, debe existir una tercera parte que garantice lo acordado y debe ser posible demostrar fehacientemente a este árbitro el no cumplimiento del contrato (por ejemplo, puede resultar difícil demostrar que es un problema de escasez de esfuerzos de la contraparte lo que impide una mayor penetración de nuestros productos en el otro mercado). Si esta tercera parte no existe o no es confiable, podrían originarse posteriormente conductas "oportunistas" (Williamson, 1975), posibilidad que reduciría *a priori* los beneficios esperados del acuerdo.

Considerando los factores mencionados hasta aquí, podemos ver que los resultados esperados de la realización de un acuerdo de especialización productiva no pueden ser analizados solamente a partir de los beneficios que se generan. Hemos analizado cómo los mismos dan lugar a la posibilidad de aprovechar economías de escala con el capital físico existente, evitando costos de competencia y costos de transacción. Sin embargo, también consideramos factores que podían relativizar estos beneficios.

Por un lado, los problemas de la "penetración dependiente" y de los productos "similares" pero no "idénticos" reducen los beneficios obtenibles de la realización de un acuerdo global que intente evitar, además de los costos de competencia, los costos de transacción. Una alternativa considerada es la firma de un acuerdo parcial que sólo estipule el compromiso de especialización productiva entre las partes; sin embargo, mediante un acuerdo de este tipo los costos de transacción no podrán ser evitados.

Por otro lado, los problemas propios de los contratos (costos de búsqueda y de negociación, costos de renegociación y riesgos asociados a su carácter incompleto, necesidad de un árbitro que pueda garantizar su cumplimiento) pueden hacer que se relativicen, en este último caso, los beneficios asociados a la posibilidad de producir en mayor escala sin tener que enfrentar costos de competencia. Dichos problemas pueden alcanzar la magnitud suficiente para hacer de un acuerdo de especialización productiva una alternativa aún menos conveniente que alguna otra que no incluya el compromiso de especialización, como la competencia sin ningún tipo de acuerdo o un acuerdo que no implique especialización productiva (por ejemplo, un acuerdo de distribución).

ii) La reorganización jerárquica entre dos filiales de una misma empresa transnacional

En esta sección será analizada la especialización productiva en el caso de las empresas transnacionales (ET). Serán tomadas en cuenta sólo aquellas ET cuyas filiales puedan ser consideradas "gemelas" en el sentido definido anteriormente.

• **Las ventajas de las ET**

En la primera parte del trabajo, la especialización productiva había sido caracterizada como una reasignación paretianamente óptima de la producción ante la formación de una unión aduanera.

Esta caracterización (descartada la posibilidad de un "planificador benevolente") habría sido correcta en el contexto de la consideración de estructuras de mercado de competencia monopolística (tal como hace Krugman) debido a que no se producen en estos casos divergencias entre los criterios de optimalidad privados y sociales, a pesar de la existencia de economías de escala. Sin embargo, cuando consideramos estructuras de mercado oligopólicas o monopólicas, ya no corresponde seguir pensando en términos de optimalidad paretiana con sus implicancias sobre el bienestar social, dado que en el contexto de dichas estructuras es sabido que los mecanismos de mercado no realizan una asignación óptima de recursos. De todas formas, sí podemos seguir pensando la especialización productiva entre dos firmas con un criterio de optimalidad privado. En este sentido, la misma puede ser entendida como una forma de optimizar los "beneficios conjuntos" de las firmas que se especializan.

Vimos también cómo la especialización productiva requería de la coordinación de las firmas intervinientes, aunque los mecanismos de mercado no realizaban eficientemente esta tarea. La realización de un acuerdo de especialización permitía esta coordinación evitando costos de competencia y, según el tipo de acuerdo, también costos de transacción.

Sin embargo, en el caso de las empresas no vinculadas, el hecho de ser estructuras organizativas que no responden a los mismos intereses puede provocar el surgimiento de problemas como los de la "penetración dependiente" y la "garantización" de lo acordado. Estos problemas, que no tendrían lugar de estar alineados los intereses de las partes, impiden una coordinación guiada por la optimización de los beneficios conjuntos.

Dos filiales de una misma ET pueden ser entendidas como estructuras organizativas que responden a una instancia jerárquicamente superior. La misma puede definir las acciones a seguir por las filiales en términos del interés conjunto de la empresa. De esta manera, se diferencian cualitativamente del resto de las firmas en que no deben enfrentarse a las dificultades consideradas previamente para plantear su reorganización de manera tal que se optimicen los beneficios conjuntos.

Las ventajas que se derivan de esta situación se hacen evidentes, en primer lugar, en la ausencia de los problemas asociados a la firma de un contrato. No hay costos de búsqueda y desaparecen los riesgos derivados del carácter incompleto del mismo; ni siquiera será necesario que los acuerdos se implementen a través de la firma de un contrato ya que existe una instancia jerárquicamente superior que garantizará su cumplimiento; por otro lado, en caso de variar el entorno previsto para la ejecución del mismo, su renegociación se hará sin perder de vista el objetivo de la maximización conjunta de beneficios futuros¹¹.

Como dijimos antes, tampoco existirá el problema de la "penetración dependiente". Aunque las dos filiales operaran previamente con marcas diferentes, podrían continuar comercializando los productos con esas respectivas marcas en cada mercado a pesar de que cada filial deba realizar dos empaquetados o dos impresiones de marca distintas según el destino de su producción¹². El problema principal de vender los productos con la marca de la contraparte es que el poder de mercado queda en la última; en el caso de las filiales, la dependencia que esto implica carece de importancia al pertenecer las mismas a una sola empresa. De la misma manera, un razonamiento análogo se puede realizar en el caso de la distribución.

Por último, el problema de los productos "similares" pero no "idénticos" puede no existir si previamente ambas filiales producían idénticos productos en sus respectivos mercados. De todas formas, de no ser así, se encontrarán en este aspecto en la misma situación que el resto de las firmas.

De esta manera, los factores que podrían relativizar los beneficios de un acuerdo "parcial" o "global" en el caso de las empresas no vinculadas y que hasta podrían tornar desventajosa la realización del mismo, no se encuentran presentes en el caso de las filiales "gemelas" de una misma ET. En este sentido, podemos concluir que estas empresas se encuentran en una posición más ventajosa que el resto de las firmas para aprovechar la oportunidad de reducir costos de producción que ofrece el mercado ampliado, especializando la producción con el capital físico existente.

- **Posibilidad de internalizar la reorganización de la producción mediante la compra de una firma gemela**

Si las ET encuentran ventajas en reorganizar la producción debido a la posibilidad de

¹¹. No se consideran problemas del tipo "principal-agente" manifestados a través de la no cooperación de cada filial al objetivo común de la empresa. De todas formas, evitar este tipo de problemas podría ser una de las causas de que las ET estrechen los vínculos jerárquicos con las filiales a través de jefaturas regionales.

¹². No deberían por esto encarecerse significativamente los costos.

llevar a cabo esta reorganización en forma jerárquica, ¿por qué entonces una firma local (no transnacionalizada) no se convierte en una ET adquiriendo el control accionario de la contraparte, pudiendo de esta manera internalizar ella también la correspondiente reorganización?

En realidad esta es una posibilidad cierta y es probable que, en algunos casos, firmas locales encuentren así la manera de equiparar parcialmente las ventajas de las ET. Sin embargo, esta adquisición y posterior reorganización no estará exenta de costos adicionales a los que enfrenta una empresa previamente transnacional.

Por un lado, se presentarán nuevamente costos de búsqueda y de negociación, probablemente con mayor intensidad debido a la envergadura de la operación; cada firma intentará apropiarse de la mayor porción posible de los beneficios netos esperados, por lo que las negociaciones pueden ser largas, muy costosas y hasta terminar en el fracaso.

Por otro lado, en caso de concretarse esta compra, la firma local, ahora transnacional, deberá "aprender" a operar como tal. Este aprendizaje también requiere tiempo y resultará costoso para dicha firma.

En tercer lugar (aunque posiblemente sea éste el factor más importante), se presenta el problema del crédito. Probablemente, la firma local deberá obtener en los mercados de crédito los fondos necesarios para la compra del capital accionario de la contraparte. Sin embargo, las imperfecciones en dichos mercados pueden tornar inaccesible o altamente costosa esta financiación.

Estos factores imponen "costos de iniciación" a las firmas que buscan transnacionalizarse. Al igual que cuando considerábamos los costos de transacción que debía enfrentar una firma para iniciar la colocación de sus productos en otros mercados, estos costos aparecen como costos fijos. Las ET ya los han pagado y para ellas resultan costos hundidos, por lo que las firmas locales que intentan transnacionalizarse se encontrarán, en este aspecto, en desventaja frente a las ET ya establecidas.

Los motivos por los cuales una firma se transnacionaliza ha sido un tema estudiado por varios autores. Entre ellos, Williamson (1975) y Rugman (1981) explicaron la transnacionalización de las firmas a partir de las ventajas de internalizar mercados: en el caso de Williamson, cuando los costos de las transacciones operadas a través de los mismos son elevadas, mientras que Rugman veía en la transnacionalización de las firmas la posibilidad de internalizar "mercados imperfectos". Dunning (1988), mediante su "paradigma ecléctico", enmarcó estas y otras explicaciones en una de mayor generalidad.

Cuando estos autores analizan a las ET como internalizadoras de mercados y/o de transacciones, se refieren a actividades que se realizan con regularidad. Por ejemplo, cuando una firma se integra verticalmente incorporando la producción de algún insumo, se supone que las transacciones entre las unidades de producción de dicho insumo y del producto, respectivamente, no son esporádicas, sino que se realizan regularmente. En nuestro caso, un

acuerdo global implica el establecimiento de condiciones específicas sobre transacciones regulares (condiciones de distribución, transmisión de información); sin embargo, el componente "básico" del acuerdo (sólo la especialización productiva) no fija pautas sobre transacciones regulares sino que exige su cumplimiento de una vez y para siempre. En este sentido, si la única motivación que tiene una firma local para transnacionalizar su producción adquiriendo una firma gemela es la posibilidad de internalizar la reorganización, es posible que una vez especializada la producción en forma jerárquica, no encuentre ventajas en mantener esta estructura internalizada¹³. En este caso, se vería desincentivada *a priori* la transnacionalización de la firma.

Con esto no se pretende afirmar que la posibilidad de internalizar la reorganización sea en verdad el "único" motivo que puede encontrar una firma para transnacionalizarse. Situándonos en el marco analítico de Dunning (1988), la integración regional cambiará la configuración de "ventajas OLI" (ventajas de propiedad, de localización y de internalización), lo que puede originar la aparición de "otras motivaciones" que justifiquen la transnacionalización de una firma.

• **¿Qué implicancias tienen las ventajas de las ET?**

Hemos visto cómo las ET encuentran ventajas en especializar la producción aprovechando las economías de escala. Sin embargo resta aún analizar si estas ventajas significan solamente la posibilidad de realizar ganancias extraordinarias y/o la posibilidad de adueñarse de una mayor porción del mercado o si, por el contrario, se pueden considerar una condición de supervivencia para las firmas.

En realidad, esto sólo debería hacerse en el marco de un modelo donde se especifiquen en forma precisa los distintos supuestos considerados, entre ellos: las condiciones iniciales, la tecnología, las funciones de comportamiento de las firmas, los costos de transacción, etc.

El modelo de Krugman (1979) emplea el supuesto de "competencia monopolística", que le permite evitar la consideración de las distintas funciones de comportamiento de las firmas¹⁴, el principal escollo para poder modelizar, aún simplificada, los argumentos de este trabajo. También se evitaría este problema si consideráramos que los mercados son monopolísticos, ya que no sería difícil especificar dicha función en el caso de una firma que opera en estas condiciones; sin embargo, cuando se tienen en cuenta estructuras de mercado oligopólicas, deben definirse arbitrariamente funciones de comportamiento específicas para cada firma, lo que restringiría excesivamente la amplitud de nuestro caso.

¹³. *A menos que esta estructura internalizada funcione como una forma de garantizar el cumplimiento del acuerdo de especialización.*

¹⁴. *Recordemos que la competencia monopolística no deja lugar a que las firmas decidan discrecionalmente sobre precios y cantidades.*

De todas formas se hará un intento, a partir del modelo de Krugman, de delinear las implicancias que se pueden derivar de las ventajas con que cuentan las ET, recordando que en dicho modelo solamente se toman en cuenta las dos economías que abren su comercio entre sí; es decir, el mercado ampliado es considerado, en su conjunto, una economía cerrada.

En primer lugar, cuando se consideran economías de escala y gusto por la diversidad de los consumidores, existe para estos últimos un trade-off entre precios y diversidad. Cuanto menor sea la diversidad en la oferta de productos, mayor será el aprovechamiento de las economías de escala y menor será el precio. Por el contrario, a mayor diversidad, la escala de producción será menor y los precios se encarecerán.

Las firmas que se especializan, al operar en mayor escala, reducen sus costos de producción. Si no modifican sus precios de venta, el solo hecho de operar con costos más reducidos les permite obtener ganancias adicionales a las que previamente obtenían. Sin embargo, es muy probable que puedan incrementar aún más estos beneficios reduciendo en alguna medida sus precios.

De esta manera, los consumidores encontrarán los precios de dichas firmas abaratados relativamente a los de las firmas que no especializaron su producción, sustituyendo parte de su consumo hacia los productos más baratos y permitiendo a la firmas especializadas incrementar aún más la escala de producción.

Se puede pensar en un proceso iterativo cuya culminación puede terminar, tanto en un punto en el que las firmas especializadas se apoderan de una mayor porción del mercado y las restantes sobreviven vendiendo productos más caros (recordar que perdieron escala), como en el desplazamiento definitivo de estas últimas, debido a que el gusto por la diversidad de los consumidores no es tan fuerte para soportar el diferencial de precios. Ambos resultados son posibles y dependerán de la magnitud de las economías de escala y el ahorro de costos consiguiente, de la proporción en que este ahorro sea trasladado a los precios por las empresas especializadas y de la intensidad con la cual los consumidores ponderen la diversidad de productos.

Si a continuación dejamos de pensar que las economías que se integran están completamente cerradas al comercio con el resto del mundo y consideramos también que ambas economías inician un proceso de apertura externa (reducen en forma significativa su nivel de protección "extrazona"), el análisis realizado en este trabajo deberá efectuarse en el marco de un proceso de reasignación productiva general. Este proceso determinará la suerte de cada productor según su competitividad relativa con respecto a sus competidores internacionales¹⁵.

En este contexto, si pensamos en la necesidad de mantener en equilibrio la cuenta corriente de la balanza de pagos (al menos en el mediano plazo), aquellos que mediante la

¹⁵. Descartaremos aquí la posibilidad de la especialización productiva a escala extrarregional.

especialización logren una posición que les permita competir en el mercado internacional influirán en la determinación de un tipo de cambio real más bajo.

De esta manera, las firmas que no se hayan especializado deberán enfrentarse a la competencia internacional en condiciones más duras, siendo mucho más probable que la posibilidad de especializar su producción termine siendo para ellas una cuestión de supervivencia.

En este sentido, las ventajas que encuentran las ET para especializar su producción deberían corresponderse, *ceteris paribus*, con la observación de una mayor participación relativa de las mismas en las estructuras productivas de los países que se integran.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

Mi intención original fue la de estudiar si las ET encontraban ventajas sobre las restantes empresas para aprovechar las oportunidades que surgían al conformarse un mercado ampliado. Como sucede generalmente al encarar un trabajo de investigación, debí acotar el objeto de estudio hasta llegar al caso particular que aquí expuse. De todas maneras, dada la tendencia frecuente a generalizar las conclusiones obtenidas a partir del estudio de situaciones específicas, deseo discutir en esta parte final hasta qué punto sería razonable hacerlo en este caso.

En primer lugar, reduje las "oportunidades del mercado ampliado" a una sola: la de aprovechar las economías de escala existentes. En este sentido, creo que el trabajo no puede aportar demasiado al análisis de la existencia de ventajas relativas de las ET *vis a vis* las restantes empresas para aprovechar "otras oportunidades" que surgen de la integración.

En segundo lugar, tomé en cuenta únicamente la posibilidad de aprovechar economías de escala a través de la especialización productiva, siendo claro que no es esta la única manera en que las mismas pueden ser aprovechadas. De todas formas, su relevancia es mayor de la que sugiere en primera instancia el trabajo. Habíamos dicho que si existen economías de escala en la producción independiente de los bienes (condiciones 2 y 3) pero también existen economías en la producción conjunta de los mismos al nivel del mercado ampliado (condición 4), la especialización productiva aún podía ser relevante en el corto plazo si los beneficios de aprovechar las economías de "scope" (producción conjunta) unificando la producción eran menores que los costos de desechar el capital físico ya instalado. Sin embargo, aunque esta última condición no se cumpliera, la especialización productiva aún puede aparecer como relevante al tomar en cuenta la existencia de los costos de competencia y de transacción. Aunque la reorganización *a priori* "óptima" de la producción de dos firmas gemelas fuera la unificación de sus respectivas producciones, las mismas pueden encontrar en la especialización productiva una alternativa de "segundo mejor", sacrificando la posibilidad de aprovechar economías de "scope", pero asegurándose al menos el aprovechamiento de las economías de escala mediante el acceso al otro mercado que un acuerdo de este tipo permite. La unificación de la producción de ambas firmas requeriría de la fusión de las mismas o la adquisición de una por parte de la otra, habiendo sido ya analizados los problemas que se presentan en este caso.

En tercer lugar, sólo consideré la posibilidad de especializar la producción a partir de la reasignación del capital físico existente, sin tener en cuenta que esta especialización se puede llevar a cabo a través de la nueva inversión. Sin embargo, creo que gran parte de los argumentos expuestos servirían también en este último caso.

El problema sigue siendo que, para producir en mayor escala (ya sea reconvirtiendo el capital existente o por medio de nueva inversión) se necesita acceder al otro mercado y este acceso impone costos, tanto de competencia como de transacción. Un acuerdo de especialización productiva permite reducir estos costos aunque, en el caso de las firmas

gemelas previamente no vinculadas, aparecen otros, como los asociados a la firma de un contrato.

En el trabajo, el énfasis está puesto en las ventajas que encuentran las ET para reasignar el capital físico de manera que se aprovechen las economías de escala. Sin embargo, no es la posesión de capital físico instalado en ambos países la que les otorga estas ventajas, sino la posesión de participaciones de mercado ya ganadas en ellos, junto con la posibilidad de asignar y/o reasignar jerárquicamente la producción para abastecerlos. La posesión de participaciones de mercado en ambos países les permite evitar los costos de competencia y de transacción que aparecen ante la necesidad de incursionar en otro mercado, mientras que la posibilidad de asignar y/o reasignar jerárquicamente la producción para abastecerlos hace que puedan eludir los costos y riesgos asociados a la firma de un contrato en el que se acuerde la especialización.

De esta forma, las ventajas analizadas no solamente aparecen al considerar la especialización de la producción mediante la utilización del capital físico ya instalado, sino que también se presentarán cuando la especialización se lleve a cabo a partir de la nueva inversión. En el mismo sentido, no es necesario restringirse sólo al capital físico como determinante de las economías de escala ya que no se verían modificadas las conclusiones del análisis si las mismas proviniesen del capital humano o de cualquier otro insumo o combinación de *inputs* de la producción. Sólo es necesario que existan economías de escala tal como fueron definidas en las ecuaciones (2) y (3).

Por último, las ventajas de las ET que hemos analizado sólo se presentan en el caso de las filiales "gemelas". Si una ET cuenta con filiales en los dos países pero no comparten la producción de ciertos productos, no tendría sentido pensar en la posibilidad de que especialicen su producción debido a que la misma ya se encuentra especializada. De todas formas, si previamente a la integración ninguna de ellas abastecía al otro mercado, encontrarán facilidades para hacerlo en la medida en que los canales de distribución ya desarrollados por una filial sean los adecuados para comercializar los bienes producidos por la otra. Por otra parte, tampoco tendrán problemas con el reconocimiento de la marca. Sin embargo en ningún caso podrán evitar los costos de competencia, a menos que realicen un acuerdo de especialización productiva con una firma gemela no perteneciente a la misma ET, debido a que no encontrarán una porción de mercado cedida para ellas.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, G. (1970): *The market for lemons: Qualitative uncertainty and the market mechanism*, Quarterly Journal of Economics 84: 488-500.
- Arrow, K.J. (1973): *Information and economic behavior*, en Arrow: *The economics of information*, Harvard University Press.
- Arrow, K.J. (1974): *Limited knowledge and economic analysis*, American Economic Review 64: 1-10.
- Bain, J.S. (1956): *Barriers to new competition: their character and consequences in manufacturing industries*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Coase, R.M. (1937): *The nature of the firm*, Economica 4: 386-405.
- Corden, W.M. (1972): *Economies of scale and customs union theory*, Journal of Political Economy 80: 465-475.
- Dunning, J.H. (1988): *Explaining international production*, London, Unwin Hyman.
- Eggertsson, T. (1990): *Economic behavior and institutions*, Cambridge University Press.
- Grossman, S. y Hart, O. (1986): *The costs and benefits of ownership: a theory of lateral and vertical integration*, Journal of Political Economy 94: 691-719.
- Hennart, J.F. (1991): *The transaction cost theory of the multinational enterprise*, en Pitelis, C. y Sudgen, R. (eds.): *The nature of the transnational firm*, Routledge, London and New York.
- Holmstrom, B. y Tirole, J. (1987): *The theory of the firm*, en R.Schmalensee y R.Willig (eds.): *Handbook of industrial organization*, Amsterdam: North-Holland.
- Krugman, P.R. (1979): *Increasing returns, monopolistic competition, and international trade*, Journal of International Economics (November) 9: 469-479.
- Krugman, P.R. (1980): *Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade*, American Economic Review 70: 950-959.

Krugman, P.R. (1981): *Intraindustry specialization and the gains from trade*, Journal of Political Economy 89: 959-973.

Porter, M. (1982): *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Ed. El Ateneo.

Rugman, A.M. (1981): *Inside the multinationals: the economics of internal markets*, London: Croom Helm.

Williamson, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implications*, New York, Free Press.

Williamson, O.E. (1985): *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*, New York: Free Press.