

COMPETITIVIDAD: ¡Error! Marcador no
definido.

TEORÍA Y POLÍTICA

Diego Guerrero

COMPETITIVIDAD: TEORÍA Y POLÍTICA

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO I: LA VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL: VENTAJA ABSOLUTA Y VENTAJA COMPARATIVA 12

- 1.1. La ventaja absoluta, como término comparativo 13
- 1.2. Ventajas de productividad y ventajas de coste 14
- 1.3. Teoría del valor, teoría monetaria y ventaja comparativa 20
- 1.4. Ventaja absoluta y desarrollo desigual 24
- 1.5. Aclaraciones finales 26
- Anexo al capítulo I: Un ejemplo numérico de la superioridad de la ventaja absoluta 29

CAPÍTULO II: DOS ENFOQUES EN LA TEORÍA BÁSICA DE LA COMPETENCIA 40

- 2.1. Por un retorno al análisis "clásico" de la competencia 41
- 2.2. Dos enfoques de la empresa: estática comparativa y análisis dinámico 44
- 2.3. La competencia intersectorial y el equilibrio a largo plazo neoclásico 50
- 2.4. La competencia intrasectorial y el progreso técnico 54
- 2.5. La competencia y los precios. Precios *directos*, precios de *producción* y precios de mercado 60
- Anexo al capítulo II: La competencia en los clásicos y en Schumpeter 65

CAPÍTULO III: LA COMPETENCIA MUNDIAL Y LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL 74

- 3.1. El Modelo Heckscher-Ohlin y los rendimientos constantes 76
- 3.2. Modelos neoclásicos sin competencia perfecta: economías de escala y competencia monopolista 80
- 3.3. La ventaja absoluta y el desequilibrio de las balanzas de pagos 84
- 3.4. Más sobre las "Nuevas teorías del comercio internacional" 90

CAPÍTULO IV: TEORÍAS DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL 96

- 4.1. El enfoque microeconómico: la "paradoja de Kaldor" 98
- 4.2. El enfoque macroeconómico: la teoría de la paridad del poder adquisitivo 101
- 4.3. El enfoque de Economía Política: nivel relativo de costes y tipo de cambio real 104
- 4.4. La medida de los costes internacionales en moneda común 111

CAPÍTULO V: LA EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL 125

- 5.1. Evidencia empírica en el ámbito de la industria manufacturera de los países capitalistas desarrollados (1970-1990) 125
- 5.2. La competitividad española en el contexto internacional (1960-1985) 131
- 5.3. Otros tests empíricos teóricamente relevantes 140

CAPÍTULO VI: POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD *VERSUS* "POLÍTICA" DE LA COMPETITIVIDAD 150

- 6.1. Una sistematización de las políticas de competitividad 151
- 6.2. Las políticas microeconómicas de competitividad 153
- 6.3. Costes, salarios y "factores internos" de competitividad 159
- Anexo I: La Economía Industrial y los "nuevos determinantes" del comercio internacional 163
- Anexo II: Más sobre competitividad y salarios 172

CONCLUSIONES FINALES 181

APÉNDICE FINAL: UNA REFLEXIÓN SOBRE LAS TEORÍAS DEL VALOR 189

BIBLIOGRAFÍA 207

INTRODUCCIÓN

"Si mi vecino, haciendo mucho con poco trabajo, puede vender barato, tengo que darme maña para vender tan barato como él. De este modo, todo arte, oficio o máquina que trabaja con la labor de menos brazos, y por consiguiente más barato, engendra en otros una especie de necesidad y emulación o de usar el mismo arte, oficio o máquina, o de inventar algo similar para que todos estén en el mismo nivel y nadie pueda vender a precio más bajo que el de su vecino" (*The Advantages of the East-India Trade to England*, Londres, 1720, p. 67: así citado en Marx (1867), vol. 2, p. 387).

Dentro de los conceptos instrumentales del discurso económico-político dominante, el de competitividad ocupa un lugar singular por la relevancia que ha adquirido en los últimos tiempos. Se trata, como tantos otros, de un término acuñado en la esfera académica y, por tanto, revestido de un aura de cientificidad que le confiere el prestigio necesario para funcionar como sortilegio en los medios de comunicación. Pero, como también le ocurre a otros, es un concepto que encierra una trampa doble, porque nace ya contaminado por el mito y debilitado por las ideas preconcebidas en el ámbito de la reflexión científica, y a eso une una notable impregnación ideológica cuando se introduce en el terreno del debate público. Por consiguiente, la única manera de enfrentarse adecuadamente a un concepto de esta naturaleza posiblemente consista en adentrarse **simultáneamente** en los vericuetos del análisis científico y del discurso político-económico-empresarial-mediático construido en la periferia de aquél. Sin embargo, este libro se concentra exclusivamente en el **análisis puramente teórico**, debido al convencimiento de su autor de que, cualquiera que sea el alcance que se quiera dar a una crítica en profundidad de la idea de competitividad, se hace completamente necesario empezar poniendo en entredicho las bases mismas del paradigma ortodoxo sobre estas cuestiones, aun corriendo el riesgo de que al lector interesado por la dimensión política del tema le pueda parecer excesivo el regreso a sucesivos conceptos previos de orden teórico. Pero aunque se ha intentado permanecer en el campo del debate teórico y de la reflexión puramente técnica sobre un concepto intrincado desde el punto de vista del instrumental analítico de la disciplina económica, no se puede evitar, al tocar estas cuestiones, plantear directa o indirectamente algunas sugerencias de por dónde habría de continuarse el debate político-económico, o si se quiere metacientífico, desde el punto de vista del pensamiento crítico.

Pues bien, cada día que pasa, la competitividad está cada vez más asentada en el centro del discurso económico y político, pero ello no ha evitado que una gran confusión siga rodeando el significado y contenido de este concepto. Aunque las causas de esta confusión no son exclusivamente

teóricas, en este libro nos centraremos en analizar las que tienen ese origen. Sin embargo, comenzaremos lamentando que no se repare generalmente -y esto por causas más ideológicas que teóricas- en que el término competitividad puede adoptar dos acepciones íntima e inseparablemente relacionadas, pero claramente distintas:

1) La competitividad como "**aptitud** o capacidad competitiva" es una cualidad subjetiva, y tiene que consistir por tanto en ciertos poderes o capacidades de los que gozan ciertos sujetos, que estarán más o menos dotados según los casos; estos sujetos son primariamente las empresas o unidades individuales de capital, y su aptitud puede resumirse en una capacidad de afrontar con éxito la batalla competitiva.

2) Mientras que la competitividad como "**estado** competitivo" es la situación o relación objetiva en la que se encuentran los sujetos competidores, o la batalla competitiva misma llevada a cabo por estos sujetos rivales, con independencia de que algunos de ellos estén mejor (o peor) dotados para la misma. En este segundo sentido, competitividad es por tanto sinónimo de competencia, y son las economías o países capitalistas o de mercado los que de forma objetiva están en condiciones competitivas, con independencia de que sus empresas sean muy o poco competitivas en el primer sentido del término.

En consecuencia, al hablar de "la competitividad internacional de un país", o de su industria nacional, no debería olvidarse, a pesar de que normalmente está más presente el primero de los dos sentidos señalados, que es la existencia de competitividad en el segundo sentido la que obliga a las empresas a rendir ese plus que las impulsa, no sólo a ser eficientes desde el punto de vista técnico y económico, sino además a ser "competitivas". Esto es en el fondo lo que confiere rango de verdad a esa afirmación del Presidente del Círculo de Empresarios sobre que "la misión de la empresa no es garantizar el empleo, sino ser productiva y competitiva"¹, que para ser exacta sólo debería añadir el matiz de que estamos hablando de la empresa capitalista. Otra cuestión esencial ligada a la anterior, y que se dejará de lado en este libro por las razones apuntadas más arriba, es la de hasta qué punto es precisamente la existencia de este entorno competitivo lo que, al crear en las empresas la compulsión por la competitividad hasta límites inevitablemente patológicos, genera en este sistema unos resultados, a escala micro y macroeconómica, que puedan terminar poniendo en entredicho la eficiencia misma del sistema.

Lo único que nos permitiremos añadir en este punto es que, desde luego, ser favorables a la competitividad en la primera acepción -y a primera vista se hace muy difícil no serlo, pues en este sentido ser competitivo sólo significa "tener una capacidad" y, en principio, toda capacidad es buena- no implica necesariamente serlo también en el segundo, pues se puede desear tener esa capacidad y sin embargo dudar razonablemente al mismo tiempo de las bondades del "estado objetivamente competitivo" -no sólo en el sentido en que dudaba Schumpeter, por ejemplo, de la creencia

ortodoxa en la eficiencia de la competencia perfecta, por oposición al monopolio, sino en un sentido más pleno y radical- de las economías capitalistas de este fin de siglo. Se trata de no ignorar la distinción filosófica esencial entre "forma" y "contenido" aplicada al terreno de las formaciones sociales y económicas², pues cuando no se distingue netamente entre el contenido y la forma de los fenómenos sociales, puede confundirse el primero (por ejemplo, la máquina) con la segunda (su utilización capitalista), y convertir al primero en objeto de un ataque realmente dirigido a la segunda (como sucedió por ejemplo con el movimiento "luddita"). Una confusión de similar naturaleza se manifestaría asimismo en la incapacidad para comprender que el ataque hacia una forma social determinada (la búsqueda de la competitividad a toda costa) no significa atacar al mismo tiempo el contenido que se manifiesta a través de esa forma (la persecución de la eficiencia). Del mismo modo que rechazar el capitalismo no significa oponerse a los logros obtenidos históricamente por su mediación, aborrecer la competitividad no significa, contra lo que pudiera parecer a primera vista, negar la eficiencia. Igualmente, cuando ciertas instituciones sociales, cada vez más escasas en nuestra época, siguen oponiéndose a la competitividad desde este punto de vista, no están optando necesariamente por la ineficiencia de las empresas; sencillamente, están criticando que la eficiencia de la producción tenga necesariamente que perseguirse en el contexto de un sistema económico basado en la competitividad, es decir, en el marco de la competencia y la economía capitalista, que no para todo el mundo es el único sistema posible.

Pero la principal causa de confusión sobre la competitividad es, como se ha dicho, de raíz puramente teórica y académica, y a ella dedicaremos lo sustancial de este libro. La misma tiene que ver con la confusión reinante a su vez en el conjunto de la ciencia económica, y en particular en los campos específicos de las teorías de la empresa, de la competencia y del comercio internacional. El origen último de esta confusión es conocido, y estriba en el empeño por mantener con vida a toda costa teorías y modos de pensar que no podrían sobrevivir por sí solos si su vida dependiera de su capacidad explicativa de aspectos relevantes del mundo real. Esta actitud "teórica" ha dado lugar a la aparición de una serie de conceptos y categorías que se han convertido en un verdadero obstáculo epistemológico, cuya superación es hoy la primera tarea de quienes quieran contribuir al progreso del conocimiento objetivo³. Así, hoy es posible afirmar rotundamente que mientras la teoría económica convencional siga dependiendo de conceptos tan artificiales como los de "competencia perfecta" e "imperfecta"; o siga centrándose en supuestos "rendimientos decrecientes", o "constantes", en vez de preocuparse por comprender los efectos de los rendimientos crecientes de la realidad empresarial; o persista en tratar, en el ámbito internacional, con la "ventaja comparativa" intersectorial, en

lugar de ocuparse de las ventajas absolutas intrasectoriales...; en tanto todo ello siga siendo así, no se podrá salir del atolladero en que tales instrumentos analíticos han metido al pensamiento teórico de estos ámbitos de la economía. Precisamente, el objetivo básico de este libro es intentar contribuir a salir de este punto muerto, poniendo énfasis en un triple pivote teórico que se asiente sobre la necesidad de:

1) sustituir tanto la competencia perfecta como la imperfecta por un **nuevo enfoque dinámico de la competencia**, basado en las aportaciones de los autores contemporáneos que, inspirándose en la tradición clásica y marxista, conciben la competencia como una batalla global que comienza en el ámbito de la inversión y la acumulación de capital desde el punto de vista técnico y organizativo de la producción, para extenderse finalmente a la esfera comercial de las estrategias adecuadas para ganar cuotas de mercado a costa de los rivales;

2) poner en el centro del análisis a **los rendimientos crecientes**, ligados a una economía en permanente evolución y en cambio técnico continuo como consecuencia del desarrollo general y continuo de sus fuerzas productivas sociales, tanto materiales como humanas, que se materializa en la forma general de un **proceso universal de "mecanización" progresiva**, lo que significa superar la perspectiva habitual que combina rendimientos constantes o decrecientes como contexto general, con un cambio técnico que, además de exógeno e inexplicado, adopta la forma exclusiva y unilateral de una sucesión de innovaciones más o menos excepcionales y espasmódicas;

y 3) reemplazar la teoría de la ventaja comparativa por la de **la ventaja absoluta** como base de los intentos explicativos del patrón real del comercio internacional, superando las ideas preconcebidas en esta materia, como la identificación de ventaja absoluta con ventaja de productividad, la yuxtaposición de la misma con diversas variantes de la teoría cuantitativa del dinero, el supuesto implícito del equilibrio automático de las balanzas de pagos, etc.

El autor está convencido de que el uso de tales nuevos instrumentos - y la base común que todos ellos comparten: su entronque con una teoría del valor-trabajo cuya capacidad explicativa real se refuerza al contacto con el citado trípede teórico-, no sólo puede hacer mucho más realista el análisis de los procesos competitivos reales, que tienen lugar tanto a escala nacional como internacional, y su reflejo en la teoría global del comercio internacional, sino que puede también contribuir a despejar finalmente la confusión teórica existente sobre el concepto de competitividad, y a poner en su sitio a los verdaderos factores explicativos de este fenómeno. Éstos se han visto desplazados recientemente

del lugar teórico que les corresponde, y ello debido a una combinación de circunstancias que -si, por un lado, tienen que ver con circunstancias "prácticas", como la intensidad creciente con que periódicamente se esgrimen, en época de crisis y estancamiento, las denuncias de ciertas prácticas de los trabajadores o sus representantes sindicales como responsables de males económicos tan importantes como el desempleo, la inflación, el déficit o la falta de competitividad- por otro lado tienen su origen en las debilidades teóricas que acabamos de señalar. Estas debilidades hacen que determinadas hechos y fenómenos empíricos que no encuentran explicación en un edificio teórico tan limitado (dentro del cual dichos fenómenos sólo pueden aparecer como "paradojas") den lugar, en vez de a la sustitución de la teoría, a la práctica habitual de parchearla aquí y allá, con la consiguiente invocación y aparente descubrimiento de "nuevos factores" explicativos, algo que por lo demás ocurre típicamente en muchas otras parcelas de la teoría económica, y no sólo en este ámbito, sin que exista más fundamento para ello que el de la necesidad de conservar a ultranza el núcleo duro del paradigmas.

----- x -----

El libro está estructurado en seis capítulos y un apéndice final unidos por el siguiente hilo argumental. En **el primer capítulo**, se plantea a modo introductorio un ejemplo fundamental de las limitaciones del modo de proceder de la teoría económica convencional, que no tiene inconveniente en organizar un monumental *quid pro quo* con tal de poner a salvo los principios básicos de su construcción teórica. En particular se verá cómo, con tal de no ceder terreno frente a la teoría del valor-trabajo que soporta a la concepción de la ventaja absoluta, pero sin renunciar al mismo tiempo al fin práctico de obtener resultados teóricos empíricamente relevantes, a los autores contemporáneos del comercio internacional de formación ortodoxa no les queda otra alternativa que tomar las evidencias a favor de la ventaja absoluta como pruebas favorables a la teoría opuesta (de la ventaja comparativa), originando así una primera fuente importante de la gran confusión que aqueja al análisis de la competitividad internacional.

El segundo capítulo se ve obligado a ir más allá y retroceder a un nivel más fundamental del análisis, para plantear las insuficiencias de la concepción tradicional de la empresa y la competencia, que están en la base de otras confusiones decisivas sobre la competitividad. El problema se puede presentar también en perspectiva histórica, recordando que el núcleo central del debate habido, a lo largo de este siglo, en el interior de la teoría de la competencia ha girado sobre si el modelo de la competencia

"perfecta" era suficientemente representativo de lo que acontecía en el mundo real, o, por el contrario, se hacía preciso sustituirlo, o al menos complementarlo, con diversos modelos de competencia "imperfecta". En realidad ninguna de las dos corrientes fundamentales del debate ha negado su cuota de verdad a la otra parte participante en la discusión, porque enseguida se llegó al convencimiento común de que lo más pragmático era no sustituir sino complementar los modelos. Evidentemente, una solución así sólo es posible cuando se comparten supuestos y principios de orden más fundamental, pero esto no lo niega en el fondo ninguna de las partes. En realidad, ambas partes admitieron rápidamente la posibilidad de la coexistencia de mercados de competencia perfecta junto a mercados de competencia imperfecta, razón por la cual en el análisis del equilibrio parcial de los mercados las distintas ramas de la ortodoxia parecen combinar hoy en día en mayor o menor medida, pero sin problemas, elementos de ambos modelos. Puesto que diversas combinaciones de ambos modelos eran perfectamente compatibles con una interpretación flexible del "equilibrio general"⁴, y en la medida en que los defensores de la competencia imperfecta no han podido ofrecer un marco alternativo de interdependencia general⁵, la cuestión se ha limitado convencionalmente a discutir el grado de intensidad de ese "fallo de mercado" que representaría la imperfección de la competencia en la práctica, así como el grado de intervención del Estado necesario para corregirlo.

Por consiguiente, la única forma de superar el marco del equilibrio general, con sus diversas combinaciones de competencia perfecta e imperfecta, es superar la matriz neoclásica común de ambos modelos, y ello exige, entre otras cosas, la **superación del enfoque de estática comparativa** que ambos comparten, cosa que se analiza también en el segundo capítulo. [Por otra parte, como este enfoque sólo surge como necesidad ineludible una vez que se acepta ese elemento constitutivo esencial del paradigma neoclásico que es su teoría del valor⁶, no hay más remedio que dedicar un espacio (véase el apéndice final del libro) al repaso, no exhaustivo, de las teorías del valor, partiendo de la primera que adquirió históricamente rango científico, que fue la teoría del valor-trabajo, o teoría laboral del valor, que, aunque desplazada posteriormente a un segundo plano debido a los poderosos medios propagandísticos de la teoría neoclásica, sigue siendo la única teoría del valor capaz de explicar la totalidad de los problemas a los que va dirigida una teoría de este tipo. Por ello, tras analizar las fallidas críticas planteadas contra esa teoría, y después de recordar las razones de la incapacidad de las teorías de la utilidad marginal y de la oferta y la demanda para convertirse en fundamento de una construcción alternativa, se llega a la conclusión que es la teoría laboral del valor la que concuerda plenamente y sirve de contexto adecuado a los planteamientos de los demás capítulos del libro].

En el capítulo tercero se lleva a cabo un desarrollo particular de la teoría de la competencia, para enfocarla ahora desde el punto de vista de la economía internacional. Lo primero que se observa a este respecto es que si la teoría ortodoxa de la competencia se caracterizaba por tratar exclusivamente con empresas exactamente iguales (desde el punto de vista técnico y de costes) en cada sector, no puede sorprender ahora ver el mismo resultado reproducido en el nuevo contexto, de modo que todas las empresas que producen los mismos bienes a escala mundial se suponen dotadas de idéntica función de producción, con lo que o bien sus costes serán exactamente iguales, o bien, en el caso de no serlo, tendrá que deberse a causas distintas de las de naturaleza técnica. Pero ya se trate de diferencias en las "dotaciones relativas de factores" o del distinto aprovechamiento de las "economías de escala", en ambos casos el resultado será el mismo: la desconexión de las diferencias de costes con la base técnica que las explica en la teoría clásico-marxiana. Por último, el mismo resultado práctico se obtiene también si, partiendo de la igualdad de costes, se atribuye la ventaja competitiva a factores distintos de los mismos, como la "diferenciación", la "calidad", el "diseño" y demás "nuevos factores de la competencia".

En cualquier caso, lo más sorprendente de este tratamiento es que se mimetice el resultado de la teoría general de la competencia en el ámbito de la teoría del comercio internacional, hasta el punto de llegar a concebir a los países inmersos en la competencia mundial como un **conjunto de países exactamente iguales -o, mejor, igualados por** intermediación de algún **mecanismo automático de equilibrio**, de naturaleza monetaria- **en cuanto a ventaja competitiva global**. De manera que, sin negar que puedan tener desventajas parciales (para ciertos bienes), o incluso globales, respecto de algunos otros países, se supone que no faltará nunca otro buen conjunto de bienes y servicios en los que cada país encontrará una ventaja comparativa suficiente como para compensar tendencialmente los problemas que le acarrea la existencia del primer tipo de bienes. De esta manera, la teoría ortodoxa puede rematar la faena con el supuesto general de que los flujos de comercio internacional de cada país estarán (tendencialmente) equilibrados, dando lugar a balanzas de pagos generalmente equilibradas (sin superávits ni déficits estructurales, al menos respecto al conjunto de socios comerciales). Pero este supuesto no se encuentra sólo en el modelo neoclásico más conocido -el **modelo Heckscher-Ohlin**- sino también en las más insignes representaciones de las llamadas **Nuevas Teorías del comercio internacional**, que, inspiradas básicamente en la teoría de la competencia imperfecta, han surgido como alternativa al primero en las últimas décadas. Por lo demás, ambos conjuntos de teorías comparten toda una serie de supuestos que, derivados, como se ha dicho, de la matriz neoclásica común

de sus planteamientos microeconómicos de base, se manifiestan nuevamente en la exclusión de la técnica del escenario competitivo internacional, cuyo papel es nuevamente suplantado por el concepto de escala o tamaño, quedando toda la diferencia entre las principales teorías ortodoxas del comercio internacional reducida, desde este punto de vista, a un simple cambio de énfasis desde los rendimientos **constantes** a los rendimientos **crecientes** de escala.

Llegados al **capítulo cuarto**, estaremos ya en condiciones de proceder a una exposición detallada de la teoría de la competitividad internacional inspirada en los nuevos fundamentos microeconómicos y de comercio internacional desarrollados en los capítulos anteriores. Ello se hará conjuntamente con la exposición de las principales limitaciones que aquejan a las dos ramas del planteamiento neoclásico de la competitividad: la que se basa en los **costes desde una perspectiva estática** -que o bien identifica los costes unitarios con el **precio de los factores** (puesto que supone dada la técnica y la función de producción) o bien se ocupa de los costes laborales unitarios (donde interviene tanto el salario como la productividad) pero atiende sólo a su **evolución**, ignorando el nivel absoluto de dichos costes- y la que observa las limitaciones de la teoría anterior en el espejo de los resultados paradójicos de la evidencia empírica internacional (como la incluida en la llamada "paradoja de Kaldor"), la cual, ante las insuficiencias de la base teórica, que viene a coincidir con la de la versión precedente, conduce en este caso a proponer "**nuevos factores**" **explicativos de la competitividad** internacional, que son los mismos factores señalados por las Nuevas Teorías del comercio internacional. Finalmente, y como respuesta a las dos anteriores, se muestra cómo es posible combinar una teoría de la competitividad basada en la **ventaja absoluta de costes** (es competitiva la unidad productiva que goza de costes unitarios más bajos relativamente a otras unidades productivas) con la evidencia empírica que muestra que la evolución de las cuotas de mercado no responde a los planteamientos simplistas que ligan dicha evolución con el movimiento inverso del tipo de cambio real de la moneda del país. La solución a esta aparente paradoja estriba en considerar los **niveles** de costes junto a su evolución, cosa que la teoría convencional no es capaz de llevar a cabo.

En el **capítulo cinco**, se aporta suficiente evidencia empírica en apoyo de las tesis teóricas presentadas en el capítulo anterior como alternativa a las teorías ortodoxas. Utilizando datos recientes de los países capitalistas más desarrollados, junto a la información disponible relativa a la economía española, se usa fundamentalmente el método de la correlación estadística y el análisis de regresión para testar determinadas hipótesis teóricas esenciales. De esta manera, aparte de confirmar la

formulación shaikhiana de la hipótesis clásico-marxiana sobre los determinantes a largo plazo de los tipos de cambio reales (que no son otros que los costes unitarios relativos medidos en una moneda internacional común), se encuentra evidencia de que su evolución está correlacionada positivamente, y no negativamente, con la evolución de la participación de cada país en la oferta mundial (o "regional", tomando la región como la suma de los países sobre los que se dispone de datos) de productos, lo que se explica a su vez por el hecho de que los países con ventaja absoluta en el sector industrial o manufacturero (teóricamente, en el sector de los "bienes comerciables") tienden a encarecer el precio de sus bienes no comerciables a un ritmo más intenso que el de los países con "desventaja absoluta industrial", y esto se refleja en un encarecimiento de los bienes totales que se manifiesta en una elevación del tipo de cambio real.

Por último, en **el capítulo seis** se completa la reflexión teórica y empírica de los capítulos anteriores -aunque tras dicho capítulo se cierra el libro con una breve recapitulación de las principales conclusiones obtenidas, y con el apéndice final ya citado- con una referencia a **la dimensión política** de la competitividad de la economía española, que se analiza en un doble plano. En primer lugar, se analizan las principales medidas concretas de política económica que se proponen en el debate público actual como las políticas más adecuadas para la mejora de la competitividad industrial internacional de nuestro país, utilizando como criterio de clasificación y sistematización de las mismas los argumentos teóricos analizados en los capítulos teóricos del libro, y haciendo una referencia especial a las políticas de inspiración microeconómica, que se han convertido en las medidas estrella del actual firmamento. Y se estudian en segundo lugar las limitaciones de la política de competitividad que nacen de la constatación de la importancia decisiva que desempeñan los llamados "factores internos (a las empresas)" de competitividad, no sólo en el contexto de una reflexión general sobre los límites de la política económica en general, sino en relación con el problema concreto de la competitividad, cuyo análisis anterior nos ha proporcionado el convencimiento de que es algo que depende más que nada de dichos factores internos, que pueden sintetizarse en el grado de desarrollo, mecanización y eficiencia del tejido industrial nacional.

**CAPÍTULO I: LA VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL. ¡Error! Marcador no definido.
VENTAJA ABSOLUTA Y VENTAJA COMPARATIVA**

Uno de los problemas que más distorsionan el correcto entendimiento de la teoría del comercio internacional, y por tanto de la competitividad, se relaciona con la tremenda confusión que reina en torno a los conceptos de ventaja absoluta y ventaja comparativa. Lo sorprendente del hecho de que términos tan populares como son los de ventaja absoluta y ventaja comparativa no estén tan asentados como parece a primera vista no debe minimizar la importancia del *quid pro quo* teórico generado a lo largo de dos siglos de pensamiento económico. Hay que partir de la consideración de que si tuvo algún sentido la distinción entre ventaja absoluta y ventaja comparativa, el mismo ha de buscarse en el autor -David Ricardo- que pretendió darle al concepto de ventaja comparativa una relevancia y un alcance superiores al de la ventaja absoluta. En Ricardo, "ventaja comparativa" significa inequívocamente ventaja competitiva **intersectorial**, como algo distinto de la ventaja competitiva **intrasectorial** asociada a la idea de ventaja absoluta.

En contraste con lo anterior, la superioridad teórica de la ventaja absoluta no puede ofrecer dudas a quien se acerque al análisis sin prejuicios de ningún tipo. Ahora bien, la utilidad de la teoría de Ricardo para los fines de la teoría neoclásica del comercio internacional es muy superior a la que representa la teoría de la ventaja absoluta, razón por la cual la primera ocupa un lugar tan hegemónico en relación con la segunda. No obstante, como la evidencia lógica y empírica no puede desecharse de un plumazo, cuando es tan abrumadora, la solución ortodoxa ha consistido en englobar bajo el nombre de "ventaja comparativa" una serie de elementos diferentes y contradictorios que proceden de las teorías originales de Ricardo y Smith, y que son ilegítimamente asociados en una especie de ecléctico y genérico "precedente clásico" de la teoría neoclásica, construido a conveniencia y sin el menor rigor científico. Pero veamos los componentes de este monumental *quid pro quo* paso a paso.

1.1. La ventaja absoluta, como término comparativo.

Antes que nada, hay que aclarar una cuestión terminológica: la ventaja absoluta, antes que absoluta, es **ventaja**. Esto significa que se trata necesariamente de un concepto relativo, comparativo, algo que viene exigido por el contenido semántico del término utilizado. Si hablamos de empresas, una empresa sólo puede tener **ventaja** absoluta **frente a otra u otras**, en cuyo caso éstas últimas tendrán **desventaja** absoluta **frente a la primera**. Esta afirmación obvia es asimismo aplicable al caso en que se comparan unidades distintas de las empresas, ya se trate de unidades de superior tamaño (como el sector o el país) o de unidades más pequeñas que la empresa (como la planta o factoría industrial).

Adam Smith, autor de la teoría clásica de la ventaja absoluta, era perfectamente consciente del carácter comparativo de la misma cuando escribió frases tan conocidas como la siguiente: "Son a veces tan grandes las ventajas que un país tiene sobre otro en ciertas producciones, que todo el mundo reconoce cuán vano resulta luchar contra ellas. En Escocia podrían plantarse muchas viñas y obtenerse muy buenos vinos por medio de invernaderos, mantillo y vidrieras, pero saldrían veinte veces más caros que los de la misma calidad procedentes de otro país [...] Que sean naturales o adquiridas las ventajas que un país tenga **sobre otro**, no tiene importancia al respecto. Pero desde el momento que una nación posee tales ventajas y otra carece de ellas, siempre será más ventajoso para ésta comprar en aquélla que producir por su cuenta"⁷. Sin que en ningún caso aparezca en Smith el concepto ricardiano de ventaja comparativa (que relaciona entre sí los distintos sectores productivos de un mismo país y es, por tanto, **intersectorial**), ello no es óbice para que este autor insista con fuerza en el carácter comparativo de la ventaja (o desventaja) absoluta de los países, ya que la misma no sólo tiene un aspecto "absoluto" (ganancia o pérdida respecto a la situación alternativa) sino también "relativo" (ganancia o pérdida frente al país rival). Así, en otro lugar señala que tener costes de producción más altos "ocasiona una desventaja tanto absoluta como relativa": la desventaja es **absoluta** porque el país que la experimenta "forzosamente comprará y venderá más caro, comprará menos y venderá menos, gozará de menos satisfacciones y producirá menos de lo que en caso contrario produciría"; pero es al mismo tiempo **relativa** porque esta desventaja del país en cuestión "hace mayor la superioridad de los extraños, o menor su inferioridad, que la que sería en otro caso"⁸.

Para Smith, la desventaja puede proceder de costes más altos o bien de beneficios más elevados, ya que, a estos efectos, son completamente equivalentes, pues ambos originan niveles más altos de precios. Precisamente lo que ocupa a Smith en este punto es que los altos tipos de

beneficio originados por el monopolio del comercio inglés con sus colonias son el origen de una desventaja absoluta por elevar los precios por encima de otros competidores. Y esto es precisamente lo que ataca Ricardo cuando, tras citar este mismo pasaje de Smith sobre la naturaleza relativa de la ventaja absoluta, pasa inmediatamente a criticarlo, pero no para rebatir la idea de que la ventaja absoluta sea simultáneamente relativa, sino para criticar la tesis smithiana de que los altos tipos de beneficio puedan influir sobre los niveles de precios⁹.

Tenemos, por tanto, un primer resultado indudable: la ventaja absoluta es una ventaja de coste **intrasectorial** y, en cuanto tal, **implica una comparación** entre diversas unidades productivas del mismo bien.

1.2. Ventajas de productividad y ventajas de coste.

Aunque ni en la época de Ricardo ni en la actualidad se puede negar que la ventaja absoluta sea un concepto relativo y comparativo, esto no impide que se puedan dirigir otras críticas contra el concepto de ventaja absoluta. En nuestros días, cuando se niega casi todo predicamento a la teoría de la ventaja absoluta, este hecho suena tanto más extraño cuanto más y mayor es la evidencia empírica acumulada a favor de la teoría de la ventaja absoluta. Pero antes de desarrollar este punto, veremos que el argumento utilizado en la actualidad para desacreditar a la teoría de la ventaja absoluta no coincide exactamente con el utilizado por Ricardo (véase el anexo a este capítulo). Por extraño que parezca, el argumento actual se limita a negar que las diferencias de **productividad** sean suficientes para proporcionar una ventaja absoluta, y a abogar en consecuencia por la toma en consideración de **otros factores**, junto a la productividad: esto sería lo que caracterizaría a la teoría de la ventaja comparativa -supuestamente, frente a la teoría de la ventaja absoluta-, y de ahí la superioridad de aquella teoría. Sin embargo, es un error identificar la ventaja absoluta con una ventaja en productividad, y ningún teórico de la ventaja absoluta lo ha hecho nunca. Ya hemos visto que el propio Adam Smith utilizaba la ventaja de costes como el criterio decisivo -para él, la ventaja absoluta la otorga el poseer **costes unitarios de producción** más bajos que los competidores-, y en el nivel de costes (costes medios o unitarios) la productividad sólo interviene como un elemento determinante, pero no único.

Veamos esto a través del supuesto habitual de que los costes laborales unitarios se comportan como un buen indicador de los costes totales unitarios (o medios). En este caso, la ventaja absoluta (coste inferior) vendría determinada **conjuntamente por la productividad y el nivel de salario** (el precio de los factores si estuviéramos hablando de costes

de la segunda y en contra de la primera! Merece la pena detenerse en las razones de esta monumental confusión.

a) El argumento lógico que utilizan los autores contemporáneos contra la ventaja absoluta es, como se ha dicho, el de que, para explicar los patrones de comercio internacional de un producto determinado entre dos países, no basta con comparar las productividades respectivas en la fabricación de dicho producto. Esto es cierto: el país más productivo en una determinada línea productiva es en ocasiones el país importador de ese bien, y el menos productivo, el país exportador. **Pero esto no es un argumento contra la teoría de la ventaja absoluta sino contra la errónea tesis que identifica ventaja absoluta con productividad.** La mayor productividad no implica mayor capacidad de exportación si no va unida al disfrute de una ventaja absoluta, y ésta la otorga, como se ha dicho, el menor coste unitario. Pero el coste unitario puede ser inferior en el país menos productivo si la diferencia en salarios respecto al más productivo es más grande que la diferencia en niveles de productividad. Inversamente, si la diferencia en productividad es mayor que en salarios, será el país con salarios más altos el que produzca más barato y el que tendrá, por tanto, ventaja absoluta¹⁰.

Pero el argumento del coste unitario inferior no sólo deja intacta la teoría de la ventaja absoluta, sino que se puede volver, como veremos enseguida, contra la teoría de la ventaja comparativa. Porque, en efecto, conviene aclarar que el criterio del coste unitario inferior entre países se puede abordar desde dos perspectivas diferentes: la perspectiva **intrasectorial** y la **intersectorial**. Lo característico de la teoría de la ventaja comparativa es su insistencia en la idea de que lo que cuenta no es el bajo coste relativo desde la perspectiva intrasectorial, sino desde la perspectiva intersectorial. Sin embargo, se puede demostrar que esa perspectiva sólo permite realizar una jerarquía sectorial en cada país, de manera que resultará posible, en una comparación de estructuras productivas sectoriales entre países, determinar en qué sectores está mejor dotado cada país frente a su rival (o rivales), pero esto no será suficiente para especificar si esa mejor o peor dotación relativa habrá de traducirse en importaciones o exportaciones de cada tipo de producto implicado, por lo que no servirá de ayuda para determinar el patrón del comercio internacional bilateral.

Supongamos que en el interior de cada país prevalezca una misma tasa de salarios para todos los sectores, mientras que las productividades sectoriales son diferentes. Utilicemos por otra parte un asterisco para designar al país extranjero, y un subíndice para especificar el sector productivo de que se trate, de forma que w será el salario en nuestro país, w^* será el salario en el extranjero, y π_i y π_i^* serán las productividades de

nuestro país y del extranjero en el sector i . El criterio que aplica la teoría de la ventaja comparativa para determinar si nuestro país exportará o importará el bien i o el j consiste en averiguar si el coste unitario intersectorial ($cur_{ij} = cur_i/cur_j$) es menor o mayor que la unidad, siendo:

$$cur_i = \frac{cu_i}{cu_i^*} = \frac{\frac{w}{\pi_i}}{\frac{w^*}{\pi_i^*}}$$

$$cur_j = \frac{cu_j}{cu_j^*} = \frac{\frac{w}{\pi_j}}{\frac{w^*}{\pi_j^*}}$$

Por el contrario¹¹, el criterio que utiliza la teoría de la ventaja absoluta consiste simplemente en estudiar cada sector por separado y aplicarle el test de si el coste unitario intrasectorial es inferior en un país o en otro (o sea, si cur_i es mayor o menor que 1). Esto significa que lo que cuenta es el coste relativo internacional de carácter intrasectorial, y no el intersectorial. Obsérvese que cur_{ij} puede ser < 1 aunque tanto cur_i como cur_j sean > 1 (por ejemplo, si cur_i fuera = 2, y cur_j = 3), con lo que la teoría de la ventaja comparativa debe encontrar enormes dificultades para explicar por qué, sólo por el hecho de que, digamos, nuestro país produzca televisores al triple de coste que otro país extranjero, estará en condiciones de exportar coches a este país, aunque éstos se produzcan en el nuestro a un coste dos veces mayor que en el extranjero, porque según la ventaja comparativa el coste relativo de los coches en nuestro país será en ese caso inferior al coste relativo de nuestros televisores (2/3 en concreto).

Los partidarios de la teoría de la ventaja comparativa han insistido con tanta fuerza en la idea de que el criterio de la productividad no es suficiente, y en que es preciso completarlo con el de la "ratio salarial entre nuestro país y el extranjero"¹², que han terminado por apartar la atención de lo realmente importante. En términos analíticos, si llamamos πr_i a la productividad relativa en el sector i de dos países ($\pi r_i = \pi_i/\pi_i^*$), podríamos decir que su insistencia en que el valor de $\pi r_i/\pi r_j$ no basta para determinar si cur_i/cur_j es mayor o menor que la unidad nos ha hecho olvidar que lo que cuenta en el comercio internacional no es si cur_i es mayor o menor que cur_j , sino si ambos son mayor o menor a la unidad, es decir, si se tiene o no ventaja absoluta de coste en la producción de cada mercancía.

Pero más sorprendente aún que lo anterior es la práctica de toda una serie de economistas que, tras considerar erróneamente que la ventaja absoluta consiste en ventajas de productividad, y defender, correctamente,

el criterio de la ventaja de costes, terminan concluyendo que la ventaja de costes es una ventaja comparativa, pero ventaja comparativa no en el sentido en que es comparativa la ventaja absoluta smithiana (ventaja intrasectorial), sino ventaja comparativa ricardiana, es decir, intersectorial; y terminan concluyendo, por último, que la teoría de la ventaja comparativa es superior a la teoría de la ventaja absoluta. Aunque no cuesta comprobar cómo los más conocidos manuales de economía internacional han llevado esta confusión al máximo nivel de popularidad imaginable, tampoco es difícil demostrar que goza ya de una gran tradición el hábito de presentar la evidencia empírica a favor de la teoría de la ventaja absoluta como si lo fuera, debido a la confusión teórica analizada en los párrafos anteriores, en beneficio de su teoría rival (la ventaja comparativa). Veamos sucesivamente estos dos puntos.

1. En su ya citado manual, Krugman y Obstfeld, tras criticar a un columnista del *wall street Journal* por no entender que "una ventaja absoluta en productividad no es una condición necesaria ni suficiente para tener una ventaja comparativa en dicho bien", y después de recordarnos que "la ventaja comparativa de una industria depende no sólo de su productividad en relación a la industria extranjera, sino también de la tasa de salarios en relación a la tasa de salarios extranjera", afirman que una vez ordenados los bienes en función de su requerimiento unitario relativo de trabajo (en comparación con el extranjero), de tal manera que:

$$\frac{a_1}{a_1^*} < \frac{a_2}{a_2^*} < \dots < \frac{a_n}{a_n^*}$$

(donde a_i y a_i^* son las inversas de las productividades del trabajo en nuestro país y en el extranjero), estaremos en condiciones, una vez conocida la *ratio* salarial, w/w^* , de determinar la "regla para asignar la producción mundial", a saber: "un bien para el que $a_i^*/a_i > w/w^*$ será producido en nuestro país, mientras que un bien para el que $a_i^*/a_i < w/w^*$ será producido en el resto del mundo"¹³.

Sencillamente, lo que ocurre es que Krugman y Obstfeld no han caído en la cuenta de que, a pesar de referirse continuamente a la ventaja comparativa, lo que en realidad están determinando por medio de esa fórmula es si el país goza de ventaja absoluta en cada bien, ya que el criterio $a_i^*/a_i > w/w^*$ es completamente equivalente, como ellos mismos reconocen, al requisito de que $wAa_i < w^*Aa_i^*$, o sea, que el coste monetario de producir una unidad de i en nuestro país sea inferior al coste monetario de esa misma actividad en el extranjero. Para mayor abundamiento, Krugman y Obstfeld no tienen reparo alguno en recurrir, como "evidencia empírica del modelo ricardiano", al famoso estudio de MacDougall (1951/52) que analizamos a continuación¹⁴.

2. En realidad, MacDougall (1951/52) se refiere más a menudo a los "costes comparativos" que a la teoría de la ventaja comparativa en cuanto tal, pero, con independencia del término utilizado, lo esencial es que su definición de la ventaja competitiva de un país encaja plenamente con el planteamiento intrasectorial y, en consecuencia, con la teoría de la ventaja absoluta, ya que afirma que un país exportará los bienes para los cuales

$$\frac{\pi_i}{\pi_i^*} > \frac{w_i}{w_i^*}$$

o sea, para los cuales $cu_i < cu_i^*$ (o bien, $cur_i < 1$). Sin embargo, el trabajo de MacDougall ha sido interpretado en multitud de ocasiones como apoyo a la teoría ricardiana de la ventaja comparativa. Aparte de los manuales citados en la nota anterior, es bien conocido a este respecto el trabajo de Balassa (1963), que, a pesar de declarar que su artículo es un desarrollo del de MacDougall¹⁵, basa su argumento en la ventaja comparativa. En efecto, Balassa lo hace así y tiene perfecto derecho a hacerlo de ese modo, pero, al aplicar consecuentemente este nuevo criterio y escribir que nuestro país exportará el bien i , e importará el bien j , si $cur_i < cur_j$, se está apartando de la argumentación utilizada por MacDougall, que no era otra que la de la teoría de la ventaja absoluta: nuestro país exportará i si $cur_i < 1$, e importará j si $cur_j > 1$.

1.3. Teoría del valor, teoría monetaria y ventaja comparativa.

No se entendería muy bien el porqué de la obstinación contemporánea en defender la superioridad de las ventajas comparativas si no relacionáramos lo que se lleva dicho hasta ahora con otros aspectos no menos esenciales de las teorías de Smith y Ricardo. En particular, se trata de la relación que existe, en cada uno de estos autores, entre sus concepciones del comercio internacional y sus respectivas interpretaciones de las teorías del valor y del dinero. El que en el ámbito de las relaciones económicas internacionales Smith se mantuviera mucho más fiel a la teoría clásica del valor-trabajo de lo que lo hizo Ricardo explica la simpatía neoclásica por la teoría de este autor y el rechazo casi patológico con que se ha interpretado la teoría de Smith. Ésta es una de las claves del éxito de la teoría de Ricardo: el que pueda transformarse sin mayores problemas en algo completamente ajeno a la teoría del valor-trabajo, haciendo posibles afirmaciones como las siguientes: "hoy la teoría del valor-trabajo ha sido rechazada (...) De proceder así, debe rechazarse también la *explicación* de la ventaja comparativa de Ricardo, pero no necesariamente la ley de la ventaja comparativa. Esta ley es válida y puede

explicarse con base en los *costos de oportunidad*"¹⁶.

En realidad, fue el propio Ricardo quien puso las bases para una transformación teórica de este tipo, ya que en el interior de su teoría del comercio internacional, y junto a sus reflexiones sobre las ventajas o desventajas entre países (con independencia ahora de que se trate de ventajas absolutas o comparativas) se encuentran **dos elementos adicionales decisivos**: 1) la afirmación de que **el principio general del valor-trabajo no es válido** en el contexto internacional, y 2) el recurso a una **específica teoría del dinero** (la **teoría cuantitativa**) que fue el instrumento concreto utilizado por Ricardo para argumentar la supuesta especificidad, en cuanto al valor, del caso internacional, y fue también el mecanismo que le llevó a obtener las conclusiones que extrajo en contra de la teoría de la ventaja absoluta. La combinación de ambos elementos le sirve para articular una argumentación que descansa en los siguientes extremos:

1. El punto de llegada es la afirmación de que no son los valores (cantidades de trabajo) los que determinan los precios relativos de las mercancías en la esfera internacional: "La misma regla que regula el valor relativo de las mercancías en un país no rige el de las que se cambian entre dos o más países (...) La cantidad de vino que tendrá [Portugal] que dar a cambio de los tejidos ingleses no quedará determinada por las respectivas cantidades de trabajo destinadas a la producción del primero y de los segundos, como sería el caso si ambos se manufacturasen en Inglaterra, o ambos en Portugal"¹⁷.

2. Un poco más adelante, Ricardo explica lo que él cree que es la causa de esta diferencia: "La diferencia que existe a este respecto entre el caso de un país y el de varios se explica fácilmente considerando la dificultad con que el capital se traslada de un país a otro en busca de un empleo más provechoso y la actividad con que pasa invariablemente de una provincia a otra del mismo país" (ibid., p. 140). Si la movilidad internacional del capital fuera equivalente a su movilidad interna, no habría razones, según Ricardo, para que persistieran a largo plazo diferencias significativas en los niveles de eficiencia de los diferentes capitales nacionales. Pero como a escala internacional opera una serie de causas que "detienen la emigración de capital", el resultado es que las diferencias en los niveles nacionales de productividad pueden ser notables y duraderas, lo que se reflejaría en una tendencia al superávit comercial de los países más productivos y en la tendencia recíproca al déficit de los países menos eficientes.

3. Ahora bien, según Ricardo -y aquí es donde interviene decisivamente la teoría monetaria del autor- aunque las diferencias de productividad pueden persistir en el tiempo, no ocurrirá lo mismo con los

desequilibrios comerciales por ellos originados, ya que éstos sólo pueden ser coyunturales, o de corto plazo, debido a la existencia de un **mecanismo automático de ajuste** que se pone en marcha precisamente como consecuencia de la aparición de los primeros desequilibrios¹⁸. En los países menos eficientes, que requieren más trabajo por unidad de producto, la salida de oro necesaria para saldar el déficit de la balanza de pagos haría bajar el nivel general de precios¹⁹ y ganar así competitividad a sus productos, con lo que desaparecería progresivamente la causa última del déficit, hasta restaurarse finalmente el equilibrio. Al mismo tiempo, la entrada de oro ligada al superávit comercial del país más eficiente en términos de trabajo elevaría los precios en el otro país y le haría perder poco a poco competitividad hasta anular finalmente su ventaja inicial sobre el país competidor. En este punto entrarían en juego las ventajas comparativas (o sea, los diferentes niveles de ventaja o desventaja absoluta que cada país tiene en un producto u otro) determinando cuáles serían los bienes que, debido a la intervención del mecanismo monetario autocorrector, pasarían, antes que los demás, de no ser competitivos a serlo (o viceversa), es decir, cuáles darían este paso en un primer momento, cuáles en un segundo o sucesivos momentos, etc., hasta que la variación inversa del nivel general de precios en ambos países llegue hasta el punto en que haga posible el equilibrio de sus respectivas balanzas de pagos (véase el anexo de este capítulo).

Como ha señalado A. Shaikh, la diferencia básica entre la teoría de la ventaja comparativa y la de la ventaja absoluta radica precisamente en el mecanismo monetario utilizado por Ricardo, y que se supone completamente inexistente en la segunda teoría²⁰. Es precisamente este aspecto de su teoría monetaria lo que lleva a Ricardo a concluir que el comercio exterior "sólo puede ser regulado mediante la alteración del precio natural -no del valor natural- al cual los artículos puedan producirse en esos países, y ello se efectúa alterando la distribución de los metales preciosos"²¹. Puesto que el propio Ricardo afirma que es la distribución de los metales preciosos lo que regula los precios naturales y, a través de ellos, el comercio internacional, no parece correcta la actitud de aquellos autores que, como Samuelson, creen posible prescindir del mecanismo monetario en su caracterización de la teoría de la ventaja comparativa²². Gracias al mecanismo monetario, los costes monetarios se desvían de los costes en trabajo, y ello además en la cuantía suficiente y con la extensión necesaria (es decir, para tantos productos como sea preciso) para eliminar la eficacia predictiva de los valores-trabajo, ya que, de ser cierto este mecanismo, un país exportaría algunos bienes producidos con mayores valores-trabajo que en el país importador, debido a que los mismos tendrían un precio monetario inferior en el primer país como consecuencia del mecanismo monetario en cuestión.

Todo lo cual equivale a afirmar que en el ámbito del comercio internacional Ricardo abandona sin más su propia teoría del valor (cosa que en Adam Smith no ocurre), por lo que no puede sorprender que sus discípulos, tras emprender la misma dirección, llegaran más lejos todavía, hasta reclamar la autosuficiencia de la ley de la oferta y la demanda, y la total armonía de las relaciones económicas internacionales, reflejada en el perfecto equilibrio de las balanzas de pagos: "La ley que acabamos de ilustrar puede llamarse con gran propiedad la ecuación de la demanda internacional. En términos concisos puede exponerse como sigue. Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para **que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones**. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda"²³.

Es preciso aclarar, para terminar, que de la misma manera que la teoría neoclásica, aun rechazando la teoría del valor-trabajo, considera válido el principio de la ventaja comparativa de Ricardo una vez que éste se expresa en términos de la teoría del coste de oportunidad, así también los partidarios contemporáneos de la teoría de la ventaja comparativa ya no necesitan recurrir a los términos originales en que Ricardo expusiera su mecanismo monetario (el supuesto del dinero metálico como la única forma de dinero, y el mecanismo de ajuste que corresponde a la versión humeana de la teoría cuantitativa) para proveerse de un instrumento igualmente eficaz en la negación de toda posibilidad de desequilibrio comercial estructural. Como ha señalado A. Shaikh, las versiones contemporáneas del mecanismo de equilibrio no pasan ya necesariamente por la exportación o importación de oro sino que realzan al primer plano, según los casos, las explicaciones basadas en el "equilibrio de los saldos monetarios en términos reales", o en el argumento keynesiano del aumento del desempleo ligado al déficit comercial, o también, en regímenes de tipos de cambio flexibles, en el ajuste que tiene lugar a través de la modificación de los tipos de cambio nominales y reales (devaluación o depreciación de la divisa del país deficitario)²⁴.

1.4. Ventaja absoluta y desarrollo desigual.

Todo lo que llevamos dicho hasta ahora apunta en una misma dirección, que puede resumirse diciendo que si a la teoría ricardiana de la ventaja comparativa se le priva de sus dos claves ocultas -la renuncia a la teoría del valor-trabajo para el caso internacional y la adopción del mecanismo monetario autoequilibrador- no le queda otro argumento que intentar contradecir la teoría de la ventaja absoluta. Ahora bien, si queremos ser igualmente rigurosos con el tratamiento de esta última teoría, habrá que

precisar que, en realidad, ésta se compone también de más elementos de los reconocidos usualmente. Dicho de otra manera, lo que se puede afirmar es que una teoría moderna de la ventaja absoluta es algo más que la versión que de la misma ofreciera Adam Smith. Es decir, que no se trata sólo de un énfasis en los diferenciales de costos absolutos de cada mercancía (algo muy importante y que constituye el elemento fundamental de cualquier versión posible de la ventaja absoluta), sino de algo más. En particular, si a lo anterior unimos el reconocimiento expreso de la validez de la teoría del valor-trabajo en el ámbito internacional (es más, la necesidad de comenzar todo el análisis sobre la base de dicho reconocimiento) y, en segundo lugar, un mecanismo monetario diferente y alternativo al propuesto por Ricardo, lo que tenemos es la versión marxiana de la teoría de la ventaja absoluta, desarrollada fundamentalmente por autores contemporáneos, como A. Shaikh²⁵, y que es la teoría que servirá de base a la concepción del comercio internacional y de la competitividad que se desarrolla en este libro²⁶.

Hay que aclarar que, como lo ha puesto de manifiesto el propio Shaikh, muchos marxistas han seguido la dirección opuesta a la del propio Marx, en este y en otros ámbitos de análisis. Por ejemplo, han pretendido basar la teoría marxista del desarrollo desigual en el monopolio y en la negación de la ley general del valor, en lugar de hacerlo a partir del libre comercio y la libre competencia de capitales. Marx pretendía derivar las leyes del desarrollo capitalista (desarrollo interno pero también internacional) sin renunciar al principio del intercambio de equivalentes ni a su forma específicamente capitalista: la ley del valor-trabajo. Por otra parte, Marx rechazó expresa y repetidamente en su obra la teoría monetaria de Ricardo (y toda la teoría cuantitativa del dinero²⁷) y afirmó básicamente que **son los tipos de interés, y no los precios**, los que responden al desequilibrio comercial entre países de diferente nivel competitivo. La primera consecuencia de este análisis, según el cual los tipos de interés tenderán a subir en los países pobres y poco competitivos y tenderán a bajar en los países ricos y eficientes, es que el diferencial de tipos resultante genera un incentivo para que los primeros tiendan a endeudarse con los segundos en el mercado de capitales de estos últimos. A la exportación del **capital-mercancías**, que está en la base y origen del problema, los países más desarrollados unirán ahora la exportación de **capital-dinero**, creando de esta manera una segunda forma de dominación que se entrelaza y combina de formas diversas con la primera. Al mismo tiempo, el nuevo instrumento creado (el crédito y la inversión extranjera puramente financiera) permite a los países pobres superar hasta cierto punto el obstáculo o restricción impuesto por su tendencia estructural al déficit comercial, pero a la vez contribuirá a levantar un nuevo tipo de barrera contra su desarrollo futuro, esta vez en forma de una carga de la deuda crecientemente amenazante. Hasta que esta nueva limitación fuerce

finalmente, de manera progresiva, el recurso a una tercera forma de interrelación entre los dos conjuntos de países: la importación directa por parte de los países menos desarrollados del **capital-productivo** (en forma de sucursales y empresas filiales de las compañías multinacionales originarias del primer mundo) que viene a completar el ciclo inaugurado por la entrada de capital-mercancías y capital-dinero extranjeros²⁸. Shaikh se extiende en el análisis de los efectos que tienen todas estas formas de relaciones capitalistas internacionales, para terminar concluyendo que el efecto neto final es la reproducción indefinida en el tiempo -en el marco del sistema basado en el intercambio de equivalentes, la libre competencia de capitales y la ley del valor- de las desigualdades estructurales entre los países fuertes (desarrollados) y débiles (relativamente subdesarrollados), de forma que la dicotomía resultante tiene una lógica interna inextricablemente unida al desarrollo del sistema como desarrollo desigual²⁹.

1.5. Aclaraciones finales.

Llegados a este punto, es preciso añadir y matizar lo siguiente. Que la ventaja sea absoluta no significa que sea necesariamente **universal**. Y esto es cierto en un doble sentido. En primer lugar, no tiene por qué ser predicable simultáneamente de **todos los productos** o mercancías que fabrica un país. Pero tampoco, una vez reducida a, o localizada como, ventaja de costes en algunos bienes específicos, tiene que tratarse necesariamente de una ventaja **frente a la totalidad** de los países competidores. Ambos aspectos están presentes en la obra de Smith, y ambos merecen cierto desarrollo para aclarar algunas afirmaciones de autores contemporáneos.

Adam Smith escribió que "los géneros que exporta la Gran Bretaña en mayores proporciones a las naciones europeas, sin necesidad de ninguna clase de primas, son las manufacturas de lanas, cueros curtidos y quincallería [...] Las que más pueden padecer con la introducción de las extranjeras son las manufacturas de seda y de lino, aunque las segundas no sufrirían tanto como las primeras"³⁰. Es evidente que el autor de la teoría de la ventaja absoluta nunca pensó que la misma consistiera en una ventaja universal y extensiva a todo tipo de productos, en contra de lo señalado por ciertos autores. Por otra parte, aunque Portugal tuviera ventaja absoluta sobre Inglaterra en la producción de vino, podría tener desventaja absoluta respecto a Francia: "Si los vinos de Francia son más baratos y mejores que los de Portugal, o sus lienzos que los de Alemania, sería más ventajoso para la Gran Bretaña comprar los vinos y los lienzos que necesita en territorio francés, y no ir a buscarlos a otros países"³¹. En este caso, es evidente que Portugal tendría **ventaja absoluta** en la producción de vino **frente a Gran Bretaña** pero, al mismo tiempo, gozaría de **desventaja** absoluta

en ese mismo producto **frente a Francia**, con lo que no resulta ya tan evidente el signo de la balanza comercial de un producto concreto en cualquier país que ocupe una posición intermedia como la señalada. Sin embargo, estas matizaciones y complicaciones respecto al planteamiento simple del caso de dos bienes y dos países ayudan también a poner en entredicho ciertas afirmaciones sobre las teorías de la ventaja absoluta.

A veces se le reprocha a esta teoría la realización de predicciones erróneas, como la de suponer "un grado de especialización extremo que no se observa en el mundo real"³². Hay que decir que esto sólo es predicable del modelo simplificado de 2 bienes x 2 países; pero en cuanto se extiende el análisis al caso general (n países x m mercancías) es perfectamente posible que un país tenga ventaja absoluta en ciertos productos frente a otros países y simultáneamente desventaja absoluta, en esos mismos productos, frente a un segundo conjunto de países. Por otra parte, señalemos que a partir del capítulo 2 quedará claro que los supuestos implícitos en la teoría de la competencia son muy distintos cuando se parte de la teoría convencional (compuesta por las dos ramas de la competencia perfecta y la competencia imperfecta) y cuando se parte de la teoría dinámica de raíz clásico-marxiana. En este segundo caso, que es el supuesto coherente con la teoría de la ventaja absoluta aquí defendida, se hará evidente que en el seno de un sector (y esto es cierto tanto a escala nacional como internacional) coexisten empresas (y unidades más pequeñas que la empresa, como puedan ser las factorías individuales de una empresa multiplanta) dotadas de muy diferente nivel y aparato técnico, con lo que el análisis se complica, pero hace posible también la explicación del llamado comercio intraindustrial sin necesidad de recurrir a otros instrumentos diferentes de los costes absolutos de producción y sus niveles relativos intrasectoriales.

Digamos, para terminar, que si hemos visto en 1.4. que el principio de la ventaja comparativa se queda en nada, o se transforma en su opuesto, una vez que se ve privada de los dos elementos claves pero ocultos analizados, ahora puede añadirse que lo único que se precisa para convertir dicho principio en alguna de las teorías contemporáneas del comercio internacional es añadirle ciertos elementos nuevos, característicos de alguno de los desarrollos del paradigma neoclásico. Simplificando al máximo, y teniendo en cuenta las matizaciones que se introducirán en el capítulo 3, podría afirmarse, por una parte, que, añadiendo a los tres componentes ricardianos conocidos -a saber: ventaja comparativa, rechazo de la teoría del valor-trabajo y automatismo monetario- la teoría de la competencia perfecta lo que tenemos es el modelo neoclásico predominante, más conocido como modelo de Heckscher-Ohlin. Y si a los citados tres elementos se le añade la teoría de la competencia imperfecta³³, en vez de la de competencia perfecta, a lo que arribaremos será a alguna versión de las

llamadas "nuevas teorías del comercio internacional" (NTCI).

**ANEXO AL CAPÍTULO I:
UN EJEMPLO NUMÉRICO DE LA SUPERIORIDAD DE LA VENTAJA ABSOLUTA.**

En los libros de texto de economía internacional, es habitual comenzar la exposición con las teorías "clásicas" del comercio internacional (ventaja absoluta y ventaja comparativa), para, tras apoyar la argumentación en unas tablas numéricas en las que se ejemplifican las diversas posibilidades que encuentran cabida en el modelo más sencillo, de dos países y dos mercancías, terminar concluyendo que la teoría de la ventaja comparativa es superior a la teoría de la ventaja absoluta y, por tanto, la necesidad de rechazar esta última y conservar sólo la primera teoría. En este anexo, vamos a utilizar tablas de este tipo para demostrar precisamente lo contrario, lo cual resulta evidente cuando el análisis se extiende al caso más general de dos países pero **tres o más mercancías**, que, curiosamente, no suele tratarse en los libros de texto al uso.

Supongamos que los valores unitarios (costes unitarios de producción más un rendimiento normal, que suponemos idéntico para todas las actividades) de las mercancías x e y en los países A y B son los que vienen recogidos en la tabla 1, expresados en horas de trabajo o, también, puesto que supondremos que la expresión monetaria de los valores en ambos países es idéntica³⁴, en términos monetarios (referidos a una moneda común), en cuyo caso lo que tenemos en el interior de la tabla son al mismo tiempo los precios absolutos de las mercancías en ambos países (es decir, estamos identificando costes y precios):

País Mercancía	A	B
x	2	5
y	3	2

Tabla 1.1.: El caso de las ventajas absolutas y comparativas coincidentes y repartidas entre A y B .

En este caso, el país A tiene ventaja absoluta en x (porque produce x a un coste y precio inferior) y el país B , en y . Al mismo tiempo, podemos obtener directamente el precio relativo de cada bien en el interior de cada país, lo que nos lleva a concluir que el país A también tiene ventaja comparativa en x (porque el precio relativo de x en términos de y , en el país A , $P_{xy}^A=2/3$, es inferior a $P_{xy}^B=5/2$), y el país B en y (porque $P_{yx}^B=2/5$ es menor que $P_{yx}^A=3/2$). En este caso, pues, tanto el criterio de la ventaja absoluta como el de la ventaja comparativa coinciden en predecir un mismo patrón comercial entre los dos países: A exportará x a B e importará y de este país. Pero veamos qué sucedería en un caso como el representado en la tabla 2, en el que nos encontramos con que un país, el A , es más eficiente que el otro en la producción de ambas mercancías:

País Mercancía	A	B
x	2	5
y	10	15

Tabla 1.2.: Doble ventaja absoluta del país A , y ventaja comparativa repartida.

En este caso, el criterio de la ventaja absoluta nos indica que el país A , al ser más eficiente y producir tanto x como y a un coste (y precio) inferior, tenderá a exportar ambas

mercancías al país *B*. Por el contrario, el criterio de la ventaja comparativa, al basarse no en los precios absolutos sino en los relativos, llevaría a conclusiones diferentes: puesto que $P_{xy}^A=2/10 < P_{xy}^B=5/15$, *A* tiene ventaja comparativa en *x*, pero por la misma razón, puesto que $P_{yx}^B=15/5 < P_{yx}^A=10/2$, *B* tiene ventaja comparativa en *y*, con lo que, según este principio, *A* exportaría *x* y *B* exportaría *y* tras especializarse en esas mercancías respectivamente. Evidentemente, en el caso de dos únicas mercancías será siempre cierto que el país que tenga una desventaja comparativa en una mercancía gozará al mismo tiempo **necesariamente de una ventaja comparativa en la otra** (puesto que $P_{xy}=1/P_{yx}$), y viceversa, con lo que el resultado general será que ambos países se repartirán el mercado global, especializándose cada uno de ellos en una línea de producción diferente.

Estamos, pues, ante la necesidad de elegir entre dos teorías alternativas, que proporcionan resultados bien dispares sobre los patrones reales del comercio internacional. Lo más curioso es que prácticamente todos los autores contemporáneos dicen ser partidarios de la ventaja comparativa, lo que equivale a afirmar que lo decisivo para ellos son los precios relativos y no los absolutos. Ya hemos discutido este punto, pero para entender mejor cómo el mecanismo monetario de ajuste automático, empleado por Ricardo, lleva a una cierta convergencia formal entre la ventaja comparativa y la ventaja absoluta, vamos a detallar a continuación cómo opera dicho mecanismo. Posteriormente, atenderemos a otro argumento utilizado por Ricardo -el de que ambos países ganarán si llegan a un acuerdo de especialización conforme al principio de la ventaja comparativa- y que puede contribuir también a explicar la popularidad de su teoría.

1. **El mecanismo monetario** se supone que actúa de la siguiente manera. Si en un principio la doble ventaja absoluta de *A* que revela la tabla 1.1. se materializara de forma efectiva en la exportación por parte de este país tanto de *x* como de *y* al país *B*, éste tendría que exportar o enviar parte de sus reservas de oro al país *A* para hacer frente a esa doble importación. Esta salida de oro, **según la teoría cuantitativa**, haría bajar el nivel de los precios en *B*; y la consiguiente entrada de oro en *A* haría subir los precios en este país. Supongamos que podemos detener el proceso de variación de los respectivos niveles de precios justo en el momento en que tanto la bajada (en *B*) como la subida (en *A*) han llegado a ser del 10%: el nivel general de precios estaría situado en el 110% (en relación con el año base) en *A*, y en el 90% en el país *B*. En este caso, y suponiendo que los valores en trabajo no se han alterado en ninguno de los dos países respecto a la situación representada por la tabla 2, tendríamos que modificar la expresión monetaria de dichos valores-trabajo como consecuencia del cambio en los respectivos niveles generales de precios, lo que nos daría el resultado que refleja la tabla 1.3:

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>x</i>	2,2	4,5
<i>y</i>	11	13,5

Tabla 1.3.: Elevación del 10% del nivel general de precios de *A*, y descenso equivalente en *B*.

Se ve que las cosas, en términos de ventajas absolutas y comparativas, siguen todavía igual que estaban en la situación anterior (tabla 1.2), aunque la ventaja en precios de que disfrutaba el país *A* se ha visto parcialmente contrarrestada en ambas mercancías. Pero supongamos ahora que la exportación (importación) de oro ha continuado más allá, justo hasta el punto en que los respectivos niveles de precios han bajado (subido), no un 10%, sino un 20% respecto de la situación de partida; en este caso, la situación habría llegado a ser la que refleja la tabla 1.4:

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2,4	4
y	12	12

Tabla 1.4.: Variación del 20% en los precios (subida en A, descenso en B).

En cuyo caso la situación se habría alterado de forma significativa, puesto que ningún país tendría ahora ventaja absoluta (**en precios**) en la producción del bien *y*, pero, puesto que *A* conservaría su ventaja en la producción de *x*, el flujo de oro continuaría aún, digamos hasta llegar a una situación como la que refleja la tabla 5, en la que los precios han variado globalmente un 25% (al alza y a la baja, respectivamente):

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2,5	3,75
y	12,5	11,25

Tabla 1.5.: Variación final: 25% (subida en A, descenso en B).

Según la lógica de este mecanismo monetario de equilibrio, a partir del momento en que el país *B* adquiere ventaja absoluta (en precios) en el bien *y*, las condiciones cambian lo suficiente como para que sea posible el **perfecto equilibrio** del comercio exterior entre ambos países, pues cualquier desequilibrio residual se traduciría en nuevos flujos de oro y nuevas variaciones de precios, que no cesarían hasta que el completo equilibrio de ambas balanzas de pagos impidiese su continuación.

Por consiguiente, lo que hace el recurso a la teoría cuantitativa del dinero por parte de Ricardo es transformar lo que en la tabla 2 aparecía como una ventaja comparativa, basada en inferiores precios relativos intersectoriales de las mercancías, en una **ventaja absoluta basada en inferiores precios** monetarios absolutos o intrasectoriales (aunque **desligados de los valores-trabajo**, que es la razón de que esta teoría sea tan atractiva para algunos autores contemporáneos). En realidad, esto por un lado confirma indirectamente la superioridad de la ventaja absoluta, demostrando que no cabe concepto alguno de ventaja comparativa que no suponga y presuponga el concepto de ventaja absoluta; pero por otro lado revela hasta qué punto el principio de la ventaja comparativa, en cuanto quiera diferenciarse del de la ventaja absoluta, se hace enteramente dependiente de una teoría monetaria específica que ha sido refutada por la evidencia empírica y por la crítica científica más sólida³⁵.

2. En cuanto a la segunda tesis de Ricardo, la idea de que una especialización conforme a la ventaja comparativa podría ser beneficiosa para los dos países implicados, el argumento más sencillo en su contra consiste en recordar que el comercio internacional, como el nacional, es un asunto que afecta en primer lugar a las empresas y, en particular, a sus beneficios monetarios, y hay que ser muy ingenuo para creer que las empresas capitalistas se guían en su actividad por la busca del interés nacional o colectivo, en vez de por el interés privado, o muy crédulo para aceptar la teoría que afirma que es esta búsqueda ciega del interés egoísta lo que hace brotar espontáneamente el manantial de las satisfacciones de las necesidades colectivas. Es cierto que si se da un paso más y se toman los datos de la tabla 1.2 como indicativos, no sólo de los costes y precios unitarios, sino al mismo tiempo de las disponibilidades de fuerza de

trabajo nacional y de su distribución entre cada una de las ramas productivas (de forma que los recursos de trabajo de *A* harían un total de 12, y los de *B*, de 20), **la especialización completa** de *A* en *x* y de *B* en *y* conllevaría, como demostró Ricardo, una mayor producción en el conjunto mundial siempre que ambos países se pusieran de acuerdo en un precio que hiciera $6x+4/3y > 2x+2y$, es decir, $x > 1/6y$.

Pero la pregunta relevante es: ¿no es mucho más razonable y realista concebir un escenario alternativo, en el que las presiones de las empresas más eficientes del país *A*, junto a las de los intermediarios potenciales del país *B*, más el argumento de los intereses de los consumidores de *B*, todo ello unido, fuera suficiente para generar un flujo unilateral³⁶ de exportaciones de *A* a *B*, tal y como predice la teoría de la ventaja absoluta? ¿No sería también más realista la segunda posibilidad, consistente en la aparición de un movimiento proteccionista en *B* que se haría tanto más virulento en cuanto sus habitantes comenzaran a percibir en sus propias carnes que antes que consumidores son productores y trabajadores, y que las importaciones procedentes de *A* comienzan a impedir que lo sigan siendo, haciendo caer la producción interna, y a la vez haciendo imposible que una parte de ellos pueda seguir consumiendo bienes de ninguna clase? Pero compárense ambas posibilidades reales con el escenario sugerido por la teoría de la ventaja comparativa, de un acuerdo político internacional para la especialización completa, y la consiguiente renuncia a ciertas líneas nacionales de producción: ¿cómo convencer a las empresas que producen el bien *y* en el país *A* para que cierren sus instalaciones, de manera que sus efectivos puedan desplazarse a la rama del bien *x*, cuando los datos indican que son mucho más eficientes y productivas que sus competidoras del país *B* y en consecuencia no sólo tienen capacidad para abastecer el mercado interior de su propio país sino que están también en condiciones de saturar la demanda procedente del extranjero? Aquí es donde se muestra realmente destructiva la crítica de la tesis de la total especialización que se desprende de la teoría de Ricardo, ya que sólo recurriendo a la especialización total es posible demostrar matemáticamente que existe un precio mundial de los bienes *x* e *y* tal que ambos países puedan salir ganando con el acuerdo comercial. Pero ¿es acaso realista suponer que en un país capitalista como el país *A* será el Estado el que, en aras de un acuerdo comercial de esta naturaleza con el país *B*, obligará a cerrar todas las empresas de un sector e impulsará una redistribución de su mano de obra como la señalada? En ese caso, habría que considerar también como una "posibilidad" de este tipo la consistente en redistribuir la mano de obra internacionalmente, atendiendo al principio de la ventaja absoluta, de forma que los dos países podrían acordar el desplazamiento íntegro de los factores productivos del menos eficiente (en ese sector) hacia el país más eficiente, con lo que sería mucho más evidente, matemáticamente, que ambos países ganarían potencialmente con el comercio internacional (y con menos condiciones que en el caso de la ventaja comparativa, pues, en este caso, cualquier precio relativo haría posible un resultado de esta naturaleza). Si se objetase que las relaciones políticas y económicas **reales** hacen imposible un acuerdo de este tipo, no estaría de más recordar que la historia real nos enseña que nunca se ha dado tampoco un acuerdo por el que un Estado se muestre dispuesto a dismantelar, ni total ni parcialmente, una industria eficiente y rentable para dejarse abastecer voluntariamente por las empresas ineficientes de un país extranjero.

Pero la cosa se complica más aún para los partidarios de la ventaja comparativa si se pasa del caso de dos países al de un número más amplio, que haga posible la **competencia en el mercado mundial entre proveedores** de una misma mercancía que necesita importar un tercer país. En la tabla 1.6, los países *C* y *D* conviven con otros dos países (*A* y *B*) pero pueden analizarse por separado, abstrayéndose de *A* y *B*, como si se tratase del caso ya estudiado en la tabla 1.2., en el cual, según el principio de la ventaja comparativa, *C* se especializaría en *y*, y *D* en *x*. Ahora bien, si tenemos en cuenta la existencia de los cuatro países, puede que el país *D* no encuentre los medios de convencer a *C* para que este país acepte ciertas cantidades del bien *x* producidas en *D*, ya que el país *C* tiene la posibilidad de adquirir *x* en *A* a un precio mucho más beneficioso (que *A* estará dispuesto a ofrecerle a cambio de cierta cantidad de *y* producida en *C*). En las condiciones de la tabla, es muy posible que *D* no pueda colocar ni un gramo de la mercancía *x*, en la que tiene desventaja absoluta universal, en ninguno de los países

competidores, ni siquiera en B o en C , respecto a los cuales goza de ventaja comparativa en el bien x .

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B	C	D
x	1	2	3	4
y	4	1	2	3

Tabla 1.6.: El caso de 4 países y dos mercancías.

3. Pero la teoría de la ventaja comparativa no es inferior a la teoría de la ventaja absoluta tan sólo por los dos argumentos que se han desarrollado hasta ahora. Puede demostrarse, además, que, **en el caso general** (con más de dos mercancías), esta teoría: a) es, en sí misma, absolutamente **incapaz de determinar inequívocamente** en qué producciones tiene ventaja comparativa un país, y en qué otras manifiesta desventaja comparativa, a menos que se defina un nivel general de precios con el cual comparar cada precio individual; y b) **no proporciona por sí misma un criterio** que permita determinar el patrón que regirá los flujos de comercio internacional.

a) Comencemos nuestra argumentación suponiendo tres mercancías, para lo que fundimos los datos de las tablas 1 y 2 en una nueva tabla (ni 1.7) adecuada al nuevo supuesto:

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2	5
y	3	2
z	10	15

Tabla 1.7.: El caso de 2 países y 3 mercancías diferentes.

La aplicación del criterio de la ventaja absoluta nos proporciona un resultado que es, como siempre, nítido: el país A tiene superioridad en las mercancías x y z , y el país B la tiene en y . Sin embargo, no se puede decir lo mismo del criterio de la ventaja comparativa: según éste, no cabe duda de que A tendrá ventaja comparativa en x , y B en y , pero ¿qué decir de la mercancía z ? Resulta imposible determinar si es el país A o el B el que tiene ventaja comparativa en este bien porque depende de qué bien se compare con él para que resulte ser uno u otro de los países el elegido, ya que $P_{zx}^A > P_{zx}^B$, pero al mismo tiempo $P_{zy}^A < P_{zy}^B$ (en efecto, $5 > 3$, pero $3,3 < 7,5$). Puede demostrarse más fácilmente que este resultado es absolutamente general si, para mayor sencillez en la comprobación visual de los resultados, suponemos que en el país A todos los precios relativos son iguales a la unidad y ordenamos (de menor a mayor, o viceversa) los precios absolutos en el país B , como se recoge en la tabla 1.8:

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2	3 ó 0,3

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2	3 ó 0,3
y	2	4 ó 0,4
z	2	5 ó 0,5

Tabla 1.8.: Ordenación jerárquica según la ventaja comparativa (decreciente) en el país B.

Si están correctamente ordenados los tres bienes, el bien que ocupa la fila intermedia de la tabla ha de tener forzosamente en *B* un precio relativo **mayor** que la unidad en relación con uno de los bienes y **menor** que la unidad en relación con el otro. Obsérvese que esto ocurre tanto si los precios absolutos son superiores en *B* (por ejemplo si son 3, 4 y 5 respectivamente: todos > 2), es decir si *A* tiene ventaja absoluta en todo, como si son inferiores (por ejemplo, 0.3, 0.4 y 0.5: los tres < 2), es decir si es *B* el que tiene ventaja absoluta en todo. Esto demuestra que el criterio de la ventaja comparativa no puede por sí solo determinar si el bien y será exportado de *A* a *B*, o a la inversa.

Si extendemos, para terminar, el caso general al supuesto de *n* mercancías, el problema se agrava, pues se puede comprobar que en este caso sólo es posible determinar inequívocamente la ventaja comparativa de los dos bienes que ocupan las posiciones extremas de la jerarquía (los bienes *x* y *n* en las tablas 1.9 y 1.10), quedando absolutamente indeterminada la posición de todos los demás bienes sin excepción. Puede verse también en ambas tablas que sólo si introducimos un supuesto adicional, como el de suponer conocida la **media ponderada** de los precios absolutos de todos los bienes (o **nivel general de precios**³⁷ en cada país), es posible determinar sin ambigüedad cuáles son los bienes que gozan de ventaja comparativa y cuáles de desventaja comparativa en cada uno de los dos países.

En el caso de la tabla 1.9, el país *A* goza de ventaja absoluta en todo, y en la tabla 1.10 tenemos el caso opuesto, en el que el país *B* tiene ventaja en todos los productos. Sin embargo, si no se conoce el precio medio en el país *B* (pues en el país estamos suponiendo por construcción que dicho precio es = 2), no podemos decir nada de la ventaja comparativa de la inmensa mayoría de productos; sólo si definimos dicho precio medio, podremos descubrir qué productos gozan de ventaja comparativa en cada país. Así, en el "caso a" de ambas tablas el país *B* sólo tiene ventaja comparativa en las mercancías *x*, *y* *z*, mientras que en los "casos b" disfruta de ventaja comparativa en todos los bienes salvo los *k*, *l* y *m*.

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2	3
y	2	3,1
z	2	3,2
...		
w	2	4
...		
k	2	4,8
l	2	4,9
m	2	5

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2	3
Media ponderada:		
caso a	2	3,3
caso b	2	4,7

Tabla 1.9.: El caso de la ventaja absoluta de A en las m mercancías.

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
x	2	0,1
y	2	0,1
z	2	0,3
...		
w	2	1
...		
k	2	1,7
l	2	1,8
m	2	1,9
Media ponderada:		
caso a	2	0,3
caso b	2	1,7

Tabla 1.10.: El caso de la ventaja absoluta de B en las m mercancías.

b) Ahora bien, aunque tengamos esta información, no habremos avanzado ni un paso gracias a la ventaja comparativa para determinar qué país está destinado a exportar o importar cada tipo de mercancía, pues se puede comprobar, comparando los casos a de las tablas 1.9 y 1.10, que, aunque en ambos casos el país B tiene ventaja comparativa en los productos x , y , z , sólo en el caso de la tabla 1.10 es probable que exporte esos bienes al país A (la razón es clara: tiene ventaja absoluta en ellos), en tanto que tener desventaja comparativa en el resto de los productos no es óbice, en el caso de la tabla 1.10, para exportar todos al país A (que produce todo más caro).

Evidentemente, los casos representados en las tablas 1.9 y 1.10 son bastante inverosímiles en la realidad, pues no existe ningún país en el mundo que no tenga ventaja absoluta en algún o algunos tipos de productos, que serán precisamente los que constituirán el objeto de sus exportaciones. En consecuencia, podemos añadir la tabla 1.11 para recoger un caso más cercano a las experiencias de las economías reales, en las que cada país tiene ventaja absoluta en una serie más o menos larga de industrias, y en las que, por estar la media ponderada de precios del país B en el entorno del punto central de su escala³⁸ (que suponemos = 2), ocurrirá que la gama de ventajas comparativas venga a coincidir aproximadamente (eso sólo ocurrirá realmente en el caso b de los tres contemplados en la tabla 1.11) con la de sus ventajas absolutas.

¡Error! Marcador no definido. País Mercancía	A	B
<i>x</i>	2	0,1
<i>y</i>	2	0,2
<i>z</i>	2	0,3
...		
<i>w</i>	2	2
...		
<i>k</i>	2	3,7
<i>l</i>	2	3,8
<i>m</i>	2	3,9
Media ponderada:		
caso a	2	1,7
caso b	2	2
caso c	2	2,3

Tabla 1.11.: Coincidencia aproximada de las ventajas absolutas y comparativas.

En cualquier caso, lo que hemos pretendido demostrar con el uso de estas tablas no es que no se pueda utilizar el concepto de ventaja comparativa como un instrumento útil cuando se quiere comparar la posición relativa de distintos sectores de un mismo país en términos de su capacidad competitiva exterior³⁹, por ejemplo, sino el hecho de que las pautas de comercio entre países vienen determinadas por la ventaja absoluta de que gozan sus empresas en cada uno de los bienes objeto de transacciones comerciales, y en ningún caso por sus ventajas comparativas, sin que esto sea óbice para que pueda darse el caso, entre países de parecido potencial competitivo medio, de que sus ventajas comparativas coincidan aproximadamente con sus ventajas absolutas. De hecho, esta coincidencia está en el origen de una parte considerable de la confusión teórica al respecto⁴⁰.

CAPÍTULO II: DOS ENFOQUES EN LA TEORÍA BÁSICA DE LA COMPETENCIA. ¡Error! Marcador no definido.

En el capítulo anterior hemos visto cómo la ventaja absoluta de los países se obtiene a partir de la ventaja absoluta en costes de sus empresas, y cómo, en consecuencia, es a partir de la eficiencia productiva de su tejido industrial y empresarial como un país puede obtener exportaciones netas positivas en el mercado mundial. En este capítulo se trata de profundizar en los fundamentos microeconómicos de la teoría de la competencia (teoría de la empresa, de la producción y de los costes) con el objeto de descubrir las relaciones que existen entre el tipo de fundamento elegido y el enfoque adoptado en el análisis de las pautas del comercio internacional. La razón de esta manera de proceder es clara: los defensores contemporáneos del principio de la ventaja comparativa, que hemos analizado en el capítulo 1 y que volverá a estar presente en algunas de las teorías del comercio internacional que se contemplan en el capítulo 3, proceden siempre del interior del paradigma neoclásico y, a pesar de manifestarse en ramas y corrientes diversas, no pueden renunciar a las características y limitaciones consustanciales con dicho paradigma. Por el contrario, los defensores del principio de la ventaja absoluta parten de una concepción de la empresa y de la competencia que es incompatible con el análisis estático neoclásico, donde la técnica está dada y es inalterable e igual para todas las empresas. Hay que desarrollar a fondo estos conceptos para despejar toda sombra de duda sobre la posibilidad de utilizar la diferencia entre los conceptos de competencia perfecta y competencia imperfecta como el criterio decisivo de distinción analítica; al contrario, del análisis que se desarrolla en este capítulo se desprenderá el limitado alcance de una distinción de este tipo, pues los partidarios de ambos modelos comparten lo esencial del paradigma neoclásico.

En este capítulo, se mostrará que hay que superar realmente dicho paradigma -es decir, adoptar una perspectiva "clásica" o "pre-neoclásica"- para estar en condiciones de desarrollar un análisis dinámico de la competencia. Análogamente, en el capítulo 3 se mostrará que la distinción clave dentro del conjunto de teorías del comercio internacional no se produce entre el MHO y los demás modelos, sino entre los que se inspiran en el principio de la ventaja comparativa (el MHO, pero también la mayoría de sus críticos) y los que lo hacen en el principio de la ventaja absoluta.

¡Error! Marcador no definido.

Este largo capítulo se estructura de la siguiente manera. En el primer epígrafe se señalan las limitaciones más importantes del enfoque neoclásico de la competencia que nos hacen reivindicar el retorno al enfoque "clásico" de la misma. En el segundo, se amplía la concepción de la empresa alternativa a la del modelo neoclásico, insistiendo en la importancia de un análisis dinámico de inspiración clásica. En el tercero y cuarto epígrafes se desarrollan los dos elementos básicos de la teoría dinámica de la competencia, que llamamos competencia intersectorial e intrasectorial respectivamente. En el quinto se aúnan los dos aspectos anteriores en unas tablas que ejemplifican el proceso de formación de las diferentes categorías de precios impuestos por la competencia. Por último, en el anexo se repasan ciertos precedentes de esta concepción.

2.1. Por un retorno al análisis "clásico" de la competencia.

Como la teoría de la competencia tiene que ver con el comportamiento de las empresas en un contexto económico más general, no es sorprendente que los distintos enfoques de la competencia diverjan no solamente en el planteamiento competitivo propiamente dicho sino también en la concepción general de la economía y en la concepción particular de la empresa. La distinción esencial en relación con cada uno de esos puntos es la que existe entre el enfoque "clásico", llevado a su máxima expresión en la obra de Marx⁴¹, y el neoclásico⁴². Sin pretender ser exhaustivos, y con un afán de síntesis, se puede afirmar que el análisis "clásico" partía del estudio del proceso de la **acumulación** de capital y del **cambio técnico** a él ligado para comprender adecuadamente los avances en la **productividad** del trabajo, fundamento último del **progreso general** de la sociedad, cuya **dinámica** en el tiempo presente y en su proyección futura pretendieron captar los autores de esta corriente por medio de conceptos y categorías inseparablemente ligados a una teoría del **valor-trabajo**. Por contra, la economía neoclásica⁴³ se opone de una u otra forma a todos esos rasgos atribuidos a la tradición "clásica": partiendo del estudio del **mercado** en el contexto de unas condiciones **técnicas** de producción ya dadas, no se preocupa de los **rendimientos** -que según ella son **decrecientes** para cada **escala** de producción, aunque también existen economías de escala, positivas o negativas- sino con el objetivo de entender las condiciones de oferta del mercado, y para este análisis **estático**, así como para el equivalente análisis complementario de las condiciones de demanda, se dota de una teoría del **valor-utilidad** que se opone radicalmente a la teoría clásica. Estas diferencias son demasiado numerosas para abarcarlas por completo en este breve repaso, pero sí parece oportuno señalar en este punto algunas de las limitaciones que, como consecuencia de las diferencias en la matriz teórica, presenta el enfoque neoclásico para el análisis de la competencia

y de la empresa.

1. El análisis neoclásico es un análisis de **estática⁴⁴ comparativa**, y ello significa esencialmente que no puede dar entrada al tiempo real, por lo que tiene que moverse entre el corto plazo y un **largo plazo ficticio** que resulta de no encontrar lugar para el cambio técnico real, pero pretender al mismo tiempo analizar las consecuencias futuras⁴⁵ (sobre los costes y los precios, por ejemplo) de diferentes supuestos alternativos de inversión, con una técnica ya dada, pero atendiendo al criterio de la mayor o menor escala elegida. Tan importante como sus consecuencias es entender las causas últimas de este sacrificio del cambio técnico en la teoría de la competencia: la razón de esta exclusión hay que buscarla en la incompatibilidad del cambio técnico con la teoría del valor elegida por la economía neoclásica, que exige la "tesis de la simetría", o sea, la responsabilidad plenamente compartida de la oferta y la demanda en la determinación del valor de cambio de las mercancías. Por el contrario, el cambio técnico está omnipresente en el enfoque "clásico", desde el momento en que la causa fundamental del cambio de valor de las mercancías -y por extensión, del cambio en la riqueza de las naciones- estriba en las mejoras de productividad de la fuerza de trabajo que derivan de la introducción de nuevas "artes, oficios o máquinas" como resultado del proceso de acumulación de capital. La teoría del valor-trabajo no sólo no resulta incompatible con la consideración del cambio técnico, sino que podría decirse incluso que cada una de ellas funciona como una extensión natural de la otra.

2. Debido a la ausencia del cambio técnico en el análisis general neoclásico, no puede sorprender su ausencia en el caso particular de la teoría de la empresa. Esto tiene como consecuencia una grave limitación en el análisis de la empresa que pasa a ser considerada desde ese momento, o bien como una **empresa puramente pasiva** (es el caso de la empresa del modelo de competencia perfecta), o bien como una empresa que parece activa pero que bien podríamos llamar **empresa técnico-pasiva**: una empresa activa pero que limita su actividad a una serie de actividades o estrategias que presuponen una técnica ya dada. En cambio, la consideración del cambio técnico en el enfoque dinámico utilizado por los economistas "clásicos" proporciona una perspectiva más realista a la teoría de la empresa, que le permite superar la rígida dicotomía resultante de la concepción neoclásica, que sólo distingue entre empresas precio-acceptantes y empresas precio-determinantes. Desde el punto de vista "clásico", **ambos tipos de empresas (neoclásicas) serían "coste-acceptantes"** mientras lo característico del enfoque opuesto (técnico-dinámico) es la consideración de las empresas como **unidades "coste-determinantes" a largo plazo**, con independencia de que tengan que enfrentarse, o no, a precios establecidos a corto plazo de forma

¡Error! Marcador no definido.

impersonal y objetiva por el mercado (en ese sentido son precio-aceptantes, aunque el objetivo de su capacidad activa de determinar el coste unitario mediante el cambio técnico es precisamente influir directamente en la posibilidad de obtener un precio individual inferior al precio medio de mercado).

3. La limitada concepción neoclásica de la empresa y la técnica restringe también el alcance de su idea de la competencia, que queda reducida o bien a una cuestión de número (pues los resultados pueden depender principalmente de cuál sea la cantidad de empresas que se reparten cada mercado), o bien a un asunto, si no lúdico (contra lo que puede sugerir el nombre de la teoría que se utiliza para analizar la mejor estrategia de venta de cada producto técnicamente acabado), al menos tampoco excesivamente dramático, ya que estas empresas se mueven en un contexto general caracterizado por la tendencia al vaciado automático de los mercados que afrontan. En el planteamiento "clásico", por el contrario, la competencia resulta ser una **actividad mucho más agresiva y dramática** de lo que se desprende del mundo neoclásico estático y sin cambio técnico. La competencia se convierte así en una guerra de todos contra todos, en la que está en juego nada menos que la supervivencia, por lo que, como en el mundo natural, la gama de armas utilizables no conoce otro límite que el de la capacidades e inventiva de los sujetos implicados.

2.2. Dos enfoques de la empresa: estática comparativa y análisis dinámico.

Se ha dicho que el enfoque neoclásico queda limitado al método de la estática comparativa, y conviene aclarar que esto no equivale exactamente a una descalificación sin más de dicho método. La crítica del enfoque tradicional no se hace tanto por el uso del análisis de estática comparativa como sobre todo por la renuncia a su dinamización posterior. En el **corto plazo** estático, el número de empresas y el tamaño de sus plantas y equipos se suponen dados, mientras que en el **largo plazo** (asimismo estático) se permite que varíe el número de empresas y que se ajuste su dimensión o escala, pudiendo decirse que en el largo plazo no existen factores fijos (a diferencia del corto plazo). Sin embargo, en ambos casos, **la técnica se supone dada**, fija, constante; y puesto que el cambio técnico no se introduce en el análisis, ni siquiera *ex post*, el resultado final es que la teoría neoclásica convencional de la competencia, basada en el modelo del equilibrio parcial, termina representando un mundo **estático**

¡Error! Marcador no definido.

(cuando, como dice Asimakopulos, las economías capitalistas son todo menos estacionarias), caracterizado por la **total uniformidad técnica y de costes** de las empresas de un sector, que pueden analizarse todas ellas como si cada una fuera la **empresa representativa** marshalliana. Este supuesto de constancia (**diacrónica**) y de uniformidad (**sincrónica**) de la técnica sectorial ha tenido importantes consecuencias para el desarrollo teórico de la teoría de la competencia, entre las que podemos resaltar las dos siguientes.

En primer lugar, ha acabado imponiéndose la idea de que el elemento decisivo a la hora de definir la tipología de formas competitivas es la **estructura del mercado**, y se ha concebido este elemento como equivalente al concepto de **número de empresas** que componen un sector productivo. Así, los modelos de competencia abarcarían desde el caso extremo del monopolio (una sola empresa) al polo opuesto de la competencia perfecta (número indefinidamente grande de empresas), pasando por el duopolio (2 empresas), el oligopolio (unas pocas) y la competencia monopolista (el "grupo grande" de Chamberlin). La posibilidad de demostrar sin mayores problemas que el precio puede igualar el coste marginal con un número pequeño de empresas (o puede diferir del mismo con un número grande⁴⁶, o el nuevo camino analítico abierto por los teóricos de los **mercados disputables**⁴⁷ ponen radicalmente en cuestión esta forma de ver las cosas, abogando por dar una importancia mayor a otros elementos distintos, como la **libertad de entrada**.

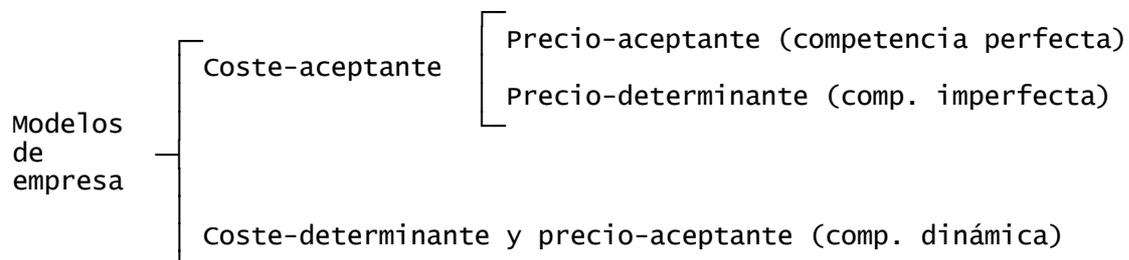
En segundo lugar, el supuesto citado es responsable de otro de los derroteros seguidos por la teoría convencional. Se trata de lo que a grandes rasgos podemos llamar **falsa dicotomía** entre, por un lado, el modelo de la empresa **competitiva**, que es a la vez **precio-aceptante** (incapaz de influir sobre el precio) y **pasiva** (ni le preocupa ni quiere influir sobre el mismo), y, por otro lado, el modelo de la empresa **precio-determinante**, decidida **activamente** a fijar los precios en su beneficio, en condiciones de **ausencia** (o limitación) de la competencia. Así, la tensión entre la concepción teórica y la realidad parece haberse resuelto de dos formas opuestas (o incluso tres) según los casos.

Para unos, impresionados por la fuerza del sometimiento de las empresas a la competencia (y, en particular, al precio de mercado), el modelo válido con carácter general es el de la competencia **perfecta**; para otros, lo que vale son las distintas formas de competencia **imperfecta**, ya que la contradicción entre el modelo de empresas pasivas y la realidad empresarial les parece insuperable de otra manera; finalmente, la gran mayoría observa una postura **ambigua** y **ecléctica**, que no tiene inconveniente en denunciar el irrealismo de los supuestos del primer modelo y afirmar a la vez su validez como punto de partida y referente ideal del análisis

competitivo.

Pues bien, la utilización del enfoque dinámico permite, no sólo desplazar la idea de "número de empresas" al lugar secundario que le corresponde, sino también superar la dicotomía citada, pues, cuando se da entrada a un cambio técnico omnipresente y decisivo, las empresas de la teoría comienzan a parecerse a las empresas del mundo real. Es decir, en su gran mayoría, empresas **precio-aceptantes** (porque se ven compelidas por la competencia a tomar el precio como un dato que impone el mercado a **corto plazo**), pero al mismo tiempo nada pasivas, sino **agresivas rivales** conscientes de que se juegan su éxito competitivo, e incluso su supervivencia, en el correcto uso que sepan hacer del arma de batalla principal en la guerra competitiva intra e intersectorial: la consecución de una mejora técnica y/o organizativa decisiva **antes** que las rivales, que le permita influir sobre el valor individual de su producto, y, más concretamente, rebajarlo en relación con el precio de mercado, que, indirectamente, también se ve afectado por esta vía.

El cuadro 2.1. resume las distintas concepciones o modelos de empresas características de cada teoría de la competencia:



Para esta concepción de la competencia, la distinción entre competencia perfecta e imperfecta pierde mucho de su sentido aparente desde el momento en que sus respectivos defensores comparten en lo esencial la utilización conformista de la estática comparativa. Para comprobarlo, detengámonos un momento a analizar con detalle la concepción de la empresa que se mantiene habitualmente en los manuales de Economía Industrial, una de las corrientes más importantes de la moderna teoría de la competencia imperfecta. Así, por ejemplo, en el conocido manual de J. Tirole puede leerse:

"En una estructura de mercado oligopolística, una empresa ya no se encuentra en un entorno pasivo. Por dicha razón, necesitamos incorporar a nuestro modelo las interacciones estratégicas de los diferentes agentes. Para llevarlo a cabo, haremos uso extensivo de la teoría de juegos no cooperativos. Las empresas pueden usar muchos instrumentos de acuerdo con la velocidad a la que pueden ser cambiados. En un plazo de tiempo corto, el precio es a menudo el principal

¡Error! Marcador no definido.

instrumento que una empresa puede cambiar fácilmente (otros elementos incluyen el esfuerzo hecho en publicidad y promoción de ventas). Por tanto, **empezamos nuestro análisis con la competencia de precios dentro de un contexto de estructuras de coste y de características del producto rígidas**. En un plazo de tiempo algo más largo, las estructuras de coste y las características del producto pueden ser alteradas, al mismo tiempo o por separado. Las técnicas de producción pueden reorganizarse y mejorarse; la capacidad puede incrementarse. Las características del producto (calidad, diseño, plazos de entrega, localización de los posibles lugares de venta, etc.) pueden modificarse. La percepción que los clientes tienen del producto, la cual influye en la función de demanda, puede variar a través de la publicidad. Por último ha de tomarse la decisión sobre si entrar o permanecer en el mercado o no hacerlo (una elección de <<0-1>>). A largo plazo, las características del producto y las estructuras de costes pueden cambiarse, no sólo mediante simples ajustes dentro del conjunto de productos y costes factibles, sino también por una modificación de este conjunto. La investigación y desarrollo permite a las empresas ampliar su conjunto de elección. 'El proceso innovador' altera las posibilidades tecnológicas de producción, y 'la innovación de productos' permite la creación de nuevos productos"⁴⁸.

A esto habría que hacer los siguientes comentarios. En primer lugar, una empresa no se encuentra en un entorno pasivo nunca, por lo que sobra la referencia que hace Tirole a las estructuras oligopolísticas; pero mucho más importante es que este autor reconozca que su análisis comienza con la competencia de precios **en un contexto de costes dados**. Tal y como está redactado el texto citado, cabría esperar que tras este primer análisis siguiera un segundo paso en el que los costes pasen a ser considerados variables; sin embargo, si uno analiza su extenso libro comprobará que no es éste el caso: lo único que viene a continuación es un análisis de la diferenciación de producto y otras "nuevas formas" de competencia, así como un capítulo dedicado al estudio de la competencia en investigación y desarrollo (destinada a mejorar los costes y también a perfeccionar nuevos productos, etc.). Sin embargo, falta realmente un análisis del caso dinámico: la competencia de costes por medio del cambio técnico materializado en el capital fijo de las empresas (competencia por la inversión).

Aunque se comprende que un análisis de este tipo plantee problemas técnicos y de formalización notables, su ausencia podría verse hasta cierto punto paliada si al menos se sustituyera el análisis puramente diacrónico del **cambio técnico por un análisis sincrónico del mismo de inspiración dinámica**. Puesto que se da por sentado que el cambio técnico es un hecho y que no todas las empresas pueden adoptarlo al mismo tiempo y en la misma cuantía, se deduce lógicamente que en cada momento concreto del tiempo lo que **ha de existir en cada mercado es un conjunto de empresas** (su número es aquí lo de menos) **caracterizadas por su desigual nivel técnico y, por consiguiente, con un nivel de costes unitarios de producción diferente en cada caso al de las demás empresas**. Todo esto se estudia con detalle más abajo (véase el epígrafe 2.4), pero debe quedar ya evidenciado que, a este respecto, las teorías de la competencia perfecta y de la competencia imperfecta quedan asimiladas en un conjunto único caracterizado por considerar de forma absolutamente marginal lo que en ambas literaturas se llama el caso "asimétrico" (empresas con niveles de costes diferenciados)⁴⁹.

¡Error! Marcador no definido.

Por otro lado, la clave de bóveda de todo el sistema consiste en comprender que las **diferentes armas competitivas** a disposición de las empresas **están relacionadas entre sí**, y que por tanto es un error fundamental tratar los diferentes procedimientos y estrategias en los que se manifiesta la batalla competitiva como mutuamente independientes. Por ejemplo, y a título paradigmático, la estrategia de calidad y diferenciación de producto sólo puede considerarse algo realmente diferente de la estrategia de bajos precios si se parte (explícita o implícitamente) del supuesto de costes dados. En cambio, cuando el análisis arranca de una perspectiva dinámica, la competencia dinámica global -que comienza siendo competencia en la inversión, es decir, en la introducción de cambios técnicos incorporados y no incorporados⁵⁰, como medio de desplegar la competencia en los costes de producción- tiene por objetivo el crecimiento de la fuerza competitiva productiva propia y su traducción al mismo tiempo en el ámbito del mercado y de la valorización del capital. A este respecto, y utilizando un lenguaje extraído de la tradición "clásica" que aquí se reivindica, diremos que lo que la empresa busca es **rebajar el coste de producción** (y por tanto el valor) **por unidad de valor de uso**, algo que conceptual e históricamente es completamente equivalente a conseguir **mejorar la cantidad (y/o calidad) de valor de uso por unidad de valor de cambio** (es decir, dado el coste o precio del producto) (véase el anexo I del capítulo 6).

Por otra parte, el que la estrategia de diferenciación se presente como algo totalmente ajeno a la estrategia de coste se debe exclusivamente a las limitaciones ya señaladas de la matriz teórica de la economía industrial; pero cuando se vuelve la vista a la realidad y se parte de una concepción dinámica de la competencia no hay más remedio que reconocer que la estrategia de diferenciación no anula ni se desentiende de la estrategia de costes: ¿es que acaso los productores de bolígrafos, de coches o de libros, todos ellos productos altamente diferenciados, pueden prescindir de las consideraciones de coste? ¿Se atrevería alguien a señalar un solo sector en que la diferenciación del producto, por cualquiera de las vías señaladas en la literatura sobre el tema, permita a la empresa desentenderse del coste de producción y eliminar la competencia por esta vía? En caso negativo, parece que lo más prudente es relativizar el alcance y la novedad de las llamadas "nuevas formas de competencia", que no son ni tan nuevas ni tan importantes como cierta literatura -eso sí, de creciente repercusión- está dando a entender.

Si la figura 2.1, tomada del propio Tirole, se interpreta desde la perspectiva dinámica que se está sosteniendo en este libro, no hay inconveniente en considerarla perfectamente compatible con el tratamiento

¡Error! Marcador no definido.

que estamos dando aquí al problema.

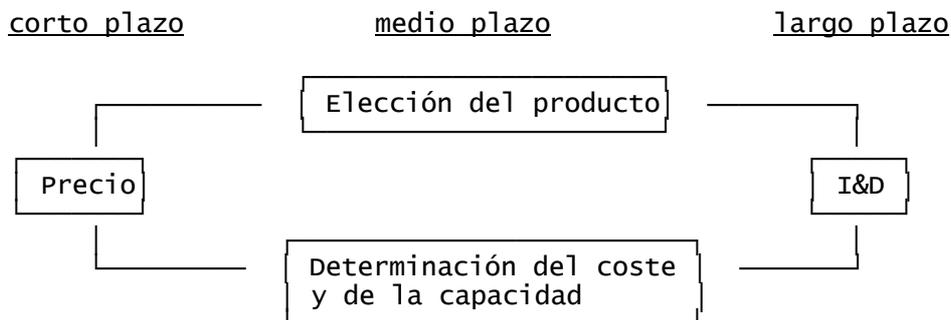


Figura 2.1.

Por otra parte, y teniendo en cuenta que "una innovación de producto puede interpretarse como una innovación de proceso: imagínese que el nuevo producto existía antes de la innovación, y que ésta sólo redujo su coste"⁵¹, el esquema de la figura 2.1. quedaría simplificado y reducido a una cadena que comenzaría por la investigación y desarrollo de nuevas técnicas productivas, o mejor por la inversión, que es un fenómeno más general, y llegaría al precio pasando por los costes y la capacidad. Con lo que tendríamos la cadena que recoge la figura 2.2:

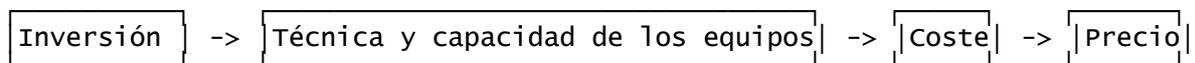


Figura 2.2.

Tenemos así la secuencia básica de los elementos subyacentes a la competencia dinámica de precios, que aparece ahora como algo muy distinto a lo que se entiende como competencia de precios en la literatura de economía industrial. A este respecto, y con independencia de lo que se añadirá más adelante, hay que señalar, por último, tres cosas:

1) es evidente que el precio se puede alterar aunque no se modifiquen los costes (situación de costes estables y ausencia de grandes innovaciones por parte de ninguna empresa), pero eso será señal de que alguna empresa está utilizando una estrategia (quizás sería mejor llamarla táctica) a corto plazo (una guerra de precios, por ejemplo, por la razón que sea, o cualquier otro procedimiento de los analizados en la literatura de la economía industrial) añadida a, o complementaria de, las inevitables estrategias a largo plazo (incluidas las de supervivencia) que son las verdaderamente decisivas. Ahora bien, ello no puede ocultar que el caso general será siempre el de rebaja de precios basadas o apoyadas en las correspondientes rebajas de costes.

2) Igualmente, los costes pueden modificarse por vías distintas a la de alterar la estructura técnica y organizativa básica del aparato

¡Error! Marcador no definido.

productivo de la empresa. Por ejemplo, se pueden rebajar otros costes distintos de los de producción, se puede hacer un esfuerzo excepcional en el ahorro de costes de producción durante cierto tiempo, mejorar la organización interna del proceso de trabajo sin incurrir en gastos adicionales, etc., pero a largo plazo ello no será posible en condiciones normales, de forma que la estructura normal de costes se corresponderá con el estado normal de utilización y aplicación de los equipos y de la técnica a ellos incorporada, una vez transcurrido el periodo inicial de ajuste y adaptación a la nueva técnica, que serán los que determinen también el nivel normal de eficiencia en la planificación, organización, administración y control de las actividades de la empresa.

3) En ciertas actividades, los costes que no son estrictamente de producción pueden ser bastante significativos, en cuyo caso el esquema anterior es perfectamente aplicable a las actividades que originan este nuevo tipo de costes (coste de transporte, almacenamiento, comercialización, publicidad, etc.): para abaratar su precio unitario, conviene atender a su coste normal, y para controlar este último, atender a la técnica y la organización del equipo que los produce.

2.3. La competencia intersectorial y el equilibrio a largo plazo neoclásico.

Es un resultado bien conocido que en el análisis del largo plazo neoclásico (que normalmente se lleva a cabo en el contexto de la competencia perfecta), la industria (el sector) en su conjunto sólo alcanza el equilibrio cuando todas las empresas que lo constituyen están también en equilibrio a largo plazo, es decir cuando todas han ajustado su tamaño a la escala óptima y producen en el óptimo de explotación correspondiente a esa escala, es decir, cuando producen al mínimo coste medio a largo plazo (punto E, figura 2.3).

¡Error! Marcador no definido.

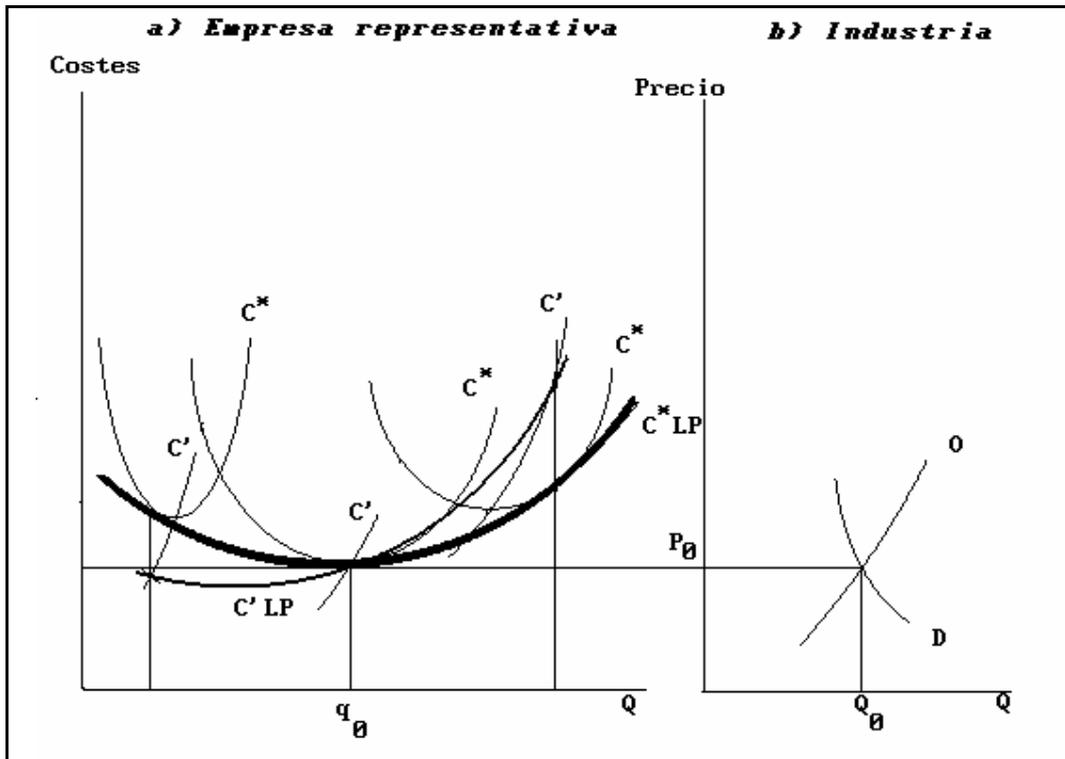


Figura 2.3: Equilibrio a largo plazo de la empresa y de la industria en competencia perfecta

Este resultado diverge del que obtiene el análisis "clásico", como veremos en el epígrafe 2.4, en que éste no requiere la igualdad de costes (y de rentabilidad, por consiguiente) de todas las empresas del sector.

¡Error! Marcador no definido.

Pero coincide con él en dos importantes aspectos que nos ocuparán en este epígrafe. En primer lugar, puesto que en el concepto neoclásico el coste medio incluye el rendimiento normal de la inversión (es decir, el beneficio medio o tasa media de ganancia), resulta que sólo necesitamos extender el análisis del equilibrio a largo plazo a todos los sectores de la economía para obtener la rentabilidad media en todos los sectores (más como tendencia que como realidad permanente) y por tanto la materialización de la **tendencia a la igualación de las tasas de ganancia sectoriales** que descubriera Adam Smith detrás de su famosa Mano Invisible. Este resultado no crea problemas a la teoría neoclásica.

Pero tenemos también un segundo resultado -que en este caso la teoría neoclásica se niega a reconocer porque contradice los fundamentos de su teoría del valor- que no parece menos evidente desde que Rubin y Sraffa rebatieran, en los años 20, los argumentos esgrimidos en defensa de la posición contraria. Se trata de la idea de que lo que determina el valor de las mercancías en el equilibrio a largo plazo es única y exclusivamente el **coste de producción unitario** (figuras 2.4 y 2.5), mientras que la demanda sólo determina la cantidad comerciada, pero no el precio (como defiende la tesis de la simetría, o metáfora de las tijeras de Marshall). Los argumentos de la teoría neoclásica son de dos tipos. En primer lugar, insiste en que el caso de las industrias de **costes crecientes** es el caso general (o, al menos, que el caso de los costes constantes es la excepción). Esto es necesario porque en este último caso, la teoría convencional concede que es el coste lo que determina el precio de equilibrio. Y, en segundo lugar, argumenta que cuando los costes no son constantes, **es la demanda** lo que está detrás de las variaciones en el valor, puesto que es un desplazamiento autónomo de la misma lo que provoca el aumento del volumen sectorial de producción que origina las correspondientes economías (o deseconomías) de escala que, al desplazar a su vez la envolvente de costes medios, modifica el precio final de equilibrio.

¡Error! Marcador no definido.

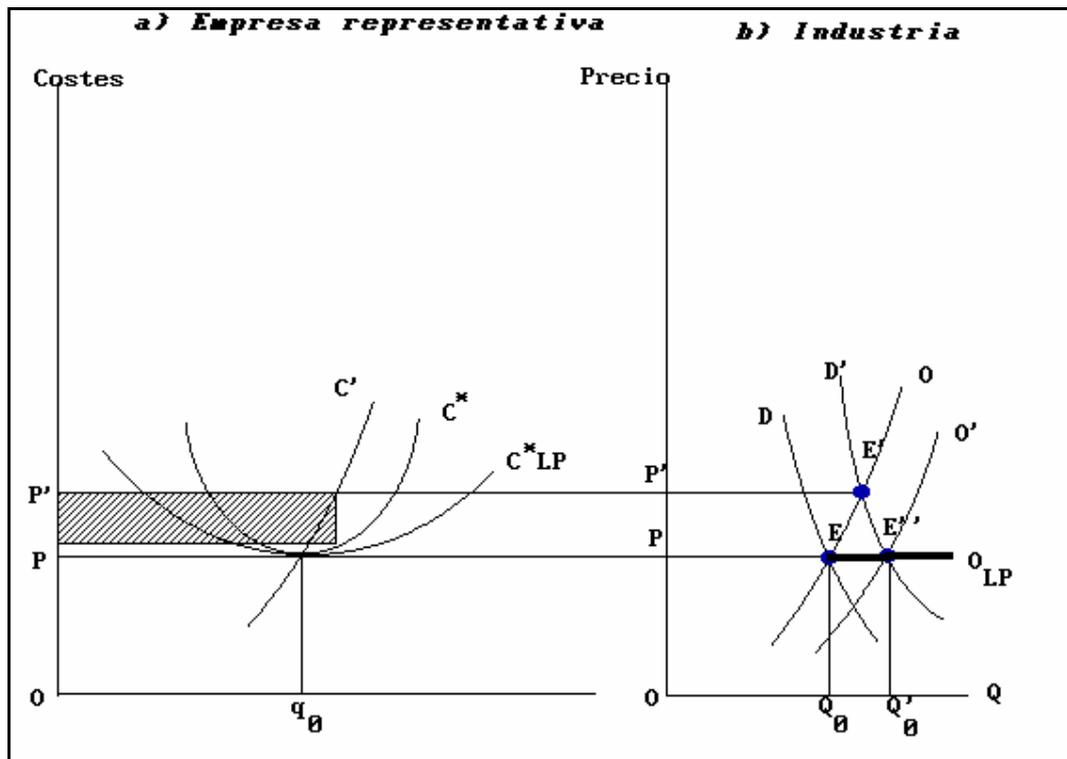


Figura 2.4: Una modificación de la demanda no altera el precio de equilibrio a largo plazo.

¡Error! Marcador no definido.

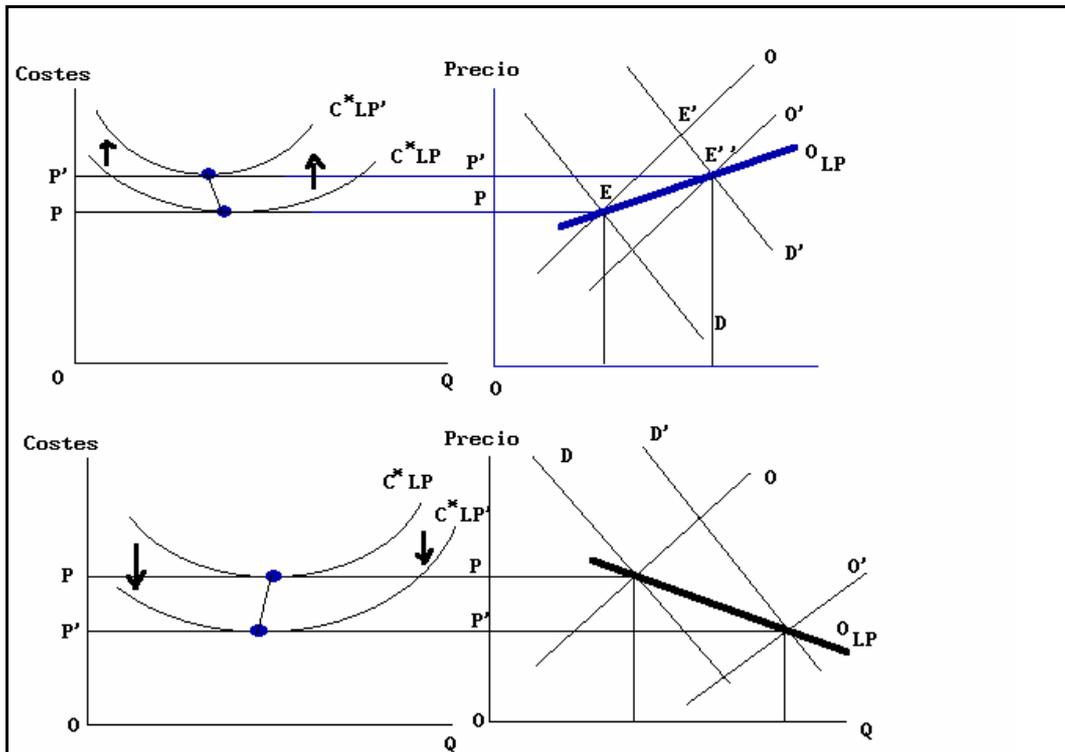


Figura 2.5: Industria con costes crecientes (parte superior) o decrecientes (parte inferior)

Como se ha dicho, Rubin y Sraffa desmontaron ambos argumentos, que pueden analizarse en orden inverso. Rubin demostró, a nuestro juicio, que la demanda sólo puede influir **indirectamente** sobre el valor, pero no

¡Error! Marcador no definido.

contribuye a su determinación ni siquiera en el caso de costes crecientes - como en lo que Viner llamó "el caso de los costes crecientes de Ricardo"-, ya que sólo cuando la demanda modifica las **condiciones técnicas de producción** (como es el caso en muchas explotaciones mineras o agrícolas, una vez agotados los recursos de mejor calidad), es decir, sólo **mediante** cambios en estas últimas, pero no **junto a** ellas, afecta la demanda al valor de equilibrio. Por su parte, Sraffa comprendió que el caso de los costes constantes tenía que ser el caso general, ya que el expediente usado por la teoría neoclásica para mantener la división entre industrias de costes crecientes, constantes o decrecientes, fue la creación de un concepto tan artificial y sin contenido como las **economías de escala externas a la empresa pero internas a la industria**. Para que no fueran externas a la industria misma -y, por tanto, no impidieran su análisis en el contexto de un modelo de equilibrio parcial- y para que, al mismo tiempo, no fueran internas a la empresa -porque eso conduciría a envolventes decrecientes y, consecuentemente, al monopolio-, estas economías debían basarse en **factores específicos y exclusivos** del sector correspondiente, lo que parecía imposible de encontrar en la economía real (fuera de la agricultura o de la minería).

Pero lo más importante de la argumentación de Sraffa, que la diferencia de la de otros críticos como Young, Clapham, Knight o Robertson⁵², es que demostró que la defensa neoclásica de la tesis de la simetría implicaba la distorsión de las leyes clásicas de los rendimientos, tanto las de los rendimientos crecientes -que sufrieron una generalización y a la vez una "a-" o "des-dinamización"- como, sobre todo, las de los rendimientos decrecientes, que dejaron de depender del **progreso económico general** (que incluye el cambio técnico), como en los clásicos, para pasar a ser una pura función de la **escala**, es decir, del tamaño de la planta y el equipo, que, desde ese momento, tuvo que analizarse como algo totalmente separado y seccionado del progreso técnico mismo. Esta esquizofrenia entre unos equipos sin técnica y una técnica sin equipos tiene mucho que ver con la denuncia que hace Viner de la confusión entre **curvas estáticas y dinámicas** en Marshall (confusión mucho más importante en algunos de sus discípulos), que en realidad no es sino un aspecto de otra acusación más grave que puede hacerse a toda la teoría neoclásica: el estado de casi total abandono en que tiene sumido al análisis de la dimensión intrasectorial de la competencia, como se verá a continuación (2.4.).

2.4. La competencia intrasectorial y el progreso técnico.

Las relaciones entre escala y cambio técnico nos permiten hacer ahora la siguiente reflexión metodológica: contra lo que pudiera parecer, entre

¡Error! Marcador no definido.

el análisis estático y el uso de la cláusula marshalliana del *ceteris paribus* no existe una relación de correspondencia biunívoca. Dicho de otra manera, el uso de dicha cláusula no condiciona el tipo de análisis que se desarrolle a través de ella. Por eso, los clásicos, cuando usaban el método de aproximaciones sucesivas para analizar una realidad económica cualquiera, estaban haciendo uso del mismo recurso que el *ceteris paribus*, pero sin abandonar su análisis dinámico. Todo lo cual viene a significar que no es ilegítimo realizar un análisis en que se suponga dada la técnica en una primera fase; pero sí parece claramente criticable un análisis que, por una parte, secciona artificialmente el cambio en las instalaciones de planta y equipo de una empresa del cambio en el contenido tecnológico de las mismas, y, por otra parte, llama peligrosamente "largo plazo" a algo que no tiene relación directa con el tiempo real.

Como quiera que a la teoría convencional le falta añadir una última fase metodológica de análisis que dé entrada al cambio técnico, se tiene que conformar con el supuesto de que todas las empresas de un sector utilizan la misma técnica aunque puedan utilizarla a diversa escala. Pero esta uniformidad técnica hemos visto que llega a su paroxismo en la situación de equilibrio, porque en ese caso todas las empresas, no sólo usan la misma técnica, sino que tienen **el mismo tamaño y la misma estructura de costes**. Tenemos, pues, empresas **completamente iguales** (y no sólo en competencia perfecta: también en competencia monopolista ocurre así), y no puede sorprender, por tanto, que todas obtengan la **misma rentabilidad** de sus recursos. Es verdad que en otras parcelas del análisis económico se hace evidente el irrealismo de estos supuestos ⁵³, pero en el núcleo duro de la teoría microeconómica neoclásica no queda más remedio que mantener el supuesto de la completa igualdad de las empresas (en equilibrio) aunque se intente suavizar permitiendo heterogeneidad de los factores y la existencia de rentas económicas. En efecto, puesto que los trabajadores pueden ser más o menos hábiles, los ejecutivos más o menos capaces, o el terreno más o menos fértil o céntrico, los propietarios de estos factores de mayor calidad percibirán una **renta económica** incluso a largo plazo (se trata de un concepto distinto de las cuasirrentas que surgen a corto plazo), pero las empresas, una vez contabilizados correctamente los costes, se alzan todas con la misma rentabilidad. Obviamente, la naturaleza material y social del capital-dinero impide su heterogeneidad, y el supuesto de ausencia de cambio técnico garantiza la falta de heterogeneidad del único factor que no gana este tipo de renta: las **máquinas** en que se invierte el capital-dinero. Por consiguiente, la igualdad de las empresas y de las unidades de capital en ellas invertidas es total en la teoría convencional.

Sin embargo, estas conclusiones se vienen abajo incluso en el caso de

¡Error! Marcador no definido.

que, sin salirnos de la lógica neoclásica, se pretenda dar entrada al cambio técnico *ex post* (en una tercera fase de análisis, tras el corto y el largo plazo estáticos). Sabemos que la forma de las curvas de costes medios a corto plazo deriva de la ley de los rendimientos decrecientes (o de las proporciones variables) que también se manifiesta en la forma de la función de producción.

¡Error! Marcador no definido.

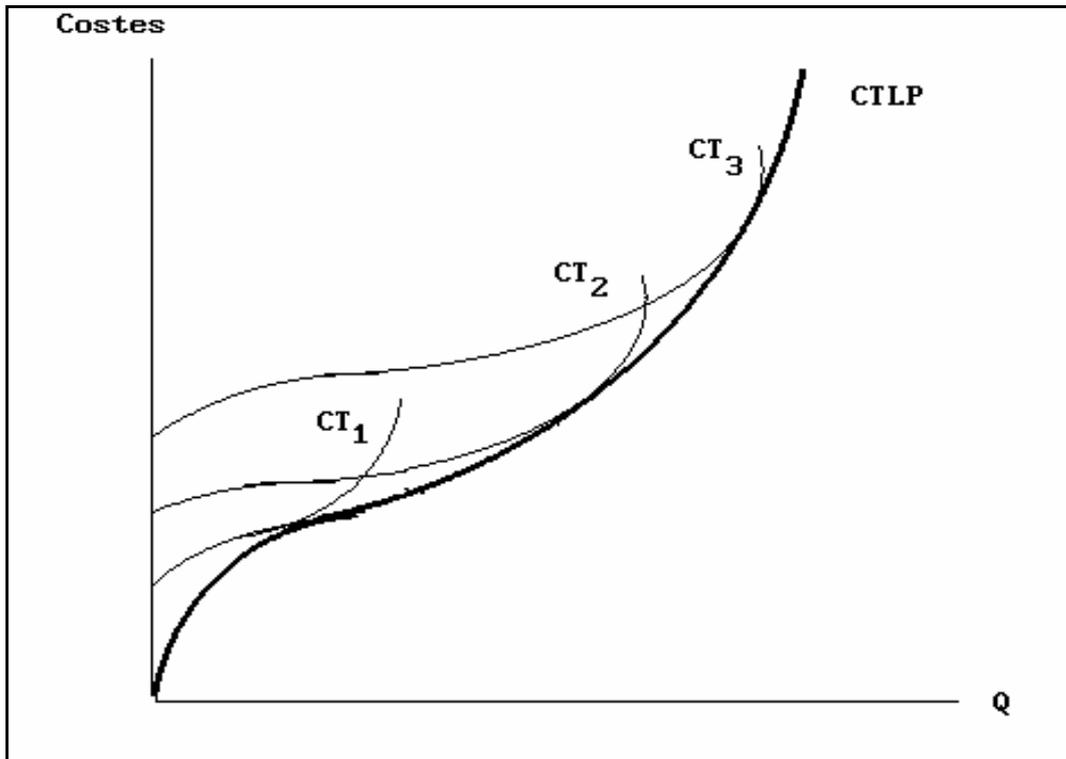


Figura 2.6.a

¡Error! Marcador no definido.

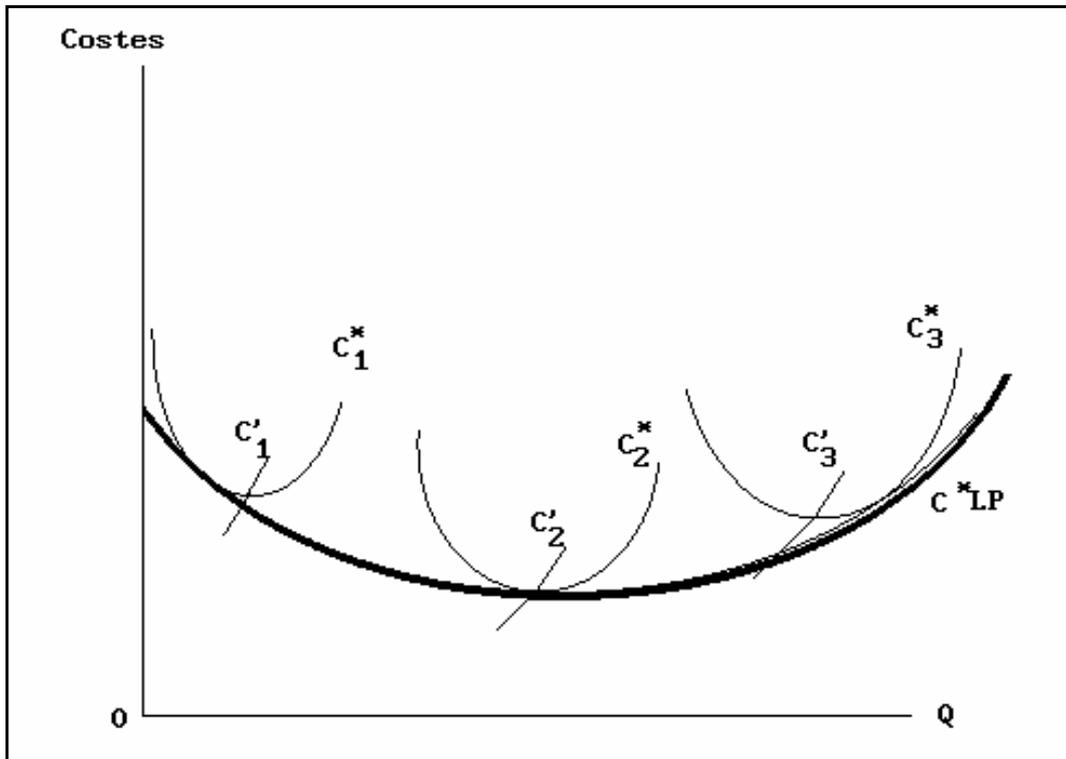


Figura 2.6.b

Figura 2.6: Curvas de costos totales (a) y medios (b) a largo plazo:
la envolvente de costes medios con tramo ascendente

¡Error! Marcador no definido.

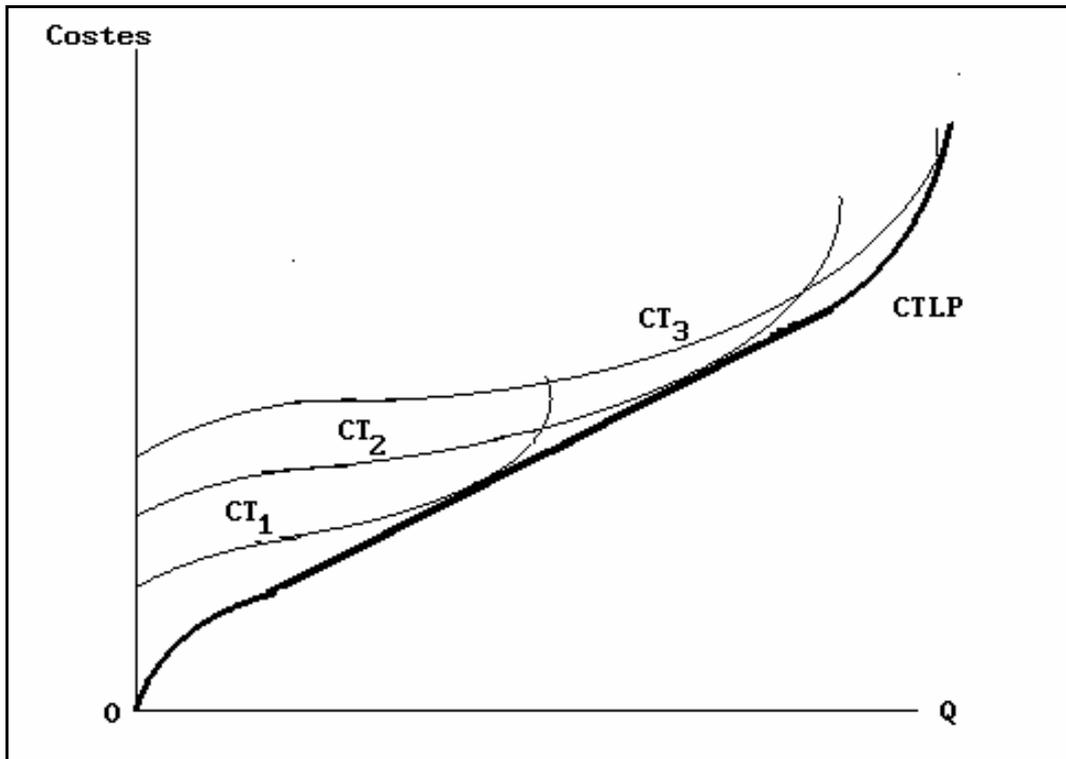


Figura 2.7.a

¡Error! Marcador no definido.

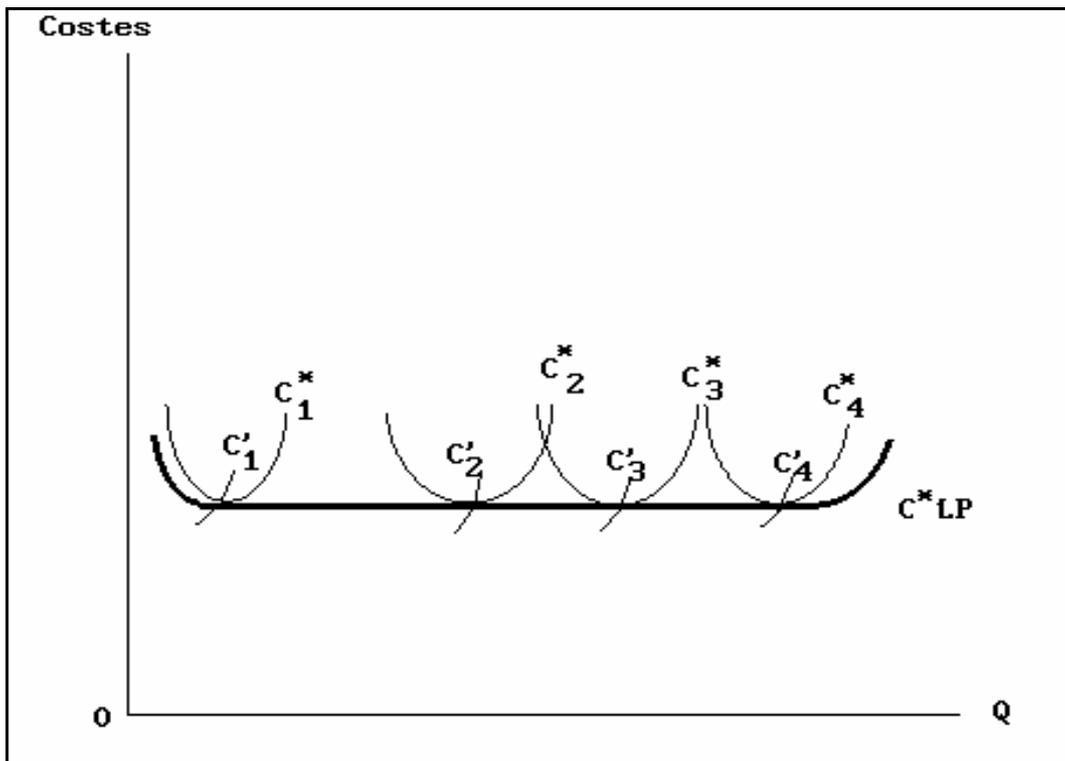


Figura 2.7.b.
Figura 2.7.: Curvas de costes totales (a) y medios (b) a largo plazo:
el caso de la envolvente de costes medios plana

¡Error! Marcador no definido.

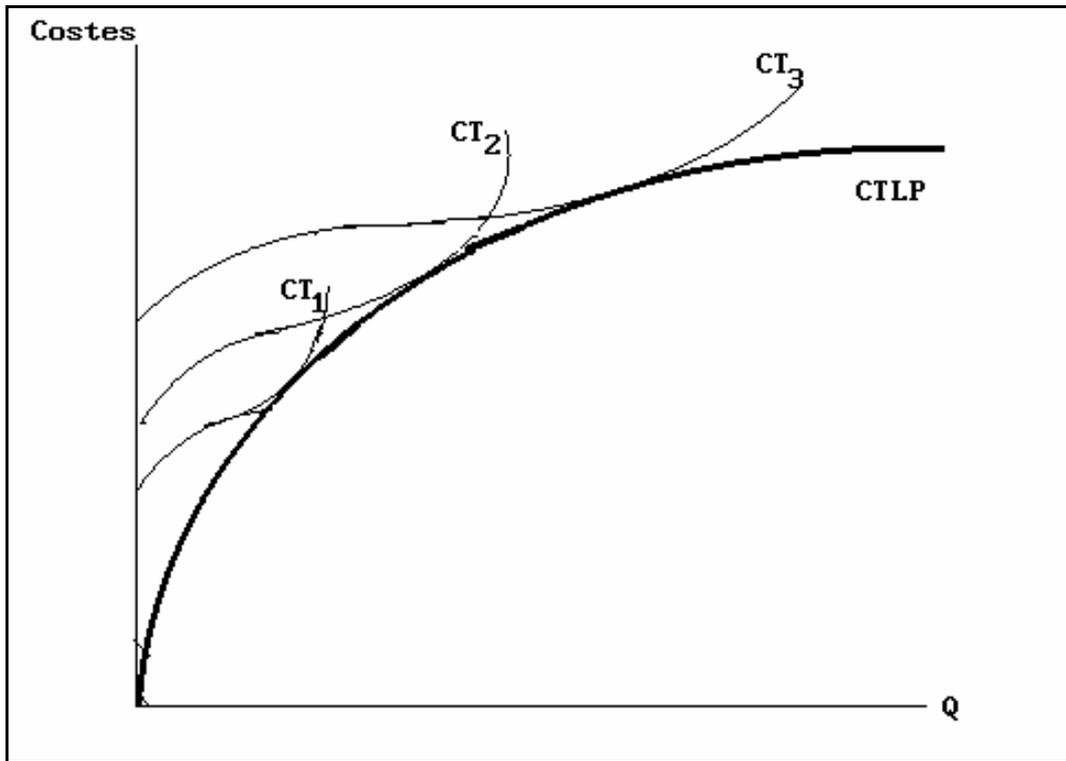


Figura 2.8.a

¡Error! Marcador no definido.

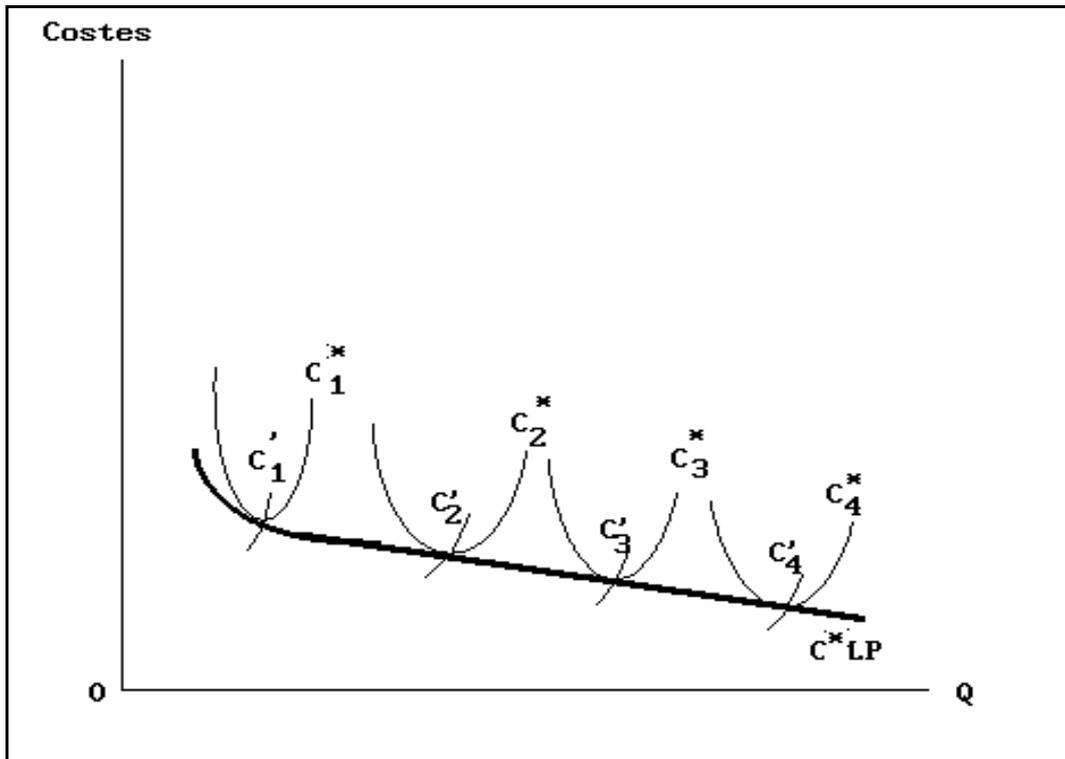


Figura 2.8.b
Figura 2.8.: Curvas de costes totales (a) y medios (b) a largo plazo:
el caso de la envolvente de costes medios decrecientes

Los rendimientos o economías de escala internos a la empresa explican, a su vez, la forma de las envolventes a largo plazo (figuras 2.6 a 2.8), mientras que las supuestas economías externas a la empresa e internas a la industria determinan la posición de dichas envolventes (su desplazamiento

¡Error! Marcador no definido.

hacia arriba o hacia abajo: figura 2.5). Pues bien, si en esta lógica se sustituye el último paso por la introducción de cambio técnico, sería posible concebir una **envolvente de envolventes** (figura 2.9) que reflejara tanto la **variedad sincrónica** de técnicas usadas por las diferentes empresas como la **variación diacrónica** de la técnica dominante. En cualquier caso, este ejercicio demostraría, no sólo que Sraffa se equivocaba en este punto -pues se ve que son posibles los **costes decrecientes sin necesidad de recurrir al monopolio-**, sino que las conclusiones de la teoría neoclásica relativas a la igualdad de costes y de rentabilidad de las empresas de un sector se desvanecen: la ley de un solo precio impone una **rentabilidad diferencial** a las empresas representadas por cada una de las envolventes, y aunque éstas sean **precio-aceptantes**, no son pasivas, sino **agresivas rivales** que buscan continuamente el paso de una envolvente a otra cada vez más baja. Pues bien, todo esto se puede ejemplarizar a través de los datos del caso que analizaremos en el epígrafe siguiente.

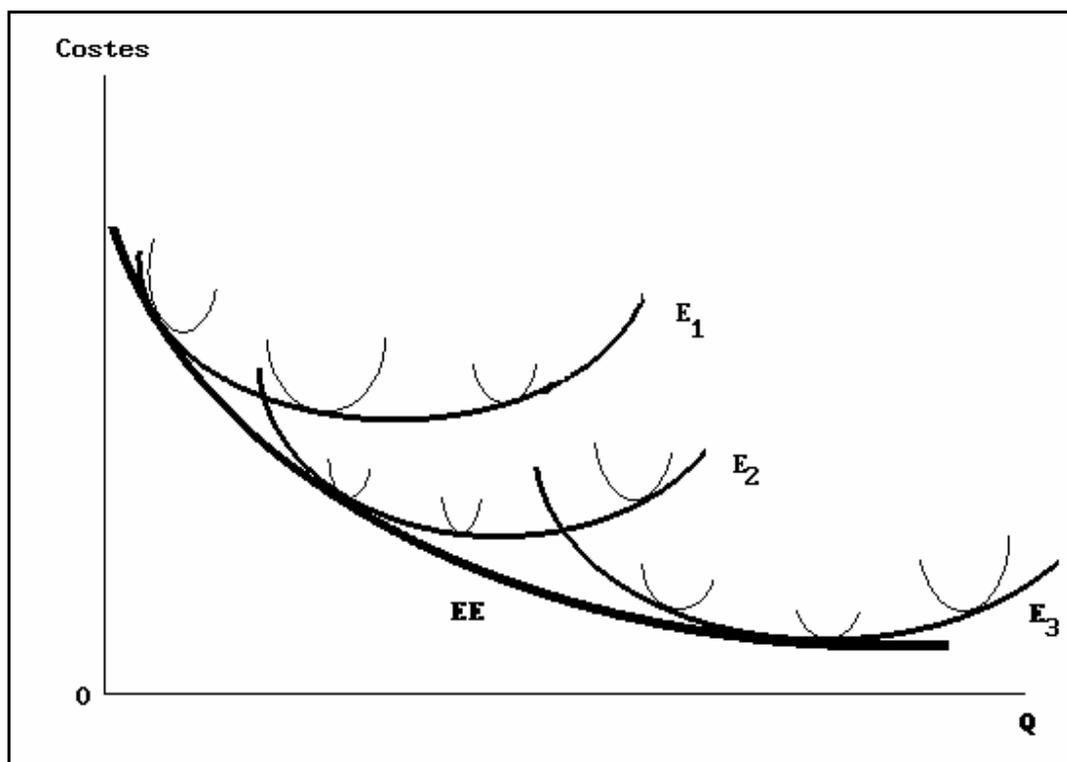


Figura 2.9: La envolvente de envolventes (EE) representa la evolución decreciente en el tiempo de los costes medios a partir de curvas de CMELP crecientes.

2.5. La competencia y los precios. Precios *directos*, precios de *producción* y precios de mercado.

Podemos resumir lo visto en los epígrafes anteriores a través de un ejemplo numérico inspirado en Gouverneur (1978) que sintetiza los procesos que intervienen en la formación de los precios competitivos en condiciones dinámicas. Sin embargo, en este ejemplo sólo analizaremos la situación **en un momento determinado del tiempo**, sin profundizar en el mecanismo de cambio de la situación de partida como consecuencia de la introducción de nuevos cambios en la técnica. Por esta razón, este enfoque sólo puede llamarse dinámico como resultado de que toma en consideración desde el principio la **coexistencia** de diferentes situaciones técnicas tanto dentro como entre sectores productivos. Se apreciará que la toma en consideración de la competencia intrasectorial nos lleva a la definición de unos precios **directos** en cada sector que se forman a partir del valor social medio (media ponderada de los valores individuales): estos precios exigen la **dispersión de las rentabilidades individuales** de cada empresa. Asimismo, la competencia intersectorial, con su tendencia a la igualación de la rentabilidad media de cada sector, modifica los precios directos transformándolos en precios **de producción**. Todo ello ocurre en un contexto de libre movimiento del capital y, por tanto, de libre entrada (y salida) en cada sector. Si los mercados no están intervenidos, es decir, si ninguna instancia política tiene capacidad de marcar precios **intervenidos** por encima o por debajo de los correspondientes precios de producción, son, pues, estos precios de producción, que aseguran (tendencialmente) la misma rentabilidad media en cada sector, los que se constituyen en **centros de gravedad** en torno a los cuales fluctuarán los precios efectivos **de mercado** a corto plazo.

El ejemplo numérico se abstrae de la existencia de sectores improductivos y adopta cuatro supuestos con carácter general: 1) sólo se considera la existencia de empresas puramente capitalistas (es decir, el trabajo lo realizan los asalariados); 2) se supone equilibrio entre oferta

¡Error! Marcador no definido.

y demanda: todos los bienes pueden venderse en sus respectivos mercados; 3) para simplificar, se trata de un modelo de capital circulante, donde todo el capital invertido (K) rota una vez al año (es decir, coincide con el coste anual de la producción: $C+V$, suma de costes materiales más salariales; 4) en cada empresa se crea un excedente (S) que se supone proporcional a la masa salarial pagada (V). En consecuencia, la formación de los precios directos, de producción e intervenidos se puede considerar como otros tantos pasos analíticos intermedios en la comprensión de la formación de los precios de mercado; y cada uno de estos pasos evidencia la aparición de un tipo de **transferencia** o **redistribución** del excedente generado en el proceso de producción, transferencias que, aunque en el mundo real se producen simultáneamente, pueden analizarse por separado para una mejor comprensión.

Así, si analizamos una rama o sector normal, la tabla 2.1 recoge tres grupos de empresas desigualmente productivas como consecuencia, fundamentalmente, del diferente grado de **mecanización** alcanzado, que se reflejará tanto en un valor distinto de la composición técnica (relación entre medios objetivos y subjetivos de producción) y en valor del capital (**cociente C/V**) como en una diferente **productividad física** (mayor volumen de productos, Q , por trabajador, L) y un coste unitario (cu) y **valor unitario** ($c+v+s$) diversos. Si el análisis finalizara en este punto (es decir, si supusiéramos que el grado de mecanización y de protección de todas las ramas es el mismo), el precio de venta coincidiría con el **precio directo** o valor social medio (18 en el ejemplo), precio que beneficia a la empresa más mecanizada (la que puede vender a ese precio con costes más bajos), redistribuyendo en su favor una parte del excedente generado en el sector (+2200), y penaliza a la empresa menos eficiente en una cuantía algo superior (-2400) ya que también la empresa n1 2 se ve beneficiada en este caso (+200). Obsérvese, de pasada, que la empresa 1 obtiene los costes unitarios (cu) y también los costes laborales unitarios (v) más bajos, a pesar de pagar la tasa salarial más elevada, mientras que con la empresa 3 ocurre exactamente el fenómeno opuesto.

Si se analizan los tres sectores que componen el sector productivo (tabla 2.2) y se supone que son de la misma magnitud (un capital invertido de 12000) pero de diferente composición o mecanización, esto implica una capacidad desigual para generar excedente (proporcional a V) y, por tanto, una "tasa de excedente" (S/K) distinta para cada sector. Pero puesto que hay libre movimiento del capital, la tendencia hacia los sectores más rentables (huida de los menos rentables) garantiza la **igualación (tendencial) de la tasa de ganancia efectiva** (B/K). Esto significa que aparecerá un segundo tipo de transferencia, en este caso desde los sectores menos mecanizados (que se ven penalizados por un **precio de producción**

¡Error! Marcador no definido.

inferior al precio directo) a los más mecanizados (que obtienen un precio de producción superior al correspondiente precio directo), sin que el sector de mecanización media (prácticamente igual a la media de la economía) se vea apenas afectado.

Tabla 2.1. Transferencias de excedente entre empresas desigualmente mecanizadas dentro del mismo sector (medio) de producción

SECTOR	UNIDADES	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	TOTAL
Grado de Protección					Medio
Grado de Mecanización (K/L) (C/V)	40 3	26,6 2,3	10 1	18,5 1,86	
K	(m.ptas)	4000	4000	4000	12000
L	(número)	100	150	400	650
w	(m. ptas)	10	8	5	6,46
V	(ptas u horas)	1000	1200	2000	4200
C	"	3000	2800	2000	7800
S	"	1000	1200	2000	4200
C + V + S	"	5000	5200	6000	16200
Q	(unidades)	400	300	200	900
c	(ptas u horas)	7,5	9,3	10	8,67
v	"	2,5	4	10	4,67
s	"	2,5	4	10	4,67
cu	"	10	13,3	20	13,33
c + v + s	"	12,5	17,3	30	18
S/K	(%)	25%	30%	50%	35%
Precio directo	(ptas.)	18	18	18	18
P. producción	"	-	-	-	-
P. intervenido	"	-	-	-	-
b	"	8	4,7	-2	4,67
B	"	3200	1400	-400	4200
B/K	(%)	80%	35%	-10%	35%
B-S	(ptas.)	+2200	+200	-2400	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; S: excedente; C+V+S: valor producido; Q: nº de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: S/Q; c+v+s: valor unitario; S/K: tasa de excedente; b: beneficio unitario; B: bAQ; B/K: tasa de beneficio monetario; B-S: transferencia de excedente entre empresas.

Tabla 2.2. Transferencias de excedente entre sectores productivos desigualmente mecanizados.

	UNIDADES	SECTOR I	SECTOR II	SECTOR III	TOTAL
Grado de Protección		Medio	Medio	Medio	Medio

¡Error! Marcador no definido.

Grado de Mecanización	(K/L) (C/V)	40 3	18,5 1,86	10 1	16,7 1,73
K	(m.ptas)	12000	12000	12000	36000
L	(número)	300	650	1200	2150
w	(m.ptas)	10	6,46	5	6,14
V	(ptas u horas)	3000	4200	6000	13200
C	"	9000	7800	6000	22800
S	"	3000	4200	6000	13200
C + V + S	"	15000	16200	18000	49200
Q	(unidades)	500	900	250	-
c	(ptas u horas)	18	8,67	24	-
v	"	6	4,67	24	-
s	"	6	4,67	24	-
cu	"	24	13,33	48	-
c + v + s	"	30	18	72	-
S/K	(%)	25%	35%	50%	36,7%
Precio directo	(ptas.)	30	18	72	-
P. producción	"	32,8	18,2	65,6	-
P. intervenido	"	-	-	-	-
b	"	8,8	4,9	17,6	-
B	"	4400	4400	4400	13200
B/K	(%)	36,7%	36,7%	36,7%	36,7%
B-S	(ptas.)	+1400	+200	-1600	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; S: excedente; C+V+S: valor producido; Q: nº de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: S/Q; c+v+s: valor unitario; S/K: tasa de excedente; b: beneficio unitario; B: BAQ; B/K: tasa de beneficio monetario; B-S: transferencia de excedente entre ramas.

Por último, el Estado puede proteger (desproteger) a ciertos sectores fijando en ellos **precios intervenidos** por encima (por debajo) de los precios de producción (tabla 2.3). En este caso, estaríamos ante la situación que la teoría convencional denomina **mercados intervenidos**: se trata de los precios **mínimos**, que se fijan por encima del precio de equilibrio (precio de producción), y de los precios **máximos** (se fijan por debajo), en cuyo caso el centro de gravedad sigue siendo el precio de producción, pero limitando en este caso los nuevos precios el margen de fluctuación permitido a los precios de mercado en relación con sus respectivos valores reguladores.

Tabla 2.3. Transferencias de excedente entre sectores productivos desigualmente mecanizados y desigualmente protegidos.

UNIDADES	SECTOR I	SECTOR II	SECTOR III	TOTAL
----------	----------	-----------	------------	-------

¡Error! Marcador no definido.

Grado de Protección		Medio	Bajo	Alto	Medio
Grado de Mecanización	(K/L) (C/V)	40 3	18,5 1,86	10 1	16,7 1,73
K	(m.ptas)	12000	12000	12000	36000
L	(número)	300	650	1200	2150
w	(m.ptas)	10	6,46	5	6,14
V	(ptas u horas)	3000	4200	6000	13200
C	"	9000	7800	6000	22800
S	"	3000	4200	6000	13200
C + V + S	"	15000	16200	18000	49200
Q	(unidades)	500	900	250	-
c	(ptas u horas)	18	8,67	24	-
v	"	6	4,67	24	-
s	"	6	4,67	24	-
cu	"	24	13,33	48	-
C + V + S	"	30	18	72	-
S/K	(%)	25%	35%	50%	36,7%
Precio directo	(ptas.)	30	18	72	-
P. producción	"	32,8	18,2	65,6	-
P. intervenido	"	32,8	16	73,	-
b	"	8,8	2,67	25,6	-
B	"	4400	2400	6400	13200
B/K	(%)	36,7%	20%	53,3%	36,7%
B-S	(ptas.)	+1400	-1800	+400	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; S: excedente; C+V+S: valor producido; Q: nº de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: S/Q; c+v+s: valor unitario; S/K: tasa de excedente; b: beneficio unitario; B: bAQ; B/K: tasa de beneficio monetario; B-S: transferencia de excedente entre ramas.

ANEXO AL CAPÍTULO II: LA COMPETENCIA EN LOS CLÁSICOS Y EN SCHUMPETER

En todas las corrientes de la teoría económica, la competencia (entendida de modo diverso según los casos) es un concepto organizativo central, por lo que no sólo existe una gran correspondencia entre la concepción que se tiene de la competencia en cada paradigma teórico y la concepción subyacente o teoría básica del valor que soporta a cada paradigma, sino que puede afirmarse también que "sólo a través del principio de la competencia puede la economía política tener alguna pretensión al carácter de ciencia"⁵⁴. En la medida en que puede afirmarse que los clásicos y Marx comparten la teoría del valor-trabajo⁵⁵, podemos extender esta coincidencia al terreno de la teoría de la competencia. Si nos abstraemos lo suficiente como para hablar de una teoría "clásica" de la competencia en sentido amplio -como algo opuesto a las modernas teorías de la competencia perfecta e imperfecta- tendríamos que incluir en ella, no sólo las aportaciones de los autores de la escuela clásica propiamente dicha (Smith, Ricardo o Mill), y la de Marx, a la que se ha calificado de "clásica" en el texto, sino también otras aportaciones, antiguas y modernas, que comparten ciertos elementos comunes, especialmente su enfoque dinámico y el carácter realista, y no idealizado, que atribuyen a la realidad competitiva del sistema capitalista. Como ya se ha analizado la teoría marxista de la competencia, sintetizada al máximo en las tablas 2.1 a 2.3, en este anexo nos limitaremos a comprobar cómo en realidad el espíritu que animaba a Marx, y a ciertos de sus discípulos contemporáneos, en el análisis del fenómeno competitivo, está también presente en otros muchos autores que se han acercado al mismo desde principios del siglo XVIII⁵⁶ hasta hoy en día, deteniéndonos brevemente en los clásicos y en Schumpeter.

En realidad, el rasgo más característico de esta concepción "clásica" de la competencia consiste en que enlaza directamente con la visión popular de la competencia como rivalidad⁵⁷ - algo que está totalmente ausente en la teoría de la competencia perfecta-, rivalidad que se manifiesta en los dos sentidos señalados en este capítulo (la competencia intra e intersectorial). La idea fundamental de la primera manifestación de la competencia -la competencia intersectorial- es lo que los neoclásicos todavía siguen considerando esencial, y al mismo tiempo aquello en lo que siguen considerándose discípulos de Smith: la idea de que el capital tiende a percibir una remuneración aproximadamente igual, sea cual sea el sector de actividad en el que decida invertirse. Ahora bien, los neoclásicos han añadido a éste un elemento adicional (la igualdad de remuneración de todas las empresas que forman cada sector) que no estaba en los clásicos, pues éstos defendían la disparidad de retribuciones de las diferentes unidades individuales del capital de cada industria.

La tendencia a la igualación de las rentabilidades sectoriales se hace posible gracias a la intervención de los conceptos clásicos de *precio natural* o *precio de producción*, y su caracterización como tendencia, y no como realidad permanente, se fragua en la concepción de que dichos precios son simples *centros de gravedad* en torno a los cuales giran o fluctúan los precios de mercado. Por tanto, en la medida en que los precios de mercado pueden colocarse por encima o por debajo de los correspondientes precios de producción, así también las tasas de ganancia efectivas de cada sector pueden estar ubicadas por encima o por debajo de la tasa media del sistema. Así es como describe Adam Smith el *precio natural* en un conocido pasaje de su libro: "En toda sociedad o comarca existe una tasa promedia o corriente de salarios y de beneficios (...) Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado (...) de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural"⁵⁸. Por consiguiente, el precio natural es el que hace posible la igualación de las tasas de beneficio de cada sector. Pero, en segundo lugar: "El precio natural viene a ser, por esto, el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías. Contingencias diversas pueden a veces mantenerlos suspendidos, durante cierto tiempo, por encima o por debajo de aquél; pero cualesquiera que sean los obstáculos que les impiden alcanzar su centro de reposo y permanencia, continuamente gravitan hacia él"⁵⁹. Ricardo, por su parte, es mucho más sintético y preciso: "Es, pues, el deseo que tiene todo capitalista de retirar sus

¡Error! Marcador no definido.

fondos de un empleo poco provechoso para dedicarlo a uno más ventajoso, el que evita que el precio de mercado de las cosas siga siendo durante largo tiempo mucho mayor o menor que el natural"⁶⁰. Pero en ambos casos lo que se supone es la *libre competencia* o *libre movimiento de los capitales*, algo que no tiene nada que ver con la concepción neoclásica de la competencia perfecta, y que sencillamente supone⁶¹ que ningún monopolio o barrera de otra clase impida a cada dueño de un capital mover libremente sus fondos en busca de la máxima rentabilidad, ya sea de sector a sector, o bien dentro de un sector, invirtiendo en los métodos de producción más adecuados en cada caso. Smith es muy claro al reservar el término de precio natural para el caso competitivo: "El precio de monopolio es, en todo momento, el más alto que se puede obtener. Por el contrario, el precio natural o de libre competencia es el más bajo que se puede conseguir (...)"⁶². E igualmente claro es Ricardo cuando reserva el término de precio de monopolio para referirse a las mercancías "cuyo valor es determinado solamente por su escasez", como las esculturas y los libros o vinos raros⁶³, razonando que en cuanto a los "artículos que son monopolizados, ya por un individuo, ya por una compañía (...) su precio no tiene necesariamente relación con su valor natural"⁶⁴.

En cuanto al segundo aspecto de la competencia (la competencia intrasectorial), mientras que Smith habla de la competencia como de una *rivalidad* o una *carrera* (o competición entre varios) en la que es imposible que todos lleguen al unísono, otros autores acentúan el carácter antagonista de la misma, hablando abiertamente de *lucha*, *batalla* o *guerra* entre empresas, de forma que la concepción resultante de la *competencia de capitales* poco tiene que ver con el planteamiento neoclásico. Así, aparte de Marx⁶⁵, encontramos la misma idea en Schumpeter, quien habla de una "situación de guerra constante entre las empresas en competencia", de forma que "la competencia 'benéfica' del tipo clásico⁶⁶ parece que ha de ser, fácilmente, reemplazada por una competencia 'de rapiña' o de 'guerra a cuchillo'"⁶⁷. En estas condiciones, las "empresas son agresivas por naturaleza y manejan el arma de la competencia con verdadera eficacia", ya que "las condiciones en que se encuentran estos agresores son tales que, para alcanzar sus fines de ataque y de defensa, necesitan también otras armas distintas de los precios y la calidad de sus productos"⁶⁸.

El enfoque estático de la teoría neoclásica no puede satisfacer a aquellos autores que, como J. Schumpeter, creen que el cambio incesante en los productos y en los métodos productivos es la auténtica esencia del capitalismo competitivo. Precisamente, Schumpeter estaba convencido de que eso que él llamó la *destrucción creativa* (el incesante proceso de sustitución de productos y métodos por otros nuevos, en definitiva) hacía de la competencia perfecta un concepto irrelevante tanto en el campo positivo como en el ámbito de la Economía del Bienestar y de la política económica. De hecho, pensaba que "la competencia perfecta se suspende y se ha suspendido siempre que se ha introducido alguna novedad --bien automáticamente o en virtud de medidas adoptadas para este fin--, aun cuando en todo lo demás las condiciones siguiesen siendo de competencia perfecta" (Schumpeter (1942), p. 147). Por otra parte, Schumpeter se dejaba impresionar más bien poco ante las supuestas condiciones de eficiencia de la competencia perfecta, ya que, según él, este "principio, en la medida en que puede ser probado, es aplicable a una situación de equilibrio estático. La realidad capitalista consiste, ante todo y en último término, en un proceso de cambio. Para apreciar la prestación de la empresa en régimen de competencia apenas tiene importancia la cuestión de si la competencia tendería o no a elevar al máximo la producción en una situación de perfecto equilibrio estacionario del proceso económico⁶⁹. En resumen, su idea es que "la competencia perfecta no sólo es imposible, sino inferior, y carece de todo título para ser presentada como modelo de eficiencia ideal"⁷⁰. Nada de esto puede extrañar en un autor que pensaba que todo análisis realista de la competencia exigía un cambio radical de enfoque, un desplazamiento de la atención desde la cuestión de cómo asigna la economía eficientemente sus recursos a la cuestión de cómo los crea y los destruye⁷¹.

De acuerdo con Semmler, el concepto de competencia en Schumpeter se diferencia del neoclásico en tres aspectos fundamentales (Semmler (1984), pp. 426-427). En primer lugar, la competencia no se limita a los ajustes en el output, sino que es todo un proceso evolutivo, de

¡Error! Marcador no definido.

destrucción creativa, cuyo motor fundamental son las grandes empresas y que tiene por objetivo el apoderarse de los *beneficios extraordinarios* que sólo están al alcance --y de forma transitoria, pues desaparecen tan pronto como se cierra la brecha entre el innovador y sus seguidores-- del empresario innovador que es capaz de anticiparse a sus rivales en la puesta en práctica de las modificaciones necesarias (nuevos bienes de consumo, nuevos métodos de producción y de transporte, nuevos mercados, nuevas formas de organización industrial, etc.). En segundo lugar, la competencia no es necesariamente una fuerza equilibradora; al contrario: el empresario desempeña un *papel desequilibrador* en el proceso de mercado al interrumpir el 'flujo circular' de la vida económica por medio de la *innovación*, que no es sino un acto de competencia basado en la consecución de ventajas de coste y de calidad; pero téngase en cuenta que "una vez que ha sido destruido el equilibrio por alguna perturbación, el proceso de establecer un equilibrio nuevo no es tan seguro, ni tan rápido, ni tan económico como pretendía la antigua teoría de la competencia perfecta, y existe la posibilidad de que la misma lucha por el ajuste, en vez de aproximar al sistema a un equilibrio nuevo, lo distancie aún más del mismo. Esto sucederá en la mayoría de los casos, excepto si la perturbación es pequeña. En muchos casos, un retraso en el ajuste es suficiente para producir este resultado"⁷². Tercero, el beneficio extraordinario que percibe temporalmente el empresario innovador no aparece como una desviación del estado perfectamente competitivo de la economía ni como un despilfarro en la asignación de los recursos, sino como una recompensa para el innovador y una ganancia para la economía capitalista en su conjunto.

Sin embargo, en Schumpeter hay una ambigüedad evidente. Por una parte, es clara su oposición tajante y radical, no sólo al modelo de competencia perfecta, sino al enfoque estático de la competencia en general. Pero, por otra parte, en sus escritos tendió a identificar la empresa en competencia perfecta con la pequeña empresa -la empresa con "una eficiencia interna mediocre", según su propia expresión-, y la empresa dinámica e innovadora con la "gran empresa" o "empresa gigante"⁷³. Esto puede conducir fácilmente a concluir que la eficiencia es una cuestión del tamaño o escala de la empresa en cuanto tal, en perfecta consonancia con el análisis neoclásico, que ha sustituido por completo el cambio técnico por la escala. En realidad, Schumpeter mismo no parece que se librara completamente de la confusión. Es cierto que denunció que "lo que prácticamente monopoliza la atención del teórico sigue siendo la competencia dentro de un molde rígido de condiciones, especialmente de métodos de producción y formas de organización industrial, que no sufren variación. Pero en la realidad capitalista (en contraposición a la imagen que dan de ella los libros de texto) no es esta especie de competencia la que cuenta, sino la que lleva consigo la aparición de artículos nuevos, de una técnica nueva, de fuentes de abastecimiento nuevas, de un tipo nuevo de organización (la unidad de dirección en gran escala, por ejemplo), es decir, la competencia que da lugar a una superioridad decisiva en el costo o en la calidad y que no ataca ya a los márgenes de los beneficios y de la producción de las empresas existentes, sino a sus cimientos y a su misma existencia"⁷⁴.

Sin embargo, Schumpeter también dio pistas a favor del modelo de la competencia **imperfecta** que, como hemos repetido con insistencia, no es sino una variante más el modelo neoclásico:

1. Pensaba que ni Marshall ni Wickseil ni tampoco los clásicos supieron ver "que la competencia perfecta constituye la excepción". Esto no sólo indica desconocimiento de las diferencias que los clásicos mantuvieron con respecto a un modelo que ellos ni conocieron ni pudieron apoyar, sino que parece reducir el argumento sobre la competencia perfecta a una cuestión puramente empírica. Él creía que la competencia perfecta fue siempre una excepción, pues nunca creyó en la tesis de "una edad de oro de la competencia perfecta, completamente imaginaria, que en algún momento dado se ha metamorfoseado de alguna manera en la edad monopolista"⁷⁵.

2. Aunque señaló que "los casos puros de monopolio a largo plazo solamente pueden tener

¡Error! Marcador no definido.

Lugar rarísima vez y que incluso las aproximaciones tolerables a los requisitos del concepto tienen que ser aún más raros que los casos de competencia perfecta"⁷⁶, apuntó claramente hacia la tercera vía de la "competencia monopolista", a cuyos teóricos (él cita expresamente a Chamberlin y Robinson) considera los autores de "una de las mayores contribuciones a la ciencia económica de la posguerra"⁷⁷. Consideró que salvo unos pocos caso de productos agrícolas, los empresarios deberían recurrir fundamentalmente a la "estrategia de los precios, la estrategia de la calidad -'diferenciación de los productos'- y la publicidad", en un modelo de competencia monopolista que es "un modelo completamente distinto, del que no parece haber razón para esperar que dé lugar a los resultados de la competencia perfecta, sino que se adapta mucho mejor al esquema monopolista"⁷⁸.

3. Reforzó la anterior tendencia -lo que explica que parte del mensaje schumpeteriano haya sido absorbido por la corriente de la Economía Industrial y otras variantes de la competencia imperfecta- al insistir en un tema muy querido por los economistas actuales que, procedentes de la competencia imperfecta, forman parte creciente de la ortodoxia: "Los economistas comienzan por fin a salir de la etapa en la que no veían otra cosa que la competencia de los precios. Tan pronto como la competencia de las calidades y el esfuerzo por vender son admitidos en el recinto sagrado de la teoría, la variable del precio es expulsada de su posición dominante"⁷⁹.

4. Otro síntoma de que Schumpeter no logró desembarazarse del todo del marco neoclásico en que había gestado su pensamiento se aprecia en su incapacidad para desarrollar los aspectos microeconómicos de sus intuiciones sobre el proceso de innovación tecnológica sobre el que tanto insistió. Igual que ha ocurrido después con los teóricos de la competencia imperfecta que se han ocupado del cambio técnico, el tratamiento schumpeteriano de esta cuestión no ha sido capaz de integrar de forma efectiva el tratamiento del cambio técnico como fenómeno puramente técnico o tecnológico con la teoría económica general. La insistencia schumpeteriana y sobre todo neoschumpeteriana en los diversos aspectos de los procesos de innovación y difusión tecnológicas, en los problemas ligados a su protección legal, en los procesos de imitación como alternativa de la innovación, etc., todo ello no ha podido integrarse eficazmente en una auténtica teoría microeconómica del cambio técnico. Seguramente, la razón de este fracaso es que han faltado en Schumpeter las categorías que utilizara Marx para conseguirlo; en particular, están ausentes en esta línea de pensamiento los conceptos de **mecanización y capitalización** de la producción (véase Shaikh (1979) y (1980) y el texto de este capítulo 2) que permiten conectar los procesos puramente técnicos con la estructura de costes de la empresa, y transformar la competencia tecnológica en competencia de costes y de calidades⁸⁰.

Lo cierto es que Schumpeter ha terminado por ser digerido dentro de la corriente del análisis estático de la competencia, como un representante de la idea de la correlación positiva entre gran empresa y/o monopolio, por una parte, y actividad de investigación y desarrollo de las empresas, por otra⁸¹; tema que la Economía Industrial trata exclusivamente en relación con el problema de las patentes y los sistemas alternativos de protección legal de ciertas nuevas tecnologías (véase el capítulo 10 de Tirole (1988)), pero en un contexto enteramente ajeno al enfoque dinámico de Schumpeter.

Por último, Schumpeter ha ejercido su influencia también en los economistas de lo que se conoce como Nueva Escuela Austriaca, que siguen insistiendo en las ideas de rivalidad y proceso dinámico para atacar el enfoque de la competencia perfecta. Así, Kirzner (1973)⁸² denuncia la ausencia de toda rivalidad en la concepción dominante, no sólo en la competencia perfecta sino igualmente en la competencia imperfecta o monopolista, pues también aquí el análisis se limita a la situación de equilibrio, desentendiéndose del proceso que conduce a la misma⁸³. De hecho, la esencia de la economía austriaca es, según McNulty, "su énfasis en el proceso económico continuo, como algo opuesto al análisis del equilibrio de la teoría neoclásica"⁸⁴, por lo que su concepción de la competencia no es sino un reflejo particular de esta posición, que les lleva a rechazar tajantemente la competencia perfecta⁸⁵.

¡Error! Marcador no definido.

CAPÍTULO III: LA COMPETENCIA MUNDIAL Y LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ¡Error! Marcador no definido.

La tendencia ecléctica en el ámbito de la economía internacional, y especialmente en lo relativo a las teorías del comercio internacional, es quizás más fuerte en éste que en otros campos de la economía. Por unas u otras razones, lo cierto es que la inmensa mayoría de los especialistas se inclinan en este terreno por utilizar un abundante arsenal de teorías parciales llamadas a cumplir papeles complementarios dentro de un modelo explicativo fragmentado que, por regla general, considera necesario utilizar explicaciones diversas, e incluso contradictorias en ocasiones, para dar cuenta de aspectos específicos y yuxtapuestos de las relaciones económicas internacionales.

Como ya se anticipara en el capítulo 1, la matriz común de la mayor parte de las teorías que utilizan este "*pot pourri*" es el principio de la ventaja comparativa, entendido en sentido extenso, que comprende: el principio de la ventaja comparativa propiamente dicho; un mecanismo monetario que cumple la función práctica de transformar la ventaja comparativa en una auténtica ventaja absoluta, aunque de carácter espúreo (es decir, basada en precios absolutos que no se vinculan, sino que se desvían de forma sistemática, de los valores mercantiles); y un rechazo de la teoría del valor-trabajo, que no es ya de carácter parcial o excepcional, como en Ricardo, sino que abarca y se extiende ahora a todo el ámbito de la teoría económica. A ello se unen, finalmente, ciertos componentes típicos del paradigma microeconómico neoclásico que, en función de la corriente específica que los inspire, aportan precisamente el matiz que necesitan unas teorías concretas para distinguirse de las demás.

A este respecto, conviene recordar que el procedimiento habitual de los manuales de Economía Internacional al uso consiste en agrupar las diversas teorías del comercio internacional de forma que sea posible distinguir al menos dos grandes conjuntos o familias de teorías. **En un polo**, suele situarse el **modelo Heckscher-Ohlin** (MHO), con la serie de teoremas que constituyen su núcleo central, más ciertas extensiones estrechamente vinculadas entre sí, y algunas teorías relacionadas, como la de los "factores específicos"⁸⁶. **En el otro polo**, se suele colocar toda una gama de teorías más amplia aún, y que está experimentando en los últimos tiempos una doble tendencia: a ocupar un espacio creciente en los manuales, y a ser incluidas todas ellas en el epígrafe general de "**Nuevas teorías del comercio internacional**" (NTCI)⁸⁷.

En este capítulo, sin embargo, se utilizará un procedimiento diferente. De la misma manera que en el capítulo 2 pudimos descubrir que

Capítulo III: La competencia mundial y las teorías del comercio internacional no definidas.

Las diferencias aparentemente radicales que existen entre los modelos de competencia perfecta e imperfecta no lo son tanto cuando se observa a ambas teorías desde la perspectiva de la concepción dinámica de la competencia de inspiración clásico-marxiana, en este capítulo nos proponemos simplemente poner de manifiesto ciertos aspectos claves de las teorías de comercio internacional más conocidas⁸⁸ con el único objetivo de resaltar una idea paralela a la del capítulo II. Se trata, en efecto, de, por una parte, **resaltar los elementos comunes del MHO y las NTCI**, que son más de los que pudiera creerse en un principio, y, por otro lado, de contraponer esa matriz común con un enfoque diferente del comercio internacional, basado en la ventaja absoluta, más el enfoque dinámico de la competencia microeconómica e internacional, más la teoría laboral del valor.

No nos interesa, pues, resaltar las diferencias entre los dos polos o familias de teorías del comercio internacional, sino sus similitudes y sus coincidencias de enfoque. **Esto no significa**, sin embargo, **negar estas diferencias** (por ejemplo, el MHO utiliza habitualmente el modelo de competencia perfecta, frente al de competencia imperfecta habitual de las NTCI; o bien: la explicación de la ventaja comparativa se atribuye en el primer caso a la dotación relativa de factores entre países, y a la existencia de economías de escala y diferenciación de productos en el segundo caso); **simplemente** quiere decir que es más conveniente **relativizar su alcance**, y ello por varias razones. En primer lugar, porque es frecuente que estas teorías aparentemente opuestas se utilicen, una a continuación de otra, para explicar diferentes aspectos de la realidad del comercio internacional⁸⁹. En segundo lugar, porque ciertos matices diferenciales desaparecen cuando se profundiza en el análisis, o se recurre a ciertas elaboraciones doctrinales especialmente eclécticas (hasta los más partidarios de las NTCI admiten, por ejemplo, que es posible compatibilizar el MHO con la competencia imperfecta⁹⁰, o bien se piensa que en realidad la existencia de economías de escala no es en sí misma incompatible con la competencia perfecta, aunque sí lo sea con el MHO). En tercer lugar, porque todas estas teorías comparten una serie de presupuestos y limitaciones comunes que permiten su análisis como versiones específicas de un mismo paradigma.

Piénsese, por ejemplo, en las famosas economías de escala. El que dichas economías queden fuera del MHO se debe a que sus supuestos exigen la existencia de "rendimientos constantes a escala", cosa que no es necesaria en las NTCI, que admiten los rendimientos crecientes. Ahora bien, esa insistencia en la escala y sus ventajas por parte de ambas ramas de la teoría del comercio internacional, siendo de la más pura raíz y tradición neoclásicas, nos sugiere directamente que el cambio técnico y la técnica en cuanto tales han quedado por completo al margen del análisis. Y en efecto: la existencia de una única función de producción en cada sector productivo

Capítulo III: La competencia mundial y las teorías de comercio internacional no definidas.

es el supuesto común (véanse 3.1 y 3.2) -y éste sí que es un supuesto esencial, como veremos- tanto del MHO como de las NTCI, pero un supuesto completamente ausente de las teorías clásicas y de la de Marx. O piénsese también en el supuesto de comercio equilibrado que subyace a ambas familias de teorías⁹¹ (aunque remontándose en este caso a Mill y Ricardo). Esto no hace sino expresar su origen neoclásico común, su aceptación compartida de alguna versión del mecanismo monetario automático inspirada en la teoría cuantitativa del dinero, y su inserción conjunta en la corriente que procede de la ventaja comparativa.

Pero centrémonos en el supuesto de una sola función de producción en cada sector. Tanto el MHO (epígrafe 3.1) como una de las NTCI más conocidas -la que se basa en las economías de escala en un modelo de competencia monopolista (epígrafe 3.2)- lo utilizan, y aunque las conclusiones que obtienen sobre el patrón del comercio internacional difieren notablemente, ambas se muestran incapaces de alcanzar el resultado que se obtiene de la utilización del supuesto alternativo de más de una función de producción por sector (epígrafe 3.3). Veamos sucesivamente los tres modelos citados.

3.1. El Modelo Heckscher-Ohlin y los rendimientos constantes.

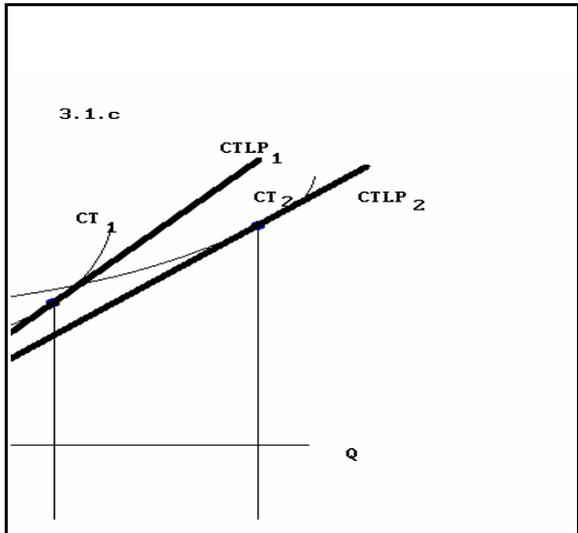
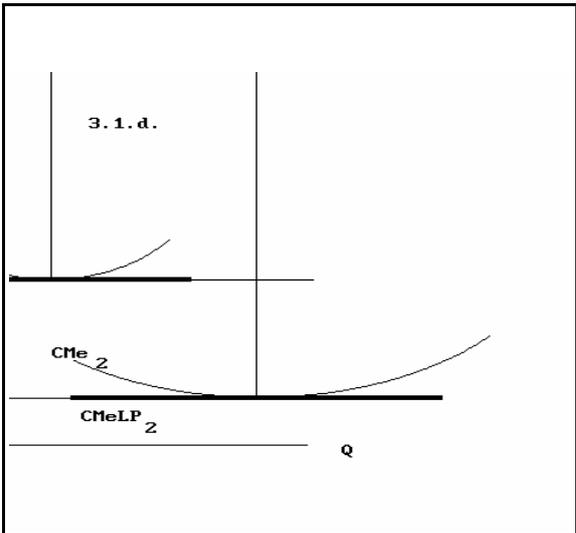
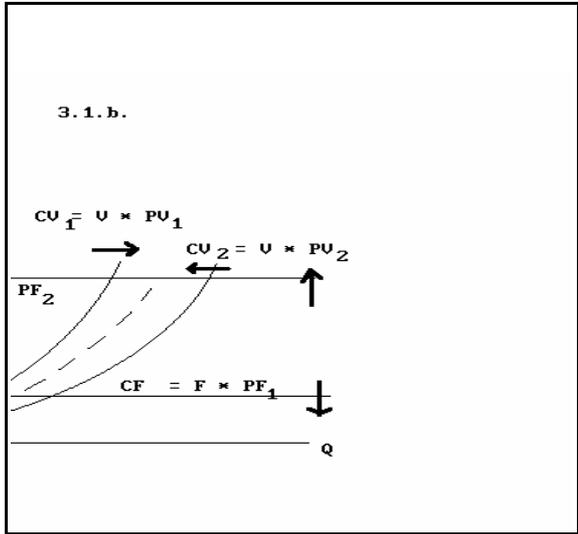
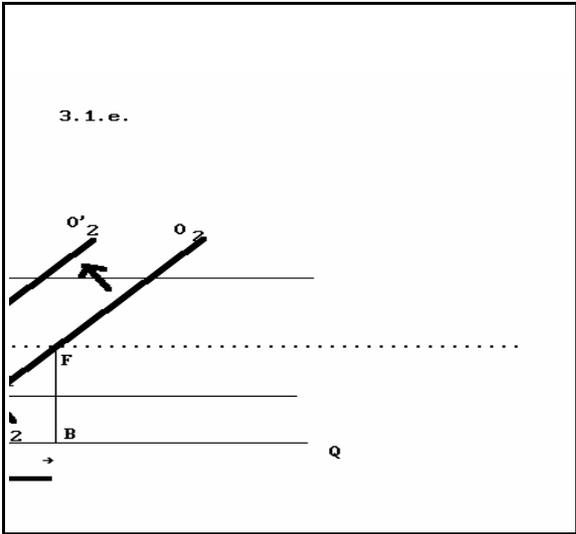
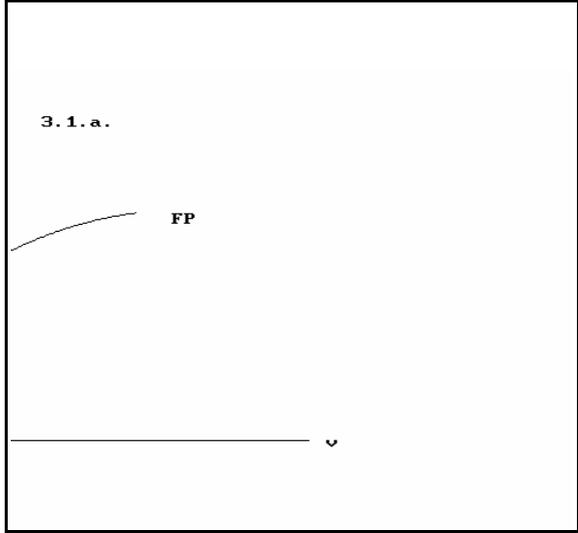
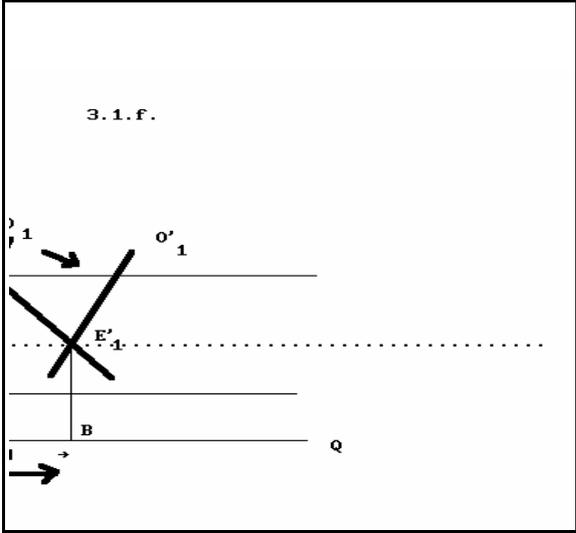
La figura 3.1 representa y sintetiza el MHO a través de un enfoque gráfico que, si bien no es el más conocido, tiene la virtualidad de poder ser utilizado simultáneamente en el análisis de los tres modelos que se repasan en este capítulo, permitiendo la comparación entre ellos. En la sección *a* del gráfico 3.1 -todos estos gráficos están compuestos por seis secciones, de la *a* a la *f*, que deben leerse en el sentido de las agujas del reloj- se representa la técnica utilizada por todas y cada una de las empresas que componen el sector elegido para el análisis (sector *x*). Como estamos en el corto plazo, existe una serie de factores fijos cuya cuantía se supone dada, y para dicha magnitud la función de producción de la empresa relaciona la cantidad física de factores variables (*v*) con el máximo *output* físico (*Q*) que puede obtenerse para cada valor de *v* (dados los factores fijos, *F*). Puesto que el MHO exige rendimientos constantes a escala en todos los puntos de la superficie de producción, los rendimientos del factor variable serán decrecientes para cualquier cantidad de *v*. En consecuencia, la función de producción tiene pendiente decreciente desde el principio (más que forma de *S* inclinada⁹²).

En 3.1.b. se observan los costes fijos y variables de la empresa; como el objeto final de este análisis es la contrastación de teorías sobre el comercio internacional, el mismo puede simplificarse bastante si las protagonistas de nuestro ejemplo se reducen a dos únicas empresas en el sector que, aunque se suponen situadas en los dos únicos países existentes

Capítulo III: La competencia mundial y las teorías de comercio internacional.

-en el país 1 la empresa 1, y en el país 2 la empresa 2-, son idénticas en todos los demás datos relevantes, pero tienen curvas de costes no coincidentes precisamente por operar en países distintos. La razón de estas diferencias de coste estriba en que se supondrá que el país 1 es abundante en el factor⁹³ fijo, mientras que el país 2 es abundante en el factor variable, de forma que $PF_1 < PF_2$ y $PV_1 > PV_2$. Por consiguiente, si la tecnología de ambas empresas es la misma -y ello significa que requieren la misma cantidad de factores fijos (F) y de factores variables (V) para producir la misma cantidad de *output* (Q)-, esto se traducirá necesariamente en menores costes fijos y mayores costes variables para la empresa 1, sea cual sea el volumen producido, como se ve en 3.1.b.

En consecuencia, la suma de los costes fijos y variables de cada empresa da lugar a unas curvas de costes totales a corto plazo que deben cruzarse necesariamente para cierto nivel de *output* (como se ve en 3.1.c). Ahora bien, puesto que el MHO exige **rendimientos constantes a escala**, los radiovectores OR_1 y OR_2 serán al mismo tiempo las curvas envolventes de costes totales a largo plazo de las empresas 1 y 2, respectivamente, ya que el supuesto en cuestión exige que a largo plazo cada empresa esté en condiciones de emplear



Capítulo III: La competencia mundial y las teorías de comercio internacional.

exactamente una cantidad tal del factor que era fijo a corto plazo para que, unida a la cantidad correspondiente del otro factor, proporcione idéntico rendimiento medio en todos los casos.

Esto se traduce, dado la menor pendiente de OR_2 , en una curva de costes medios a largo plazo (horizontal) más baja para la empresa 2 que para la empresa 1 (véase la sección d del gráfico). En consecuencia, sea cual sea la dimensión elegida a largo plazo por las empresas, ambas se situarán en todo caso en su respectivo óptimo de explotación a corto plazo (ya que operan en competencia perfecta) para obtener la posición de equilibrio a largo plazo, para la cual la empresa 2 obtendrá un coste medio, y por tanto un precio⁹⁴, inferior al de la empresa 1 ($P_1^x < P_2^x$). Obsérvese, incidentalmente, que siempre será la empresa con el precio más bajo del factor variable -que en Microeconomía siempre se asocia con el factor trabajo, por oposición al factor fijo, que se identifica con el capital- la que obtenga precios más bajos del producto.

En 3.1.f., se analiza el mercado de la mercancía x en el país 1, y en 3.1.e. ese mismo mercado pero en el país 2. En ambos casos, el precio de equilibrio en autarquía viene determinado por el coste medio a largo plazo de sus empresas representativas, de forma que en el país 1 será P_1^x (con el equilibrio de autarquía situado en el punto E_1), y en el país 2 P_2^x (con el equilibrio en el punto E_2). Pero si de la autarquía se pasa a una situación caracterizada por la libertad de comercio, lo que el MHO espera que ocurra en primer lugar es el surgimiento de una **tendencia a la igualación de los precios**, tanto de los bienes como de los factores, en el mercado internacional. Si ambos países se ponen de acuerdo para intercambiar el bien x a un precio intermedio, como el P_i^x , el resultado **inmediato** será que a ese precio la producción interna del país 1 será OA (ver el gráfico 3.1.f), y el país importará la cuantía AB para hacer frente a la demanda interna que la producción nacional no puede satisfacer. Al mismo tiempo, la empresa del país 2 aumentará su producción hasta GF con objeto de cubrir su demanda interna (GH) y también la externa, procedente del país 1 (HF en 3.1.e = AB en 3.1.f).

Pero el análisis no se detendrá en este punto -con una especialización parcial del país 2 en esta mercancía, sus productores situados en el punto F de 3.1.e, y una desespecialización también parcial del país 1, con sus productores en el punto C de 3.1.e- porque es ahora cuando entra en juego, según los partidarios de la ventaja comparativa, el famoso mecanismo automático de equilibrio: si todo el comercio internacional entre 1 y 2 se redujera al intercambio de la mercancía x (HF o AB), el país 1 debería exportar oro (o depreciar su tipo de cambio), con lo que bajarían los precios en el país 1 y subirían en el país 2 como consecuencia de que tenderían a igualarse también los precios de los

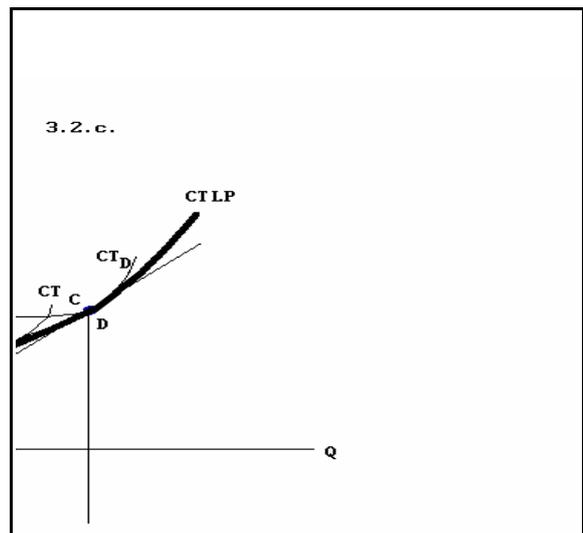
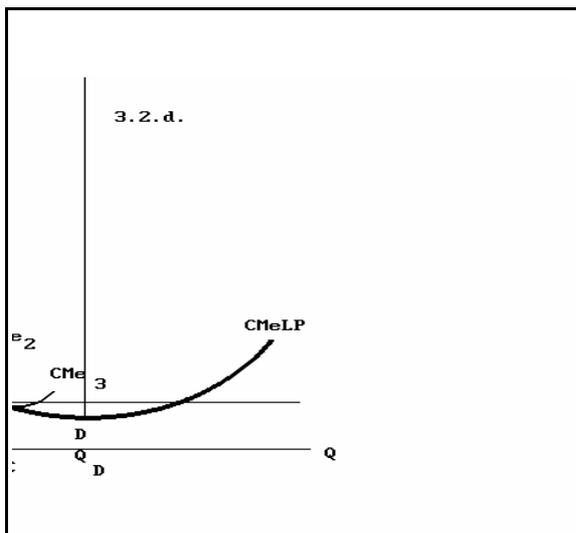
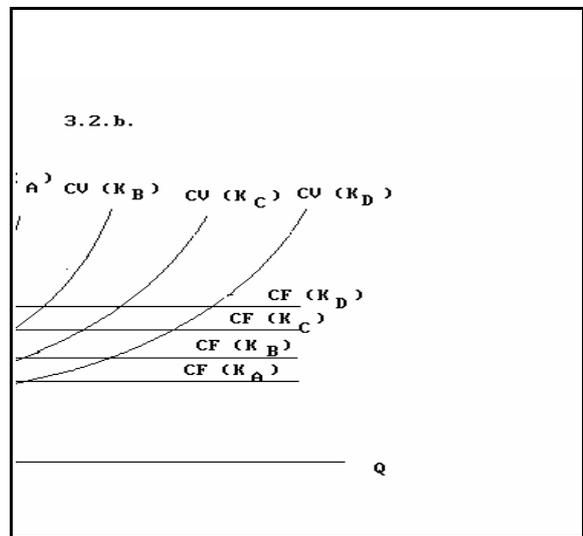
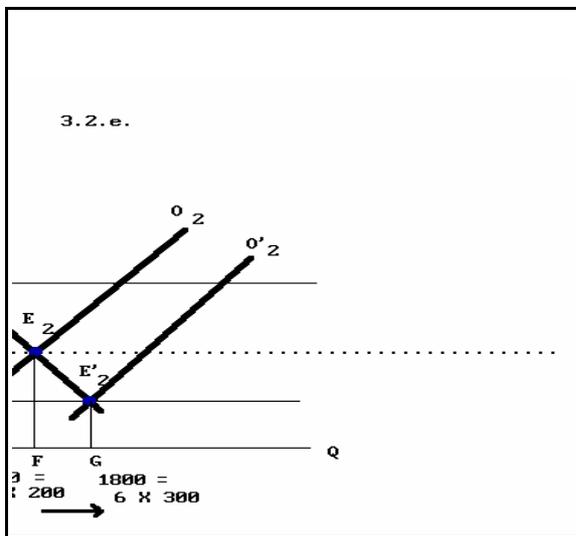
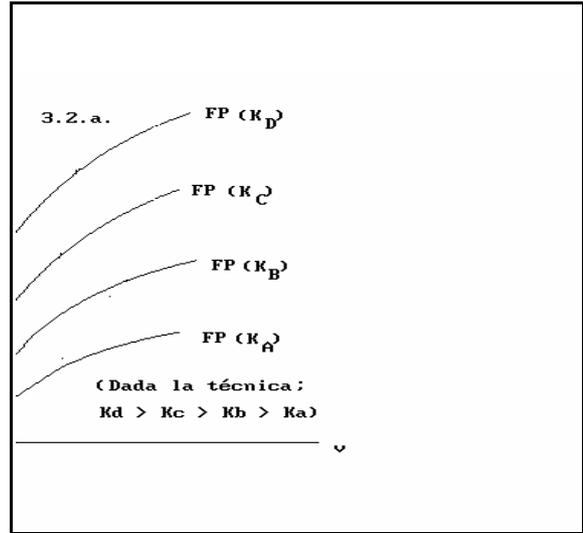
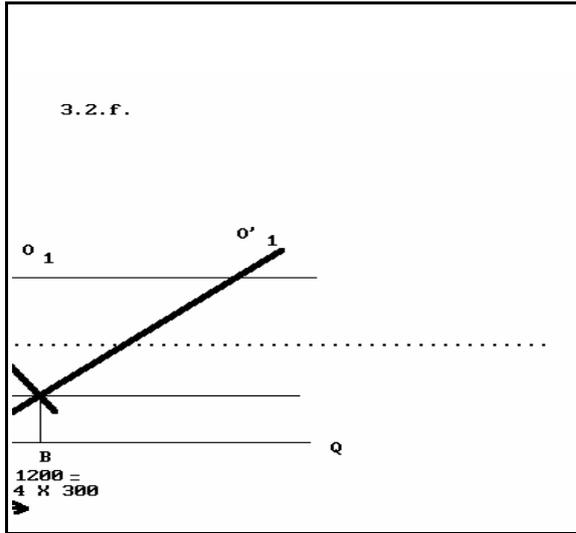
Capítulo III: La competencia mundial y las teorías de comercio internacional no definido.

factores utilizados en la producción de x . A los nuevos costes, aparecerán beneficios extraordinarios en la empresa del país 1, y pérdidas en la empresa del país 2, con lo que la oferta aumentará en el país 1, desplazándose la curva de oferta a la derecha (de O_1 a O'_1), y descenderá en el país 2, desplazándose a su izquierda la curva de oferta (de O_2 a O'_2), hasta que finalmente el equilibrio se alcance en ambos países a precios internos iguales a P_i^x (en E'_1 y E'_2 respectivamente), con unas producciones respectivamente de OB en el país 1 y GH en el país 2, lo que significa que el comercio internacional tenderá a desaparecer.

En realidad, esta eliminación del comercio internacional sólo aparece porque se ha supuesto hasta ahora que sólo hay un producto (el bien x). En cuanto se da entrada a un segundo, o sucesivos, productos, lo que espera el MHO es que el país más competitivo en un tipo de productos (el exportador) compense sus exportaciones con importaciones de productos en los que es menos competitivo, de forma que **el resultado final se equilibrará por una de estas dos vías**: o bien el volumen de los flujos de exportación e importación coincide aproximadamente y se equilibra espontáneamente la balanza de pagos bilateral, o bien no es así, en cuyo caso se pone en funcionamiento automáticamente el mecanismo autocorrector citado en el párrafo anterior.

3.2. Modelos neoclásicos sin competencia perfecta: economías de escala y competencia monopolista.

En la figura 3.2, tenemos una representación del modelo de competencia monopolista con diferenciación de productos y economías de escala. Por tanto, sustituimos los rendimientos constantes por rendimientos **crecientes** de escala, lo que nos permite representar en 3.2.a. la función de producción en su forma más general de S inclinada. A pesar de lo que pudiera parecer a primera vista,



este modelo sigue suponiendo una única función de producción para cada

Capítulo III: La competencia mundial y las teorías de comercio internacional no definidas.

sector (como lo demuestra el hecho de que sólo contemos con una curva de costes a largo plazo tanto en 3.2.c como en 3.2.d), y en esto se asemeja por completo al MHO. Sin embargo, en 3.2.a. aparecen varias curvas porque se supone que exactamente la misma técnica productiva puede utilizarse para diferentes escalas, por tanto las cuatro funciones de producción representadas corresponden a diferentes tamaños de la empresa (equivalente a diferentes cantidades o volúmenes del factor fijo: el capital), lo que se traduce asimismo en la necesidad de representar cuatro curvas de costes fijos y de costes variables en 3.2.b. Puesto que no estamos ya en el modelo de "proporciones factoriales variables", no necesitamos suponer que ningún país sea relativamente abundante en ninguno de los factores, por lo que supondremos que el precio unitario de todos los factores es el mismo en ambos países, de modo que las curvas de costes diferirán entre ellos sólo si sus respectivas empresas han elegido tamaños o escalas diferentes para llevar a cabo la producción, puesto que ahora sí existen las economías de escala.

Esto origina que tanto la curva de costes totales a largo plazo (figura 3.2.c) como la curva de costes medios a largo plazo (3.2.d) sean las mismas en ambos países (para ambas empresas), pero ahora no necesita ser una línea recta puesto que no se exigen rendimientos constantes. Supongamos que prevalezca el caso más general del análisis microeconómico, es decir, rendimientos crecientes de escala hasta un determinado volumen de producción (el punto D de 3.2.d), seguidos de rendimientos de escala netos decrecientes, con la consiguiente forma de U de la envolvente. El punto central de este modelo estriba en la posibilidad de que se aprovechen estas economías de escala de tal manera que pueda surgir por esta causa una fuente independiente de comercio internacional, distinta de la que se supone que origina dichos flujos en el MHO. Supongamos que la escala elegida por las empresas del país 1 sea la correspondiente al punto A de 3.2.d., mientras que la de las empresas del país 2 sea la correspondiente al punto B. Según los presupuestos microeconómicos habituales, ninguna de estas empresas se ve ahora impulsada a situarse en el punto D, porque estamos en competencia monopolista, y en este modelo el equilibrio a largo plazo sabemos que se produce para un precio superior y una cantidad de *output* inferior a los correspondientes al modelo de competencia perfecta (que nos llevaría al punto D). Por consiguiente, el equilibrio de mercado en el país 1 se produce en E_1 , para un precio P_1 y una cantidad OA (véase 3.2.f.), y en el país 2 se produce en E_2 , para un precio P_2 y una cantidad OF (véase 3.2.e). Podemos completar la explicación completando la misma con los datos numéricos que ofrecen Krugman y Obstfeld⁹⁵, con una leve modificación. Supongamos que hay seis empresas en el país 1 que producen cada una 150 unidades del bien x (punto A en 3.2.d.), y ocho empresas en el país 2, que producen 200 unidades cada una (punto B en 3.2.d.). El coste de producción puede descender si se aprovechan mejor las economías de escala,

Capítulo III: La competencia mundial y las teorías de comercio internacional no definidas.

aunque sea al coste de reducir la diversidad de la gama de oferta. Supongamos que del total de 14 empresas pasamos, después de una decisión de este tipo, a un mercado global que se satisface con la producción de tan sólo diez empresas que han decidido aprovechar las economías de escala. Teniendo en cuenta que se trata de empresas de mayor tamaño (las diez vienen representadas ahora por el punto C de la figura 3.2.d.), lo que se traduce en unas ventas para cada una de 300 unidades, el mercado global ha crecido ahora en magnitud (desde las 2500 a las 3000 unidades) como consecuencia de que a un precio inferior la cantidad demandada en el conjunto de ambos países aumenta hasta ese punto.

Pero, (oh, paradoja!, tras todo este recorrido analítico nos encontramos que el modelo sólo explica que el aprovechamiento de las economías de escala puede, en efecto, hacer descender los costes de producción y los precios, y puede en consecuencia hacer aumentar el tamaño del mercado, pero es **absolutamente incapaz de predecir qué empresas, o qué país** -o, al menos, en qué proporción- aprovecharán mejor dichas economías de escala. Es más, en el ejemplo numérico utilizado para completar la explicación del gráfico 3.2 tenemos la prueba de que **ni siquiera hay** garantía de que el aprovechamiento de estas economías de escala origine la aparición o **creación de comercio internacional**. Tal y como se puede comprobar con los datos aportados, lo que ocurre en este caso es que el mercado del país 1 crece de 900 a 1200 unidades (si las empresas pasan de 6 a 4, pero ubicadas ahora todas ellas en el punto C de 3.2.d.), y el mercado del país 2 crece de 1600 a 1800 unidades (con seis empresas también situadas en el mismo punto). El crecimiento de la producción de ambos países significa que la oferta se desplaza en ambos casos hacia la derecha, de forma que la producción crece hasta OB (véase 3.2.f) y OG (3.2.e), y el precio cae hasta P_3 ; pero en ningún caso hay margen para exportaciones o importaciones, debido precisamente a que los **costes** de producción se suponen **idénticos** en ambos casos.

Si hubiéramos supuesto que las economías de escala son aprovechadas asimétricamente por las empresas de ambos países, podría surgir cierto volumen de comercio internacional siempre que las diferencias de precio resultantes fueran suficientes para compensar las preferencias de los consumidores por productos que en este modelo se suponen diferenciados. Pero incluso en este caso, la teoría del comercio internacional basada en las economías de escala y la competencia monopolista se revela como completamente inútil para conocer realmente el patrón del comercio internacional, como tienen que reconocer incluso sus partidarios: "El patrón del comercio intraindustrial se en sí mismo impredecible. No hemos dicho nada sobre qué país produce cada bien en el sector manufacturero, porque no hay nada en el modelo que nos lo diga. Lo que sabemos es que los

países producirán diferentes productos. Puesto que la historia y las casualidades determinan los detalles del patrón de comercio, el componente impredecible del patrón de comercio es una característica inevitable de un mundo en el que las economías de escala son importantes⁹⁶. Téngase en cuenta, por último, que este modelo puede combinarse con el MHO en una pretensión de explicar entre ambos, fruto de una división intelectual del trabajo típica del eclecticismo neoclásico, la realidad del comercio internacional. Así, es frecuente encontrar la afirmación de que la primera teoría explicaría el comercio intraindustrial (un cuarto del comercio mundial aproximadamente) mientras que la segunda daría cuenta del comercio interindustrial. En cualquier caso, no hay razón, en este planteamiento, para suponer que la coexistencia de ambos tipos de comercio internacional ponga en cuestión el supuesto de equilibrio comercial de cada país⁹⁷. Esto sugiere que la matriz neoclásica común de ambas familias de teorías es la responsable última de sus planteamientos básicos, por lo que no parece haber ningún inconveniente para continuar aplicando el mecanismo monetario automático siempre que de la suma de los tramos intraindustrial e interindustrial del comercio internacional resulte un desequilibrio de cualquier signo. Al final, es este componente oculto de la teoría de la ventaja comparativa lo que elimina cualquier problema de balanza de pagos del campo de ambas ramas de la teoría ortodoxa.

3.3. La ventaja absoluta y el desequilibrio de las balanzas de pagos.

Antes de explicar el gráfico 3.3, que pretende representar la teoría del comercio internacional basada en la ventaja absoluta, conviene hacer algunas precisiones metodológicas. Aunque pudiera parecer contradictorio o incoherente el empleo de un instrumental analítico que es claramente el producto de desarrollos evidentes de la economía neoclásica para profundizar en el estudio de una teoría que, como hemos señalado, trae claramente su origen en la teoría del valor-trabajo, en realidad no existe contradicción ni incoherencia, como vamos a ver. Es verdad que a lo largo del libro se han criticado repetidamente las actitudes eclécticas de ciertos autores o planteamientos teóricos; también es cierto que se ha utilizado en varias ocasiones el argumento de que son más las similitudes y concordancias de teorías aparentemente opuestas que sus elementos diferenciadores, y ello debido a que en el fondo partían de supuestos ocultos, o fundamentos subyacentes, de idéntica matriz metodológica y analítica. En particular, esta matriz común ha sido encontrada varias veces en el paradigma microeconómico (y la teoría del valor) neoclásico. Por todo ello, parece ahora difícil justificar el uso de conceptos y términos de clara raíz neoclásica en el seno de una línea argumental que se ha caracterizado básicamente por la crítica de los fundamentos mismos de la teoría neoclásica; al menos parece difícil justificarlo y rebatir al mismo

tiempo la acusación de que se ha incurrido finalmente en el tan denunciado eclecticismo.

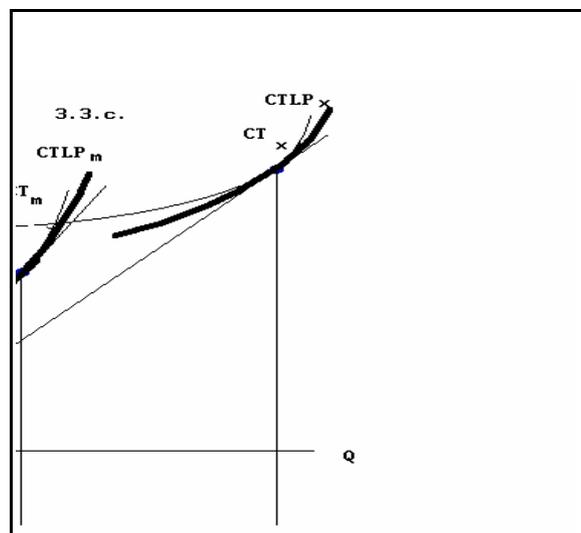
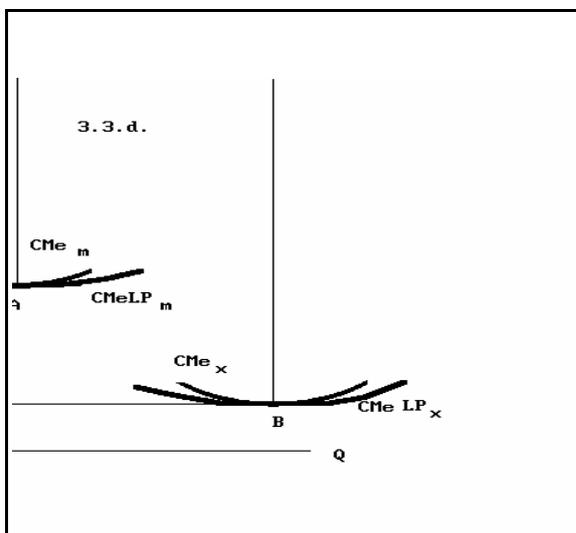
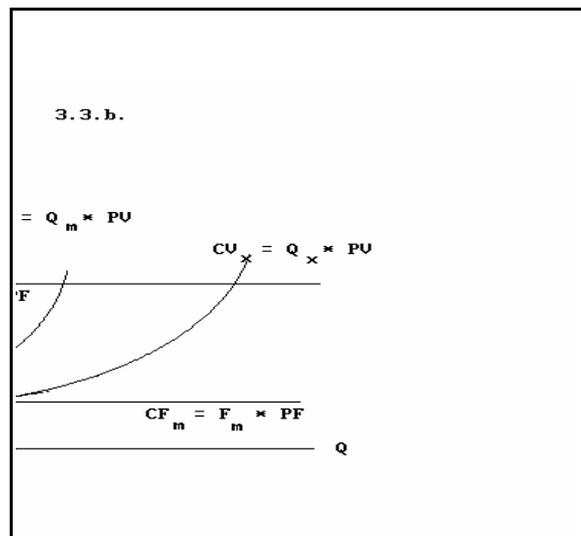
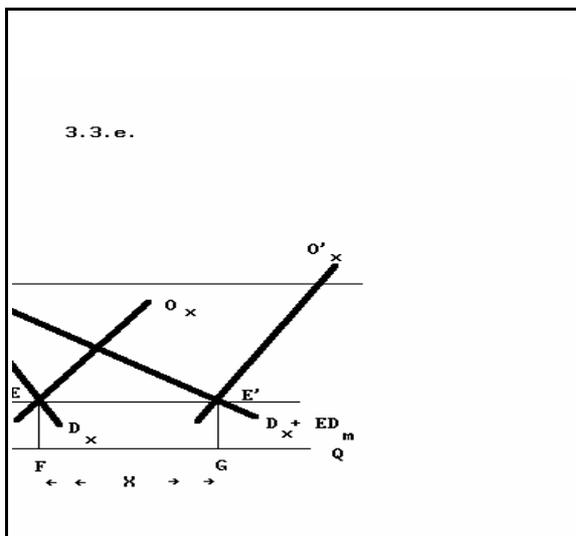
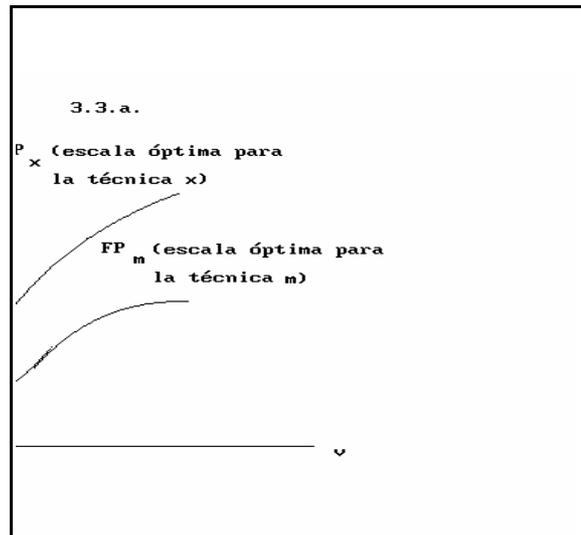
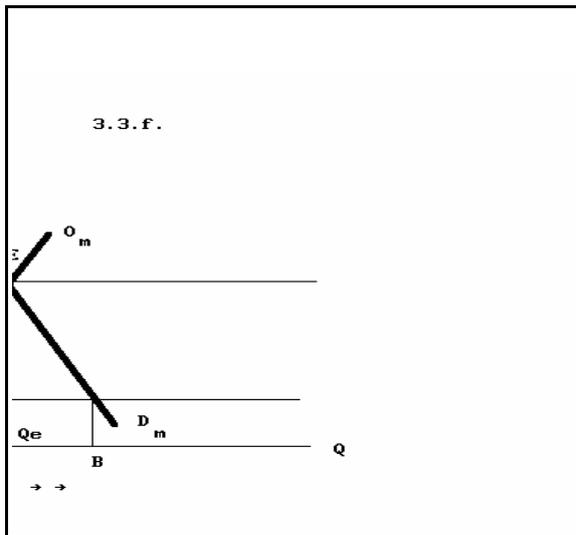
Sin embargo, hay que señalar un punto importante en relación con este tema. El eclecticismo no consiste simplemente en mezclar elementos extraídos de teorías diferentes; consiste en hacerlo de forma que lo que en la superficie aparece como una unidad resulte en el fondo ser algo bien distinto, incluso una imposible unión basada en la incompatibilidad mutua de los elementos que se pretende fundir. En último término, esta fusión es sencillamente imposible porque va contra los principios y reglas de la lógica del pensamiento. Ahora bien, si la utilización de elementos extraños al cuerpo principal de la teoría no pone en peligro las leyes lógicas, y se limita a ser una apropiación o apoderamiento, una metabolización de tales elementos, este proceder sólo constituye un paso necesario en el proceso de fortalecimiento o expansión de la teoría. El que un proceder así incurra en cada caso en un ejemplo de la primera posibilidad o de la segunda no puede depender de la etiqueta o del origen de la teoría en la que se inserten inicialmente los elementos apropiados desde fuera; depende realmente de la posibilidad de compatibilizar, o no, los elementos nuevos y viejos en el seno de una teoría que no experimente por ello fallos lógicos. Y esto es algo que habrá que demostrarse en cada caso por medio de los argumentos universales del pensamiento científico: la discusión teórica y, en su caso, empírica de cada una de las proposiciones implicadas.

Pero apliquemos la reflexión anterior al caso del gráfico 3.3: nadie va a poner en duda que los conceptos y representaciones gráficas de las funciones de producción, con su "ley de los rendimientos decrecientes" como requisito implícito, o las curvas de costes y las economías de escala que evidencian algunas de estas curvas, o los radiovectores, los gráficos de oferta y demanda con sus equilibrios de mercado, etc., son conceptos e instrumentos que han surgido en la historia del pensamiento económico dentro de la aportación genérica de la corriente o paradigma neoclásico. Pero aunque esta teoría sea radicalmente incompatible, **en su contenido básico**, con una teoría triplemente inspirada en la teoría laboral del valor, el enfoque dinámico de la competencia y la ventaja absoluta, ello no anula la posibilidad de **utilizar** algunos de los conceptos citados en el seno de esta nueva teoría. Es más: cuando el uso de los conceptos "importados" se ve caracterizado por las distorsiones que impone a estos elementos su contacto con otros elementos (conflictivos) de la teoría absorbente, dicho uso puede llegar a convertirse incluso en un argumento contra la propia consistencia de la teoría que se ve parcialmente absorbida, debido al nuevo significado que adquieren dichos elementos cuando se observan desde la nueva perspectiva teórica.

Así, el gráfico 3.3 parte de suponer que realizamos con el enfoque de

Capítulo III: La competencia mundial y las teorías de rendimiento no definido.

estática comparativa típico de la Microeconomía convencional la misma operación que ya realizáramos en el capítulo 2: someter sus conclusiones provisionales al esfuerzo posterior de relajar esa parte esencial del *ceteris paribus* neoclásico que afecta a la técnica productiva. En consecuencia, se acepta la realidad dinámica del cambio técnico, y como se acepta de forma permanente y universal (en sentido diacrónico), esto significa que su manifestación sincrónica consiste o exige en cada momento la pluralidad técnica en el seno de cada sector productivo. Por consiguiente, comenzamos la explicación del gráfico 3.3 con una novedad notable respecto a los gráficos 3.1 y 3.2, pues ahora partimos de **dos** (no una sola) **funciones de producción** (FP_x y FP_m , el significado de cuyos subíndices resultará evidente enseguida), con forma de S inclinada (no se exige el supuesto de rendimientos constantes) y distintas entre sí, una para cada una de las dos empresas⁹⁸ que suponemos



forman el sector (véase 3.3.a).

Como ahora adoptamos una perspectiva dinámica, las curvas de costes fijos y variables que se representan en 3.3.b. presentan unas características también diferenciadas en relación con los dos casos estudiados previamente. No se trata simplemente de que ahora sea una pareja de curvas distintas para cada empresa (contra lo que ocurría en el segundo modelo), sino sobre todo de que lo que separa ahora las curvas características de cada empresa no es un precio unitario diverso de los factores productivos (contra lo que pasaba en el primer modelo). Suponemos que en el caso general **el precio de los factores fijos y variables coincide** en ambos países⁹⁹, pero lo que difiere es la proporción en que se combinan las cantidades físicas de ambos, de acuerdo con el uso de **técnicas productivas diversas** por parte de cada empresa. Podemos escribir, por tanto, $PF_x = PF_m = PF$, y $PV_x = PV_m = PV$ ¹⁰⁰, donde los subíndices que se utilizan en este caso ya no son 1 y 2, para referirse a las empresas de los países 1 y 2, sino que ahora se da un paso más, adelantándonos a la conclusión que se extraerá más tarde, y llamaremos al país 1 país importador (subíndice m), y al país 2 país exportador (subíndice x). Como saben perfectamente los ingenieros de producción y los economistas de empresa¹⁰¹, la empresa que utiliza la mejor técnica es la empresa que mecaniza su proceso productivo y eleva sus costes fijos con el objetivo de hacer posible una mayor producción que permita a la vez rebajar los costes fijos y variables por unidad de producto (al menos a partir de cierto volumen de producción). Esto es exactamente lo que se ha representado en 3.3.b.

En 3.3.c., se observa cómo a partir del volumen de producción q_c la curva de costes totales de la empresa x está por debajo de la correspondiente a la empresa m, lo que se traduce en un resultado similar en relación con sus curvas de costes medios (véase 3.3.d.) Si suponemos que los óptimos de explotación en A y B son los correspondientes a la escala óptima de cada empresa -sólo dibujamos una curva a corto plazo para cada empresa, prescindiendo también de las de largo plazo, para que el gráfico no resulte excesivamente engorroso-, lo que resulta es que el equilibrio a largo plazo de la empresa x se producirá para un nivel de costes y precios¹⁰² unitarios inferior al caso de la empresa m. Obsérvese que es indiferente el modelo estricto de competencia que se suponga: con independencia de que los supuestos utilizados en nuestro modelo pueden dar al traste, debido a su vocación dinámica, con todo el conjunto de modelos neoclásicos, lo cierto es que podemos utilizar formalmente uno de estos modelos para especificar si el equilibrio a largo de las empresas se establece en los puntos A y B - como resulta del modelo de competencia perfecta- o en algún punto situado a

la izquierda de A y B (como se desprende del modelo de competencia imperfecta), aunque presumiblemente a una distancia similar en ambas empresas (porque no hay razón para suponer otra cosa), lo que dejaría inalterado el desnivel absoluto de costes y precios entre ambas empresas.

Llegamos así a 3.3.e. y 3.3.f. Supuesto el desnivel de costes y precios internos en los países X y M, podemos partir de una situación en la que el equilibrio de mercado se produce en ambos países en los puntos E (en condiciones de autarquía). Si el país M opta por una política de libre comercio, las empresas más eficientes del país X se harán con una gran parte del mercado de M, ya que a un precio de P_x las empresas nacionales de M sólo están en condiciones de cubrir el segmento OA de su mercado interno, mientras que AB se cubrirá con importaciones. Esto significa que las empresas de X tendrán que expandir su oferta (de OF a OG, lo que implica el desplazamiento de la curva O_x hasta O'_x) para hacer frente al incremento de demanda que supone el acceso del país M al mercado internacional. El equilibrio final en el país X se producirá en E' (véase 3.3.e), con lo que su producción será suficiente para cubrir su demanda interna (OF) y las exportaciones al país M (FG, igual a AB en 3.3.f).

Obsérvese que no hay ahora ninguna tendencia a la desaparición ni al equilibrio de estos flujos comerciales. Si lo que ocurre con esta mercancía particular en el país M se repitiera en relación con otras muchas mercancías, de manera que en términos netos fueran más¹⁰³ los productos que este país produce con desventaja absoluta de costes, el resultado final sería que el país M pasaría a ser un **importador neto**, mientras que X se convertiría en un **exportador neto**. Si no se introduce aquí un mecanismo *ad hoc*, como se hace por los partidarios de la teoría de la ventaja comparativa, con el famoso mecanismo monetario de ajuste automático, no hay necesidad alguna de que estos desequilibrios tiendan a desaparecer¹⁰⁴, a menos que evolucionen realmente las condiciones de coste de las empresas de los países implicados. Lo más probable, siguiendo el argumento desarrollado por Shaikh (véase 1.4.) a partir de la teoría de Marx, es que la pérdida de oro y divisas en que incurrirá sistemáticamente el país M para financiar sus importaciones actuará contrayendo la base monetaria y la cantidad de dinero en circulación, a favor de una elevación de los tipos de interés en M, los cuales, junto al correspondiente efecto opuesto en X, explicarían el diferencial positivo de tipos de interés a largo plazo que caracteriza al grueso de los países importadores frente a los exportadores.

3.4. Más sobre las "Nuevas Teorías del comercio internacional".

Ya se ha dicho que no se pretendía en absoluto en este capítulo hacer

una exposición, ni siquiera resumida, de las diversas teorías existentes sobre el comercio internacional, sino arrojar nueva luz sobre la visión de conjunto de esas teorías, al enfocarla desde el punto de vista de las teorías de la competencia que les sirven de fundamento. Sin embargo, como se ha rechazado en el capítulo 2 la división tradicional entre teorías de la competencia perfecta y de la competencia imperfecta, sustituyéndola por una clasificación que agrupa a ambas bajo el epígrafe de estáticas y las opone a la concepción dinámica, ese resultado tenía que afectar necesariamente a la manera de concebir este capítulo sobre las teorías del comercio internacional enfocadas desde el punto de vista de las teorías de la competencia. Por esta razón, una vez vistas las dos ramas de la concepción estática (epígrafes 3.1 y 3.2) más la concepción dinámica (epígrafe 3.3) en el ámbito del comercio internacional, este capítulo podría darse por concluido, al menos desde el punto de vista de la lógica de este libro. Sin embargo, se puede añadir algo más sobre la cuestión del papel de **la técnica y el cambio técnico** en estas teorías (cosa que se hará a continuación), aunque dejaremos para más adelante (véase el anexo I del capítulo 6) algunas reflexiones adicionales sobre las aportaciones de las NTCI más vinculadas con la corriente de la **Economía Industrial**¹⁰⁵ que se ocupa de estas cuestiones.

En relación con las cuestiones tecnológicas, cabe señalar que, dentro de la corriente de la ventaja comparativa, la relación entre técnica y comercio internacional se lleva a cabo, como era de esperar, en un marco analítico de estática comparativa¹⁰⁶ que, al descartar el análisis dinámico propiamente dicho, trata el cambio técnico asimilándolo a otros cambios cuantitativamente similares en alguna magnitud económica diferente. Si se recuerda la advertencia de Schumpeter -sobre que "el rasgo definidor de la teoría dinámica no tiene nada que ver con la naturaleza de la realidad económica a que se aplica", sino que se trata de "un método general de análisis más bien que un estudio de un proceso particular", por lo que "podemos emplearlo para analizar una economía estacionaria, exactamente igual que una economía en evolución puede ser analizada por medio de métodos estáticos ('estática comparada')"¹⁰⁷-, podemos concluir que lo que tenemos ante nosotros no es ni más ni menos que un intento de dinamizar artificialmente el análisis estático por el burdo procedimiento de hacer mención de una realidad dinámica por naturaleza como es el cambio técnico. Por eso, cuando la economía neoclásica más convencional estudia los "cambios dinámicos en los factores que determinan el comercio", y entre ellos incluye el cambio técnico, no puede pretender desarrollar una "teoría dinámica del comercio internacional", sino que tiene que conformarse, como ha señalado Sirc, con una tarea "más modesta: en lugar de predecir los cambios de los determinantes del comercio, se supone simplemente que tales cambios tienen lugar; y después se analizan las consecuencias del comercio

internacional en el sentido de si un cambio producirá una mayor, igual o menor participación en la renta nacional"¹⁰⁸

Una variante de la tendencia anterior es la que representan, dentro ya de las corrientes que integran las NTCI, las teorías de las **"economías de escala dinámicas"**. Por ejemplo, Krugman y Obstfeld señalan como fuente principal de estas economías la "acumulación de conocimiento", o sea, la situación en la cual "cuando una empresa individual mejora sus productos o técnicas de producción a través de la experiencia", y tras el consiguiente proceso de imitación por parte de otras empresas, "esta difusión del conocimiento da origen a una situación en que los costes de producción de las empresas caen cuando la industria en su conjunto acumula experiencia"¹⁰⁹. Lo que tenemos en realidad es una reproducción del tipo de análisis desarrollado en los epígrafes anteriores, concretamente un híbrido de lo estudiado en 3.1. y 3.2., donde lo que en este caso son "curvas de aprendizaje" sustituyen a las curvas de costes medios a largo plazo porque en los ejes horizontales se representa la producción acumulada en el tiempo (en vez de la producción correspondiente a un periodo de tiempo individual). Dichas curvas serían idénticas para todas las empresas del sector (porque la técnica en estos modelos sigue suponiéndose idéntica para todas ellas) si no fuera porque el precio unitario del trabajo se supone inferior en los países sin experiencia productiva. Sin embargo, la trayectoria decreciente de estas curvas explica que se pueda dar la paradoja de costes unitarios globales más altos en los países con más bajos salarios (que los costes medios de los países con salarios más elevados), pero donde la continuidad de la producción ha permitido acumular la experiencia productiva necesaria para disfrutar de ventajas de coste por las citadas "economías de escala externas". No se puede negar esta posibilidad en la práctica, pero de lo que se trata es de resaltar que con estos instrumentos no se consigue pasar al caso verdaderamente general en el fenómeno competitivo, consistente en menores costes unitarios debidos a la superior técnica (que puede ser suficiente para contrarrestar los salarios más elevados de estos países).

Pero el cambio técnico ha sido abordado como elemento central por una serie de teorías que, aunque en cierto sentido caen más bien en el campo heterodoxo de las teorías del comercio internacional, en cuanto que sus aportaciones refuerzan de una manera u otra el significado de la ventaja absoluta, no han sabido liberarse plenamente de las cadenas impuestas por la estructura analítica neoclásica. Ya se señaló en el anexo al capítulo 2 la ambigüedad perceptible en el análisis del propio Schumpeter, quien, al sobrevalorar el alcance de las teorías de la competencia imperfecta, ha sido absorbido progresivamente dentro de la problemática de la Economía Industrial y de las corrientes post-schumpeterianas de tipo evolucionista.

Además, los neoschumpeterianos, al insistir más y más en el aspecto espectacular de la tecnología, primando la innovación sobre la difusión, la innovación de producto sobre la innovación de proceso, etc., la han desvinculado de su consideración como el elemento central de la batalla cotidiana por los costes de producción, con lo que han reforzado la insistencia de los teóricos de la Organización Industrial en los "nuevos factores" de la competencia, ligados a la consideración de la calidad, el diseño y demás aspectos de la diferenciación de productos como fenómenos **independientes** de la competencia de costes (tendencia que el propio Schumpeter alentó).

Por su parte, puede observarse una tendencia similar en el interior de los análisis postkeynesianos de la competencia, el comercio internacional y la competitividad¹¹⁰. Sin olvidar que el propio Keynes nunca fue capaz de superar del todo la matriz teórica neoclásica en la que se formó, lo mismo ocurre con muchos de los postkeynesianos¹¹¹, como evidencia el caso de Çapoglu, que pretende negar la tendencia a la igualación sectorial de las tasas de ganancia recurriendo a cierta evidencia empírica de que tal igualación no tiene lugar en el nivel nacional (en el caso de los Estados Unidos, concretamente)¹¹², cuando lo que afirma esa teoría es la igualación sectorial a nivel **universal** (el mundo es el escenario competitivo), lo cual es perfectamente compatible con la persistencia de desigualdades intranacionales¹¹³. Esto es prueba de que la teoría de la ventaja absoluta no puede desarrollarse plenamente si no se parte de unos fundamentos microeconómicos adecuados (como los discutidos en los capítulos 2 y 3 de este libro).

CAPÍTULO IV: TEORÍAS DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL; Error! Marcador no definido.

La teoría económica neoclásica está muy mal dotada para los análisis dinámicos. Ésta es la razón de que, por ejemplo, su teoría microeconómica no disponga de una explicación general de por qué unas empresas ganan cuotas de mercado a expensas de las rivales (supone que todas tienen la misma técnica y la misma estructura de costes¹¹⁴, y por tanto se reparten el mercado a partes iguales, tanto en competencia perfecta como en competencia monopolista). Y ésta es también la razón de que las teorías convencionales del comercio internacional no encuentren explicación al hecho de que unos países tiendan a ganar cuotas del mercado mundial de forma persistente, en tanto que otros países ven reducida poco a poco, pero de forma constante, su participación en el mismo. Puesto que todos los teóricos que se inscriben en la corriente que parte del principio de la ventaja comparativa creen en la existencia de algún tipo de mecanismo que ajuste automáticamente los niveles de precios nacionales o del tipo de cambio nominal de las divisas -de forma que a largo plazo el tipo de cambio real de cada moneda mantendrá la paridad con las demás monedas, es decir, se mantendrá estable el precio relativo real de los bienes de cada país en relación con los de sus competidores, y estable también, por tanto, la participación de cada país en el mercado global-, el hecho de que unos países desbanquen progresivamente a otros del mercado mundial sólo puede explicarse, en el seno de esta corriente teórica, de alguna de las dos formas siguientes. O bien existe algún factor que **interrumpe o impide** el funcionamiento adecuado del **mecanismo automático** de ajuste, o bien la competencia tiene que realizarse por medio de otros **factores ajenos** al precio relativo de los bienes nacionales, en cuyo caso la paridad del poder adquisitivo de las monedas no sería suficiente para impedir la ganancia o pérdida de competitividad de algunas economías nacionales.

Los partidarios del primer tipo de explicación es probable que recurran más fácilmente a la evolución del **tipo de cambio real** de una moneda para averiguar hasta qué punto la misma se desvía respecto de su supuesto valor de equilibrio, y, como consecuencia, la economía nacional gana o pierde competitividad, al menos en el corto plazo. En cambio, los defensores del segundo tipo de vista tienden a proponer, cada vez con más insistencia, la necesidad de sustituir el tipo de cambio real por **alguna otra medida** de la evolución de la competitividad; en particular, defienden el empleo de indicadores como las **cuotas de mercado** (internacional o global) para reemplazar a los antiguos indicadores de costes y precios, que consideran desfasados por contemplar exclusivamente unos factores de competitividad que, según su interpretación, ya no son los únicos, pues en el mundo actual tienen cada vez mayor importancia los factores de

competitividad distintos de los costes y los precios (factores como el diseño, la calidad, los servicios post-venta, etc.).

Sin embargo, ambos tipos de teorías comparten, una vez más, los supuestos básicos de un análisis que sólo aparentemente es diferente, porque ambos tienen en común los postulados esenciales de la teoría de la ventaja comparativa. Cuando se parte de la tradición opuesta, es decir, de la teoría de la ventaja absoluta de Smith y Marx, no es difícil comprender que las ganancias y pérdidas de competitividad entre países pueden muy bien deberse a **diferencias de los costes y precios** (sin necesidad de recurrir a "nuevos" factores explicativos), ya que no existe en esta teoría **ningún mecanismo de equilibrio automático** que tienda a igualar los precios de los bienes de los diferentes países. Si, para respetar el uso introducido por los partidarios de la teoría de los nuevos factores de competitividad, llamamos a esta interpretación la "teoría microeconómica" de la competitividad (por oposición a la que presenta una mayor confianza en ese instrumento central de la política macroeconómica que es el tipo de cambio, y que debería llamarse por tanto "teoría macroeconómica de la competitividad"), diríamos que lo que se va a defender en este capítulo es una visión diferente, micro y macroeconómica a la vez, que quizás por ello convendría llamar enfoque de "economía política".

Para desarrollarlo, en este capítulo habrá que estudiar sobre todo qué relación existe entre los niveles de costes y precios y el tipo de cambio real a largo plazo de una moneda, para comprender en su plenitud no sólo la dimensión práctica de la teoría de la ventaja absoluta (epígrafe 4.3) sino también la falsedad de la previsión asociada a la teoría de la paridad del poder adquisitivo (epígrafe 4.2), que predice la equiparación universal de los tipos de cambio reales. Pero antes habrá que comprobar si se sostiene o no el argumento empírico que ofrecen los partidarios del enfoque microeconómico de la competitividad, construido alrededor de una serie de evidencias fácticas que han pasado a conocerse como "paradoja de Kaldor" (epígrafe 4.1). Para terminar el capítulo, se reflexionará sobre las posibilidades de dar significado a la expresión "ventaja comparativa" desde el punto de vista de la teoría aquí defendida, basada en la ventaja absoluta.

4.1. El enfoque microeconómico: la "paradoja de Kaldor".

Si se parte de la ventaja comparativa y el equilibrio general, con sus ajustes automáticos universales, y se niega por tanto la posibilidad a largo plazo de ventajas absolutas globales de un país con respecto a otros (ya se suponga que el tipo de cambio real (er) tiende a ser $= 1$ expresa o tácitamente), no puede sorprender que una parte importante de los autores concluyan que los costes no sirven para explicar los patrones del comercio y la competitividad internacionales, partiendo directamente de la evidencia

de que unos países ganan y otros pierden peso en la producción y el comercio mundiales. Pero hay un segundo aspecto de la evidencia empírica disponible que estos autores consideran especialmente favorable para sus tesis. Como parten explícita o implícitamente de la teoría de la paridad del poder adquisitivo, dan por descontado que, a escala macroeconómica y global, ningún país tiene ventaja absoluta sobre los demás, sino niveles de costes (y por tanto niveles de precios reales) medios aproximadamente iguales a los de los demás países. En estas condiciones deducen, como la cosa más natural del mundo, que un país que experimenta una elevación (descenso) del tipo de cambio real de su moneda nacional estará operando transitoriamente con costes superiores (inferiores) a los de los demás países y, por tanto razonan que, si fuera verdad que la competencia se basa en los bajos costes y precios, este país estaría experimentando una caída (alza) en su competitividad que tendría que manifestarse en una pérdida (ganancia) de cuota en las exportaciones globales mundiales y en la oferta mundial de productos, o en el mercado mundial. Si la experiencia empírica - concluyen- no corrobora esta hipótesis, como de hecho sucede, se pueden considerar probados los dos resultados siguientes:

1) este resultado empírico es paradójico para la teoría convencional (que se identifica con la teoría de la competencia basada en los costes), de ahí el nombre de "paradoja de kaldor" que se da a este tipo de fenómenos;

2) se considera imprescindible buscar una alternativa a la teoría de la competencia de costes, cuyo resultado, cualesquiera sean los medios utilizados para desarrollarla, será siempre el descubrimiento de "nuevos factores" explicativos de la competitividad, distintos de los costes y precios.

En las últimas décadas, son ya muchos los economistas que han advertido que los efectos de los costes y precios relativos crecientes sobre las cuotas de mercado "son más bien débiles y en algunos casos perversos"¹¹⁵, y la experiencia empírica acumulada como demostrativa de esta tesis ha pasado a conocerse universalmente como la "paradoja de kaldor", que es expresada así por uno de los autores que ha estudiado esta cuestión: "Si los costes laborales unitarios crecen más que en otros países, se argumenta que esto reducirá las cuotas de mercado interno y externo, frenará el crecimiento económico e incrementará el desempleo. Sin embargo, la evidencia empírica disponible muestra que los países que más rápidamente han crecido, en términos de exportaciones y PIB, en el periodo de posguerra, son los que han experimentado al mismo tiempo un crecimiento en sus costes laborales unitarios mucho más rápido que los otros países, y viceversa. Este hecho, al que se conoce después de kaldor (1978) como la 'paradoja de kaldor', indica que la visión tradicional de que la

competitividad internacional está determinada por el crecimiento de los costes laborales unitarios es como mínimo excesivamente simplista"¹¹⁶.

También para el caso español existe evidencia de la aparente "paradoja", que ha llevado a algunos autores a buscar explicaciones alternativas a las de costes. Así, C. Martín ha señalado, basándose en datos empíricos¹¹⁷, "la disociación entre el comportamiento de costes y precios y la evolución de las cuotas de producción doméstica en los mercados de exportación y nacional, mayor o menor según los sectores, pero, en todo caso, perceptible para la gran mayoría de ellos"¹¹⁸. Esto ha llevado a algunos autores a preferir el uso de "indicadores de cantidades o volúmenes comerciales"¹¹⁹, si bien otros, como Viñals, se han inclinado por una posición ecléctica, ya que "se obtendrá una mejor evaluación (...) si se consideran conjuntamente tanto indicadores de precios como indicadores de cantidades"¹²⁰. El supuesto subyacente es que la evolución de los costes es insuficiente para explicar la competitividad porque, o bien los costes no se transmiten a los precios, o bien sí se transmiten pero los precios no son los únicos factores que actúan, rompiendo así con una tradición abierta por una serie de estudios desarrollados en la Fundación Empresa Pública en los que era mucho más perceptible, hace unos años, la preocupación por los costes y los precios. Así, en un estudio de 1981, Martín, Monés y R. Romero comparan la competitividad de España y la Comunidad Europea "sobre la base de la comparación de las estructuras de **costes** sectoriales, frente a los métodos que generalmente se vienen aplicando y que son, básicamente, la comparación de estructuras de protección y la determinación de las ventajas comparativas reveladas sobre la base de los flujos de comercio mutuo"¹²¹. Y en consonancia con lo anterior, se cerraba el capítulo de conclusiones señalando que "el que hayan existido unas diferencias salariales superiores a las de productividad, unido a unos costes de capital y amortización menores, es un índice de la relativa 'comodidad' con que se han movido las empresas españolas", aunque lo más probable es que en los últimos años las empresas españolas hayan "reducido su ventaja relativa en términos de costes corrientes"¹²². En 1981, no era perceptible aún la preocupación actual por los factores ajenos a los costes y precios.

Sin embargo, algunos autores parecen creer que los "nuevos" factores de competitividad no son nuevos sólo en el sentido de la novedad que supone su inclusión dentro del análisis teórico, sino que son nuevos también en cuanto a su pura existencia material y empírica. Así, Martín y Velázquez coinciden con Segura (véase el anexo del capítulo 4) al señalar que "la naturaleza de los procesos de innovación y difusión de la tecnología que vienen teniendo lugar en los últimos años está alterando, de modo sustancial, las formas de competencia entre empresas y países"¹²³. En algunos casos, el recurso a estos "nuevos" factores de la competitividad internacional -que tiene su origen, como se ha dicho, en la idea de que

elevación de los costes significa algo equivalente a tener costes **altos**, y en la idea simétrica de que un **descenso** de los costes coincide con el hecho de tener costes **bajos** (en definitiva, en la aceptación implícita de que siempre se parte de **niveles** absolutos de costes **idénticos** o muy similares)-se ha mezclado con la reivindicación de alguna versión "neotecnológica" de la teoría de la ventaja absoluta. Esto ocurre con bastante frecuencia en autores que son a la vez de inspiración neoschumpeteriana pero insertos también en la tradición de la Economía Industrial, como el ya citado Fagerberg fuera de nuestras fronteras o, en el caso español, José Antonio Alonso, que ha insistido con fuerza en la necesidad de recurrir a la "competitividad estructural"¹²⁴ pero sin marginar las teorías de la ventaja absoluta, aunque para olvidar posteriormente su propia recomendación de no contribuir a algo que, según confiesa, le produce insatisfacción, ya que en su repaso al panorama de teorías sobre el comercio internacional parece adherirse a la denostada costumbre de "convertir la teoría del comercio en un repertorio de casos 'ad-hoc', de modelos parciales con prescripciones dispares, cuando no abiertamente enfrentadas"¹²⁵.

A todos estos autores les juegan una mala pasada los supuestos teóricos implícitos de los que parten, que les hacen olvidar las reglas más elementales de la lógica. Sencillamente, están olvidando que por el hecho de que sepamos que el tipo de cambio real de una moneda, o los costes de un país respecto a otro,, están evolucionando al alza (a la baja) sólo podemos deducir que los costes del citado país se están elevando (descendiendo) en relación con sus competidores, pero **nada podremos decir sobre si son ya, o eran antes, tan altos como -o más, o menos, altos que- los de éstos**. Algo tan sencillo como esto aparentemente se ha olvidado por la mayoría de los autores que se han ocupado de estos temas, por las razones teóricas señaladas, y quizás también debido a la mucha mayor dificultad de encontrar datos de costes y tipos de cambio en términos de **niveles absolutos** -en vez de los expresados como meros índices cuya evolución en el tiempo se analiza en comparación con un valor 100 imputado a una año base cualquiera-, lo que ha acostumbrado a casi todo el mundo a prescindir cada vez más de los datos de nivel. Lo más que se encuentra en la actualidad¹²⁶ son advertencias de que lo que se están utilizando son evoluciones de índices y no niveles¹²⁷, pero estas advertencias parecen rutinarias y no conscientes de las consecuencias que se derivan de este uso, pues acto seguido no se tiene inconveniente en extraer ciertas conclusiones del análisis de dicha evolución, como si se pensara que, en efecto, las conclusiones del análisis de los **niveles** tuvieran que ser necesariamente las mismas que las del análisis de las **evoluciones**¹²⁸. En el capítulo 6, veremos una prueba empírica de que esto no es así.

4.2. El enfoque macroeconómico: la teoría de la paridad del poder

adquisitivo.

La otra rama de la ortodoxia también recurre a un argumento empírico, aunque distinto, para hacer compatible la teoría de la ventaja comparativa con el análisis de la competitividad, pero sin necesidad de recurrir en este caso a "nuevos" factores de competitividad. Esta corriente teórica se aferra firmemente a la idea -correcta en nuestra opinión- de que el factor competitivo esencial son los costes y los precios. Sin embargo, al estar limitada teóricamente por su compromiso con la teoría de la ventaja comparativa -y con esa extensión de la misma en el ámbito de las relaciones económicas internacionales, que es la teoría de la paridad del poder adquisitivo-, no tiene otro remedio que recurrir a un artificio a fin de poder escapar del resultado previsto por esa teoría -la idea de tipos de cambio reales constantes, al menos a largo plazo-, que contradice abiertamente toda posibilidad de desarrollar un concepto de competitividad.

El artificio consiste en el siguiente razonamiento: si todos los productos fueran **comerciables**, la ley de un solo precio igualaría los precios reales de todos ellos en cualquier lugar del mundo por medio del arbitraje espacial sobre los mismos, de manera que la igualdad de los precios individuales en moneda común ($P_i A e = P_i^*$) se haría extensiva a la totalidad de los bienes, con lo que podría escribirse también: $P A e = P^*$ (y por tanto $e = P^*/P$), lo que equivale a postular que:

$$e A P/P^* = 1 = e_r.$$

Pero esta **versión absoluta** o fuerte de la teoría de la paridad del poder adquisitivo, al igualar los tipos de cambio reales de todas las monedas nacionales, no serviría para explicar las ganancias o pérdidas de competitividad de los diferentes países, al menos en la medida en que estas variaciones de competitividad sigan suponiéndose dependientes de los niveles de precios relativos de estos países. Sin embargo, esta incapacidad explicativa se atribuye al supuesto teórico simplificador de ausencia total de bienes no comerciables. En cuanto la teoría se corrige de forma "realista", para tener en cuenta este elemento esencial de la realidad empírica, que significa la existencia de bienes domésticos no sujetos al libre comercio internacional ni a la competencia exterior (es decir, la existencia de sectores productivos ajenos a la competencia, y excluidos del libre movimiento del capital a escala mundial), se llega a la conclusión de que la teoría de la paridad del poder adquisitivo debe suavizarse, sustituyéndose su versión absoluta por una **versión relativa**, también llamada "débil", puesto que no exige la **igualdad** de los tipos de cambio reales de las monedas. En esta versión, lo único que se exige es la

constancia a largo plazo de los tipos de cambio reales, aunque se admiten las desviaciones sistemáticas (no meramente transitorias) respecto al nivel de equilibrio, siendo la existencia de este último condición necesaria para que se pueda hablar siquiera, como señalaron Cassel y Samuelson, de sobrevaloración o infravaloración de una moneda.

Una causa de estas desviaciones sistemáticas ha sido señalada por Dornbusch: "Con gustos idénticos y homotéticos, y con la ley de un solo precio, el componente internacional de los índices de precios es el mismo en ambos países y por tanto se anulan mutuamente. El nivel del precio relativo se determina entonces por los precios relativos de los bienes domésticos en los dos países, medidos en moneda común. Sean h y h^* los niveles de productividad en los bienes comerciables (en el margen competitivo) en relación con los bienes domésticos en cada país: Se observa fácilmente (véase Dornbusch, Fischer y Samuelson (1977)) que el nivel del precio relativo se reduce entonces a:

$$R = R(h/h^*), \quad R' > 0^{129}$$

Esto supone una desviación sistemática respecto a la teoría de la paridad del poder adquisitivo porque un aumento de la productividad en el sector de los bienes comerciables en nuestro país, en vez de depreciar el tipo de cambio real de nuestra moneda -vía la rebaja del coste relativo de producción de los mismos en términos del país extranjero, que es lo que ocurriría si sólo existieran bienes comerciables-, provocará la apreciación de nuestro tipo de cambio real, según la fórmula del párrafo anterior. Pero obsérvese que por muy sistemáticas que sean, esas desviaciones implican por definición un centro de gravedad, es decir, exigen teóricamente la existencia de un determinado nivel de equilibrio, a largo plazo, del tipo de cambio real.

Y es importante comprender que no se puede invocar para este fin la "ley de un sólo precio"¹³⁰. Como ha afirmado Dornbusch, en estas condiciones "la paridad del poder adquisitivo sólo se mantiene, incluso en su versión débil, si las perturbaciones satisfacen las condiciones del postulado de homogeneidad de la teoría monetaria", postulado que afirma que "una perturbación puramente monetaria, al dejar inalterados todos los precios relativos de equilibrio, conducirá a un cambio equiproporcional en el dinero y en todos los precios, incluido el precio del tipo de cambio exterior. En este experimento tan especial, la Paridad del poder adquisitivo se cumple incluso si no se aplica la ley de un solo precio"¹³¹. Dicho de otra manera, aunque pudiera parecer lo contrario, la llamada versión "débil" de la teoría de la paridad del poder adquisitivo es en realidad mucho más dura que la versión absoluta de esta teoría. Mientras que esta última es de hecho aplicable exclusivamente en condiciones muy

estrictas¹³², la versión relativa se supone aplicable sea cual sea la composición de la cesta de productos en cada país (sean éstos comerciales o no).

Por otra parte, mientras que la versión absoluta sólo exige la ley de un solo precio (algo empíricamente aceptable cuando se supera el muy corto plazo, como han demostrado Protopapadakis y Stoll (1986)), la versión relativa exige necesariamente el postulado de homogeneidad de la teoría monetaria, lo que equivale a aceptar la teoría cuantitativa del dinero y el supuesto a ella ligado de la existencia de un mecanismo automático de ajuste que compensa exactamente la variación en el precio relativo de los bienes de un país con una variación idéntica de su tipo de cambio nominal, de forma tal que el tipo de cambio real de cada moneda permanece constante a largo plazo.

4.3. El enfoque de Economía Política: niveles relativos de costes y tipo de cambio real.

En el capítulo segundo desarrollamos la teoría básica de la libre competencia de capitales y observamos cómo las dos vertientes de la competencia, la intrasectorial y la intersectorial, podían resumirse en una jerarquía de categorías de precios "reguladores" de los precios de mercado (precios directos, de producción e intervenidos), que son la expresión más sintética de la lucha competitiva. En ese contexto básico hubiera sido perfectamente posible introducir el concepto de ventaja absoluta para referirse a la que poseen por regla general las empresas más mecanizadas y eficientes y, por consiguiente, capaces de producir con costes unitarios de producción inferiores a los de sus rivales del sector. Sin embargo, la costumbre de reservar esta expresión para el ámbito del comercio internacional evitó que la utilizáramos en aquella ocasión, aunque esa denominación concuerda perfectamente con la concepción implícita en los autores de la teoría de la ventaja absoluta, desde Adam Smith a Karl Marx. La idea básica de esta teoría afirma que tienen ventaja absoluta, en la producción de un bien concreto de determinada calidad, las empresas capaces de producir más barato (con un menor coste), es decir, las que consumen menos cantidad de trabajo por unidad de producto. En la actualidad, es perfectamente posible extender esta definición hasta incluir por completo los nuevos fenómenos que tanto obsesionan a los teóricos de la Economía industrial, ya que lo que hay finalmente tras una **ventaja basada en la calidad** y en la diferenciación del producto **no es sino una ventaja de coste** que impide que ese producto de calidad pueda ser imitado a un coste inferior (en ese momento), lógica consecuencia del hecho de que lo que hoy se llama normalmente una "innovación de producto" no es sino ese aspecto de las innovaciones "de proceso" que se manifiestan en el acceso de un

producto ya existente (a veces, durante largo tiempo) pero de costes prohibitivos, a una nueva etapa de consumo masivo, ligada a una rebaja **decisiva** en sus costes de producción (consecuencia de una innovación **crucial** del proceso de producción de dicho bien, o de sus *inputs*).

Pues bien, esta teoría de la ventaja absoluta de las empresas -la mejor "calidad/precio" del sector, o sea, el "precio/calidad" más bajo- se mantiene inalterada cuando su ámbito de aplicación pasa del nivel más abstracto y general al campo específico y concreto de las relaciones económicas internacionales. En esta transición, el único elemento que trastorna la rápida comprensión de los principios generales en este caso particular -que sin embargo, desde el punto de vista histórico, es el caso general y universal- es la existencia de una multiplicidad de monedas nacionales (divisas) y la necesidad de operar en consecuencia con el a veces engorroso instrumento de los tipos de cambio de dichas monedas. El autor que más y mejor ha desarrollado la aportación de Marx en este campo es, una vez más, Anwar Shaikh, entre cuyos méritos está el de haber sabido comprender y exponer cómo la teoría general del comercio y de la competencia debe aplicarse al caso de muchos países y monedas basándose en los mismos principios generales que son de aplicación a la competencia entre empresas o regiones dentro de un área con una moneda única, y no en otros distintos¹³³. Concretamente, hay que partir en el análisis de los dos supuestos básicos de la competencia capitalista -intercambio de equivalentes y libre movimiento de los capitales-, y no, como ha sido frecuente entre algunos de los seguidores de Marx, de supuestos *ad hoc*, en ocasiones contradictorios con los de la teoría general, como el intercambio desigual o el monopolio. Shaikh ha demostrado que, sin necesidad de recurrir a principios alternativos, ajenos a la obra de Marx, se puede llegar también en el campo de la Economía Internacional a las mismas conclusiones que extrajera éste de su análisis más abstracto, como la reproducción y perpetuación de la desigualdad y el desequilibrio a escala internacional, por ejemplo¹³⁴.

Pues bien, como ya hemos analizado extensamente la competencia en el plano más general, podemos centrarnos ahora en la competencia que se lleva a cabo cuando intervienen empresas o regiones que operan con diversas monedas que se intercambian entre sí en función de una *ratio* determinada, que es el tipo de cambio, preguntándonos antes de nada por la relación que existe entre dichos tipos de cambio y los propios fundamentos competitivos. Vamos a ver cómo el tipo de cambio nominal de cada par de monedas deriva de su tipo de cambio real, y no a la inversa, y cómo los determinantes últimos, a largo plazo, de los tipos de cambio reales no son otros que los costes relativos de producción de los bienes que se intercambian entre ambas zonas. Veamos esto último siguiendo los pasos desarrollados por Shaikh (1991), desde el caso general hasta la formulación de la expresión

acabada de los tipos de cambio reales (er) y nominales (e):

A. La competencia en el plano internacional se rige por **las mismas leyes y principios que en el ámbito (nacional o) general**, o, por mejor decir, la existencia de una única moneda o de varias en un área competitiva determinada no altera los fundamentos de los procesos competitivos. Corresponde, por consiguiente, analizar primero dichos fundamentos en el caso más sencillo, en el que sólo existe una única moneda (la determinación del precio relativo de dos mercancías o cestas de mercancías), para proceder a continuación a estudiar el caso de las múltiples monedas (en el que intervienen los tipos de cambio y donde la cuestión del tipo de cambio real de un área geográfica determinada se reduce al precio relativo de dos cestas de bienes expresado en moneda común).

a.1. El precio (de mercado) relativo del bien de la empresa **k** del sector **i** en términos del de la empresa **l** del sector **j** viene regulado a **medio plazo**, más allá de las fluctuaciones coyunturales que inciden sobre el mercado en el más corto plazo, y como consecuencia de la operación de la "ley de un solo precio" (LUSP), por el precio relativo **medio** de ambos sectores (es decir, por el cociente de los que en 2.5. llamamos "**valores sociales medios**" de cada sector). El supuesto implícito es que no es necesario que transcurra mucho tiempo para que la competencia imponga a cada empresa la necesidad de sacar al mercado productos de la misma calidad al mismo precio aproximado, ya que los consumidores abandonarían al productor de mayor precio en caso contrario:

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i}{P_j} \quad [I]$$

A su vez, este precio relativo sectorial viene regulado a **más largo plazo** -debido a que la operación de la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia sectoriales requiere un tiempo mayor que la tendencia mencionada en el párrafo anterior: es el tiempo que necesitan los capitales para su inversión y desinversión según los casos, en busca de la máxima rentabilidad- por el "**precio de producción**", es decir el precio formado por el coste medio de producción en cada sector más la tasa media de ganancia que se forma en el conjunto del sistema. En realidad, aunque esto coincide con lo que se dijo en 2.5., hay que hacer una precisión importante, pues no se trata del precio de producción sin más, sino del precio de producción de los "capitales reguladores" de cada sector, que son "aquellos capitales que emplean los mejores métodos generalmente disponibles"¹³⁵, de forma que:

$$\frac{P_i}{P_j} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*} \quad [2]$$

Siguiendo a Pasinetti¹³⁶, Shaikh expresa el precio de producción de los capitales reguladores de cada sector como el resultado de multiplicar su coste unitario -más exactamente, su "coste laboral unitario verticalmente integrado", producto a su vez del salario monetario (w_i) por el correspondiente requerimiento unitario de trabajo o "coeficiente de trabajo verticalmente integrado" correspondiente a dichos capitales (λ_i)- por el factor $(1+q_i)$, donde q_i es la ratio "beneficio-salarios **verticalmente integrados**" de cada sector. Hay que tener en cuenta que estas q sectoriales ($q_i, q_j, \text{etc.}$), al ser combinaciones convexas de las correspondientes ratios "directas" y además venir expresadas como $(1+q_i)/(1+q_j)$, presentarán una dispersión prácticamente despreciable, por lo que puede simplificarse la expresión resultante del precio de producción relativo simplemente como el cociente de los costes relativos:

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i^* \times \lambda_i^*}{w_j^* \times \lambda_j^*} \quad [3]$$

Resumiendo lo señalado en [1]-[3], resulta entonces que:

$$\frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{w_i^* \times \lambda_i^*}{w_j^* \times \lambda_j^*} \quad [3']$$

a.2. Pero si esto es válido para cada una de las empresas individualmente consideradas, también será válido para cualquier agregado de dichas empresas, por lo que **representando ahora con los subíndices i y j dos áreas locales diferentes** dentro del mismo país o zona con moneda única, y expresando los salarios monetarios como producto de los correspondientes salarios reales por los niveles de precios predominantes en cada una de esas áreas, tendremos:

$$\frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{\frac{pc_i}{pct_i} \times wr_i \times \lambda_i}{\frac{pc_j}{pct_j} \times wr_j \times \lambda_j} \quad [4]$$

(donde w_r , el salario real, es w/pc , siendo pc el índice de precios al consumo de cada área, que puede expresarse, a su vez, como $pc = (pc/pct)Apct$, donde pct es el índice de precio de los bienes comerciables que, por la ley de un solo precio, tiende a igualarse en las distintas áreas, regiones y países; de forma que al tender pct_i/pct_j a ser = 1, puede desaparecer de la ecuación [4]).

B. Aplicando lo anterior al caso de un espacio geográfico en el que coexisten múltiples monedas, la primera diferencia que aparece es la necesidad de precisar si los precios y valores monetarios vienen expresados en la moneda nacional o en alguna otra moneda, de forma que, al comparar países entre sí, utilizaremos la notación normal (por ejemplo, p) para expresar los precios en moneda nacional, y la notación con apóstrofe (por ejemplo, p') para expresar los precios en moneda común. Con esta salvedad, podemos repetir el análisis anterior, empezando por resumir lo contenido en las ecuaciones [1] y [2] con la expresión que corresponde ahora al caso "internacional":

$$\frac{P_{i'k}}{P_{j'l}} = \frac{P_{ik} \times e_{ik}}{P_{jl} \times e_{jl}} \approx \frac{P_{i'}}{P_{j'}} \approx \frac{P_i^{*'}}{P_j^{*'}} \quad [5]$$

donde la diferencia estriba en que hay que multiplicar por el correspondiente tipo de cambio para obtener los precios en moneda común; y repitiendo lo dicho en a.2., podemos extender el análisis del precio relativo desde el ámbito de una empresa al del conjunto de todas las empresas que forman cada área geográfica donde predomina una moneda diferente (cambiamos, pues, el significado de los subíndices para reflejar este hecho), con lo que tendríamos la siguiente expresión del tipo de cambio real (er_{ij}) de la moneda del país i respecto del j :

$$\frac{P_i^{*'}}{P_j^{*'}} = \frac{P_i^* \times e_i^*}{P_j^* \times e_j^*} \approx er_{ij} \approx \frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} \times wr_i^* \times \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} \times wr_j^* \times \lambda_j^*} \quad [6]$$

Asimismo, el tipo de cambio nominal (e_{ij}) vendría dado por la ecuación [7]. La conclusión general es que, salvo en el caso de que las tasas de inflación sean muy altas¹³⁷ o que se trate de países muy similares¹³⁸, no hay

ninguna razón para esperar que los tipos de cambio se muevan conforme prevé la teoría de la paridad del poder adquisitivo, ni razón alguna por tanto para que el determinante a largo plazo del tipo de cambio real de dos monedas lleve a éste a tender hacia un valor igual a la unidad. Como las cestas de consumo diferirán entre países y los capitales reguladores en la producción de esas cestas diversas serán distintos, el cociente de la parte derecha de la ecuación [6] no tiene por qué valer 1 ni siquiera cuando el tipo de cambio real de que se trate sea el referido a los bienes comerciados exclusivamente (como ocurre con la ecuación [6]).

$$e_{ij} = \frac{e_i}{e_j} \approx \frac{\frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} \times wr_i^* \times \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} \times wr_j^* \times \lambda_j^*}}{\frac{P_i^*}{P_j^*}} \quad [7]$$

C. Asimismo, se comprenden ahora mejor las implicaciones de la teoría de la paridad del poder adquisitivo. Tanto en su versión "absoluta", que sostiene que el tipo de cambio real de cada moneda con las monedas de los países competidores es igual a la unidad ($e_r = 1$) como "relativa" (e_r puede desviarse de la unidad pero tiende siempre a volver, tras un periodo de ajuste, a su valor de equilibrio), lo que esta teoría supone es una **ampliación** del mecanismo de ajuste automático de Ricardo, desde el caso particular de ajuste de precios para un tipo de cambio nominal fijo al caso general, que incluye tanto los tipos de cambio fijos como variables (en este último caso, puede ser el propio tipo de cambio nominal el que se ajuste para dejar inalterado el tipo de cambio real). En definitiva, la teoría de la paridad del poder adquisitivo afirma que los precios o el tipo de cambio se ajustan precisamente en la medida necesaria para mantener inalterados e iguales los costes relativos de producción de cada par de países, al menos en sus niveles medios a lo ancho de la economía (lo que no excluye la desigualdad individual si el análisis se lleva a cabo sector a sector).

Sin embargo, si tenemos en cuenta que los ajustes también pueden venir por el lado de la producción y el empleo, y de los tipos de interés, y que el ajuste puede ser sólo parcial, y no total y automático, se comprenderá la posibilidad de que coexistan ventajas y desventajas de coste con tipos de cambio real diferentes de la unidad, y todo ello sin que se den las condiciones para una autoliquidación de tales diferencias, con lo

que dicha evolución vendrá acompañada de una ganancia (pérdida) de cuotas de mercado por parte del país con ventaja (desventaja) absoluta.

4.4. La medida de los costes internacionales en moneda común.

Aunque no se afirma expresamente en el trabajo de Shaikh, de su argumento anterior se desprende sin dificultad, en relación con lo dicho en los capítulos 1 y 3 de este libro, que, si el **tipo de cambio real** de una moneda respecto de otra cualquiera puede adoptar un **valor inferior o superior a la unidad**, el país de la primera moneda tendrá **ventaja absoluta global** respecto al segundo en el primer caso, y desventaja absoluta global en el segundo. Esto no significa que el país con ventaja (desventaja) absoluta la posea en todas y cada una de las ramas productivas, sino que en él predominan los sectores en los que su producción se realiza a costes inferiores (superiores) a las de las empresas extranjeras, frente a los sectores donde se produce el fenómeno inverso. Pero habiendo llegado a la conclusión de que el tipo de cambio real de dos monedas nacionales viene determinado por el coste unitario relativo de los bienes de los dos países, cuyo nivel determina la ventaja absoluta de cada país, procede ahora: 1) aclarar ciertos aspectos relativos al concepto general de **coste unitario relativo**; 2) investigar hasta qué punto la presencia de **diversas monedas** complica la definición de este concepto en el marco del comercio internacional; 3) precisar cómo puede superarse el nivel actual de los estudios sobre costes relativos a escala internacional, pasando de la fase actual, centrada casi exclusivamente en el análisis de índices de costes, a una fase superior, en que predomine el análisis directo de los **niveles absolutos** de costes y de ventajas absolutas; 4) aclarar cuál es el significado exacto de las **ventajas comparativas** cuando se parte de un marco conceptual riguroso inspirado en la ventaja absoluta.]

1) Aunque en la formulación exacta del pensamiento teórico sólo cabe referirse, como se ha visto en 4.3., a los "costes laborales unitarios verticalmente integrados", que hemos utilizado como aproximación de los valores unitarios, o contenido en trabajo de las mercancías expresado en términos monetarios, en las ecuaciones anteriores, en la práctica sería extremadamente complicado tener que operar con estas variables. Por consiguiente, a partir de ahora se seguirá al respecto la práctica habitual de utilizar los **costes laborales unitarios** (CLU) convencionales (es decir, costes salariales por unidad de producto, en vez de costes totales unitarios¹³⁹), lo cual permite además comparar más fácilmente los resultados con los que obtiene la mayor parte de la literatura existente sobre competitividad macroeconómica. Lo primero que conviene hacer por tanto es distinguir entre los costes laborales unitarios **nominales** (CLNU) y **reales**

(CLRU), definidos respectivamente como el cociente entre el salario nominal (w) o real (w_r) por persona y la productividad del trabajo (π). Esto requiere, antes de nada, dos precisiones.

Como la productividad de trabajo se define normalmente como el cociente del *output* físico (número de unidades producidas) por el número de unidades de trabajo directo utilizadas, no ofrece dificultad alguna identificar esta productividad como la inversa del "requerimiento unitario de trabajo **directo**" de la mercancía representativa de ese *output* físico (n_1 de unidades de trabajo directo/ n_1 de unidades de producto). Pero hay que tener en cuenta que lo que hemos venido llamando hasta ahora λ es el requerimiento de trabajo **total** -es decir, **directo**: o debido a los productores directos en el proceso de producción en cuestión, **más indirecto**: incorporado en los medios de producción utilizados en el proceso-, que, dada la práctica que se ha decidido adoptar, habrán de sustituirse por los correspondientes requerimientos unitarios de trabajo **directo**, algo que se corresponde bien con los datos empíricos disponibles.

En segundo lugar, al hablar del "salario por **persona**" característico de un sector, habría que matizar si se trata de personas **asalariadas** o de personas **ocupadas** en el sector. Aunque se decida prescindir en la práctica (como se hará en el capítulo 6) del problema que plantea el que en algunos sectores productivos, al menos en ciertos países, la diferencia entre la población ocupada asalariada (A) y la población ocupada total (O) pueda ser notable, al menos parece conveniente dejarlo correctamente planteado desde el punto de vista problema teórico. En un caso así, la definición del salario por persona como w/A , en vez de w/O , junto a la medida de la productividad en términos de Y^r/O , ocasionaría tener que añadir a las expresiones [8] y [9] que aparecen a continuación el cociente A/O ("grado de asalarización"), cuya evolución podría ser diferente en distintos países, sobre todo cuando el análisis comparativo se refiere al conjunto de la economía. Sin embargo, si el análisis se ciñera al sector industrial, donde casi toda la población ocupada es asalariada (y en aquellos casos en que no es así lo que ocurre es que existe una población ocupada no asalariada importante pero que consiste en su mayor parte en lo que la Encuesta española de Población Activa llama "ayudas familiares", es decir, ocupados sin remuneración, que prácticamente no incrementan los costes salariales), podemos estar seguros de que la distorsión introducida por la simplificación de utilizar w/O en vez de w/A es perfectamente despreciable, tanto a efectos de evolución como de nivel absoluto.

Por consiguiente, y teniendo en cuenta las matizaciones anteriores, podemos expresar los CLNU y CLRU, respectivamente, como:

$$CLNU = \frac{w}{\pi} = \frac{\frac{W}{O}}{Y_r} = \frac{W}{Y_r} = \frac{W}{Y} x dY = \frac{W_r}{Y_r} x ipc \quad [8]$$

$$CLRU = \frac{w_r}{\pi} = \frac{\frac{\frac{W}{ipc}}{Y}}{\frac{dY}{O}} = \frac{W_r}{Y_r} = \frac{W}{Y} x \frac{dY}{ipc} \quad [9]$$

(donde w : salario nominal, w_r : salario real, W : salarios totales, O : número de ocupados, π : productividad, Y : PIB nominal, Y_r : PIB real o deflactado por el índice de precios del PIB, dY : deflactor del PIB, ipc : índice de precios al consumo), con lo que resulta evidente que la relación entre ambos puede expresarse como:

$$CLNU = CLRU x ipc \quad [10]$$

$$CLRU = \frac{CLNU}{ipc} \quad [1'0]$$

Asimismo, de [8] y [9] se deriva que la "cuota salarial", o porcentaje que representan los salarios en el total del producto nacional, puede escribirse así:

$$\frac{W}{Y} = \frac{CLNU}{dY} = CLRU x \frac{ipc}{dY} \quad [1''0]$$

Por último, y puesto que el uso de estos indicadores de coste está especialmente concebido para hacer posibles las comparaciones internacionales, podríamos complementar lo anterior definiendo un **coste laboral unitario relativo**¹⁴⁰ (que podría representarse como $CLUR$, o mejor CLU_{ij} , pues esta segunda forma hace explícita la comparación entre las regiones i y j) como el cociente de los respectivos costes unitarios absolutos de dos regiones o países, y ello cabría hacerlo tanto para los

CLNU como para los CLRU, con lo que tendríamos:

$$CLNUR = CLNU_{ij} = \frac{CLNU_i}{CLNU_j} \quad [11]$$

$$CLRUR = CLRU_{ij} = \frac{CLRU_i}{CLRU_j} \quad [1'1]$$

Pues bien, ahora resulta evidente que el término derecho de la ecuación [3] es precisamente un ejemplo de $CLNU_{ij}$ entre regiones que comparten una misma moneda, mientras que la parte derecha de la ecuación [4] es el producto del correspondiente $CLRU_{ij}$ por una *ratio* de precios relativos (en el mismo caso anterior, de una sola moneda).

21) Ahora bien, cuando queremos estudiar los costes unitarios comparativos en el ámbito internacional, el análisis se complica por la existencia de una pluralidad de monedas o divisas nacionales y la necesidad de recurrir al uso de sus respectivos tipos de cambio para operar con cualquier comparación internacional, ya que ésta deberá hacerse ahora, siempre que nos estemos expresando en dinero, por medio de precios medidos en alguna "moneda común". Pues bien, si expresamos ahora la ecuación [6] utilizando la notación "comparativa" anterior (según la cual cualquier variable x_{ij} significa siempre x_i/x_j), podremos observar sin dificultad el parecido de la expresión resultante, a saber:

$$\frac{pc_{ij}^*}{pct_{ij}^*} \times wr_{ij}^* \times \lambda_{ij}^* \quad [6']$$

con la parte derecha de [10'''], que, expresada en términos comparativos, sería:

$$CLRU_{ij} \times \frac{ipc_{ij}}{dY_{ij}} \quad [1'''0]$$

La diferencia estribaría en que Shaikh razona en términos estrictamente teóricos y por tanto puede prescindir de los bienes no comerciados en la expresión de los determinantes a largo plazo del tipo de cambio real de los **bienes comerciados** (por lo que el cociente de precios

de la ecuación [6'] compara los niveles de precios de los bienes en general con los de los comerciabilia en particular: pc/pct), mientras que si el análisis desciende a la comparación de **economías reales** para determinar su tipo de cambio real global -es decir, el que se refiere a todos los bienes que integran sus respectivos PIB (aunque siga limitado a los determinantes **a largo plazo** de este último)-, en ese caso la *ratio* de precios relevante es la que existe entre el índice de precios de consumo (ipc), que afecta al valor de los salarios reales, y el índice de precios de la totalidad del PIB (dY).

Pero confirmada la equivalencia entre [6'] y [10'''], que se ha derivado de las ecuaciones [6] y [10''], sólo queda referirse al lado izquierdo de estas dos últimas expresiones, para obtener la **igualdad fundamental** que recoge la ecuación [12], y que postula que el determinante a largo plazo del tipo de cambio real de dos monedas nacionales, que ya sabemos que es el coste unitario relativo de sus respectivas cestas de bienes, puede representarse también como la "**cuota salarial relativa**" (o cociente de los pesos relativos que la masa salarial de cada país representa en sus PIB respectivos):

$$er_{ij}^* = \frac{W_{ij}}{Y_{ij}} = \frac{\frac{W_i}{Y_i}}{\frac{W_j}{Y_j}} \quad [12]$$

Ahora estamos ya en condiciones de proclamar la importancia del resultado obtenido, puesto que puede afirmarse con todo rigor que **el nivel medio de ventaja absoluta** de un país (comparado ya sea con otro país individual, ya sea con cualquier conjunto más amplio de países, pertenezca o no el primero a dicho conjunto) viene sencillamente representado por el nivel comparativo que representan sus cuotas de salarios en el PIB. Si expresamos esta idea en los términos de la teoría del valor-trabajo de Marx haciendo corresponder la distribución del valor añadido entre salarios y beneficios ($Y = W + B$), con el reparto del valor nuevo creado entre capital variable y plusvalía ($Y = v + pv$), y llamando a la tasa de plusvalía p' (que sería igual al cociente entre pv/v , o bien B/W), podríamos escribir¹⁴¹:

$$\frac{W}{Y} = \frac{1}{1+p'} \quad [13]$$

con lo que resulta finalmente que la **ventaja absoluta** no es sino **ventaja en la tasa de explotación o tasa de plusvalía**: el país con mayor tasa de

Los habituales y se han venido representando por e_{ij}), que son los tipos de cambio de la PPA (que denotaremos por \hat{e}_{ij} cuando se trate de su valor año a año, o bien por \hat{e}_{ij}^b si se trata del tipo PPA para cierto año base b).

Como han señalado Mathis, Mazier y Rivaud-Danset (1988), el origen de los tipos de cambio de la paridad del poder adquisitivo (PPA) tiene que ver con el problema planteado por la comparación internacional de costes medidos en una moneda común y referidos en cada país a una unidad física del mismo bien o, más exactamente, a su equivalente calculado a partir de un conjunto heterogéneo de bienes. La evaluación de costes en una moneda común (por ejemplo, en dólares) no plantea apenas problemas, pues basta con multiplicar los costes en moneda nacional por el tipo de cambio nominal e (n1 de \$ por pta.). Únicamente hay que aclarar una cuestión de notaciones, ya que, de la misma manera que el tipo de cambio normal (de mercado o corriente) de dos monedas, por ejemplo la peseta y el dólar, se puede expresar desde dos puntos de vista distintos -o sea como el número de pesetas por dólar, o el de dólares por peseta, de tal manera que, llamando tc al primero y e al segundo, tendríamos $e=1/tc$, y $tc=1/e$, así también ocurre lo mismo con estos nuevos tipos de cambio que son los tipos de cambio de la PPA. Si, siguiendo a Summers y Heston (1991) llamamos PPP al número de pesetas por dólar a este tipo de cambio, entonces \hat{e} sería su inversa: $\hat{e}=1/PPP$ dólares (o la divisa de que se trate) por peseta: ésta es la notación que utilizaremos en el texto.

Sin embargo, la medida de **las cantidades** a escala internacional es más complicada por 2 razones: en primer lugar, incluso en el caso de bienes homogéneos o casi homogéneos -por ejemplo, acero de determinada calidad-, la conversión por el tipo de cambio nominal de un año base (por ejemplo, 1985) no hace sin más comparables, en términos de cantidades físicas, los valores a precios de dicho año base; en 2º lugar, los productos de las nomenclaturas de la Contabilidad Nacional están constituidos por una multitud de bienes heterogéneos. La primera dificultad se expresa fácilmente diciendo que 1 \$ de producción de acero en los EE. UU. a precios de 1985 y $1/e^{85}$ pesetas de producción de acero en España a precios de 1985 - siendo e^{85} el tipo de cambio de la peseta en 1985- no representan necesariamente las mismas cantidades de acero. Esto resulta de que, en el año base de 1985, una tonelada de acero no tiene el mismo precio en Estados Unidos que en España, expresados ambos precios en la misma moneda, p. ej. el \$, tras convertir los precios españoles al tipo de cambio nominal. No obstante, es posible, observando el precio del acero en España y en EE. UU., calcular un tipo de cambio \hat{e}^{85} tal que 1 \$ en los EE. UU. y $1/\hat{e}^{85}$ pesetas en España representen las mismas cantidades físicas de bien¹⁴⁴.

Otro punto que resta por aclarar es la relación que existe entre

nuestro P_{ij} y lo que la literatura del Proyecto de Comparaciones Internacionales de las Naciones Unidas llama el "nivel nacional de precios". En sus conocidos trabajos sobre esta materia, Summers, Heston, Kravis y los demás autores ligados al Penn World Table (PWT) se refieren a un "nivel nacional de precios" que ellos expresan¹⁴⁵ por la sigla P, cuantifican en relación con el nivel nacional de los Estados Unidos (nivel EE. UU. = 100) y definen como el cociente entre PPP y XR (donde XR es el tipo de cambio digamos de la peseta, en términos de pesetas/dólar, y PPP es el tipo de cambio de la PPA también en pesetas/dólar). Aunque la expresión "nivel nacional de precios" puede generar una enorme confusión porque no se corresponde¹⁴⁶ con lo que realmente mide P, la definición de P (y de las demás variables ligadas) es perfectamente rigurosa y exacta si se interpreta como lo que es: el cociente entre las dos clases de tipo de cambio que se utilizan en el análisis (el de mercado y el de PPA). Por consiguiente, siguiendo la pauta habitual utilizada en nuestras notaciones, P_{ij} (= P_i/P_j) no expresa sino la *ratio* de las P correspondientes a los países i y j :

$$P_{ij} = \frac{PPP_{ij}}{XR_{ij}} \quad [15]$$

Finalmente, queda por hacer el análisis teórico de las ecuaciones [14'] y [14'']. Si se analizan los componentes de la parte derecha de estas ecuaciones, se observará que, junto a lo que hemos considerado que es el **determinante a largo plazo** de e_{ij} ($e_{ij}^* = w_{ij}/Y_{ij}$), aparecen varios factores más, que pueden agruparse y expresarse alternativamente como:

$$dY_{ij} x \frac{e_{ij}}{\dot{a}_{ij}} x \frac{\dot{a}_{ij}}{\dot{a}_{ij}^b},$$

como:

$$\frac{dY_{ij} x P_{ij}}{\dot{I}} \text{ndice} PPP_{ij}$$

o bien, más sencillamente, como:

$$dY_{ij} x \frac{e_{ij}}{\dot{a}_{ij}^b}$$

Puesto que \hat{e}_{ij}^b es un valor constante, pues se refiere al valor del tipo PPA en el año base, la evolución de $dY_{ij} / A (e_{ij}/\hat{e}_{ij}^b)$ se puede considerar regulada exclusivamente por dos factores: el crecimiento relativo de los índices de precios del PIB de ambos países (dY_{ij}) y la variación de su tipo de cambio bilateral nominal (e_{ij}), precisamente los dos factores que la teoría convencional considera que explican **íntegramente** el comportamiento del tipo de cambio real. Se ve claramente ahora que lo que la teoría de la paridad del poder adquisitivo está suponiendo es que los "factores **reales**" que afectan al precio relativo de los bienes nacionales (englobados en el cociente W_{ij}/Y_{ij}) se mantienen inalterados -(cuántas veces se ha caracterizado la teoría neoclásica por este rasgo típico de dejar fuera del análisis precisamente lo esencial!-, por lo que considera oportuno centrarse en el análisis de los "factores **monetarios**". Pero como no hay razón alguna para suponer que las cuotas salariales (W/Y) sean idénticas en todos los países, ni para suponer que, sea cual sea su nivel, su *ratio* tenga que mantenerse inalterada -todo lo cual se verá confirmado en el análisis empírico del capítulo 5-, hay que rechazar el tipo de análisis característico de la teoría de paridad del poder adquisitivo y profundizar en las relaciones subyacentes en [14'] y [14''].

Otra manera de expresar estas ideas es fijándose en un último aspecto de las ecuaciones [14'] y [14'']. Se trata de lo siguiente: puesto que el valor de P_{ij} lo proporcionan directamente los datos de Summers y Heston (1988) (al menos expresados en relación con el correspondiente valor para los Estados Unidos, que se supone = 100), y se sabe que experimenta una fluctuación cíclica intensamente ligada al ciclo del dólar -debido a la presencia hegemónica que tiene esta moneda en el comercio mundial-, y puesto que no es difícil comprobar que el cociente " $dY_{ij} / \text{índice del PPP}_{ij}$ " no se aleja nunca prácticamente de la unidad para ningún país (lo cual es lógico, pues se supone que el tipo de cambio de la PPA, en cuanto elemento distinto del tipo de cambio corriente, refleja precisamente el desnivel de precios de los diferentes países), lo que resulta finalmente es que el producto de los tres factores que aparecen en la parte derecha de [14'] y [14''], junto a W_{ij}/Y_{ij} , recoge íntegramente el **elemento cíclico a corto plazo** (en gran parte originado por las fluctuaciones del dólar en el mercado mundial) **de los tipos de cambio reales**. Un aspecto fundamental del trabajo empírico será, pues, comprobar hasta qué punto el componente a largo plazo (er^*_{ij}) ejerce una influencia fundamental en el curso de er , y cuál ha sido de hecho el papel desempeñado por los componentes más volátiles.

41) Hemos visto que el tipo de cambio real bilateral es un indicador de las ventajas absolutas de (la industria de) un país en relación con un

segundo país, a lo que podemos añadir que su tipo de cambio real **efectivo (media ponderada)** de los distintos tipos bilaterales que se tomen en consideración) será el indicador de la ventaja absoluta media en relación a las de ese conjunto de competidores, con lo que resumiremos diciendo que:

* Si $er_{ij} > 1$, los costes del país i son superiores, por lo que tiene desventaja absoluta respecto del país o países integrados en j ;

* Si $er_{ij} < 1$, los costes de i son inferiores: tiene ventaja absoluta sobre j .

Asimismo, cabe añadir que el tamaño de la ventaja absoluta media puede medirse por la desviación que muestre er_{ij} respecto de 1: será tanto mayor cuanto más bajo sea (más se aleje de 1 por abajo) y tanto más grande la desventaja cuanto más supere la unidad.

Pero, como han señalado Mathis, Mazier y Rivaud-Danset, el cálculo de los costes unitarios relativos también puede hacerse **a escala desagregada**, por ejemplo, para el caso de los diferentes sectores industriales de un país. Si llamamos CUR_{ij}^i al coste unitario comparativo (entre los países i y j) para el sector i (superíndice i), esto nos permitirá realizar una tipología sectorial, de forma que si $CUR_{ij}^i > 1$, el sector i muestra desventaja absoluta en el país i ; y si $CUR_{ij}^i < 1$, lo que muestra es ventaja absoluta en el país i . Si comparamos CUR_{ij}^i con er_{ij} , podremos averiguar **si la ventaja absoluta sectorial es mayor** (cuando $CUR_{ij}^i < er_{ij}$) o menor (cuando $CUR_{ij}^i > er_{ij}$) **que la media**: en el primer caso **diremos que el país i tiene ventaja comparativa en el sector i** ; en el segundo caso, que tiene desventaja comparativa. Pero obsérvense dos cosas (que habían sido adelantadas ya en el primer capítulo):

1) que si sólo conociéramos que un país tiene ventaja comparativa en un sector, pero desconociéramos el valor absoluto de er_{ij} , no podríamos concluir nada sobre si el país tiene ventaja o desventaja absoluta en dicho sector¹⁴⁷;

2) que si sabemos que un país i tiene ventaja absoluta en el sector i con respecto al país j , nada sabemos todavía sobre la ventaja o desventaja comparativa del país i .

Por último, es claro que la existencia de estas ventajas comparativas intersectoriales -que todo país tiene siempre por definición- no es en absoluto garantía de equilibrio comercial. Pongamos un ejemplo: si el país i tiene un nivel de costes un 20% superior (por término medio) que el del país j , que se traduce además en que su $er = 1.2$, podría ocurrir que la totalidad de sus sectores tuviera costes superiores que en el otro país (si la dispersión no es muy grande, el desnivel podría oscilar entre un +5% y un +35% por ejemplo), con lo que de poco consuelo le iba a servir al país

afirmar en este caso que en todos aquellos sectores en los que tiene un exceso de costes sobre sus competidores inferior al 20% (valor medio) goza de una ventaja comparativa. En efecto, la tiene; incluso, estos sectores de ventaja comparativa podrían ser mayoría (todo depende del tipo de desagregación utilizada en la clasificación sectorial), pero nada de esto le iba a evitar la pérdida de mercados (internos y externos) a que se vería abocado este país mientras sus costes fueran tan superiores a los de la competencia.

CAPÍTULO V: LA EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL. ¡Error! Marcador no definido.

Puesto que existen muchos más productos y sectores productivos protegidos de la competencia internacional fuera de la industria manufacturera que dentro de la misma, es lógico que cualquier intento de contrastar hipótesis en el ámbito de la competitividad internacional se esfuerce por dar prioridad a los datos correspondientes al sector manufacturero. Sin embargo, como veremos, la disponibilidad estadística es mucho mayor, en relación con las variables implicadas en un trabajo empírico de esta naturaleza, cuando se trata directamente con el conjunto de la Economía Nacional que cuando se desciende a un nivel mayor de desagregación sectorial. Esto se debe a que hay países -entre ellos, España- de los que se dispone mucho más fácilmente de series homogéneas a escala internacional cuando los datos se refieren a las variables básicas que componen los principales cuadros de la contabilidad nacional que cuando el análisis se refiere a subconjuntos de la economía nacional, aunque sean tan importantes como la industria manufacturera en su conjunto, o incluso el total industrial (incluida la industria no manufacturera y la construcción). Por otra parte, cuando se realizan comparaciones internacionales de producción, productividad, costes unitarios y otras variables que exigen la utilización de los tipos de cambio de la paridad del poder adquisitivo (o "tipos PPA"), el problema se complica muchísimo si se pretende descender sectorialmente por debajo del ámbito agregado del conjunto de la economía nacional, ya que, mientras que en este último caso los cálculos de estos tipos de cambio tienen un carácter oficial, o cuasi-oficial, al estar generados en un proyecto internacional avalado por la Organización de las Naciones Unidas -el *International Comparison Program* (ICP) y su desarrollo en el *Penn World Table*¹⁴⁸-, los intentos habidos hasta ahora de calcular tipos de cambio de la paridad de poder adquisitivo para la industria sólo tienen naturaleza privada y pueden considerarse todavía como muy provisionales¹⁴⁹.

5.1. Evidencia empírica en el ámbito de la industria manufacturera de los países capitalistas desarrollados (1970-1990).

Para el sector de la industria manufacturera, la OCDE calcula unos índices de "costes laborales unitarios en moneda común", cuya evolución considera la medida más adecuada de la competitividad global de los distintos países¹⁵⁰. Pero dado que estos índices se calculan para tener una medida de la **evolución** de estos costes (para lo cual se toma como año base el de 1991), nos topamos inmediatamente con el problema ya señalado en el capítulo 5, que equivale a suponer que los costes de todos los países, al menos por lo que se refiere a su nivel absoluto, son idénticos en dicho

año. Si la evolución de estos costes laborales unitarios en moneda común fuera realmente el determinante básico de la competitividad, habría que esperar que existiera, para cada país, una correlación negativa entre la evolución de este indicador y la evolución de su cuota de mercado en la producción¹⁵¹ manufacturera total¹⁵² del conjunto de países con el que se compara el país en cuestión (en el periodo 1970-1985). Sin embargo, como puede observarse en la tabla 5.1., la correlación es prácticamente nula para casi la totalidad de los 14 países de los que se dispone de datos, resultando una R^2 media de tan sólo -0.02, dándose el caso de que aparecen 4 países (en concreto, Francia, Holanda, Suecia y Canadá) en los que la correlación es positiva en lugar de ser negativa.

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	-0.01496
FRANCIA	0.28514
ITALIA	-0.18630
HOLANDA	0.06686
BÉLGICA	-0.12627
REINO UNIDO	-0.37297
DINAMARCA	-0.10305
CANADÁ	0.34181
JAPÓN	-0.03230
AUSTRALIA	-0.00245
NORUEGA	-0.03176
SUECIA	0.00648
FINLANDIA	-0.09321
MEDIA	-0.01939

Tabla 5.1: Valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución de los costes laborales unitarios y la cuota de mercado (1970-1985)

Podemos ampliar, para estos mismos países, el periodo de comparación (hasta hacerlo abarcar desde 1970 a 1990) si en vez de aplicar los costes laborales unitarios utilizamos los índices de precios industriales de los respectivos países. En este caso, la correlación entre la evolución del índice del correspondiente tipo de cambio real resultante ($e_r = e \cdot A \cdot P/P^*$) y la cuota en el valor añadido industrial conjunto es prácticamente tan pequeña como en el caso anterior (véase la tabla 5.2.), con una R^2 media de -0.04, y ahora con 5 anomalías, pues aparece una correlación positiva en los casos de Alemania, Francia, Italia, Holanda y Canadá.

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	0.00001
FRANCIA	0.23205
ITALIA	0.02428
HOLANDA	0.03209

BÉLGICA	0.11089
REINO UNIDO	0.39146
DINAMARCA	0.18052
CANADÁ	0.11058
JAPÓN	0.00302
AUSTRALIA	0.10848
NORUEGA	0.08819
SUECIA	0.00029
FINLANDIA	0.00093
MEDIA	-0.03729

Tabla 5.2: Valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución del tipo de cambio real (con precios industriales) y la cuota de mercado (1970-1990)

Está claro, pues, que en la industria manufacturera no parece haber correlación entre la **evolución** de los costes, o el tipo de cambio real, y las cuotas de mercado. Si se recuerda lo señalado en el capítulo anterior, éste es el tipo de resultado que ha dado lugar a la "paradoja de Kaldor", si bien de momento lo que tenemos, más que una correlación de signo opuesto al esperado, es una ausencia total de correlación. Obsérvese, sin embargo, que esto no significa en absoluto que no sean los costes los que explican la evolución de la distribución del mercado global entre los diferentes socios comerciales. Lo que sucede es que la variable relevante es **el nivel** -el nivel, y no la evolución- **absoluto de coste unitario en relación con los competidores**. En la tabla 5.3., se compara el nivel medio de w_{ij}/Y_{ij} (recuérdese las ecuaciones [12], [14] y [14'] del capítulo 4) de cada país en el periodo 1970-90 con la tasa de variación de la cuota de mercado de cada país entre 1970 y 1990. Los datos de la correlación entre ambas series se recogen en la tabla 5.4., en la que puede observarse cómo en este caso el coeficiente de correlación, R^2 , asciende a un valor de 0.64, lo que contrasta enormemente con los resultados de las dos regresiones anteriores, ya que ahora resulta que el 80% de la variable dependiente viene explicado por la variable independiente.

¡Error! Marcador no definido.	tasa de variación de la cuota de mercado (1970/90)	Valor medio de $(w/Y)_{ij}$ (EE. UU. = 1)
Alemania	-0.23525	0.932894
Francia	-0.14751	0.913969

Italia	0.22050	0.820568
Holanda	-0.14717	0.941787
Bélgica	0.04700	0.918957
R. Unido	-0.34380	0.942344
Dinamarca	-0.18767	1.040004
EE. UU.	-0.03410	1.000000
Canadá	-0.05401	0.962699
Japón	0.59229	0.703715
Australia	-0.25716	0.892183
Noruega	-0.35225	1.026070
Suecia	-0.25225	1.069135
Finlandia	0.08995	0.896587

Tabla 5.3: Tasa de variación de la cuota de mercado (1970/90) y valor medio del cociente $(W/Y)_{ij}$ (en relación con EE. UU.) para catorce países industriales.

¡Error! Marcador no definido.		Regression Output:	
Constant			1.963455
Std Err of Y Est			0.158035
R Squared			0.642943
No. of Observations			14
Degrees of Freedom			12
X Coefficient(s)			-2.1859
Std Err of Coef.			0.470242

Tabla 5.4: Resultado de la regresión entre las dos series de la tabla 5.3.

Si agrupamos los 14 países en dos subconjuntos, y comparamos el subconjunto formado por aquellos países que han ganado participación en la producción total de los 14 (a saber: Japón, Italia, Bélgica y Finlandia) frente a los que la han perdido (los diez restantes países), podremos observar gráficamente el tipo de evidencia que ha dado lugar al nacimiento de la llamada "paradoja de Kaldor". Los gráficos 5.1 y 5.2 muestran claramente cómo han sido los países del primer grupo los que han visto elevarse comparativamente los costes unitarios relativos (en relación con los costes unitarios de los demás países), mientras que los países que han conseguido un abaratamiento relativo de costes medios han experimentado un descenso en su participación en la oferta global. Ello se explica porque los primeros han disfrutado a lo largo del periodo de una ventaja absoluta

de costes de alrededor de un 15% de media (gráfico 5.1.). Por último, puede verse que el tipo de cambio real de los productos de las industrias manufactureras de estos 14 países viene explicado por las ecuaciones [14'] y [14''] del capítulo 4, con una R^2 media de 0.91 (véase tabla 5.5.) entre la evolución de los costes laborales unitarios comparativos y la del tipo de cambio real de mercado. Únicamente, debe tenerse en cuenta que la medida empírica de las relaciones implicadas en dichas ecuaciones sólo es posible realizarla para el sector manufacturero si se hacen supuestos adicionales, ya que sólo disponemos del tipo de cambio de la paridad del poder adquisitivo para el conjunto de la economía nacional, con lo que resultaría imposible en principio obtener tanto el equivalente a P_{ij} como a índPPP_{ij} para la industria manufacturera.

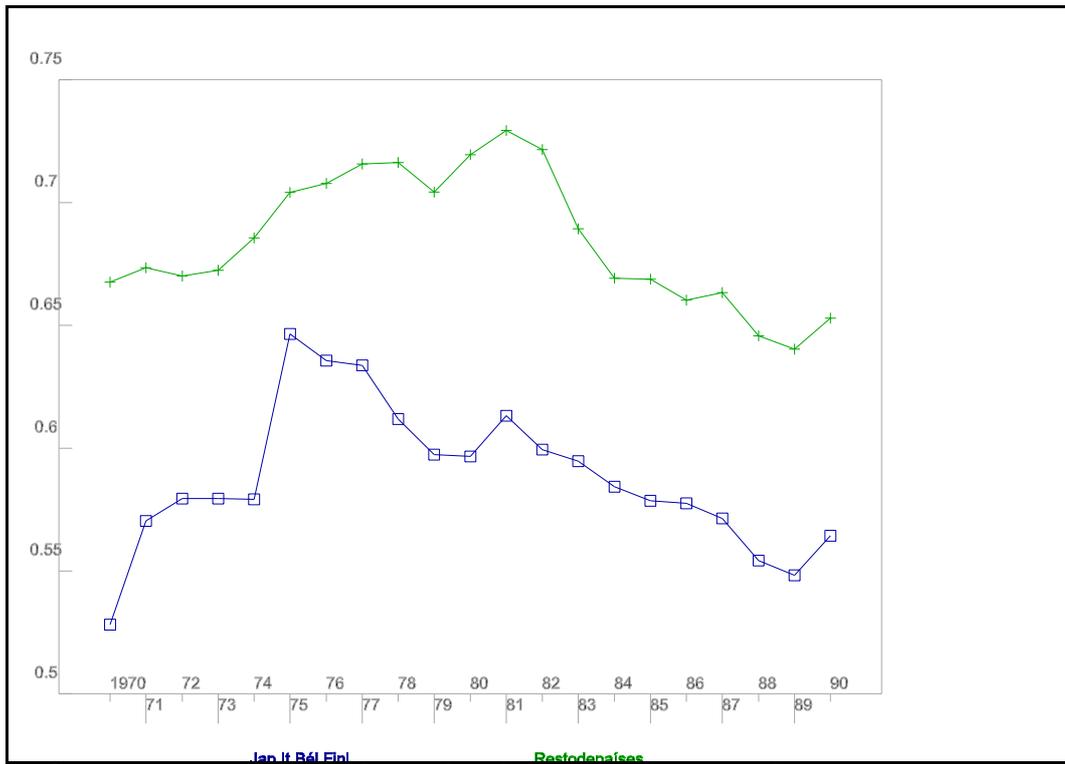


Gráfico 5.1.: Cuota salarial en el Valor Añadido Industrial: comparación entre el subconjunto formado por Japón, Italia, Bélgica y Finlandia, y el resto de países.

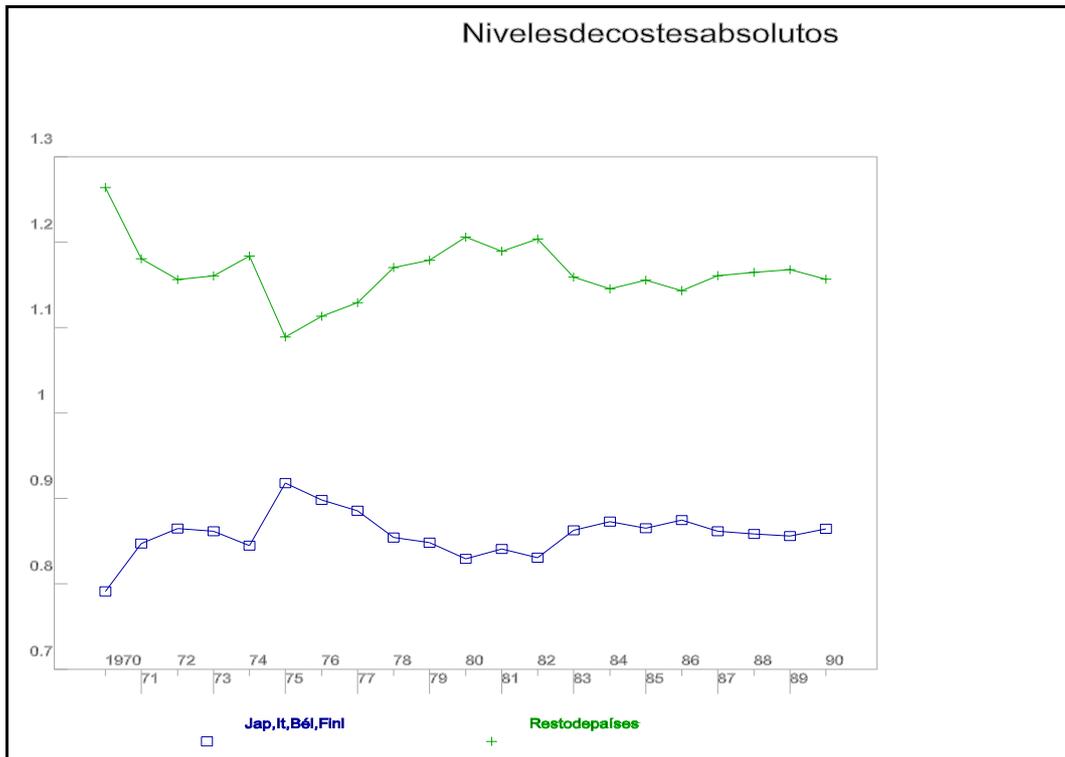


Gráfico 5.2.: Niveles relativos de costes unitarios: comparación de los cocientes de las respectivas cuotas salariales de los dos subconjuntos.

Ahora bien, si damos por bueno el resultado obtenido por Maddison y Van Ark (1989) -a saber, que los tipos de la paridad del poder adquisitivo para el sector industrial "no varían mucho del tipo de cambio corriente", a diferencia de lo que ocurre con los tipos PPA del conjunto de la economía¹⁵³⁻, podemos simplificar las citadas ecuaciones para el caso de las manufacturas suponiendo que e_{ij}/\hat{e}_{ij}^b coincide directamente con e_{ij}/e_{ij}^b , con lo que el primer cociente estaría evolucionando en realidad en paralelo con el tipo de cambio de mercado.

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	0.946939
FRANCIA	0.945636
ITALIA	0.925728
HOLANDA	0.924412
BÉLGICA	0.939416
REINO UNIDO	0.955047
DINAMARCA	0.983743
CANADÁ	0.552113
JAPÓN	0.899649
AUSTRALIA	0.96193
NORUEGA	0.939869
SUECIA	0.923541
FINLANDIA	0.936149
MEDIA	0.910321

Tabla 5.5.: Valores del coeficiente de correlación entre la evolución de los costes unitarios relativos y del tipo de cambio real.

5.2. La competitividad española en el contexto internacional (1960-1985).

Si se quiere comparar el caso español con el de otros países en términos de competitividad internacional, hay dos posibilidades. O bien se elige, como ámbito de comparación, el ámbito del conjunto de la economía nacional, por ser éstos los únicos datos que permiten el análisis del caso español durante un periodo de tiempo medianamente largo. O bien se elige la vía alternativa del análisis del sector industrial, en cuyo caso se

experimentará el penoso problema de la falta de suficientes series de datos plenamente comparables, lo cual obligará a utilizar fuentes más esporádicas y de tratamiento más complicado (como las tablas *input-output* para determinados años concretos) y a restringir también el ámbito de los países con los que se podría comparar la industria española.

En nuestro caso, hemos preferido seguir la primera vía, pero antes de adentrarnos en el detalle de los tests empíricos realizados en esa dirección, conviene recordar que los pocos datos existentes obtenidos por la segunda vía señalada confirman plenamente tanto las hipótesis señaladas en el epígrafe anterior como las que efectuaremos en este apartado. Según los diversos trabajos de R. Myro¹⁵⁴, la industria española ha ganado competitividad tanto en términos de mercado exterior (en relación con la OCDE y con la Comunidad Europea) como en términos de mercado global, durante el periodo 1966-1992, y ello coincidiendo tanto con una elevación del nivel relativo de costes unitarios en moneda común como del tipo de cambio real de la peseta. En cualquier caso, el análisis es perfectamente compatible con el realizado en 5.1., ya que la industria española ha disfrutado durante todo el periodo de una ventaja absoluta de costes sobre estos competidores, como reconoce el propio Myro, que valora dicha ventaja en relación con ocho países de la Comunidad Europea¹⁵⁵ en un 15% aproximadamente -a pesar de que él elige arbitrariamente 1980 como el año en que coinciden los niveles de precios en moneda común-, como resultado de un diferencial de productividad del 25% (la española representa el 75.7% de la media de la C.E.), y de unos salarios que son sólo un 64% de los de la Comunidad Europea¹⁵⁶.

Si utilizamos los datos de Ricardo (1993) para los doce países de la Comunidad Europea más Estados Unidos, y completamos estos datos con los proporcionados por Gordon (1993) y la OCDE para el caso del Japón, podemos realizar un nuevo test empírico para estos catorce países, entre los que ahora se encuentra España. A pesar de otros inconvenientes, el utilizar datos del conjunto de la economía nacional tiene también ventajas, como la de poder utilizar directamente los datos de tipos de cambio de la paridad del poder adquisitivo proporcionados por Summers y Heston¹⁵⁷. En este contexto, la paradoja de Kaldor parece más evidente que en el caso de la industria, ya que ahora nos encontramos con que existe una **correlación positiva (en vez de negativa)** entre la evolución del tipo de cambio real y la evolución de las cuotas de mercado para trece de los catorce casos (todos los países menos el Reino Unido), con una R^2 media de 0.29 (tabla 5.7.). Por supuesto, esta correlación ascendería a un valor muy superior, concretamente $R^2 = 0.89$ (véase la tabla 5.6.), si se comparase con la evolución de la cuota de mercado medida en dólares corrientes, en vez de dólares de un determinado año base (véanse los gráficos 5.3. a 5.6.), pero

el método correcto es el segundo.

¡Error! Marcador no definido.A LEMANIA	0.993323
BÉLGICA	0.973118
DINAMARCA	0.991355
ESPAÑA	0.961132
FRANCIA	0.930046
GRECIA	0.528013
HOLANDA	0.990594
IRLANDA	0.857374
ITALIA	0.890050
LUXEMB	0.968377
PORTUGAL	0.707753
R. UNIDO	0.864433
EE. UU.	0.000000
JAPÓN	0.925608
media	0.890860

Tabla 5.6: valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución del tipo de cambio real y la cuota de mercado en dólares corrientes (1960-1985)

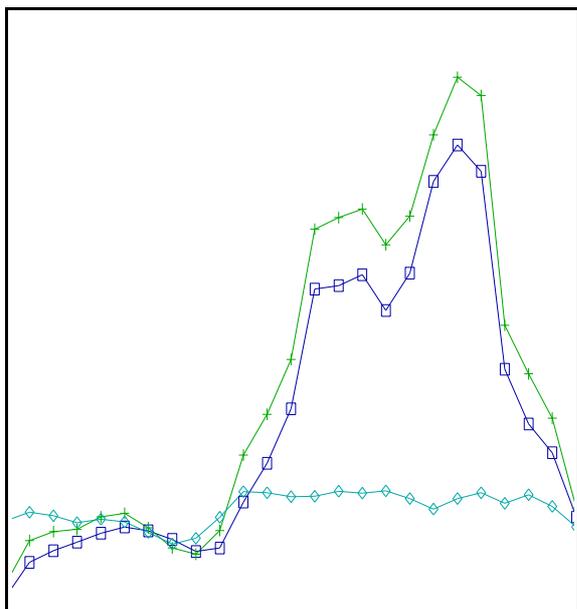


Gráfico 5.3.: Tipo de cambio real y cuotas de mercado de Alemania

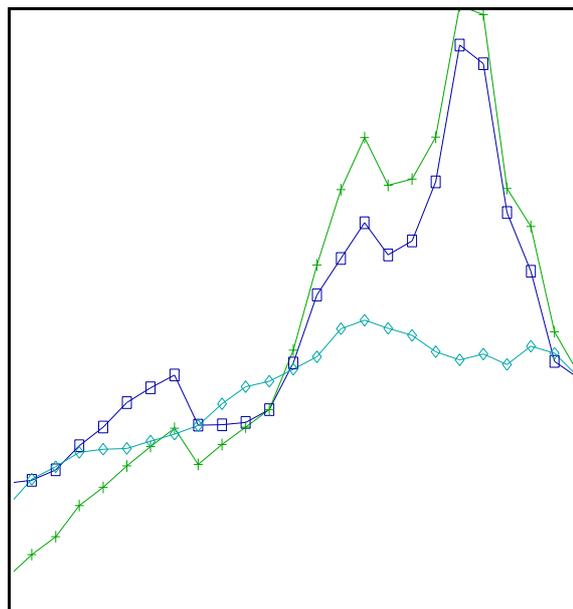


Gráfico 5.4.: Tipo de cambio real y cuotas de mercado de España.

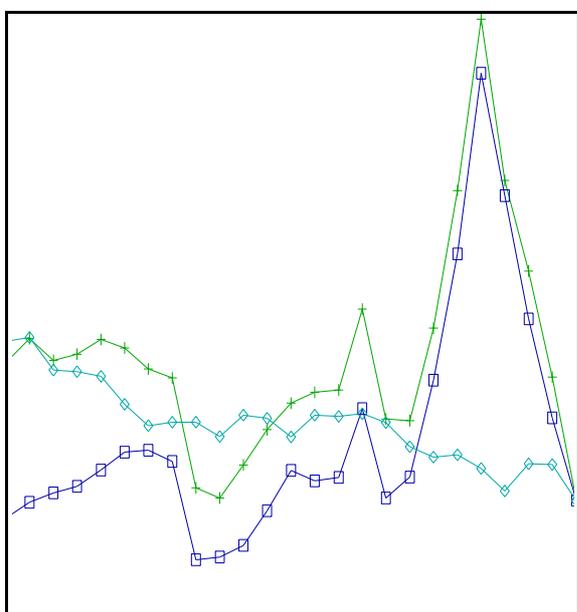


Gráfico 5.5.: Tipo de cambio real y cuotas de mercado del Reino Unido.

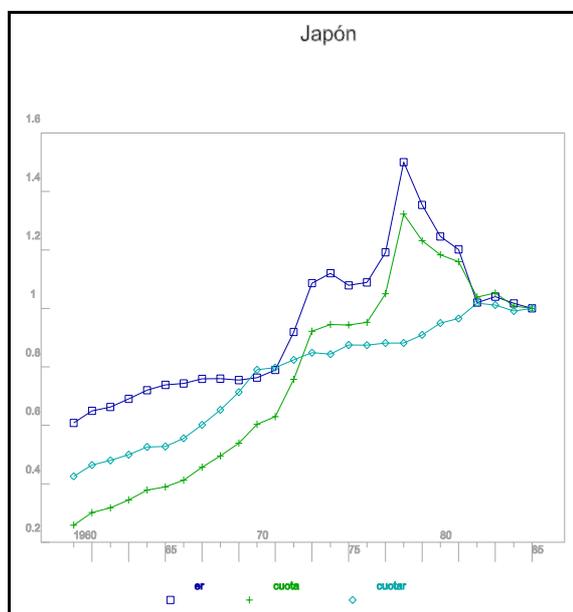


Gráfico 5.6.: Tipo de cambio real y cuotas de mercado de Japón.

Marcador no definido. ALEMANIA	
BÉLGICA	0.366036
DINAMARCA	0.010558
ESPAÑA	0.546278
FRANCIA	0.276382
GRECIA	0.052653
HOLANDA	0.643378
IRLANDA	0.381928
ITALIA	0.419496
LUXEMB	0.137723
PORTUGAL	0.097730
R. UNIDO	-0.19569
EE. UU.	0.000000
JAPÓN	0.631561
media	0.293968

Tabla 5.7.: Valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución del tipo de cambio real y la cuota de mercado en dólares de 1985 (1960-1985).

La explicación de esta aparente paradoja ya es conocida, aunque la expondremos por partida doble. Se trata de que lo relevante no es tanto la evolución como el nivel de los costes relativos, y esta ventaja absoluta es la que explica la competitividad que se manifiesta en la evolución de las cuotas relativas de mercado. Ahora bien, no se puede olvidar que el sector competitivo por excelencia es básicamente el sector industrial (junto al agrícola), por lo que la toma en consideración del conjunto de la economía nacional (que incluye todos los servicios, públicos y privados, en su inmensa mayoría protegidos de la competencia internacional, al tratarse de sectores que producen "bienes no comerciables") puede distorsionar tanto el análisis teórico como el empírico si no se tiene en cuenta toda una serie de eslabones intermedios en la cadena del pensamiento. Ello es importante tenerlo en cuenta porque la correlación entre el nivel de $(w/Y)_{ij}$ en el conjunto de la economía y la evolución de la cuota del PIB total en moneda internacional común sólo debe considerarse una simple aproximación de la auténtica y decisiva correlación, a saber, la que existe entre cuota salarial relativa $-(w/Y)_{ij}$ y cuota en el mercado de productos industriales, o bien entre el cociente $(w/Y)_{ij}$ en la industria y la evolución de la cuota en el producto mundial total. Aun así, la correlación obtenida para la evolución de la $(w/Y)_{ij}$ del conjunto de la economía y la de la cuota en el producto total es negativa y relevante para todos los años analizados

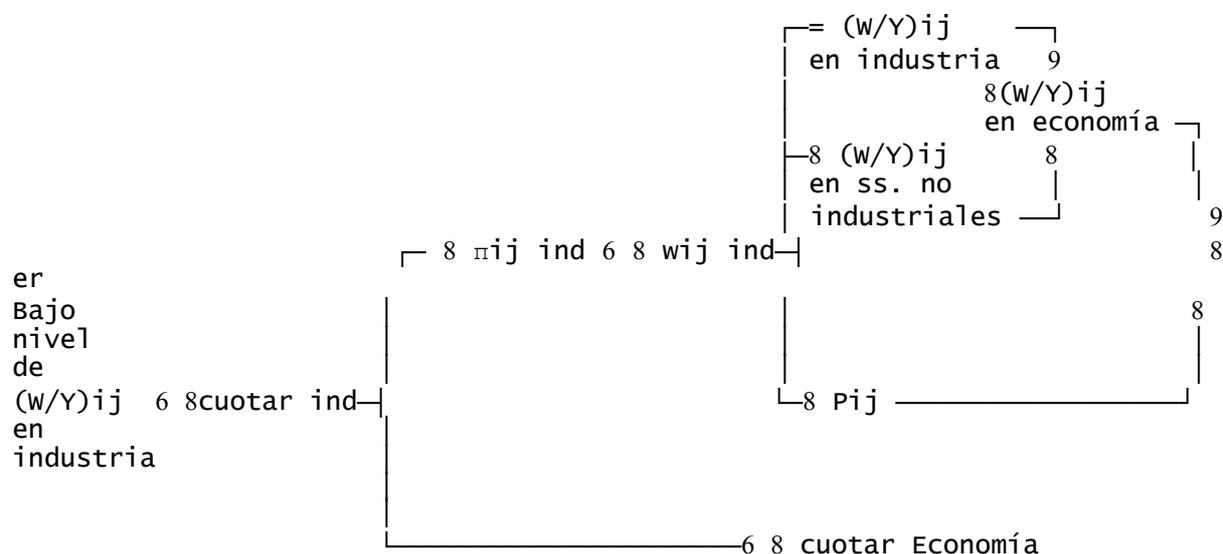
(1960-85), como se puede ver en la tabla 5.8., en la que se recogen los coeficientes de correlación de los 25 subperiodos parciales incluidos en 1960-85, con una media igual a $R^2 = 0.43$.

¡Error! Marcador no definido. 1960-61	0.513899
1960-62	0.274143
1960-63	0.386795
1960-64	0.399085
1960-65	0.437728
1960-66	0.395568
1960-67	0.401564
1960-68	0.384581
1960-69	0.425263
1960-70	0.451684
1960-71	0.479481
1960-72	0.489326
1960-73	0.484425
1960-74	0.425841
1960-75	0.481791
1960-76	0.493124
1960-77	0.475923
1960-78	0.492199
1960-79	0.489118
1960-80	0.479064
1960-81	0.442313
1960-82	0.425841
1960-83	0.391680
1960-84	0.357764
1960-85	0.338740

Tabla 5.8: valores del coeficiente de correlación (R^2) entre el nivel de $(w/Y)_{ij}$ y la evolución de la cuota de mercado en dólares de 1985 (1960-1985).

Sin embargo, esta correlación podría muy bien no existir si la ventaja absoluta de costes en la industria se viera compensada y anulada por una desventaja absoluta en los servicios. En este sentido, el análisis teórico que sigue a continuación debe tener primacía sobre el puramente empírico, ya que lo que la teoría espera que suceda, como resumen de todo el análisis

desarrollado en este libro, es un complejo de relaciones de causalidad que pueden sintetizarse de acuerdo con el siguiente esquema:



La interpretación del esquema es como sigue. El país cuya industria tenga ventaja absoluta sobre la de los demás países (ya sea por disfrutar de mayor productividad a igualdad de salarios, o de menores salarios a igual productividad: en ambos casos disfrutará de un coste unitario inferior) ganará una porción creciente del mercado global. Dicha ganancia le permitirá aumentar la productividad más rápidamente que los demás países y, *ceteris paribus*, le permitirá aumentar los salarios más rápidamente también que sus competidores. En función de diversos factores, y en particular de la fase del ciclo de la acumulación del capital en la que se encuentre la economía, la cuota salarial en la industria aumentará o descenderá en el país en cuestión, pero no hay ninguna razón para suponer que lo hará más deprisa, o más despacio, que en los países rivales, por lo que una primera consecuencia del análisis es que seguramente la cuota salarial relativa (en relación con otros países) en la industria se mantendrá, reproduciendo en el tiempo la ventaja absoluta inicial de que disponía la industria de este país, que sólo supondremos alterable por causas exógenas a este modelo.

Pero ahora intervienen las relaciones entre los sectores industrial y de servicios. Si, para mayor sencillez, identificamos la industria con el sector de los bienes comerciables, y el resto de la economía (los "servicios") con el sector de los bienes no comerciables, y hacemos los supuestos habituales de que la productividad del segundo sector permanece relativamente estancada y crece al mismo ritmo en todos los países¹⁵⁸, y que

Los salarios de ambos sectores crecen al mismo ritmo, debido al contagio que experimentan en el mercado de trabajo nacional común los dos segmentos citados (industrial y de servicios), obtendremos varios resultados adicionales. En primer lugar, los salarios de los servicios crecerán más deprisa en los países de mayor crecimiento salarial en la industria, que son precisamente los países que disfrutan de ventaja absoluta de costes en el sector industrial. Puesto que la productividad en los servicios crece al mismo ritmo en todos los países, obtenemos como resultado que la cuota salarial en los servicios crecerá más deprisa en estos países con ventaja absoluta industrial, lo cual, unido a la constancia relativa de la cuota salarial en la industria, significa que la cuota salarial global tenderá a crecer más rápidamente en estos países, a menos que el creciente peso relativo de la industria en la economía de estos países (en relación con el peso relativo del mismo sector en los países competidores) sea suficiente para compensar y anular este proceso.

En segundo lugar, los precios de los servicios crecerán más deprisa en estos mismos países, no sólo porque crece más rápidamente uno de sus componentes -el precio del trabajo directo realizado en el sector-, sino porque este componente es especialmente importante en el sector servicios en términos relativos (el peso del trabajo indirecto, incorporado en los medios de producción utilizados en la prestación de servicios, es muy inferior que en la industria debido a las características estructurales del sector servicios, ya que su prestación es personalizada y escapa a la ley de la producción en masa y la subsunción real del trabajo en el capital)¹⁵⁹. Por consiguiente, los servicios se encarecerán en estos países en relación con los servicios de los países competidores y, aunque los bienes comerciables se rijan por la ley de un solo precio, el conjunto de los bienes de los países citados experimentará una tendencia al alza como consecuencia del encarecimiento relativo de los servicios. Esto se traduce, finalmente, en una elevación de P , que es el cociente de los dos tipos de cambio utilizados (PPP/XR , o e/\hat{e} , según las notaciones), que refleja el movimiento de los precios relativos del PIB de cada par de países.

Por consiguiente, el tipo de cambio real de los países con ventaja absoluta en la industria tenderá a subir como consecuencia de la elevación de los dos componentes señalados en el párrafo anterior: $(W/Y)_{ij}$ a escala de la economía en su conjunto, y P_{ij} . Como, por otro lado, es de esperar que la cuota de mercado para el total productivo crezca en estos países (como resultado del incremento de su cuota en la producción industrial, y su mantenimiento en los servicios), un test empírico interesante será comprobar si existe correlación entre el incremento de la cuota en la oferta mundial de productos y el incremento de los dos componentes citados del tipo de cambio real (W/Y_{ij} y P_{ij}). Los datos empíricos disponibles

demuestran, en efecto, que existe correlación positiva en ambos casos (con valores medios de $R^2 = 0.54$ y 0.33 respectivamente), como se ve en las tablas 5.9. y 5.10.

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	0.379014
BÉLGICA	0.679688
DINAMARCA	0.022504
ESPAÑA	0.766007
FRANCIA	0.816514
GRECIA	0.659655
HOLANDA	0.835872
IRLANDA	0.680065
ITALIA	0.601931
LUXEMB	0.004952
PORTUGAL	0.473899
R. UNIDO	0.267995
EE. UU.	0.000000
JAPÓN	0.848724
media	0.541294

Tabla 5.9: Valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución de la cuota de mercado en dólares de 1985 y la evolución de $er^* = (w/Y)_{ij}$ (1960-1985).

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	0.446531
BÉLGICA	0.441215
DINAMARCA	0.007379
ESPAÑA	0.604177
FRANCIA	0.274173
GRECIA	0.088022
HOLANDA	0.645234
IRLANDA	0.538351
ITALIA	0.319478
LUXEMB	0.072267

PORTUGAL	0.349064
R. UNIDO	-0.14434
EE. UU.	0.000000
JAPÓN	0.710463
media	0.334770

Tabla 5.10: Valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución de la cuota de mercado en dólares de 1985 y el "nivel nacional de precios", P_{ij} (1960-1985).

5.3. Otros tests empíricos teóricamente relevantes.

Aparte de lo señalado en los dos epígrafes anteriores, hay dos cuestiones importantes que pueden someterse a contrastación empírica. La primera es la corrección o exactitud teórica de la ecuaciones [14'] y [14''] del capítulo 4, que puede quedar probada en el caso de que la evolución de e_{ij} coincidiera con la del tipo de cambio real calculado a la manera tradicional ($e_r = e \cdot A \cdot P/P^*$). Pues bien, en la tabla 5.11. se observa cómo la segunda viene explicada en un 96% por la evolución de la primera (con un $R^2 = 0.92$ por término medio). Por su parte, se puede analizar con más detalle gráficamente esta correlación para el caso español. Así, en el gráfico 5.7. se puede ver el estrecho paralelismo existente entre la evolución del tipo de cambio real de la peseta calculado en la forma habitual (eAP/P^*) y el obtenido a partir de sus determinantes de costes (ecuación [14''] del capítulo 4), así como la evolución de ambas en torno al eje de gravedad representado por el determinante a largo plazo de la segunda: la cuota salarial relativa, o $(W/Y)_{ij}$.

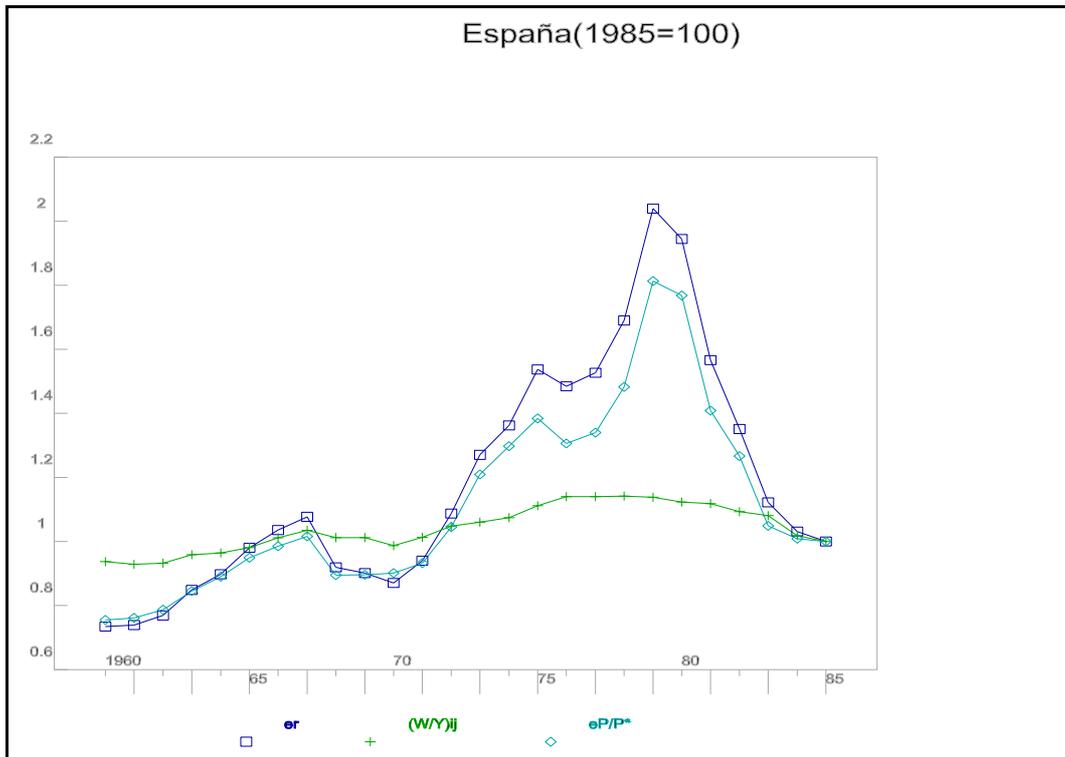


Gráfico 5.7.: Tipo de cambio real de la peseta y cuota salarial comparativa de la economía española (1985 = 100).

Asimismo, en los gráficos 5.8. y 5.9. se pueden observar aspectos

adicionales de estas relaciones. En el 5.8. se puede ver la ventaja de costes de la economía española frente a estos trece competidores (de un 20% por término medio) representada en una cuota salarial para el conjunto de la economía que está en torno al 80% de la correspondiente a los demás países (y con valores en torno al 75% tanto al principio del periodo como en 1985). Asimismo, puede observarse la dependencia que muestra la evolución de e_{ij} respecto a P_{ij} , ya que la evolución a largo plazo de $(W/Y)_{ij}$ es más o menos plana y la evolución de dY_{ij} es casi paralela a la de $iPPP_{ij}$.

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	0.991180
BÉLGICA	0.969506
DINAMARCA	0.996079
ESPAÑA	0.993050
FRANCIA	0.942923
GRECIA	0.527462
HOLANDA	0.996578
IRLANDA	0.966798
ITALIA	0.947657
LUXEMB	0.886029
PORTUGAL	0.834759
R. UNIDO	0.926308
EE. UU.	
JAPÓN	0.977173
media	0.919654

Tabla 5.11: Valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución de e_r ($= W/Y \Delta dY \Delta P/iPPP$) y la evolución de $(e \Delta P/P^*)$ (1960-1985).

En el gráfico 5.9., se puede observar mejor aún (haciendo que todas las series tomen el valor 1 en 1985) el estrechísimo paralelismo entre dY_{ij} e $iPPP_{ij}$, así como la relación estrechísima también entre $(e \Delta P/P^*)$ y P_{ij} .

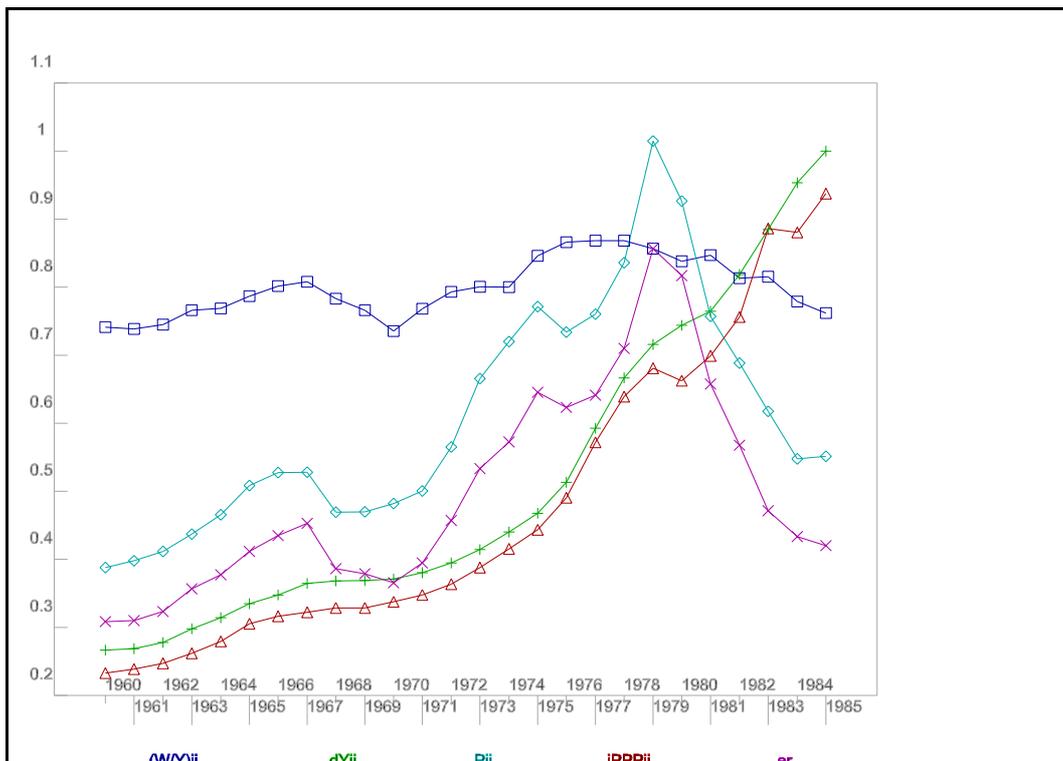


Gráfico 5.8.: Descomposición del tipo de cambio real de la peseta en función de sus determinantes (de acuerdo con la ecuación [14'] del capítulo 4).

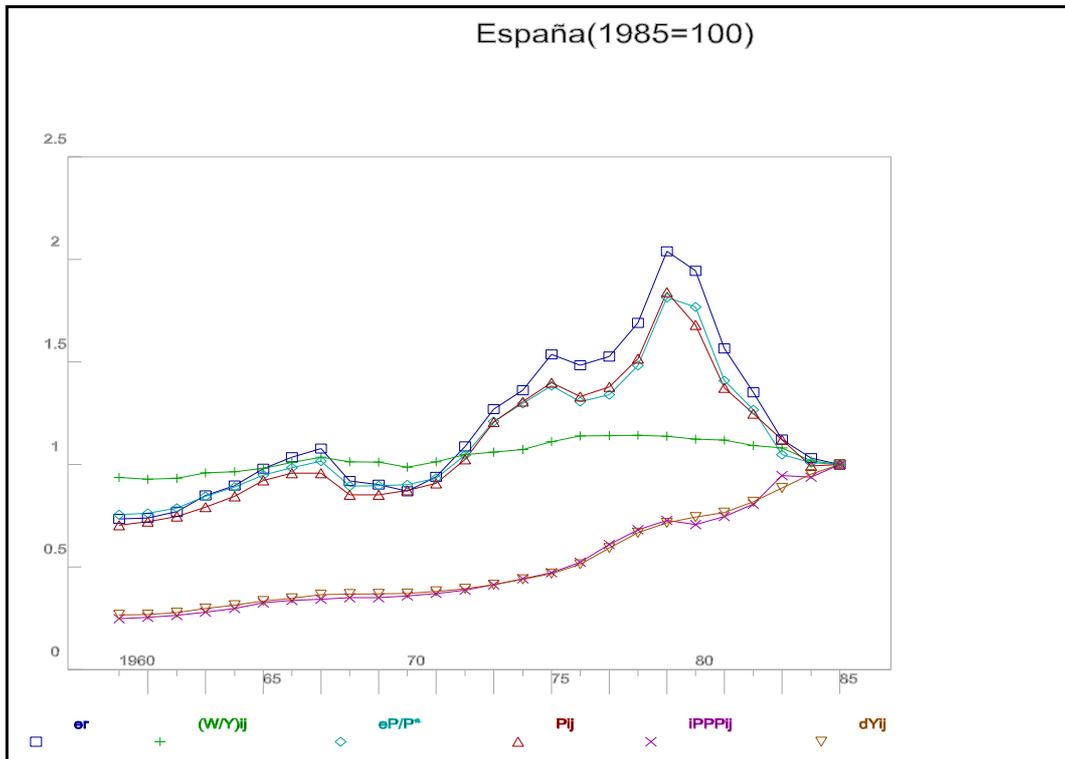


Gráfico 5.9.: Descomposición de er_{ij} (1985 = 1) y comparación con $e P/P^*$ para el caso español.

La segunda cuestión es la de si se confirma que la evolución del tipo de cambio real corriente viene determinada por la evolución de una variable más fundamental (er^*). En la tabla 5.12. se recogen los resultados de la regresión entre la evolución del tipo de cambio nominal corregido por los índices de precios relativos y la de su determinante a largo plazo (er^*), cuyo coeficiente medio de correlación es 0.42; y en la tabla 5.13., los de la regresión entre er_{ij} y er^* , con un valor superior en este caso, en torno a 0.60.

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	0.574276
BÉLGICA	0.411183
DINAMARCA	0.503525
ESPAÑA	0.730699
FRANCIA	0.245811
GRECIA	-0.02916
HOLANDA	0.760839
IRLANDA	0.568403
ITALIA	0.427341
LUXEMB	0.309365
PORTUGAL	0.286683
R. UNIDO	-0.04199
EE. UU.	0.000000
JAPÓN	0.713238
media	0.420017

Tabla 5.12.: valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución de $er^* = (w/Y)$ y el tipo de cambio real ($e P/P^*$) (1960-1985).

¡Error! Marcador no definido. ALEMANIA	0.663294
BÉLGICA	0.583389
DINAMARCA	0.562682
ESPAÑA	0.795543
FRANCIA	0.472513
GRECIA	0.302319
HOLANDA	0.803264
IRLANDA	0.735593
ITALIA	0.652532
LUXEMB	0.638451
PORTUGAL	0.689393
R. UNIDO	0.004605
EE. UU.	0.000000
JAPÓN	0.833492
media	0.595159

Tabla 5.13.: Valores del coeficiente de correlación (R^2) entre la evolución de $er^* = w/Y$ y la de $er (= w/Y \text{ dY P/ iPPP})$ (1960-1985).

En el gráfico 5.10. se recogen los valores absolutos de las cuotas salariales de España y otros cuatro países aislados (Estados Unidos, Japón, Alemania y Reino Unido), así como la media de los nueve países restantes de la muestra. Estas (w/Y) son las que se utilizan para construir los índices $(w/Y)_{ij}$ -que por la ecuación [12] del capítulo anterior sabemos que son los determinantes a largo plazo de los er_{ij} , o er_{ij}^* - que se emplean en los gráficos 5.11 a 5.15 para compararlos precisamente con estos er_{ij} . La interpretación teórica de las diferencias entre las dos series que se representan en cada uno de esos cinco gráficos se corresponde, de acuerdo con [14''], con el nivel alcanzado en cada país por la expresión $(dY_{ij} / P_{ij} / iPPP_{ij})$.

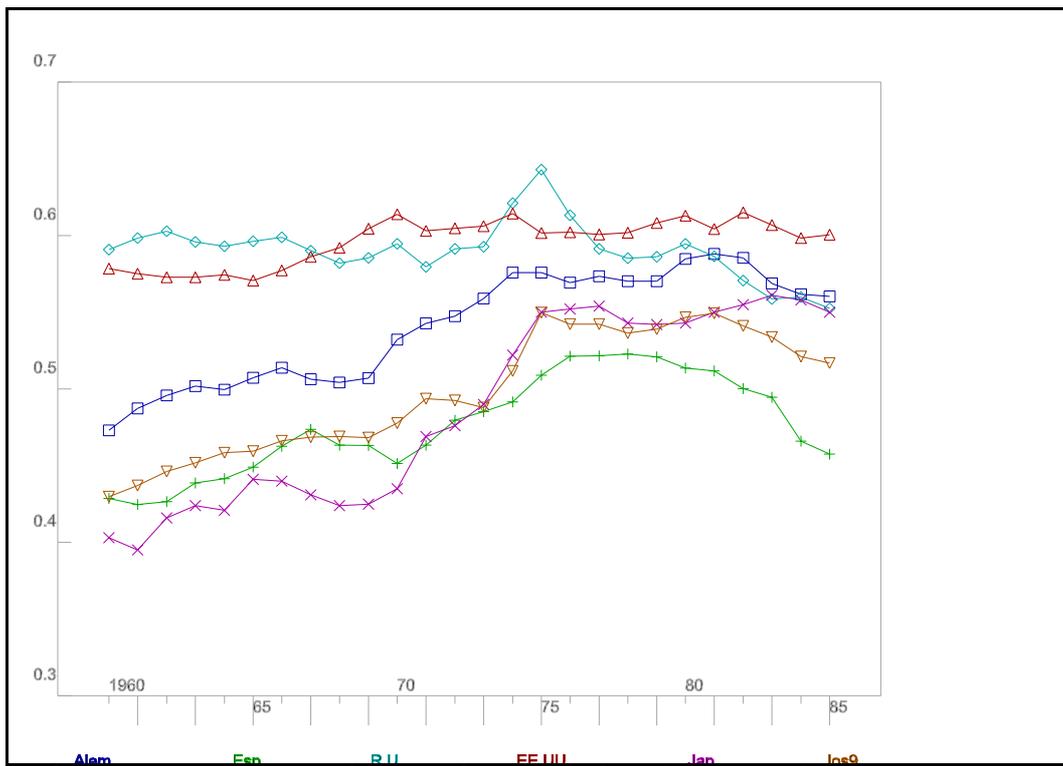


Gráfico 5.10.: Valores absolutos de la cuota salarial (w/Y) de los 14 países.

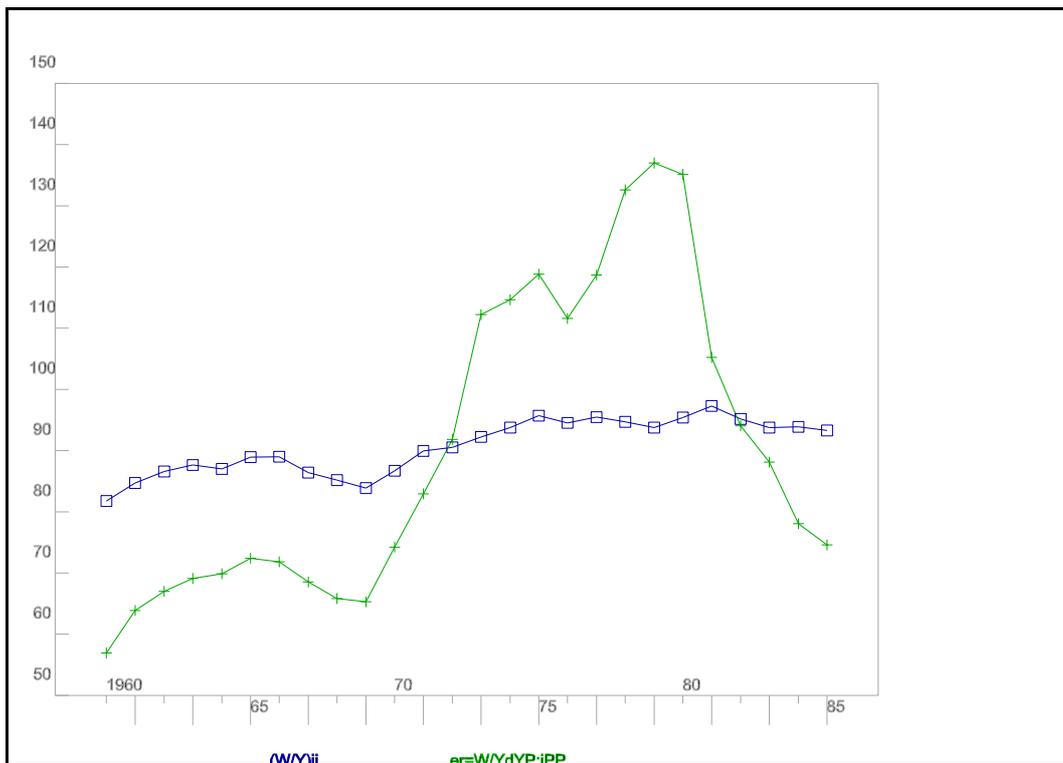


Gráfico 5.11.: Tipo de cambio real del marco (er) y su determinante a largo plazo.

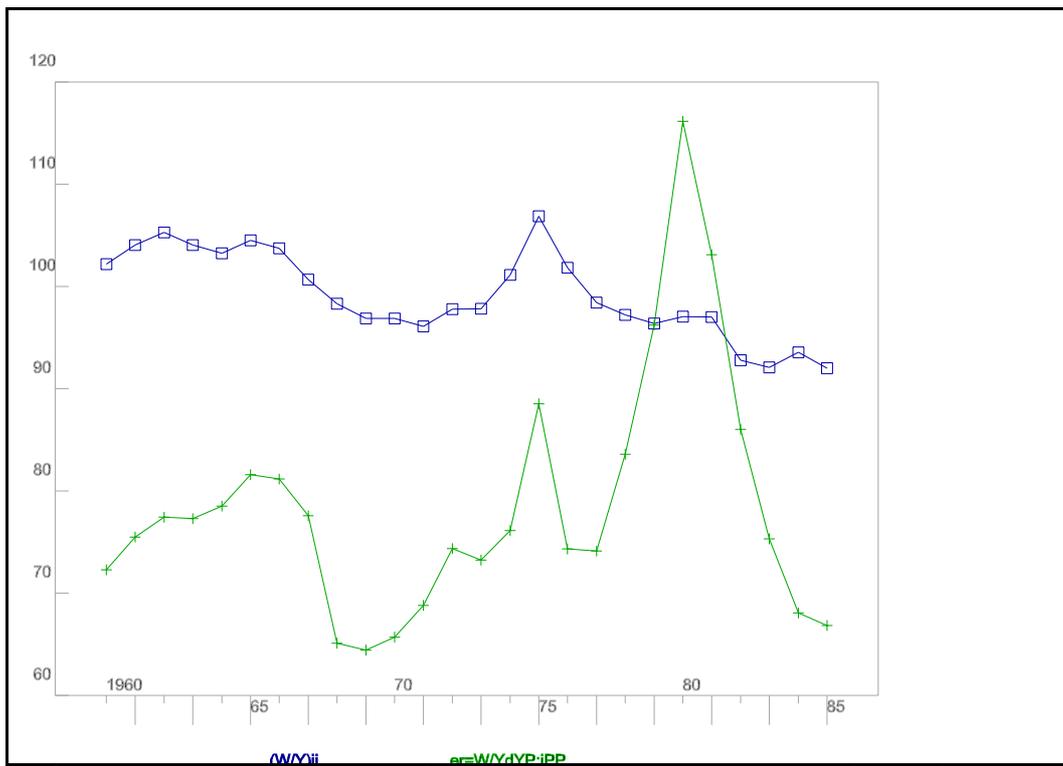


Gráfico 5.12.: Tipo de cambio real de la libra y su determinante a largo plazo.

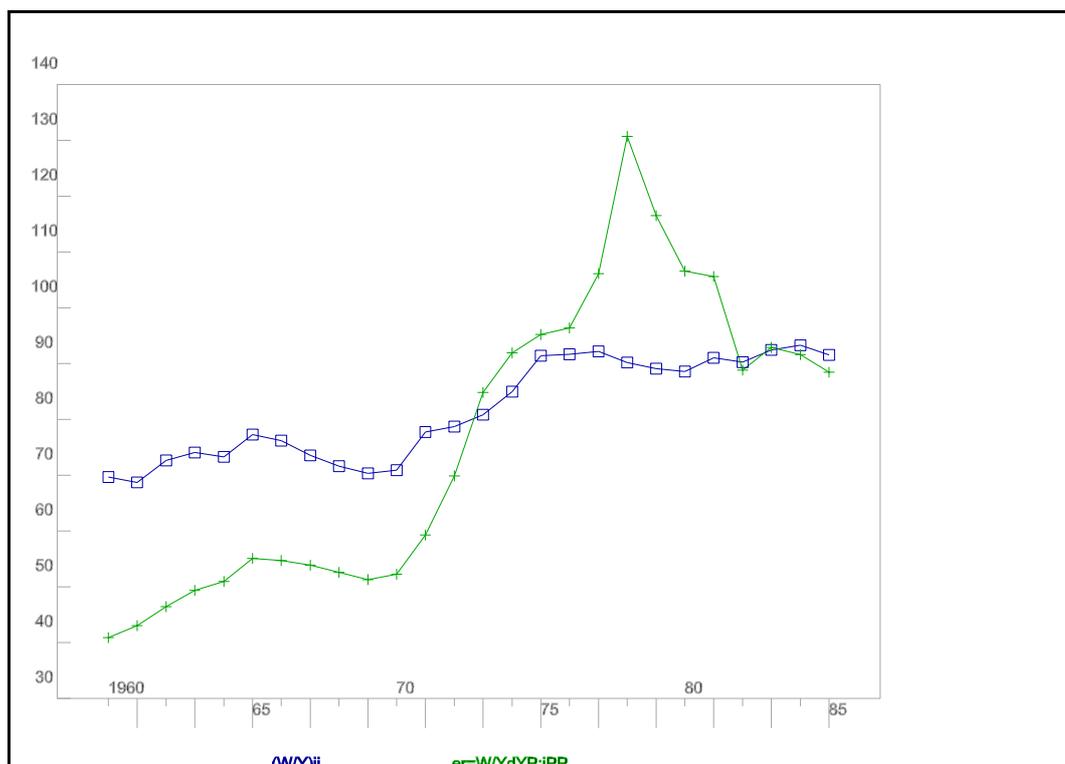


Gráfico 5.13.: Tipo de cambio real del yen y su determinante a largo plazo.

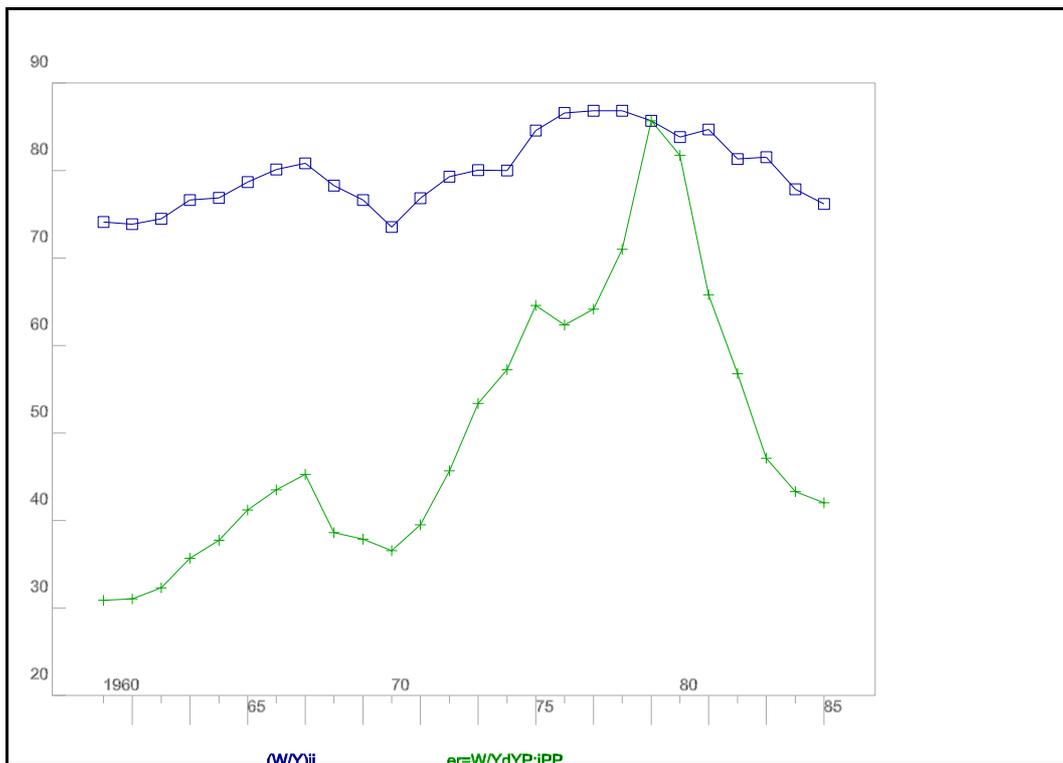


Gráfico 5.14.: Tipo de cambio real de la peseta, y su determinante a largo plazo.

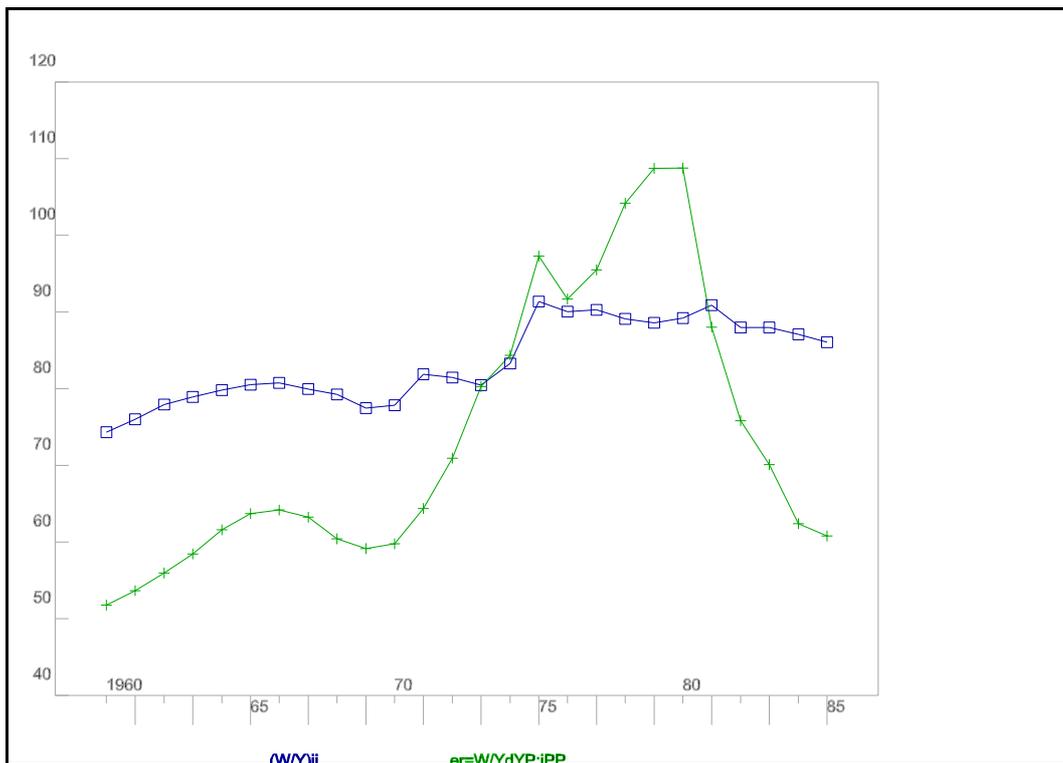


Gráfico 5.15.: Tipo de cambio real de la divisa ed los nueve países restantes, y su determinante a largo plazo.

**CAPÍTULO VI: POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD; Error! Marcador no definido.
VERSUS "POLÍTICA" DE LA COMPETITIVIDAD**

En este capítulo se utiliza el caso español como modelo para analizar con cierto detalle las políticas que se proponen con carácter general para conseguir que un país aumente globalmente su competitividad nacional. Es muy posible que, según el nivel de desarrollo y competitividad de los países, entre otros factores, se ponga más énfasis en un tipo de medidas o en otras, o se enfoque el conjunto de las políticas de competitividad desde perspectivas o sensibilidades distintas. Sin embargo, el objetivo de este capítulo no es tanto el análisis de la política española de competitividad como un intento de complementar la reflexión teórica desarrollada en las páginas anteriores con una ilustración concreta -para la que se ha elegido el caso español- del debate político-económico que suscita típicamente la instrumentación de las medidas de política económica inspiradas por las ideas teóricas analizadas.

Habida cuenta de la ingente cantidad y la diversidad de medidas que integran el debate público sobre estas materias, lo primero que hay que hacer es un intento de sistematización o tipología del conjunto de las mismas, cosa que realizaremos en el primer epígrafe (epígrafe 6.1.) atendiendo a las propuestas de dos de los analistas españoles más prestigiosos en este campo. Como las llamadas políticas microeconómicas de competitividad han conseguido una relevancia especial en los últimos tiempos, se les dedica un epígrafe especial (el 6.2.), que debe complementarse con el anexo I de este capítulo, en el que se analizan las propuestas hechas en esta línea por Segura (1992). Por último, en el epígrafe 6.3. se propone una reflexión sobre algunos de los límites de las políticas de competitividad ligados a la existencia de unos "factores internos" de competitividad, que dependen del comportamiento empresarial - o, por mejor decir, de su propia fortaleza interna, que es a la vez fruto del desarrollo económico, técnico y social general del país- y se manifiestan en su ventaja (o desventaja) absoluta de costes. En este epígrafe se analizan también las razones de la confusión entre bajos costes y bajos salarios, aspecto que se desarrolla al mismo tiempo en segundo anexo de este capítulo.

6.1. Una sistematización de las políticas de competitividad.

Para sistematizar el repaso a las diferentes políticas de competitividad propugnadas desde los más diversos puntos de vista para el caso español, puede resultar útil combinar los criterios de clasificación utilizados por dos de los autores españoles que más se han destacado a este respecto. Así, por una parte, Segura (1992) y (1993) distingue entre políticas macroeconómicas y políticas microeconómicas, y dentro de éstas últimas diferencia tres campos distintos, según que las medidas que los integran se dirijan a: 1) abaratar costes, 2) mejorar la transmisión de costes a precios, 3) o fomentar los factores de competitividad distintos de los costes y precios, denominados "nuevos factores de competitividad" (en el anexo I se encuentra un desarrollo de las ideas propias de Segura al respecto). Por su parte, Viñals (1993) aborda su repaso a las medidas que podrían favorecer la competitividad de la empresa industrial española tras analizar previamente los obstáculos, que él divide en "internos" y "externos", que se oponen al desarrollo de la misma. Como considera que los obstáculos internos -a saber: el escaso tamaño medio, la reducida capacidad tecnológica y la deficiente estructura organizativa de las empresas españolas- son las propias empresas las que tienen que resolverlos, Viñals se centra en la política dirigida a los **factores externos** de competitividad, que identifica con la política macroeconómica, por un lado, y con la política de "mejora de los costes de los factores productivos", por otro lado. Teniendo en cuenta que Segura comparte la idea de que son las propias empresas las que tienen que poner lo esencial en la eliminación de las barreras "internas", podemos considerar la clasificación de las políticas de competitividad realizada por este autor como un desarrollo, en la línea de los argumentos utilizados habitualmente en la disciplina de la Economía Industrial, de las políticas de superación de los obstáculos **externos** identificados por Viñals¹⁶⁰. Es en este sentido en el que puede decirse que la sistematización que se realiza a continuación es una combinación de los criterios aportados por ambos autores.

En cuanto a las **políticas macroeconómicas**, lo más importante es que, dada la diversidad de enfoques teóricos utilizados para fundamentar la política macroeconómica general, no puede sorprender la diversidad igualmente grande de las medidas que se propugnan en el marco de las políticas macroeconómicas de competitividad, máxime cuando ésta se ha convertido oficialmente en el objetivo central de la política industrial y casi de toda la política económica. Pero aunque no fuera así, la mera inclusión entre los objetivos de la política económica general de uno completamente genérico referido a la mejora del "entorno competitivo" de las empresas sería suficiente para dar entrada en el debate a la totalidad de las medidas que integran la compleja política macroeconómica de las

sociedades contemporáneas. Por consiguiente, y aunque no es éste el lugar apropiado para debatir ampliamente sobre política macroeconómica, se pueden señalar varios aspectos relevantes de la misma en relación con la competitividad.

En primer lugar, desde las esferas oficiales se ha cedido frecuentemente a la tentación de identificar el contenido de la política de competitividad con el de una **política de rentas** concebida como el intento de conseguir a toda costa frenar o "ralentizar" al máximo el crecimiento de los salarios, con el conocido argumento secuencial de que el excedente debía recuperarse o crecer al mayor ritmo posible para permitir la expansión de la inversión privada, motor a su vez del crecimiento y el avance técnico, fuentes a su vez de la competitividad..., etc. Esta argumentación, que ha sido una de las constantes más evidentes a lo largo de las dos últimas décadas de política económica española, es típica de todos los periodos de crisis estructural como el que experimenta la economía mundial desde la primera mitad de los setenta. El que en España haya sido muy especial la intensidad con que se ha defendido la idea desde las esferas oficiales (Gobierno, Banco de España, etc.), no debe hacer olvidar que la insistencia sobre este punto es un rasgo característico común de los diferentes sectores del capitalismo privado mundial ante la caída del ritmo de expansión del excedente global como consecuencia de la crisis de sobreacumulación.

Otros de los epígrafes de política económica que han adquirido especial relevancia en el debate sobre competitividad en España han sido la cuestión del tipo de cambio (especialmente desde el ingreso en el mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo) y la cuestión del déficit público (exacerbada desde su consideración como criterio básico de "convergencia" en el Tratado de Maastricht). En cuanto a la **política cambiaria**, ésta se ha caracterizado, desde el ingreso de España en la Comunidad Europea y especialmente desde su ingreso en el SME, por una política de defensa de un tipo de cambio fuerte de la peseta -dirigida a ganar credibilidad en los ámbitos financieros y gubernamentales internacionales en términos de "disciplina anti-inflacionista" (a la que apunta asimismo la política de reducción del déficit fiscal)- que ha resultado ser un completo fracaso, como lo demuestran las cuatro devaluaciones de la peseta entre septiembre de 1992 y marzo de 1995, en el contexto de la crisis global experimentada por el Sistema Monetario Europeo en su conjunto. En los últimos tiempos, los restos de aquella política cambiaria parecen haber dado paso a una práctica que se limita a bendecir *a posteriori* los supuestos efectos benéficos netos de estas devaluaciones, en una clara demostración de que lo primero que se ha conseguido poner en práctica con esta política es la pérdida de autonomía prevista para el caso de una eventual finalización del

proceso de unión monetaria.

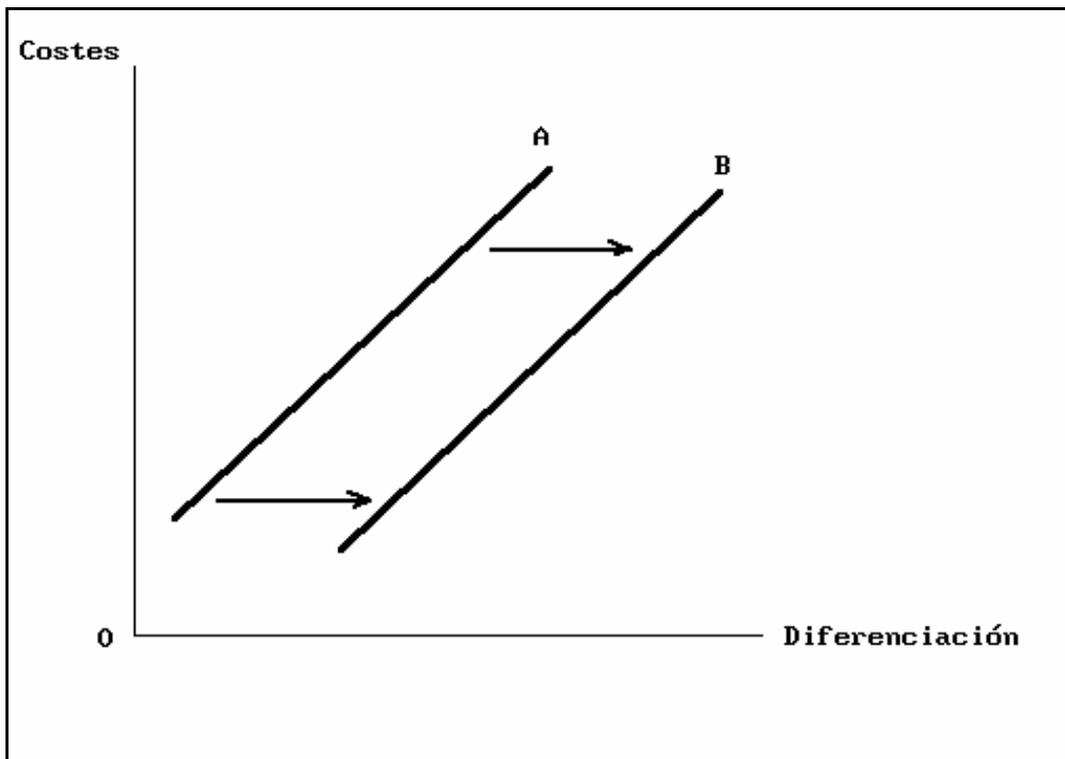
Por último, la política de **corrección del déficit público**, en el sentido "antikeynesiano" característico de las nuevas corrientes liberales y conservadoras que inspiran a la "Nueva Macroeconomía clásica", parece haber tomado el relevo de las políticas de rentas y cambiaría en la primacía del discurso gubernamental, y también académico, sobre cuál debe ser el elemento central de la política destinada a garantizar la "corrección de los desequilibrios y el logro de la estabilidad macroeconómica", todo ello sin renunciar a la "idea fuerza que se impone en la década de los ochenta", que es "la prioridad de la lucha contra la inflación"¹⁶¹. Como ha señalado G. Dawson, a pesar de que los efectos negativos del desempleo sobre la economía y la vida real de la población son mucho más importantes que los efectos de la inflación moderada¹⁶², los gobiernos contemporáneos parecen preocuparse mucho más por estos últimos. Sin duda esto tienen que ver con la exquisitez y minuciosidad con que los gobiernos liberales y socialdemócratas de hoy en día tratan de garantizar un "entorno" adecuado para la libertad de movimientos del capital nacional e internacional.

6.2. Las políticas microeconómicas de competitividad.

En cuanto a las **políticas microeconómicas**, que han pasado a convertirse en las políticas de moda dentro de la esfera de la competitividad -y no sólo por las razones generales ligadas al cambio de clima sobre las políticas macroeconómicas de tipo keynesiano, sino también por las razones teóricas analizadas en capítulos anteriores este libro-, vamos a analizar los tres tipos de políticas microeconómicas señalados anteriormente, pero siguiendo el orden inverso al utilizado por Segura (1992), de forma que veremos en este epígrafe los "nuevos factores" y la "transmisión de costes a precios", dejando para el próximo el análisis de las políticas de "mejora de costes".

1. Así, nos centraremos, en primer lugar, en algunas de las políticas dirigidas a fomentar e impulsar el desarrollo de los llamados "**nuevos factores de competitividad**", que ocupan un lugar cada vez más amplio en el tratamiento teórico y político de esta cuestión. Como la dependencia de los planteamientos de política económica es tan estrecha en este caso respecto a los planteamientos teóricos, conviene empezar recordando la esencia éstos últimos, a los que ya se ha mencionado con anterioridad. En realidad, hoy en día se puede decir que es ya hegemónica la idea de que "las empresas tienen a su disposición **dos grandes estrategias competitivas**: liderazgo en costes y diferenciación del producto"¹⁶³; aunque algunos señalan una tercera

estrategia, que vendría a ser cierta combinación de las dos anteriores a partir de la "concentración en un segmento determinado del mercado"¹⁶⁴. Sin embargo, y a pesar de todos los intentos de la Economía Industrial por precisar el significado del concepto de "**diferenciación de productos**"¹⁶⁵, que viene a englobar o sintetizar la práctica totalidad de los nuevos instrumentos o factores de competitividad, esta literatura ha sido incapaz de perfilar un contenido de dicho concepto que pueda hacerse **independiente** del concepto de coste. Así, Canals (1991), tras señalar que "la piedra de toque de la calidad de la diferenciación es la utilidad percibida por los consumidores y esa percepción consiste en que éstos aumentan el valor de la compra", se ve obligado a reconocer, en su análisis de los "procedimientos para aumentar el valor de la compra para el consumidor", que éstos consisten en la "**disminución del coste** de la compra" (ya sea por disminución del tiempo de instalación o entrega, del riesgo de roturas, de los **costes** de uso del producto o de los defectos de calidad, o por mejora del servicio post-venta) o en el "aumento de sus resultados" (que consisten a su vez en la **disminución del coste** de financiación de las compras o los inventarios, además de en aumentos de productividad y mejoras en la calidad del producto)¹⁶⁶. En realidad, este autor se ve obligado a reconocer que "costes bajos y diferenciación son los extremos de un continuo de posibilidades" y que el gran reto de la empresa "a la hora de posicionarse en el mercado consiste en mejorar la calidad sin incurrir en costes excesivos", de forma que es posible establecer una "relación general entre nivel de costes y capacidad de diferenciación" que podría representarse como se hace en la figura 6.1.¹⁶⁷:



Este gráfico es muy significativo porque refleja a la perfección una idea que ya se ha señalado con anterioridad, y que se corresponde con la concepción que los clásicos y Marx tenían de las **estrategias competitivas de coste y diferenciación como estrategias complementarias y teóricamente equivalentes**. Así, la idea de que lo que cuenta es la popular "relación

calidad-precio", es decir, la relación "diferenciación-coste" en los términos de la discusión anterior -que los clásicos expresaban por medio del imperativo de **reducción del valor por unidad de valor de uso**, o, lo que es lo mismo, **aumento de la cantidad de valor de uso ofrecida por unidad de valor de cambio**-se expresa gráficamente mediante el desplazamiento de la recta A de la figura hacia la derecha (hasta B). Dicho desplazamiento, que como reconoce Canals, se puede producir por medio de la "introducción de nuevas tecnologías, de nuevos procesos internos, o simplemente, [del] aprendizaje a lo largo del tiempo", indica que la empresa persigue, **dado un cierto nivel de coste, aumentar la diferenciación** de sus productos, lo cual puede también leerse de manera complementaria como el intento de la empresa, **dado cierto nivel de diferenciación e identificación** del producto, por **rebajar los costes** de producción¹⁶⁸. Y es que, como concluye el propio Canals, "la dinámica de la rivalidad internacional exige una mejora continua en calidad y en costes. Intentar competir en una sola de estas variables olvidando la otra es suicida"¹⁶⁹.

Pues bien, estos planteamientos teóricos están plenamente integrados en la postura oficial de los responsables de la política económica, como se refleja en algunas declaraciones públicas de miembros del Gobierno o altos funcionarios responsables de estas materias. Según el anterior ministro de Industria, el esqueleto de la política industrial española¹⁷⁰ estaría constituido por los programas horizontales de promoción industrial, que no son sino un "marco de estímulos e incentivos" a las empresas privadas -es decir, subvenciones, transferencias corrientes y de capital y otras ayudas-bajo el nombre de política "de calidad", "de diseño", "tecnológica", "de internacionalización", "política dirigida a las PYME", etc.¹⁷¹, una enumeración muy similar a la que realiza Segura (véase el anexo I) pero elevada a rango oficial. Estos mismos planteamientos han sido repetidos por el actual ministro de Industria, quien, en su propuesta de febrero de 1995 para iniciar un debate público sobre política industrial señala que "la capacidad competitiva de los productos industriales no es sólo una cuestión de coste y precio, aunque costes y precios sean elementos absolutamente relevantes del problema. La competitividad es también una cuestión de calidad, de diseño, de tecnología, de atención al cliente y de presencia en el mercado nacional e internacional. Como lo es de adaptación a la demanda presente y futura, tanto en el ámbito empresarial como a escala nacional"¹⁷².

2. En cuanto a las políticas diseñadas para asegurar la más "adecuada **transmisión de los costes a los precios**", hay que recordar que se trata de un tema recurrente en la Economía Industrial que tiene su origen en la obsesión por las "distorsiones" que ciertas formas de estructuras de mercado pueden introducir en los comportamientos empresariales, y en particular por los efectos que pueda tener el ejercicio del poder de

monopolio (por parte de los monopolios, los oligopolios y en general todas las empresas con cierto poder de mercado) sobre la rigidez de respuesta de los precios a las variaciones en las condiciones de coste de las empresas. Según esta interpretación, estas distorsiones serían un hecho evidente y suficiente para exigir, como una política básica de competitividad, la articulación de una política vigorosa de **"defensa de la competencia"**. Pero en los últimos tiempos es frecuente encontrar un argumento añadido en defensa de tal posición: se trata de la idea de que son **los servicios** y, en general, los sectores productivos más protegidos de la competencia internacional (por ser productores de bienes no comerciables), los responsables de algunos de los problemas más graves de competitividad de las empresas industriales. En particular, se acusa a las empresas de estos sectores de aplicar políticas de precios rígidos que, además de impedir la correcta transmisión de las rebajas de costes en forma de las consiguientes rebajas de precios en los servicios, producen el efecto indeseado de encarecer los *inputs*, y por tanto los costes y precios, de los bienes industriales. Por esta razón, el anterior secretario de Estado de Industria llega a acusar a las restricciones a la competencia en los mercados de servicios y factores de estar "parasitando" y "vampirizando" al sector industrial¹⁷³.

Sin embargo, esta línea de argumentación desconoce dos cosas. En primer lugar, que el problema no es en absoluto algo típico del caso español, como parecen dar a entender algunos de los que han escrito de la "inflación dual" de nuestro país¹⁷⁴. Y sobre todo, se ignora que el problema no se reduce a la práctica de ciertas políticas de precios en concordancia con el ejercicio de cierto poder de mercado o de monopolio, sino que en muchas ocasiones se trata de un problema de **diferencias estructurales** entre el sector de servicios¹⁷⁵ y el sector industrial. Concretamente, se trata de que desde el punto de vista técnico-productivo y de la subsunción del proceso de trabajo en el proceso de producción del capital, ambos sectores difieren radicalmente. Mientras que los bienes industriales (por sus propias características físicas y técnicas) pueden ser objeto de producción en masa y son por tanto susceptible de avances radicales en la productividad de trabajo, no ocurre otro tanto con los servicios, cuya prestación ha de realizarse de forma personalizada o cuasi personalizada en muchas ocasiones, quedando vedada en este campo la base técnica para la obtención de mejoras productivas y de coste del alcance y magnitud de las que son posibles conseguir cuando la subsunción real del trabajador a la máquina es un hecho.

Otro aspecto interesante de esta cuestión tiene que ver con lo que se ha venido llamando la estrategia de **"internacionalización"** de la economía española, ya que en general puede suponerse que la inmersión de nuestra

economía en la corriente de la competencia mundial la ha sometido a una mayor **disciplina competitiva** que ha tenido que reflejarse en niveles de costes más ajustados a los que determinan los capitales reguladores a escala mundial, al menos en lo referente a los sectores productivos que anteriormente disfrutaban de un grado de protección arancelaria, o de otro tipo, sensiblemente superior a la media de los países competidores. La política económica ha venido optando por esta estrategia al menos desde la década de los 60, pero la misma se ha visto reforzada durante los ochenta en la forma particular que ha revestido la integración española en el proceso de unión económica y monetaria desarrollado por los países que forman hoy la Unión Europea. El análisis de las condiciones y efectos del ingreso de España en la Comunidad Europea queda más allá de los límites de este libro, pero sí cabe decir al respecto que el entusiasta apoyo acordado por los gobiernos españoles de la última década al proceso de integración europeo -fruto en parte de esa "retórica europeísta" que algún autor ha considerado como algo inseparable del simultáneo "predominio del discurso financiero" en la política económica¹⁷⁶- no es sino una faceta más de algo mucho más general. Se trata de la creencia en que el incremento de la competencia es algo necesariamente positivo para todos los que intervienen y aceptan las reglas de este "juego", algo puesto en duda por muchos de los que analizan con mayor cautela los procesos de la competencia real, para quienes resulta evidente que dicho juego puede resultar dramático para algunos de los jugadores, incluso sin necesidad de aceptar en su totalidad el planteamiento clásico al respecto, que identifica, como sabemos, la competencia con la guerra total.

Tal creencia adopta dos formas características. Unos, los que creen que "ha pasado la época en que se pretendía sustituir el mercado con el intervencionismo público"¹⁷⁷, no dudan jamás de las bondades del mercado y la competencia; mientras que otros, más eclécticos, aun reconociendo al "mercado como instrumento de competitividad", insisten en que "la mejora de la competitividad sólo puede lograrse mediante una adecuada combinación de sistema de mercado, política de defensa de la competencia, políticas regulatorias y políticas de incentivos"¹⁷⁸. Sin embargo, dentro de la gama abierta entre esas dos posiciones, lo más característico en España, al menos desde posiciones oficiales o paraoficiales, es la facilidad con que se pasa, sin aparente solución de continuidad, de la idea de que "el único mecanismo conocido para ganar competitividad es precisamente ejercitar la competencia" -ya que "sólo se gana competitividad compitiendo"¹⁷⁹- a la precipitada conclusión implícita de que todos los que se arrojen a esta batalla terminarán ganando competitividad. Precipitada y además errónea, porque es de hecho imposible que todos los países competidores ganen **al mismo tiempo** cuota de mercado, cuota en el empleo global, posiciones relativas en términos de bienestar, etc.¹⁸⁰.

6.3. Costes, salarios y factores "internos" de competitividad.

En cuanto al tercer tipo de políticas de competitividad -las que se dirigen a la **mejora en los costes de producción** de las empresas-, uno de sus rasgos más significativos es que se han equiparado en muchas ocasiones, de forma simplista, con una política de bajos salarios, o de incrementos salariales reducidos y en cualquier caso inferiores a las ganancias de productividad, aunque es verdad que esto no se ha hecho sólo en España sino en prácticamente todos los países, y en la mayor parte de los casos bajo los auspicios del Fondo Monetario Internacional. Hay que señalar, sin embargo, que este mismo simplismo, aunque quizás menos doloroso en términos de las consecuencias sociales de tales políticas, se ha aplicado también al analizar otros componentes de los costes industriales, si bien en este caso ha faltado ese énfasis característico que explica que la literatura y las políticas sobre los salarios sean mucho más abundantes: el hecho de que éstos sean el factor central en la lucha distributiva entre capital y trabajo (véase el anexo II de este capítulo). Pero, como decimos, el análisis de los costes de producción en general ha pecado de simplismo debido a razones no sólo políticas sino también teóricas, y en particular debido a las ya conocidas limitaciones que muestra la economía neoclásica en el tratamiento de las cuestiones dinámicas (su incapacidad para ir más allá de la estática comparativa¹⁸¹).

En efecto, lo más característico en el análisis convencional de los costes de producción, desde el punto de vista teórico, ha sido su identificación con los **niveles unitarios de precios de los diferentes factores productivos**, en el contexto de un **entorno técnico ya dado**. Puesto que la técnica se supone dada -y, con ella, la organización y la capacidad de gestión de la empresa-, la única manera de conseguir rebajas en los costes unitarios de producción se ha considerado que pasa necesariamente por la consecución de rebajas en el precio unitario de los factores¹⁸² (recuérdese se el epígrafe 3.1.). Por esta razón, se ha insistido y se insiste en los bajos salarios, pero también en bajos tipos de interés, bajos costes de la electricidad o del teléfono o de las materias primas, bajo nivel impositivo, etc. Al razonar así, estos autores no caen en la cuenta de que lo importante desde el punto de vista competitivo son los bajos costes **por unidad de producto**, y no los bajos costes (precios) **por unidad de factor**; y los primeros se consiguen normalmente gracias a la **mecanización** y la correspondiente **revolución técnica y organizativa** que ella supone, aun con independencia de que los precios de los factores se mantengan dados. Pero al no tener en cuenta este hecho, el análisis queda distorsionado, y ocurre, como se vio en el punto 2 del epígrafe anterior,

por ejemplo, que lo que son altos costes debidos a una escasa eficiencia productiva, motivada a su vez por un insuficiente grado comparativo de mecanización, se interpreta normalmente como "altos precios" que se suponen independientes de los costes de producción y originados en un excesivo poder de monopolio¹⁸³. Para un análisis distinto, recuérdese el epígrafe 2.5., donde se analizaron tres tablas sobre la influencia de la competencia en el proceso de formación de los precios reguladores de los de mercado, en las que se ilustraba la posibilidad real, convertida de hecho en norma habitual, de que las empresas que pagan tasas salariales más elevadas sean las que consigan, gracias al mayor nivel de productividad del que disfrutaban, costes salariales unitarios más bajos¹⁸⁴.

Pero al llegar a este punto en el análisis de las políticas de competitividad basadas en las mejoras de costes, y tras descubrir que éstos no dependen tanto del nivel "de mercado" del precio de los factores productivos -sobre el que se supone que sí pueden influir las políticas gubernamentales, hecho por el cual estas políticas se incluyen entre las que afectan a los factores "externos" de la clasificación Viñals/Segura-, sino del nivel de mecanización, productividad y eficiencia de las empresas, hemos desembocado sin querer en los "factores internos" de la competitividad. ¿Qué ocurre, pues, en el caso español con el "tamaño", la "capacidad tecnológica" y la "estructura organizativa" de las empresas, que, según Viñals, son **los factores internos** de competitividad de las empresas, y que no están por tanto al alcance de la política económica del gobierno, salvo de forma muy indirecta? Ocurre, en efecto, que, a pesar de tratarse de factores poco influenciados por las medidas políticas, son **los elementos decisivos** de la competitividad. Pero analicémoslos por separado.

1. Prácticamente todos los autores están de acuerdo en señalar que el **tamaño** es uno de los grandes *handicaps* del sector productivo español, y en particular de su sector industrial. Viñals (1993) señala que, dada la relación inversa que se presume entre tamaño y costes¹⁸⁵, y teniendo en cuenta el inferior tamaño de la empresa industrial española, en comparación con las empresas industriales de la Comunidad Europea¹⁸⁶, lo que caracteriza a la empresa española no es sólo su tamaño "insuficiente" sino también "ineficiente"¹⁸⁷. Alonso y Donoso recogen información de la C.E. según la cual la diferencia de tamaño relativo entre las empresas españolas y comunitarias es mayor en el sector manufacturero que en la economía en su conjunto¹⁸⁸. Por su parte, el ministro Eguiagaray ha señalado, en relación con el tipo de sector público que quiere el gobierno, el objetivo de "juntamente con el sector privado, conseguir unidades empresariales de mayor tamaño"¹⁸⁹. Sin embargo, algún autor se ha mostrado especialmente contradictorio en relación con el tema del tamaño empresarial, como en el caso del ex-Secretario de Estado de Industria, Álvaro Espina, quien, tras

señalar que "la segunda prioridad de nuestra política económica ha de ser, pues, la de favorecer que las empresas industriales alcancen progresivamente un tamaño suficiente", se esfuerza por convencernos de que, como en el caso de Japón, "ciertas desventajas selectivas", como el escaso tamaño, "pueden constituir un acicate para la competitividad", para terminar poniendo en entredicho "las ventajas absolutas asociadas tradicionalmente al tamaño" y defendiendo la mayor "flexibilidad" de las pequeñas empresas. Todo lo cual pone al alcance de las PYMES una ventaja competitiva que le hace señalar a Espina que "la tercera prioridad de nuestra política industrial consiste, pues, en revitalizar y fortalecer toda la política dirigida a las PYMES", ya que, frente a la estrategia de integración vertical de las empresas grandes "aparece la estrategia ganadora de la cooperación de empresas diferentes", que no tienen por qué ser grandes empresas¹⁹⁰.

En realidad, la cuestión del tamaño y la escala ya se ha debatido suficientemente en la parte teórica de este libro, destacando que su ascenso a primer plano del análisis microeconómico neoclásico se debe a las limitaciones de éste en el tratamiento del cambio técnico desde una perspectiva dinámica. Ahora bien, hay que señalar que, aunque lo decisivo es la técnica productiva y el proceso competitivo de mecanización, y no el tamaño, es obvio que la mecanización despliega todas sus potencialidades al llevar las leyes de la producción en masa a su máxima expresión, lo que significa que, dentro de cada sector, suelen ser las grandes empresas las que **hasta ese momento** han operado con la tecnología punta (o "reguladora"), lo cual no elimina en ningún caso la posibilidad, siempre abierta, de que en un momento determinado la empresa innovadora surja entre las de tamaño mediano o incluso pequeño (aunque en la mayor parte de los casos provenga de hecho de las propias grandes empresas). Sin embargo, la prueba de que en cada momento existe una correlación positiva entre el tamaño medio de los establecimientos industriales y el nivel de productividad la ofrece la comparación entre las empresas españolas y las europeas, a cuyos datos nos hemos referido antes¹⁹¹.

2. En cuanto a la **capacidad tecnológica** y la **estructura organizativa** de la empresa, como no se trata de repetir lo señalado en el capítulo 2 sobre los fundamentos técnico-organizativos de la competencia, nos limitaremos a recordar lo siguiente. En primer lugar, y aunque las preferencias de los economistas por los aspectos tangibles o intangibles de la eficiencia productiva tiene mucho ver con el campo de la economía que practican -de forma que los especialistas en Economía de la empresa son más proclives a resaltar los segundos, mientras que los procedentes de otros campos de la disciplina prefieren insistir en los primeros-, lo cierto es que ambos aspectos van íntimamente unidos en la realidad de la empresa. Sin

embargo, lo característico de la empresa capitalista es que tanto el enfrentamiento interno entre capital y trabajo como la rivalidad consustancial entre los capitales individuales empujan permanentemente hacia un proceso de cambio técnico y organizativo que, si bien, históricamente, se manifestó en una primera fase esencialmente por cambios en la forma de llevarse a cabo la aplicación del elemento subjetivo -la fuerza de trabajo- a la producción misma, en cambio se caracteriza hoy en día por tener como elemento **clave** y central la revolución que experimentan los **elementos objetivos** de la misma, es decir, los **medios de trabajo** (y en especial los instrumentos de trabajo, especialmente la **máquina-herramienta**). De forma que el progreso técnico contemporáneo es esencial y prioritariamente progreso técnico "incorporado" a, o en, los medios de producción; y la correspondiente reestructuración del proceso organizativo del trabajo, incluidas las actividades de gestión o dirección de todo el organismo vivo del trabajador colectivo de la empresa, no es en principio sino una adaptación de este último al nuevo "instrumento de producción".

Por supuesto, cada vez más, estas mejoras técnicas son el resultado de la aplicación al proceso productivo de los avances obtenidos en **el proceso de elaboración científica a escala social**, e incluso de los logros alcanzados en el sistema de **educación** primaria, profesional y superior de la sociedad, por lo que no cabe ninguna duda de que éste es el factor "interno" más importante que explica el comportamiento global de las empresas de un país, y el más alejado del control que ningún tipo de política de competitividad a corto plazo pudiera intentar llevar a cabo. Esta relación evidente que existe entre el **nivel de desarrollo general** de una sociedad (sus capacidades científicas, su infraestructura demográfica, educacional, de transportes y comunicaciones, etc.) y los resultados competitivos de sus empresas¹⁹² pone claramente de manifiesto las dificultades que plantea a toda política económica el objetivo de elevar de la noche a la mañana el nivel de desarrollo global de una sociedad, saltándose las fases y los pasos que un movimiento de este tipo requiere objetivamente. Pero evidencia también las potencialidades que acompañan a una sociedad que ha alcanzado ciertos niveles (o umbral) de desarrollo, poniendo a su alcance la posibilidad real de organizar su economía distribuyendo directamente el trabajo social de sus miembros sin necesidad de recurrir al rodeo del mercado, la competencia y la competitividad.

ANEXO I AL CAPÍTULO VI: LA ECONOMÍA INDUSTRIAL¹⁹³ Y LOS NUEVOS DETERMINANTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Los estudios de "Industrial Organization", cuyo origen inmediato se sitúa en los Estados Unidos de los años 1930, y más concretamente en la Universidad de Harvard, se conocen en Europa como trabajos de Economía Industrial. Aunque los especialistas franceses de este campo de la

economía no dejan de recordar que la primera cátedra de Economía Industrial se creó en Francia en 1819 (se trataba de una cátedra creada para Jean-Baptiste Say en el Conservatoire des Arts et Métiers, de París), es innegable que la Economía Industrial francesa y europea actual no es sino una rama más (sin que esto signifique negar ciertas peculiaridades en su desarrollo), un retoño tardío de un tronco plantado en realidad a finales del siglo XIX¹⁹⁴ y comenzado a brotar en el primer tercio de este siglo en América. El papel del Departamento de Economía de la Universidad de Harvard (véase Grether, 1970), con Bullock, Gay, Sprague, Taussig, Carver y, sobre todo, Ripley a la cabeza, fue decisivo desde 1910 al menos. Antes de sus importantes libros sobre ferrocarriles (de 1912 y 1915), Ripley había editado, ya en 1905, *Trusts, Pools and Corporations*, un manual para uso de sus estudiantes que incluía una recopilación de materiales sobre el tema. Y en 1927 publica otro libro importante, *Main Street and Wall Street*, que prefiguró en muchos aspectos el trabajo posterior de Berle y Means -*The Modern Corporation and Private Property*, 1932- donde se recoge la conocida tesis de la Organización Industrial sobre la disociación creciente entre control empresarial y propiedad del capital, supuesta característica de las nuevas grandes empresas. Autores tan importantes de la Organización Industrial como Mason y Bain atribuyen a este libro de Berle y Means la misma importancia que a otros dos trabajos casi contemporáneos, más conocidos en el seno de los debates de teoría económica: *The Theory of Monopolistic Competition*, de E. Chamberlin, 1933, y *The Economics of Imperfect Competition*, de Joan Robinson, 1933.

Los trabajos de Berle y Means propugnaban la idea de un nuevo modo de regulación económica, calificado por Means de "capitalismo colectivo", en el que la competencia monopolística sería ya dominante, y no una mera "imperfección" en relación con la competencia "pura". Según esta idea, no solamente el mercado regula la economía, sino que es preciso tener muy en cuenta además las relaciones inter e intra-empresas, que ponen de manifiesto un verdadero control "administrativo" -es decir, no mercantil- de la actividad económica. Los precios habrían dejado, pues, de ser libres para convertirse en "administrados", y los mercados no serían ya libres sino controlados; todo lo cual hacía necesario un enfoque diferente de la economía que explicase "el equilibrio a corto plazo bajo la hipótesis de que unos precios son de tipo clásico y otros son administrados"¹⁹⁵. Pero junto a esta corriente (representada por Berle y Means) orientada hacia los aspectos empíricos y la observación del desarrollo histórico y del comportamiento de empresas e industrias particulares, hay una segunda corriente, más teórica y orientada hacia el análisis de la competencia de mercado, que constituye la segunda gran aportación al nacimiento de la Organización Industrial propiamente dicha, y que se vincula especialmente al nombre de Edward Chamberlin¹⁹⁶. Bain piensa que Chamberlin "introdujo verdaderamente una nueva teoría de los precios dotada de una pertinencia empírica muy superior a la de la teoría preexistente, y de un poder inmediato o latente mucho mayor para engendrar hipótesis sobre los comportamientos de empresa en la economía real"¹⁹⁷. Por otra parte, Chamberlin realizó la primera clasificación de estructuras de mercado propiamente dicha, y amplió el campo de variables sobre las que ejercen sus acciones las empresas en los procesos de competencia, añadiendo a precios, costes y cantidades, la naturaleza del producto y los gastos de comercialización.

Como tal, la Organización Industrial de los años 30 se presentaba como una corriente empirista, teóricamente ecléctica y con vocación aplicada, convertida en uno de los portaestandartes de la crítica a la consistencia real del modelo neoclásico de la competencia perfecta. Sin embargo, su oposición al pensamiento heredado no debe interpretarse como un rechazo global del mismo, sino más bien como una forma de superar algunas de sus limitaciones. De hecho, importantes elementos conceptuales e instrumentales de la Organización Industrial tienen su origen en la aportación de pensadores neoclásicos, comenzando por el mismo Marshall, como ya se ha señalado. Hitos importantes de la Organización Industrial de los años treinta son también *The Decline of Competition* (A. R. Burns, 1936), *Big Business: its Growth and its Place* (A. L. Berheim, 1937), *Industrial Prices and their Relative Inflexibility* (G. Means), *The Structure of the American Economy* (dirigida por Means, 1939), así como la creación en 1938 por Roosevelt del TNEC (Temporary National Economic Committee). Pero el papel estelar a partir de

ahora corresponderá a Edward S. Mason.

Junto a Chamberlin, Mason fue el otro sucesor de Ripley al frente de los cursos en Harvard sobre industrias y corporaciones. Mason consideraba esencial el papel desempeñado por el libro de Chamberlin en el desarrollo de la Organización Industrial, pero no dejó de plantear sus dudas sobre la aplicabilidad y operatividad directa de sus ideas. Por una parte, para Mason los conceptos utilizados por la teoría microeconómica para captar el grado de (poder de) monopolio exigirían, para ser operativos, el conocimiento de la forma y pendiente de las curvas de oferta y demanda; y esto es imposible ya que estas curvas no proceden de la observación directa sino de hipótesis y axiomas microeconómicos. Por otra parte, la microeconomía adoptaba, según Mason, un enfoque demasiado especulativo y subjetivista (en especial, en la teoría del oligopolio), cuando el objetivo debería ser reducir a un mínimo las hipótesis relativas a la psicología de los agentes. Finalmente, el enfoque estático era según él totalmente insuficiente, puesto que las políticas de precio y producción de las empresas deberían situarse en el contexto de la dinámica global del sistema productivo.

En realidad, Mason se propuso por un lado ampliar el abanico de temas propios de la disciplina, corrigiendo la monomaniática dedicación a los trusts, y por otro lado, reforzar la solidez observacional de los supuestos teóricos utilizados. Llegó así a proponer (en una reunión de la American Economic Association, en 1938) un método alternativo para el estudio de la política de precios y equilibrio de los mercados, que ha pasado a convertirse desde entonces en el esquema lógico básico de la Organización industrial: "Partiendo de un estudio de la estructura de los mercados, se trata de examinar las diferencias que existen en los comportamientos competitivos de las empresas: política de precios, de producción, estrategia de inversiones"¹⁹⁸. Tenemos aquí, como ha señalado Chevalier, las premisas de la famosa trilogía metodológica que va a caracterizar a la Organización Industrial de las décadas siguientes: "Structures, Conducts, Performances (estructuras, comportamientos, resultados)". Caves ha resumido más recientemente la interpretación predominante de este método: "Para una industria dada, la estructura refleja las fuerzas estables que caracterizan el entorno de las empresas consideradas; los comportamientos expresan las características del proceso decisional y las reacciones intra-industriales; los resultados expresan el juicio normativo que realizamos sobre la asignación de recursos que resulta de los comportamientos de las empresas" (Caves, 1976).

Mason trató de relacionar siempre, e integrar, teoría y empiria, lo que no obsta para que uno de sus más conocidos discípulos, F. M. Scherer, reconozca que la tendencia "realista" que siempre ha distinguido a la Organización Industrial (en relación con la Microeconomía) es un índice de que la integración nunca se llevó verdaderamente a cabo: "Los teóricos de la Microeconomía se orientan por la simplicidad y el rigor; están más satisfechos cuando logran reducir sus modelos a un limitado número de supuestos y variables. Los economistas de la Organización Industrial están más inclinados hacia explicaciones ricas en detalles cuantitativos e institucionales"¹⁹⁹.

La segunda etapa de la O. I.: Bain y los estudios econométricos. Pero si Mason siguió apegado al estudio del mercado ("imperfecto") **de la empresa**, su discípulo Bain dio el salto al mercado **de la industria**: "la industria es el foco primario de las fuerzas competitivas; su estructura es la que condiciona primordialmente la conducta y actuación de la empresa, y es la unidad lógica conveniente para estudiar, como lo hacemos, la conducta y la actuación de la empresa"²⁰⁰. Para el análisis de la industria, Bain señaló tres variables fundamentales -la concentración de productores y vendedores, la diferenciación de productos y la existencia de "barreras de entrada"-, a los que añadió Stigler en 1968 otros dos: la información de los productores sobre las capacidades y objetivos de sus competidores, y la de los consumidores, sobre las características de los productos y del mercado²⁰¹. Reunidas sus ideas en un manual que dominó la Organización Industrial durante los años 60 -*Industrial Organization*, 1959-, hoy se considera que Bain inauguró una segunda etapa de la disciplina (aunque con un enfoque "estructuralista" no compartido por todos²⁰²) en la que la mayoría del trabajo empírico se centra

en la realización de análisis cross-section (regresiones estadísticas efectuadas sobre datos multisectoriales), tomando a la industria como la unidad estadística básica²⁰³.

Es ésta una época de enriquecimiento notable de la Organización Industrial, a la vez que el periodo en que comienza la expansión de la disciplina por el continente europeo (aunque en Inglaterra existía una "escuela de Oxford" activa desde los años 30). Sin embargo, como ha señalado Schmalensee, "así como los economistas de la Organización Industrial comenzaron a hacerse econométricos en los años 60, muchos comienzan a hacerse teóricos en los años 70"²⁰⁴; lo cual no es sino una crítica, desde la perspectiva actual, de la falta de reflexión teórica de la mayoría de los trabajos y ejercicios empíricos de los años 60: "La falta de teoría hace ya muy difícil poder discriminar y elegir entre las varias hipótesis relevantes a un caso particular"²⁰⁵.

Esta revisión crítica de la Organización Industrial de los 60 y 70 ha dado paso en los años ochenta a la "Nueva Organización Industrial", que reclama no sólo un mayor desarrollo de los modelos econométricos aplicables -y, por otra parte, una vuelta al estudio de casos particulares y empresas individuales-, sino sobre todo un mayor énfasis en las bases teóricas del trabajo aplicado. Esto ha dado ya lugar a una amplia literatura, conocida como "Teoría Pura de la Organización Industrial", que aborda el planteamiento de hipótesis y modelos formalizados sobre el funcionamiento de mercados y empresas. Hoy se puede decir que durante los años 80 la Organización Industrial se ha convertido en una rama claramente teórica, con resultados empíricos moderados. La principal consecuencia de este interés por los aspectos teóricos ha sido una nueva primacía de los enfoques conductistas sobre los estructuralistas, ligado a un reforzamiento del papel desempeñado por la innovación tecnológica, que, se supone, ha introducido elementos dinámicos en la línea de causalidad inicial Estructura/Conductas/Resultados. Las investigaciones sobre tecnología son muy importantes en este sentido, al ofrecer un fundamento para abandonar el carácter exógeno que el pensamiento económico convencional le ha otorgado históricamente.

También se ha desarrollado bastante en los últimos tiempos la investigación sobre el tercer elemento del tríptico: los resultados, aspecto éste al que se ha aplicado la mayoría de los análisis de variaciones conjeturales, para medir la rivalidad de los mercados, y la teoría de juegos no cooperativos²⁰⁶, para determinar las posibilidades de colusiones estables y de equilibrios no cooperativos. Pero el énfasis más teórico de la Nueva Organización Industrial de los 80 no ha dejado de influir también sobre un ámbito tradicionalmente ajeno a los especialistas de esta disciplina: la macroeconomía, a través de la incorporación de los supuestos de la competencia imperfecta al análisis de aspectos tales como el mercado de trabajo, la teoría del crecimiento o la teoría pura del comercio internacional.

Phillips y Stevenson han señalado que "definir con precisión el campo de la Organización Industrial y su relación con otras disciplinas constituye una tarea difícil"²⁰⁷. La verdad es que tradicionalmente sólo ha podido caracterizarse a la Organización Industrial por medio de su enfoque formal, atendiendo al llamado "Paradigma de la Organización Industrial" ideado por Mason: el famoso tríptico Estructura-Conductas-Resultados. Pero cuando se ha intentado lograr una caracterización material del ámbito específico de esta especialidad, los resultados han sido poco satisfactorios²⁰⁸. Tomemos como muestra el intento de delimitación de Scherer. Según este autor, la Organización Industrial se ocuparía de "cómo las actividades productivas entran en armonía con la demanda social de bienes y servicios a través de algunos mecanismos organizativos tales como el libre mercado, y cómo las variaciones e imperfecciones en este mecanismo afectan al grado de éxito alcanzado por los productores en satisfacer los deseos sociales"²⁰⁹. Según esta definición, parece que la Organización Industrial no es sino un intento de hacer la Microeconomía más empírica, acercándose en mayor medida de lo que lo hace el pensamiento más ortodoxo a la realidad de los mercados. Esto ha llevado a Tirole (1988) a escribir que "la teoría de la competencia imperfecta se llama también teoría de la Organización Industrial"²¹⁰. Sin embargo, al menos hasta ahora, la Organización Industrial no incluye toda la microeconomía,

sino sólo la parte que se refiere a los mercados de productos y al comportamiento de las empresas en ellos, dejando fuera el análisis del consumidor y el de los mercados de factores (aunque recientemente ha extendido su campo de acción, como se ha dicho, al ámbito de la macroeconomía y también al campo del comercio internacional²¹¹).

Por lo que respecta a la Economía Industrial europea, la principal característica que presenta, según Jacquemin, el enfoque europeo²¹² de la secuencia característica de la Organización Industrial -Estructura-Conducta-Resultados- consiste en que, mientras los americanos han insistido en el estudio de las estructuras de mercado y de los vínculos directos entre estructuras y resultados, la mayoría de los europeos ha insistido en el papel determinante de las conductas en la relación Estructura/Conductas/Resultados y se han esforzado en estudiar las múltiples políticas de precio, de producto, de acuerdos y de tomas de control que, con unas mismas estructuras de mercado, diferencian entre sí a las empresas y llegan a resultados distintos. Estos trabajos han reconocido que las estrategias empresariales afectan claramente a los resultados alcanzados, e incluso pueden transformar las estructuras de mercado mismas en favor de una o varias empresas, de modo que resulte mejorado indirectamente el nivel de los resultados. Si esto es verdad, entonces hay que concluir que la Organización Industrial española desentona en el contexto europeo, pues "la mayor parte de los estudios españoles ha tendido a privilegiar la conexión directa entre la estructura de los mercados -especialmente, tamaño, concentración y economías de escala- y los resultados empresariales -especialmente, beneficio y crecimiento". Sin embargo, recientemente y en conexión con la creciente interrelación existente entre la Organización Industrial y los estudios de comercio internacional, se ha desarrollado una línea de trabajo de carácter predominantemente conductista, que pone el énfasis en las relaciones directas entre estrategias empresariales y resultados, más particularmente en la relación entre estrategias empresariales competitivas y competitividad global resultante.

A este respecto, y sin desconocer las aportaciones de otros autores recogidas en otros puntos de este libro, no cabe duda de que la obra de J. Segura tiene una significación especial, ya que, como director del Programa de Investigaciones Económicas de la Fundación del INI desde 1974, y como director de la Fundación Empresa Pública desde 1983, Segura ocupa un lugar muy destacado dentro de los desarrollos nacionales de la Organización Industrial²¹³, papel que ha sabido hacer compatible con otros estudios e investigaciones de matriz puramente teórica (micro y macroeconómicos). Por otra parte, si, como escribe Jacquemin, la Economía Industrial reciente se ha convertido en un "lugar privilegiado de encuentro entre la teoría microeconómica, los trabajos econométricos y las reflexiones de política industrial"²¹⁴, los trabajos de Segura que vamos a comentar aquí son una muestra excelente de las preocupaciones más recientes de la Organización Industrial, en la que se combinan las discusiones micro y macroeconómicas con los temas de política económica y las observaciones de Organización Industrial.

Son conocidos los presupuestos teóricos básicos que sustentan el trabajo de Julio Segura²¹⁵, quien ha insistido siempre en la idea de que "la realidad actual se parece muy tenuemente al modelo de competencia perfecta", y ello fundamentalmente debido a que "el mecanismo competitivo genera incentivos al comportamiento no competitivo"²¹⁶. Conecta así plenamente con los desarrollos de la Organización Industrial²¹⁷, uno de cuyos resultados fundamentales consiste, como Segura mismo ha señalado, en la tesis de que "la presencia de fallos de mercado más como regla que como excepción, la existencia de fuertes incentivos en favor de los comportamientos no competitivos y las tendencias predominantes de la tecnología y de la organización internacional de los mercados, hacen que la competencia sea más bien una planta de invernadero que un roble"²¹⁸. Pues bien. Partiendo de que el objetivo prioritario de la economía española tiene que ser, en palabras del autor, la consecución del máximo ritmo de crecimiento sostenible, y sin oscilaciones, y de que el camino hacia dicho objetivo pasa necesariamente por la limitación de los desequilibrios macroeconómicos básicos de nuestra economía (en particular, inflación y déficit público) -no entramos en ninguna de estas cuestiones-, Segura sostiene que el equilibrio con crecimiento depende de dos variables clave: la capacidad de ahorro (que él no analiza en este trabajo) y la capacidad exportadora neta de la

economía. Respecto a esta última, se opone a los indicadores habituales de competitividad, que se centran en los niveles de costes y precios, prefiriendo a ellos las cuotas de exportación, la capacidad de abastecimiento del mercado interno y las ventajas comparativas reveladas. Dado que los dos primeros sólo reflejan la competitividad si se parte de dos supuestos que según Segura no se cumplen en la realidad -a saber, que los costes se transmiten a los precios, y que la competencia internacional se rige por estos últimos-, la conclusión es que el volumen y cuota de las exportaciones es la mejor medida de la competitividad nacional²¹⁹.

Para demostrar el irrealismo de los dos supuestos mencionados, Segura recurre a la doble evidencia que, según él, se desprende de la observación de la competencia en la esfera internacional así como de la experiencia concreta del caso español. De la primera deduce que han tenido lugar dos tipos de cambios "muy profundos en las tres últimas décadas" -insertos además en el contexto de un nuevo marco económico global- que han originado el **reforzamiento de la competencia por vías distintas de las convencionales**, con el resultado de que pierden en consecuencia peso relativo los procedimientos competitivos vinculados a costes y precios, frente a nuevas variables y prácticas tales como "diferenciación, segmentación, comercialización, marcas, tecnología" (p. 32). Pero analicemos en qué consisten estos cambios tan importantes, y el nuevo marco económico general.

El primer gran cambio que señala es el "cambio técnico de carácter horizontal y polivalente", ligado a la "microelectrónica, las comunicaciones y los nuevos materiales" (p. 28). Es verdad que la microelectrónica constituye una novedad de las últimas décadas, pero no ocurre lo mismo con las comunicaciones y los materiales, sometidos ambos campos, como lo han estado, a revoluciones y novedades continuas desde al menos dos siglos atrás. Pero ¿cuáles son los principales efectos de estos cambios? Segura se refiere en este punto a tres efectos particulares -cambios en la caracterización de los sectores expansivos y maduros, en las pautas de localización industrial y en la estructura de las ventajas comparativas- y a un "efecto generalizado reductor de costes" junto a una "alteración en la estructura de costes de los procesos productivos" que ha hecho aumentar el peso de los de capital frente a los de trabajo. Resulta entonces que esta primera gran novedad tecnológica no hace sino provocar los mismos efectos que desde tanto tiempo atrás la teoría económica prevé como resultado general del cambio técnico: **alteraciones de costes relativos en el seno de una tendencia dominante al descenso generalizado de los costes de producción unitarios**. La única diferencia que capte Segura sólo podría ser, pues, de **grado**, pero no de **naturaleza**.

El segundo gran cambio de las últimas décadas consistiría en la "concentración y transnacionalización de los negocios", de forma que las ventajas de coste anteriormente citadas sólo serían aprovechables realmente por las transnacionales, como consecuencia del incremento del "poder de negociación" a ellas ligado. Con independencia de que, nuevamente, la concentración y transnacionalización de la economía (del capital) es un proceso continuo que tiene siglos de historia (por tanto, nuevamente se trataría de diferencias de grado, pero no esenciales), Segura comete el error (esencial para su propio argumento) de vincular poder de negociación con disminución de costes, pues une así inconscientemente lo que la Organización Industrial trata conscientemente de separar: los costes como instrumento de la competencia tradicional, con el "poder de negociación" como realidad novedosa y fuente de las nuevas formas de competencia. Se demuestra una vez más que los teóricos de la competencia imperfecta no hacen sino reproducir, en negativo, los esquemas idealizados e inconsistentes de la competencia pura y perfecta: rechazan esta última como realidad actual, pero la mantienen como realidad²²⁰, aunque sólo sea en la forma modificada de situación aproximadamente real correspondiente a las formas decimonónicas del capitalismo (frente a las formas contemporáneas de competencia imperfecta u oligopolista).

En cuanto al "marco económico general" de la economía mundial, sus rasgos básicos parecen ser los ya conocidos: no es que alguien se atrevería a calificar de auténticamente novedosos a la mayor fluidez del mercado internacional de capitales, el mayor peso relativo de

los costes de capital, la tendencia al crecimiento del comercio mundial, o la homogeneización creciente de las economías nacionales?

Resulta entonces que las famosas nuevas prácticas de competencia -"la diferenciación de productos, la segmentación de mercados, la creación de clientelas adictas a marcas, la exigencia de contratos de venta anudados, la compatibilidad tecnológica, la realización de dumping efectivo por medio de precios de transferencia no competitivos, la negociación de condiciones privilegiadas para la instalación de establecimientos de empresas transnacionales, y otras muchas" (p. 31)- derivarían no de nuevas estructuras sino de las mismas estructuras de siempre. No se trata de negar que estos "comportamientos estratégicos" existen y tienen un peso creciente, al menos para los sectores en que las multinacionales captan una parte importante del mercado²²¹. Pero se trata de saber si responden a "nuevas" realidades o más bien al prurito recurrente de encontrar nombres nuevos para realidades más bien clásicas.

En el caso español, la "evidencia" aportada por Segura se reduce al periodo 1978-1988, para el cual puede mostrarse que "en muchas actividades industriales, el comportamiento de los costes no se transmiten a los precios", y que "en muchos sectores, costes y precios no son variables cruciales en la determinación de la competitividad" (p. 33). Lo anterior parece demostrar que existe "poder de mercado" (es decir, que la estructura de mercado no es de competencia perfecta, como prevé la Organización Industrial) y que las conductas empresariales (en concreto, las estrategias "de tecnología, la diferenciación, los servicios posventa, el diseño a clientes específicos, las formas de organización y de propiedad, la segmentación de mercados o la discriminación": p. 34) tienen un efecto sobre los resultados, como también repite la teoría de la Organización Industrial desde los 70. Segura insiste una y otra vez en "los factores de competencia no ligados a los precios", así como "sobre el uso de la publicidad y de los gastos de I+D como variables estratégicas, sobre la alta viabilidad de colusiones tácitas entre grandes empresas que controlan los mercados internacionales, sobre los infrecuentes de la prácticas predatorias en precios" (p. 34). Pero en realidad, los gastos de publicidad o las colusiones tácitas son algo que se conoce y practica desde tiempos de Chamberlin (por no remontarnos al siglo XIX). Por otra parte, que las prácticas predatorias de precios no son nada infrecuentes puede comprobarse simplemente recurriendo a la publicidad actual sobre gran cantidad de productos (obviamente, con resultados tanto más espectaculares cuanto más afectados se ven dichos productos por la innovación técnica: es el caso, por ejemplo, de los productos de la microelectrónica, citada por el propio Segura). Y, finalmente, los gastos en I+D, así como los derivados del resto de las "nuevas" estrategias citadas son sencillamente una forma de disminuir los costes unitarios de producción.

La conclusión general que se quiere extraer de todo lo anterior es que las políticas de competitividad vía costes/precios son insuficientes, por lo que se hace preciso recurrir a nuevas políticas de naturaleza distinta. Éstas no pueden consistir en combinación alguna de las políticas macroeconómicas clásicas (cambiaria, fiscal, monetaria o de rentas), pues, según su parecer (en esto tampoco entramos), a este tipo de políticas no se le pueden pedir objetivos para los que no están diseñadas; en consecuencia, sólo queda espacio para la aplicación de políticas microeconómicas²²². Dado que no existe una tipología clara de políticas microeconómicas, a diferencia de lo que ocurre en el ámbito macroeconómico, Segura distingue tres tipos de política microeconómicas de competitividad atendiendo al tipo de objetivo perseguido por cada una de ellas: "1) reducciones de costes; 2) una transmisión más correcta de costes a precios; 3) mejorar los factores de competitividad distintos de los precios" (p. 63). Paradójicamente, es mucho mayor la atención que dedica a los dos primeros grupos, donde se encuadran las políticas que cabe calificar de convencionales (8 páginas) que al tercero, donde se concentran las que apuntan hacia las "nuevas" formas de competencia (3 páginas).

1. En cuanto a las políticas para **reducir costes**, su efecto sólo puede pretender ser **moderado**, y han de consistir en "fomentar la innovación tecnológica", "favorecer la realización de economías de escala y alcance", y en medidas para "el mejor y más eficaz funcionamiento de

los mercados de factores productivos" (p. 63). No hace falta entrar a considerar, en este caso, el contenido de las medidas concretas que propugna el autor dentro de estos tres apartados²²³, pues basta con recordar que son políticas de **reducción de costes de producción** y, por tanto, no suponen novedad alguna.

2. En relación con la **mejor transmisión de costes a precios** (se entiende: transmisión de reducción de costes a reducción de precios), aparte de retomar temas clásicos de la Organización Industrial -como abogar por un Tribunal de Defensa de la Competencia, y por un sistema de tarifas públicas que reflejen los auténticos costes de producción-, su argumentación reconoce implícitamente que en el sector industrial (que representa más del 90% del comercio exterior) la competencia se refleja necesariamente en la disminución de los **precios** relativos del sector (pues él mismo señala que el sector servicios, más cerrado a la competencia exterior, es el sector inflacionista por excelencia de las economías modernas).

3. Por último, el tercer tipo de políticas (las que buscan "mejorar los factores de competitividad distintos de los precios") sería el más importante por referirse a los nuevos instrumentos de competitividad, los que tienen que ver con el "contenido tecnológico, la calidad, los servicios posventa, el diseño a grandes clientes o la comercialización" (p. 70). En este punto señala cuatro políticas. La primera es la política de innovación y asimilación tecnológicas, ya analizada como política de **reducción de costes**. Las otras tres son las políticas de "internacionalización", de "calidad" y de "formación de mano de obra". Analicémoslas por separado.

La "internacionalización" tiene dos aspectos: por una parte, "la escasa experiencia de las empresas industriales españolas en el establecimiento de redes comerciales en el extranjero, y la consiguiente tendencia a dejar sus exportaciones en manos de representantes"; por otra, "la escasísima exportación de capital unida a la carencia de empresas multinacionales de matriz española" (p. 71). Es evidente que la red comercial propia supone un abaratamiento de los **costes** de comercialización de los productos, y puesto que éstos forman parte del precios de venta final, no se trata aquí sino de otra vía de reducir costes globales (es decir, estamos nuevamente en el apartado 1). El segundo aspecto lo discute Segura en relación con el "efecto sede", es decir, el hecho de que "tanto los centros de I+D y sus resultados como la apropiación de la mayor parte del valor añadido es difícil que no vengán influidos por la nacionalidad de la sede central". Nuevamente, de lo que se trata aquí es del **abaratamiento de los costes** unitarios, pues dado un precio final del producto, la apropiación de un margen creciente del valor añadido (en concepto de beneficios) sólo puede lograrse mediante la reducción de costes unitarios (estamos una vez más en el apartado 1).

En cuanto a la "calidad", Segura parece olvidar que ya desde la época de los clásicos de la economía, cuando se habla de costes y precios unitarios, la referencia se hace a **costes o precios por unidad de valor de uso**; y que el incremento de calidad de un producto equivale, o puede ser reducido, a incrementos cuantitativos²²⁴. Por tanto, en términos puramente teóricos, es totalmente equivalente mejorar la calidad del producto que se vende por un precio dado, que disminuir el precio de la unidad de producto de calidad dada. No hay por tanto novedad alguna en la "política de calidad", que aparece así como otro caso de nombre nuevo para una realidad ya antigua.

Por último, en lo referente a la política de "formación de la mano de obra", ¿qué sentido podría tener la referencia a los sistemas de Formación Profesional y de Universidad desde una perspectiva económica, sino el de la necesidad de que esta política educativa se refleje en una mano de obra más cualificada y adaptada a los requerimientos de un aparato productivo dinámico (con la tecnología incorporada a los nuevos y cambiantes medios de producción), de modo que aumente la fuerza productiva del trabajo por ella desarrollado, es decir, que disminuyan los **costes de producción** e indirectamente los **precios**? Estamos nuevamente en el apartado 1.

La conclusión que puede extraerse de todo lo anterior es que si la Organización Industrial se ha revelado como poco más que una microeconomía más empirista, con especial debilidad por los supuestos de la competencia imperfecta en todas sus manifestaciones, y si el enfoque "Organización Industrial" de muchas de las nuevas teorías del comercio internacional sólo es un intento de integrar estos viejos "nuevos" fenómenos en el seno de la teoría convencional, la defensa que hace segura de las políticas microeconómicas de competitividad hay que interpretarla como el reflejo de los dos puntos de vista anteriores en el terreno de la política económica, y en un ámbito concreto de la misma que genera una especial sensibilidad en nuestros días: la competitividad. No es de extrañar que, en una época en que la batalla mundial de la competencia se libra con más encarnizamiento que nunca, este tema se haya convertido en la estrella de las reflexiones teóricas y aplicadas de especialistas y políticos (véase el capítulo 7). Pero en los tres próximos capítulos se pretende hacer una llamada de atención sobre la idea de que es la vuelta a un enfoque clásico de la competencia (extendido y desarrollado para tener en cuenta las auténticas nuevas realidades del mundo actual), lo que hará posible superar las interpretaciones idealizadas y/o empiristas de los fenómenos competitivos por una concepción verdaderamente "realista", que tenga en cuenta que la competencia, y por tanto la competitividad, tienen su origen en el ámbito tecnológico y organizativo de los procesos de producción (aunque se manifiesten más visiblemente en el ámbito comercial) y desembocan siempre, a modo de síntesis, en un abaratamiento del coste de producción y, por supuesto, del precio.

ANEXO II AL CAPÍTULO VI: MÁS SOBRE COMPETITIVIDAD Y SALARIOS.

Como se dijo en el texto de este capítulo, aunque el razonamiento que identifica bajos costes con bajos precios unitarios de los factores es general (se aplica a todos los factores productivos), el caso de **los salarios** es bastante especial porque, entre otras razones, se puede relacionar fácilmente con una reflexión más general sobre el funcionamiento del sistema capitalista en su conjunto. Hablando desde un punto de vista abstracto, y teniendo en cuenta que la acumulación de capital se realiza a partir de los beneficios obtenidos por las empresas, que no son, desde la perspectiva de la teoría laboral del valor, sino la forma monetaria de la plusvalía generada por el sistema, los medios para maximizar el ritmo de la acumulación de capital se reducen básicamente a dos: el aumento de la **plusvalía absoluta** (que se consigue mediante el descenso de los salarios reales y el aumento de la jornada y de la intensidad del trabajo) y el aumento de la **plusvalía relativa** (rebaja del coste de producir el equivalente en bienes de los salarios, gracias a la mecanización y las ganancias de productividad). Teniendo en cuenta que los medios utilizados para lo uno son al mismo tiempo medios para lo otro, la insistencia por una u otra vía adquiere una relevancia sólo relativa, pero, aun así, suficiente para que podamos sistematizar mejor las dos posiciones teóricas y políticas más importantes en relación con el tema de los salarios.

Si siguiendo con el procedimiento de este capítulo, consistente en ilustrar las posiciones teóricas con afirmaciones y declaraciones de autores y autoridades españoles, diremos que la primera posición citada la representan en este caso quienes razonan como si fuera prioritaria la elevación de la plusvalía absoluta, reiterando constantemente la necesidad de controlar los salarios y su crecimiento, con distintos argumentos: recuperación del excedente, lucha anti-inflacionista, mejora de la competitividad, etc. Esta posición ha gozado del apoyo de ciertas posiciones institucionales (como el FMI y los bancos centrales nacionales, incluido el Banco de España, etc.) y teóricas que, desconociendo las críticas teóricas realizadas desde el siglo

pasado contra el llamado "dogma de Smith" -consistente en identificar el valor de la producción mercantil con el valor añadido o renta generada en dicha producción-, han reincidento en el error de considerar que los costes salariales son los decisivos dentro del conjunto de los costes de producción (aparte de la práctica anteriormente señalada de identificar el coste salarial con el nivel de la tasa salarial). Así, por citar sólo los ejemplos de dos autores tan señalados como E. Fuentes Quintana y Álvaro Espina, digamos que ni por aproximación es cierto que "en una economía como la española el 65% de los costes [sean] costes del trabajo"²²⁵, ni que en el sector industrial "el peso de los costes laborales sobre el conjunto de los costes unitarios [sea] del 50% en 1992"²²⁶.

En relación con la segunda de las posiciones citadas, es significativo comprobar cómo muchos de los especialistas del mundo de la empresa, los que trabajan en ella como ejecutivos, contables o ingenieros, no suelen coincidir con la opinión anterior, que es más fácil de encontrar en el ámbito académico y mediático. Con sólo algunos ejemplos, podremos hacernos una idea ajustada de las diferencias existentes entre el nuevo punto de vista -más consciente de que el método más eficaz para aumentar la plusvalía pasa por la plusvalía relativa- y el expresado en el párrafo anterior. Así, cuando estaba en su máximo apogeo el fenómeno "López de Arriortúa", la prensa española reprodujo repetidamente el punto de vista de este ingeniero señalando que "no cae, sin embargo, en la concepción de que los altos salarios rebajan la competitividad de la industria europea. Para Arriortúa, 'este razonamiento es equivocado porque a la hora de reducir costes el salario no es el factor determinante; mucho más importante es el tiempo que se tarda en construir, es decir, la productividad'"²²⁷. Y las explicaciones ofrecidas al respecto exponen claramente cómo se pueden rebajar los costes, aunque el precio de los factores se mantenga invariable, cuando se consigue incrementar la productividad del proceso productivo en sentido amplio: "Lo hemos hecho en 300 lugares de Europa, EE. UU., Brasil; Australia, Japón", comenta, "y la media de mejora de la productividad alcanzada en una semana ha sido del 65%. Hemos reducido el material en proceso un 53%; el espacio para trabajar, un 35%, y el tiempo de producción de la pieza, un 56%. En algunos casos hemos conseguido mejoras de productividad del 300%"²²⁸. Se comprenderá que ante mejoras de productividad de ese calibre las elevaciones habituales de los salarios que se suelen establecer en los correspondientes convenios colectivos sólo tengan una importancia secundaria. Bien es verdad que estos avances de la productividad no están a la orden del día por doquier, pero hay que tener en cuenta que es precisamente cuando se producen "saltos" de este tipo cuando las empresas²²⁹ consiguen rebajas radicales de sus costes unitarios, que se reflejan automáticamente en rebajas equivalentes en los costes laborales unitarios.

Pero no se piense que esta posición se reduce al caso especial de Arriortúa, o al sector específico del automóvil. Un personaje tan significativo como Nicolas Hayek, presidente del grupo SMH (que controla, entre otras cosas, el 70% de la industria relojera suiza: Omega, Longines, Swatch, Tissot, Rado, Blancpain, etc.), ante la asombrada periodista que no se explicaba cómo podía ser rentable producir en Suiza, donde los salarios son tan elevados, responde: "la mano de obra no es la parte más costosa de esta operación industrial. Si los salarios directos no sobrepasan el 10% del precio del reloj, se puede vender en cualquier país. Y el precio de la mano de obra por reloj es del orden de 1.5 francos (unas 150 pesetas). Si lo hiciéramos en cada uno de los países donde vendemos, a lo mejor nos costaría 0.60 francos suizos, pero entonces tendríamos otros gastos adicionales. Sabido es que si se concentra la producción en un mismo lugar el control de calidad es mucho mayor y el precio más bajo"²³⁰.

En la misma línea, señalemos por último la visión de David Whitwam, presidente de Whirlpool, la mayor empresa de electrodomésticos del mundo (40.000 empleados y 25 fábricas en 11 países), quien, ante la inevitable pregunta por el costo de la mano de obra, responde: "Esto no va a ser uno de los grandes parámetros para decidir dónde colocar una fábrica. Entre el 60% y el 65% del costo de un producto lo determina el material y no la mano de obra. La mano de obra es una pequeña parte del total del costo del aparato. Más importante que el costo de la mano de obra es para Whirlpool la calificación de la misma, la formación, la flexibilidad. Buscar mano de

obra siempre más barata no nos lleva a ningún sitio. Nuestras inversiones son muy grandes -entre 150.000 y 200.000 millones de dólares [sic]- y se hacen pensando a muy largo plazo, mientras que el costo de la mano de obra puede fluctuar muchísimo en muy poco tiempo"²³¹.

Estas posiciones de los empresarios -que reflejan su conciencia de que los salarios no son lo esencial, es decir, que altos salarios y bajos costes suelen ir unidos y no al contrario, y de que lo esencial es el desarrollo de las fuerzas productivas, el desarrollo de las potencias sociales del trabajo que se manifiesta en el crecimiento y complejidad del trabajador colectivo- no debe hacernos pensar que los académicos no comprenden este punto. Lo que ocurre es que interviene aquí otra dimensión importante de la cuestión de la competitividad -que tiene que ver con el **componente retórico del discurso de la política económica**- en la que se ven mucho más implicados los representantes del mundo profesoral y mediático. De lo que se trata es de que gran parte de la insistencia en el llamado "reto de la competitividad"²³² no se debe tanto a los objetivos que los defensores de la política de competitividad dicen pretender alcanzar cuanto al uso del término a la manera de talismán, o conjuro, de carácter "político-económico". Como ha reconocido uno de los autores que ha combinado reflexión teórica con responsabilidades políticas en este campo, lo verdaderamente importante es "el papel extraordinariamente movilizador que desempeñan algunos conceptos político-económicos a la hora de concentrar los esfuerzos colectivos para la consecución de grandes objetivos económicos (...) En parte, éste es el papel que le está correspondiendo en los años noventa a la competitividad (...) Se adopta como criterio de evaluación y control de las realizaciones económicas de los países un solo objetivo prioritario y casi exclusivo de seguimiento. Es evidente que de esta forma se toma la parte por el todo, con lo que el criterio escogido como *leit-motiv* opera al modo de una sinécdoque en la economía expresiva de la colectividad"²³³.

Por esta misma razón, quienes consideran esencial usar el citado talismán de la competitividad más allá de lo que lo hace el gobierno, insisten una y otra vez en que no existe todavía una política de competitividad suficiente. Así, en la introducción editorial al importante ni monográfico sobre "La competitividad de la industria española" (ni 56) de la revista *Papeles de Economía Española* (dirigida por el citado Fuentes Quintana, aunque coordinado dicho monográfico por C. Martín) se dice que "es lo cierto que España no ha dispuesto -ni dispone- de una política que trate de combatir, con fundamento y credibilidad, la degradación competitiva de nuestra industria", y se propone, como medio fundamental para lograrla, el de llegar a "un amplio grado de consenso y participación activa de los agentes sociales y del gobierno en las medidas que deben integrarla", ya que "esa convergencia de opiniones no se ha producido en la sociedad española"²³⁴. Es muy significativo, para terminar, atender a lo que, según la interpretación liberal que representa la línea editorial de esta revista, son las divergencias que la idea y la política de competitividad debería contribuir a disolver: "En el campo de la política presupuestaria, los sindicatos consideran que el sector público no padece ineficiencias, sino insuficiencias (...), que la empresa pública es un instrumento adecuado (...), que el mantenimiento del déficit público actual es compatible con los equilibrios básicos del Estado (...)" ; en cuanto al mercado de trabajo, "los sindicatos se han opuesto con contundencia a las reformas del mercado de trabajo que traten de eliminar sus factores de rigidez actual"; en cuanto a la reducida productividad del trabajo, los sindicatos sostienen que "la responsabilidad recae sobre la gestión empresarial deficiente", en vez de sobre el "crecimiento acelerado de nuestros costes de trabajo"²³⁵. En definitiva, lo que todas estas citas sugieren es que no parece que la invocación de la competitividad -de su reto y de su mito- sea en muchos casos otra cosa que un mero recurso retórico utilizado en el interior de la característica batalla distributiva y redistributiva que tiene lugar en las economías de mercado.

CONCLUSIONES FINALES ¡Error! Marcador no definido.

1. Si se quiere comprender la cuestión teórica que plantea la competitividad, lo mejor es no hacer mucho caso de las falsas "novedades" que surcan la literatura existente sobre esta materia. En realidad, en una sociedad como la nuestra, donde "lo nuevo" vende, no es extraño que el fenómeno del "usar y tirar" haya llegado al terreno de la producción científica y se extienda ya por todas sus ramas; pero al menos en el terreno de la economía, y concretamente en relación con la cuestión de la competitividad industrial, hay que comenzar aclarando que **no hay "nuevos factores de competitividad"**, como tampoco existen "nuevos factores de la competencia" o "nuevos patrones de comercio internacional". Pero entiéndase bien lo que se quiere decir. No se trata de negar por negar cualquier posible cambio en el mundo de las empresas, la producción, el comercio, la tecnología, etc., sino de poner en guardia contra la arraigada costumbre de agrupar más o menos arbitrariamente, o al menos con el único fundamento de una construcción teórica "ad hoc", cierto número de estos cambios bajo una nueva etiqueta, que rápidamente da nombre a una "nueva teoría". Algo parecido a esto es lo que ocurre en este ámbito de la investigación económica, ya que se ha hecho muy popular en los últimos tiempos la idea de que la "calidad", el "diseño" y demás formas de la "diferenciación del producto" constituyen un fenómeno nuevo que explica de forma novedosa los resultados de las estrategias competitivas de las empresas, así como sus manifestaciones en el ámbito de la competencia mundial y el comercio internacional. En este libro se ha insistido, por el contrario, en la necesidad de comprender algunas de las razones que explican la aparición de esta nueva interpretación, aparte de recordar ahora que los supuestos "nuevos" fenómenos ya existían en el periodo manufacturero de la industria (piénsese en la marca "Stradivarius" en el sector de instrumentos musicales, o "Sèvres" en la fabricación de porcelanas), por lo que ni siquiera se pueden considerar característicos de la gran industria, y mucho menos del periodo actual. Posiblemente, la más poderosa razón de la hegemonía alcanzada por esta teoría sea **la influencia conjunta de las teorías de Chamberlín y Schumpeter: el que dentro del paradigma neoclásico no exista mejor alternativa al modelo de competencia perfecta que el que representa el modelo de competencia monopolista** (pues el monopolio y el oligopolio sólo se aplican a un número muy reducido de casos), con su diferenciación de productos, y el que el propio Schumpeter hiciera énfasis, dentro de su concepción dinámica, en la diferencia entre innovación "de producto" e innovación "de proceso", puede explicar que los críticos de la falta de realismo de la "competencia perfecta" (y su insistencia en los costes, presunto objetivo de las innovaciones de proceso) hayan creído remediar el problema insistiendo en otras formas competitivas diferentes de a competencia perfecta que de forma espontánea se han asociado a los

factores "diferentes a los costes" y a las innovaciones (o diferenciaciones) de producto.

2. Junto al anterior, existe toda una serie de componentes de la **teoría económica neoclásica** que desempeñan más bien el papel de **obstáculos epistemológicos** a la comprensión plena del fenómeno competitivo. Siguiendo más o menos el orden de aparición de estos elementos en la discusión efectuada en el libro, puede señalarse en primer lugar el predominio del **enfoque de "ventaja comparativa"** con que se analizan los patrones del comercio internacional, las balanzas de pagos y en general las relaciones económicas internacionales. En el primer capítulo del libro se analizó exhaustivamente la relación entre los conceptos de ventaja comparativa y ventaja absoluta, y quedó de manifiesto la superioridad del segundo, lo cual, unido al hecho de que las versiones neoclásicas de la teoría de la ventaja comparativa, como las clásicas, se basan también en (formas renovadas de) la teoría cuantitativa del dinero y en la teoría de la paridad del poder adquisitivo, explica las conclusiones "armonicistas" de la teoría ortodoxa, que predice la competitividad igual y constante de todos los países, así como la tendencia simultánea al equilibrio a largo plazo de las balanzas de pagos de todos ellos.

Otro *handicap* importante de la teoría convencional reside en su incapacidad de superar **el marco estático** e integrar el cambio técnico real en la teoría de la competencia (véase el capítulo 2). Esto constituye otra causa básica de la distorsión que sufre la teoría neoclásica de la empresa -que se ve así empujada a identificar las empresas "activas" con empresas que desarrollan estrategias diferentes a la rebaja de costes (porque se supone que el mercado ajusta automáticamente a las empresas pasivas de la competencia perfecta al mínimo de su curva de costes medios a largo plazo)-, y es a su vez producto de la teoría del valor que adopta la ortodoxia neoclásica (véase el apéndice final), que, en su intento de desbancar a la teoría laboral del valor con el recurso a la tesis de la simetría de la oferta y la demanda en la determinación del precio de equilibrio, necesita una oferta (una curva de oferta) no sometida a la influencia de la dinámica técnica y económica para no volver a caer en las conclusiones de la teoría clásica y marxista del coste de producción (coste en trabajo).

Por último, la limitación anterior se manifiesta también en el uso de los índices habituales de competitividad, ya que el análisis convencional considera que los costes tienen más que ver con los precios unitarios de los factores que con el coste unitario de los productos, y, puesto que supone implícitamente la igualdad aproximada de los niveles de costes y los tipos de cambio reales en todos los países (teoría de la PPA), se concentra exclusivamente en el análisis de la **evolución** de los índices de competitividad, despreciando la importancia esencial de sus **niveles absolutos**.

3. Si se parte de las críticas realizadas en los dos puntos anteriores, se comprenderá la conclusión de que la competitividad de una empresa sigue siendo esencialmente una cuestión de su eficiencia productiva, que se refleja en el nivel de su **productividad del trabajo**, como consecuencia del nivel de **mecanización y capitalización** de su proceso de producción. En rigor, la competitividad (la **ventaja absoluta de costes** que hemos analizado en el libro) viene dada por el nivel del coste unitario de producción de sus bienes, que depende no sólo del grado de productividad sino también del nivel del precio unitario de los factores empleados (adecuadamente representados por la tasa salarial si nos expresamos en términos de costes laborales unitarios); pero es un hecho que la naturaleza del desarrollo técnico y económico de la producción industrial contemporánea impone cada vez de forma más clara el predominio del primer factor sobre el segundo. Esto es, la propia dinámica capitalista hace que el factor objetivo de la producción (los instrumentos de trabajo y demás medios de producción) desempeñe un papel dominante, y que el factor subjetivo (los trabajadores directos y sus salarios) vaya quedando en un segundo plano cada vez más difuminado. Este fenómeno no puede menos que reflejarse en los textos de Microeconomía, que reconocen en la actualidad que "la tecnología moderna suele entrañar un grado más alto de mecanización para escalas más grandes de producción; o sea, los métodos de producción se hacen más mecanizados (intensivos en capital) a medida que la escala aumenta. La mecanización suele implicar una dotación de capital más especializada así como mayores inversiones, lo cual hace que los métodos de gran escala tengan altos costes generales fijos. Por supuesto, estos métodos tienen menores costos variables, pero para bajos niveles de producción los bajos costos medios fijos compensan con creces los menores costos de mano de obra y otros costos operativos. Una vez que se alcanza la escala apropiada, se vuelven rentables las técnicas muy mecanizadas y especializadas" (Koutsoyiannis (1979), pp. 137-138).

4. Es importante tener en cuenta que, en cualquier momento dado del tiempo, y supuesta en cada sector la existencia de una técnica productiva dominante en ese momento, las empresas con capacidad para instalarse más allá de las fronteras nacionales lo harán siempre que les sea posible reproducir **esa misma técnica es un país con más bajos salarios** (precios de los factores) nacionales, en cuyo caso será la planta instalada en este país la que cuente con ventaja absoluta, costes inferiores y mayor potencialidad para copar mercados exteriores. Pero debe tenerse en cuenta que esto sólo será posible en un número muy limitado de casos (recuérdense las citas de Hayek y Whitman en el capítulo 6), pues las empresas consideran cada vez menos los costes salariales directos ante la **importancia creciente de otros factores** (costes de los equipos y de las

materias primas, auxiliares, energéticas, servicios, etc.); y, sobre todo, aunque se sabe que los servicios son más baratos en los países menos desarrollados (y de hecho también los bienes industriales porque éstos, aunque igualados por la "ley de un solo precio", llegan siempre a su comprador envueltos o impregnados de servicios, más baratos en este caso), la inexistencia de muchos servicios y de muchos bienes en estos países, junto a la insuficiente preparación y cualificación de la mano de obra, y las deficiencias de infraestructuras en general, son todos ellos factores que suponen una elevación de los costes de producción que en la mayor parte de los casos hacen imposible la instalación en el país.

Lo anterior significa que los países más desarrollados del mundo son los países de costos más bajos en la producción de los bienes industriales que constituyen la avanzada del desarrollo técnico, científico y social de la humanidad: **altos salarios y bajos costes van, pues, unidos**. Sólo cuando estos productos se banalizan, cuando su técnica productiva madura y se simplifica hasta hacerse exportable y sobre todo importable por el país de acogida, sólo entonces estará éste último en condiciones de producir más barato. Es verdad que, en tal circunstancia, la ventaja de costes estará del lado del país menos desarrollado; es verdad que si la comparación se limita a los productos que éste último está en condiciones de producir la competitividad global también parecerá estar de su lado; pero si se tiene en cuenta que el criterio global de la competitividad industrial de un país debería ser el coste de producir **una unidad de cada espécimen** de bien industrial existente en la economía mundial, entonces no puede haber duda de que la competitividad caerá casi siempre del lado de los países más desarrollados desde el punto de vista científico y técnico (productivo).

5. Todo lo anterior nos ayuda a entender el gran error que comete el análisis convencional cuando para ponderar la competitividad nacional de una economía se limita a escrutar la **evolución** de su costes laborales unitarios relativos o de los **tipos de cambio efectivos reales de su divisa**. La razón del error no estriba en que la competitividad dependa de factores distintos de los costes; la razón es que depende precisamente de los costes, y **los costes se miden ante todo por su nivel** (concretamente su **nivel relativo**, en comparación con el de los competidores), siendo su evolución importante sólo porque refleja una variación del nivel, y por tanto constituyendo un error la consideración de la evolución (al alza o a la baja) con independencia del nivel de partida. Si se tiene en cuenta esa precisión, que ha sido contrastada empíricamente en el capítulo 5, se puede continuar desmontando la argumentación tradicional atendiendo a las siguientes consideraciones. Hemos dicho que los productos complejos se producen más baratos en los países muy desarrollados, pero los productos simples y medios pueden producirse a menor coste en países de bajo o medio

nivel de desarrollo. Para analizar la competitividad global, habrá que atender al coste del producto industrial global que vende cada país; y el país que, a ese nivel, sea capaz de producir más barato (bajos niveles de coste) estará en condiciones de vender una producción que crecerá más rápidamente que la de sus rivales, ganará por tanto cuota del mercado mundial de productos (y competitividad por consiguiente), permitirá la elevación de la productividad industrial relativa del país y por tanto el mantenimiento de los bajos costes relativos en el sector industrial, a pesar de que todo ello posiblemente conduzca (véase el capítulo 4) a una **elevación** del precio relativo de los servicios, del coste unitario relativo en el conjunto de la economía y del tipo de cambio real de la moneda. El que Japón haya experimentado las más altas ganancias de cuotas del mercado mundial en el último medio de siglo al mismo tiempo que elevaba más rápidamente que ningún país sus salarios nominales y reales y sus costes laborales unitarios relativos no es por tanto ninguna casualidad, sino un resultado que refleja fielmente las previsiones de la teoría expuesta aquí.

6. El caso español confirma más modestamente los resultados japoneses (bajos costes pero elevación relativa de los mismos simultáneamente con ganancias de cuota de mercado y elevación del tipo de cambio real), pero refleja muy claramente también otra faceta de los resultados que cabe esperar de la apertura a la competencia mundial de un país con un nivel de desarrollo muy inferior al caso de Japón. Una vez que se descarta el mito de que la competencia es buena para todos los competidores (como el mito de que el comercio internacional libre iguala las balanzas de todos los socios), se comprenderá que **no es suficiente ganar competitividad (en términos de cuota del mercado mundial) para garantizar buenos resultados en otros aspectos de la dinámica económica**. Si la batalla competitiva ha llevado a Estados Unidos a adentrarse en la estrategia de rebaja de los costes laborales a través del recorte de los salarios reales (ante las pérdidas de posiciones relativas en productividad), otra vía puede ser la seguida por la economía española, la cual, en términos globales de los últimos cuarenta años, ha experimentado una evidente modernización industrial, guiada por las empresas extranjeras instaladas en nuestro país, que ha hecho aumentar la productividad y los niveles salariales relativos, pero al coste de una aumento espectacular de la tasa relativa de desempleo.

Si se reinterpreta lo dicho desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo, recordando la conclusión de que **la competitividad global de cada país puede venir sintéticamente representada por su tasa comparativa de plusvalía**, habría que añadir que existen dos estrategias principales para aumentar la tasa global de plusvalía, y que los trabajadores que la vean aumentar por medio de los métodos de extracción de la plusvalía relativa no pueden menos que considerarse afortunados en relación con los

que sufran principalmente las consecuencias de los métodos alternativos de la plusvalía absoluta. Esta división no debe exagerarse porque sabido es que los métodos que se utilizan para la primera son también métodos para la segunda, y viceversa, pero ayuda a comprender que los sindicatos de trabajadores, incluso cuando no ponen en cuestión el sistema, prefieran estrategias de crecimiento basadas en el crecimiento de la productividad (que, al abaratar el coste de producción de los bienes salariales, permiten el crecimiento de la plusvalía relativa) en lugar de las que se llevan a cabo a través del alargamiento de la jornada, el incremento de la intensidad laboral y el descenso de los salarios y otras condiciones de trabajo.

7. Si la competitividad depende por tanto de **la eficiencia de las empresas** de un país, que a escala agregada depende a su vez del grado de desarrollo de las fuerzas productivas **sociales**, se comprenderá que la generalidad de las políticas económicas y sociales de cada nación puedan en realidad interpretarse como aspectos particulares de su política general de competitividad. Pero aquí conviene reparar en los dos sentidos del término "competitividad": la competitividad como capacidad o aptitud subjetiva se ha identificado con la "eficiencia de cada empresa"; pero la competitividad como sinónimo de competencia -es decir como realidad o situación objetiva en la que se encuentran las empresas que tienen que competir, equivalente por consiguiente al sistema competitivo, o economía de mercado, o capitalismo- es frecuentemente identificada en la teoría económica ortodoxa con la "eficiencia social". Así, se supone que el "equilibrio general" que se obtiene en condiciones de competencia perfecta es tal que, además de ser un "óptimo de Pareto" y garantizar de forma objetiva la eficiencia del sistema económico, es además condición suficiente para "el logro de un bienestar social máximo" (Koutsoyiannis (1979), p. 550). Y aunque se reconoce que las economías reales no pueden identificarse con la competencia perfecta, se considera a este modelo como el ideal de referencia al que deben tender las economías reales.

En realidad, los conceptos neoclásicos de óptimo, eficiencia y máximo de bienestar no pueden decir nada sobre el mundo real. Y no porque en la realidad predomine la competencia "imperfecta", en vez de la "perfecta", sino porque ambos submodelos neoclásicos comparten la misma limitación de suponer la igualdad técnica de todas las empresas -a escala nacional e internacional, como se ha visto en el libro- que forman un sector. Con una técnica dada, las isocuantas están dadas, así como la senda de las curvas de contratación en las "Cajas de Edgeworth para la producción" y, por tanto, la forma y posición de las "fronteras de posibilidades de producción" de cada sociedad. Pero en la realidad lo que se observa son sociedades con diferentes "fronteras" para unos mismos bienes, debido a que

su nivel técnico comparativo, su grado relativo de desarrollo, es muy diferente. En estas condiciones, hasta quienes sólo son capaces de concebir estas diferencias técnicas como diferentes grados de aprovechamiento de las economías de escala tienen que reconocer que "si la tecnología consiste en procesos productivos en pequeña y gran escala, teniendo los métodos en gran escala un costo medio inferior a los métodos en pequeña escala, pero siendo indivisibles los métodos en gran escala, la competencia perfecta no da por resultado una asignación de los recursos óptima en el sentido de Pareto, ni una maximización del bienestar social" (ibid., p. 564).

8. La microeconomía convencional, incluso la mejor preparada para el realismo por inspirarse en Schumpeter (véanse los trabajos de Prados Arrarte sobre el monopolio), no va más allá de poner en duda que la competencia perfecta sea más eficiente que el monopolio: "Se dedujeron las condiciones para la optimalidad de Pareto cuando la economía es estacionaria y se expuso que se cumplirían en una posición de equilibrio a largo plazo para una economía perfectamente competitiva, si no hay externalidades en la producción y en el consumo. Estos son supuestos muy restrictivos, y si se relajan queda la duda de la deseabilidad de un sistema de precios perfectamente competitivo. La deseabilidad relativa de situaciones perfectamente competitivas y monopolísticas se alteraría si se introdujeran en el análisis condiciones dinámicas como, por ejemplo, los cambios tecnológicos" (Asimakopulos (1978), p. 416). Pero, con ser importante, lo que se plantea en la actualidad no es esto, ni tampoco la casi nula conexión de los óptimos de Pareto (véase el capítulo 2 de Ovejero (1994)) con el mundo real, en el que la mejora de unos casi siempre implica el empeoramiento de otros. La cuestión decisiva que tiene planteada la humanidad, aunque pocos lo reconozcan expresamente en estos momentos, es la de **cómo liberar la eficiencia de la camisa de fuerza de competitividad** que la atosiga y limita en el sistema actual. O dicho en otros términos, **cómo aprovechar el potencial de eficacia** de la empresa contemporánea en beneficio de la sociedad, **sin necesidad** de experimentar las calamidades (desempleo, bajos salarios, etc.) que impone la forma **de mercado**.

APÉNDICE FINAL: UNA REFLEXIÓN SOBRE LAS TEORÍAS DEL VALOR; Error! Marcador no definido.

Sorprende sobremanera comprobar, entre economistas, cuán innecesarios se creen -y qué poco se reflexiona sobre ellos- los fundamentos del valor de las mercancías, en un mundo más repleto que nunca de mercancías. Sin embargo, no hay que extrañarse demasiado si se observa que la raíz de esa ausencia de reflexión estriba en último término en la creencia de que la mercancía es algo perfectamente natural: estamos tan acostumbrados a ver y tratar con mercancías, que nos creemos que las mercancías son las cosas, e identificamos sin más las mercancías con las cosas. Pero si la mercancía parece algo natural, su característica definitoria básica -la de tener un precio- se identifica sin problemas como una propiedad natural de las mercancías y, por consiguiente, de las cosas. Sin embargo, una reflexión más sosegada nos permitirá ver que las cosas no son como parecen en este terreno: las cosas no siempre tienen, o no han tenido siempre históricamente, precio, lo cual nos fuerza a reconocer que la teoría del valor tiene, quiérase o no, una doble tarea ante sí. No se trata sólo ni primordialmente de explicar por qué cada mercancía tiene el precio que tiene, y no otro, sino que previamente es preciso explicar **cuándo** tienen las cosas precio y **por qué razón**, y estas preguntas son por tanto también parte integrante esencial de la teoría del valor económico.

Las teorías convencionales del valor, o las respuestas que cualquier economista elegido al azar daría a la pregunta por el valor de las mercancías, dejan de lado, sin embargo, el segundo aspecto de la cuestión, y se centran en averiguar tan sólo cuáles son los determinantes de los precios relativos de las diversas mercancías. Precisamente, el estudio de los determinantes de estos precios (que pueden referirse a los bienes, los servicios y los factores de producción) es el objeto básico de esa rama de la economía que se llama Microeconomía. La costumbre de utilizar en la enseñanza de esta materia unos manuales y unas prácticas docentes que prácticamente nunca ponen en entredicho los fundamentos y supuestos básicos que se utilizan en esos análisis ha acarreado con el tiempo una suerte de monopolio por parte de estas teorías convencionales del valor en la mente de la inmensa mayor parte de los estudiantes y estudiosos de la economía, salvo quizá en la de algunos sujetos atraídos por teorías alternativas por razones en principio no estrictamente académicas. Sin embargo, esto no puede hacernos olvidar que existe otra teoría del valor que tiene un alcance mucho mayor, no sólo porque intenta responder a las dos preguntas claves, en vez de limitarse sólo a la segunda, sino porque profundiza mucho más también en la pregunta cuyo análisis comparte con la otra teoría, ya que esta teoría del valor en realidad comienza su reflexión donde la otra se detiene. Estamos hablando de la teoría del valor-trabajo o teoría laboral del valor.

A.1. La teoría laboral del valor.

Aunque la teoría del valor-trabajo es el producto de toda una larga serie de contribuciones que sería muy extenso rastrear en este momento por toda la historia del pensamiento económico, aunque muchas de ellas concentradas en la etapa de la escuela clásica anglosajona, daremos por sentado que el autor que más lejos ha llevado el desarrollo de esta teoría fue K. Marx, y, más recientemente, uno de sus mejores discípulos, I. Rubin. Expondré a continuación los aspectos fundamentales de esta teoría, siguiendo el orden de los dos pasos señalados en la introducción de este capítulo, por lo que primero nos ocuparemos de cómo y por qué las cosas se convierten en mercancías, para luego pasar a los determinantes del precio de estas mercancías.

Las cosas no siempre han sido mercancías, pero incluso en la sociedad capitalista actual, cuando el ámbito mercantil se ha instalado en toda la vida social hasta alcanzar cotas inimaginables tiempo atrás, la mercancía tiene su terreno y su naturaleza propios que es preciso comprender bien. Un ejemplo cotidiano puede hacer reflexionar sobre por qué cuando hablamos de mercancías no nos referimos sin más a las cosas; evidentemente, las mercancías son cosas pero algo más que cosas: cosas que encarnan determinada relación social. Una docena de huevos son una mercancía en el supermercado (no se puede acceder a ella si no es pagando un precio) pero dejan de serlo en el frigorífico de casa. Los miembros de la familia que habita esta casa seguramente se repartirán la posesión y el uso de esos huevos de acuerdo con reglas sociales de algún tipo especial, ajenas al mercado y a los precios de mercado, y no cabe duda de que su relación y trato, en cuanto miembros de una familia, con estos huevos no es de ninguna manera una relación mercantil. Luego las mercancías son las cosas en cuanto que aparecen ante nosotros con un determinado valor de cambio (un precio que tenemos que pagar por ellas). Marx definió el capitalismo como un sistema basado en un enorme cúmulo de mercancías y pretendió descubrir -y lo descubrió, pero las consecuencias sociales que tendría el pleno reconocimiento de su aportación científica han impedido que la Economía académica asumiera esta revolución científica- por qué cada mercancía tiene determinado valor de cambio (y no otro) y, sobre todo y antes que lo anterior, por qué las cosas tienen valor de cambio en esta forma de sistema social que es el capitalismo. Las respuestas a ambas preguntas están ligadas entre sí.

Marx expone y, según él y también a nuestro juicio, **demuestra** así la teoría del valor-trabajo. Toda sociedad, cualquiera que sea, necesita trabajar para reproducirse (con independencia de que trabajen todos sus miembros o sólo algunos), y si no trabajara durante mucho tiempo se moriría. Esto, que hasta un niño lo sabe y que no necesita mayor demostración, conlleva otra realidad directamente ligada a la primera: la sociedad necesita, para reproducirse normalmente, distribuir su trabajo total en determinada proporción entre las diversas actividades sociales. Ahora bien, la cantidad de trabajo que un tipo especial de sociedad -la sociedad capitalista- dedica a cada tipo de actividad productiva que requiere su reproducción como tal sociedad capitalista es el producto de decisiones a primera vista descentralizadas e independientes. Hemos escrito "a primera vista" porque, aunque el sistema económico capitalista parece un sistema enteramente descentralizado, donde cada instancia individual toma decisiones con total independencia del resto de las instancias individuales y sin someterse a ninguna instancia superior, en realidad esto es mera apariencia. Es verdad que no existe ninguna instancia superior consciente, pero sí que opera un mecanismo inconsciente, aunque objetivo, que garantiza que sólo algunas de estas decisiones sean sancionadas positivamente, o refrendadas, por la colectividad, en tanto que muchas otras serán sancionadas negativamente, o rechazadas, por esta misma colectividad. Este refrendo garantiza la reproducción en el tiempo del primer tipo de decisiones, mientras que el rechazo condena, tarde o temprano, a la desaparición del segundo tipo de decisiones. Luego la "anarquía de la producción" consustancial con este decidir cada uno por su cuenta no significa en realidad ausencia total de autoridad, no es el caos y la falta de todo orden, sino que es la manifestación de un "orden"²³⁶ particular, que se impone sólo *a posteriori* y que consiste en la sanción positiva o negativa del mercado, que selecciona las decisiones compatibles con ese orden y condena a las que no lo son.

Si estas decisiones fueran de verdad independientes y distintas de lo que exige la misma forma social capitalista -exigencia que se manifiesta en determinada masa y composición de la demanda efectiva que se dirige a las mercancías producidas-, la reproducción social no estaría garantizada. Por consiguiente, el mecanismo del valor, la atribución de un precio a cada mercancía que materializa el mecanismo de control social por el mercado, es el que hace posible que las decisiones se tomen por separado en un primer momento (es decir, que la anarquía de la producción sea un hecho) y que, a pesar de ello, la reproducción capitalista sea posible. Pero esto exige que las mercancías tengan un valor de cambio determinado: ese precio precisamente y no otro, por término medio (dejando de lado las variaciones accidentales).

El valor de cambio o precio monetario de las mercancías existe, pues, porque, si no, sería imposible garantizar la reproducción de la sociedad capitalista. Pero ¿qué hay detrás del

valor de cambio de una mercancía? ¿Qué es lo que determina -y con esto desembocamos ya en la segunda pregunta- la altura o nivel que alcanza el precio de cada tipo particular de mercancía? Marx demuestra que lo único que hay y podría haber detrás de los valores de cambio son las cantidades de trabajo que regulan la reproducción social. Su razonamiento es como sigue. Si el capitalismo es un cúmulo de mercancías, lo cual quiere decir -si lo analizamos en su forma pura, como hacía siempre Marx y como hace en general el análisis teórico- que en él **todas** las cosas aparecen como mercancías, entonces esto significa que podemos poner **todas** las cosas o mercancías en la siguiente relación recíproca:

$$aX = bY = cZ = dU = eV = fW = \dots \quad (1)$$

Esto quiere decir que, anteceditas por el coeficiente numérico adecuado (a, b, c...), que nos representa cierta cantidad y no otra, **todas** las mercancías existentes (X, Y, Z...) se igualan entre sí. Apoyándose en Aristóteles y siguiendo un razonamiento puramente lógico²³⁷, Marx deriva entonces de la ecuación (1) las siguientes conclusiones fundamentales:

1 - las mercancías no podrían igualarse todas entre sí si no tuvieran **todas** algo en común, algo que las une a todas en su forma mercantil;

2 - algo que, en segundo lugar, debe ser **cuantificable**, y que, por consiguiente, permite cuantificar los coeficientes que requiere cada una de ellas para igualarse en el cambio;

3 - algo que, finalmente, **no puede pertenecer al valor de uso** (o utilidad objetiva) de las mercancías, que no puede radicar en el aspecto físico o material de las mercancías, en su calidad de cosas, porque dicho lado material -lo que Marx llama el "cuerpo" de la mercancía- es lo que distingue a las cosas entre sí y las hace ser X, pero no Y, etc. Luego tiene que ser algo que pertenezca y se manifieste en el otro aspecto de las mercancías: lo que las mercancías son como valores de cambio, como cosas que existen en y para el mercado, o sistema de mercado (la economía capitalista).

Por consiguiente, ese algo cuantificable que tienen todas las mercancías en común (que Marx llama **valor**) y que se expresa en su valor de cambio sólo puede ser la cantidad de trabajo que requiere normalmente su producción y reproducción como mercancías²³⁸.

A.2. Las críticas a la teoría del valor-trabajo.

1. La crítica más conocida dirigida directamente contra la teoría del valor-trabajo de Marx es la efectuada a finales del siglo pasado por el economista austriaco E. Böhm-Bawerk. Esta crítica, a pesar de la categoría de los argumentos en su contra utilizados por autores como Hilferding o Sweezy, ha podido pasar como triunfante en ciertos ámbitos, debido a que el principal de los argumentos utilizados por Böhm-Bawerk no fue atacado y desprestigiado como merecía. En efecto, el argumento de mayor fuerza utilizado por el austriaco para invalidar la teoría de Marx consistió en afirmar que el argumento de éste era fallido desde el punto de vista lógico, debido a que nunca demostró que lo único que tuvieran en común todas las mercancías era la característica de ser todas ellas el producto del trabajo. Para demostrar su aserto, Böhm-Bawerk añade otras cualidades a la lista de supuestas propiedades comunes de las mercancías, "por ejemplo, también la propiedad común de ser escasas en proporción a las necesidades", o las de "ser objeto de demanda y oferta", "ser apropiadas" o "ser productos de la naturaleza"²³⁹. Evidentemente, todas estas características son comunes a las mercancías, pero lo que no tuvo en cuenta Böhm-Bawerk es que en ningún caso son propiedades **cuantificables**, como se exige rigurosamente en el razonamiento de Marx. Por consiguiente, hay que concluir que, mientras los discípulos de este autor no den con la unidad de medida que pueda aplicarse a alguna de estas propiedades, su argumento es completamente ineficaz contra la teoría de Marx, pues ésta se basa en la tesis de que lo único que tienen en común todas las mercancías, **y que además puede cuantificarse**, es el trabajo (la unidad de medida en este caso son las horas de trabajo). Por lo

demás, la propia reproducción social exige guardar ciertas proporciones en las cantidades de trabajo empleadas en cada rama de actividad y tipo de producto, y esto último es algo que en absoluto pueda predicarse de ninguna de las otras "propiedades" citadas por Böhm-Bawerk²⁴⁰.

2. Otros críticos recurren a descalificar algún otro aspecto de la teoría de Marx, considerando que cualquier debilidad en algún aspecto incluido o relacionado con su teoría del valor podría tener efectos más o menos devastadores sobre la totalidad de la misma. El caso más conocido es el de la famosa "transformación de valores en precios" y sus supuestos fallos lógicos denunciados por sus críticos. Aquí hay que señalar varios puntos. En primer lugar, habría que ver si un fallo en el mecanismo de la transformación puede ser suficiente para anular toda la teoría del valor trabajo: en concreto, parece poco sólido pretender que los argumentos dados en el punto anterior pierdan toda su fuerza sólo porque exista algún fallo en una fase posterior del razonamiento, concretamente en la lógica que deriva el concepto de "precios de producción" a partir de los "precios directos", conceptos ambos que son simplemente derivaciones de la teoría del valor en su contenido más abstracto y general, y cuyo débil fundamento podría poner en peligro su propia consistencia pero en cualquier caso dejaría inalterada la base sobre la que ambos se sustentan. Pero es que, además, en muchos casos los críticos de "la transformación" lo han sido únicamente movidos por un afán de criticar la propia teoría del valor, fin para el que han creído legítimo cualquier medio, incluido el de confundir el específico problema de la transformación con una especie de transustanciación entre el mundo marxista de los valores y lo que alguien ha llamado "el mundo real y empírico de Samuelson y los precios de mercado".

Cuando se evita este recurso, el problema se reduce a la exigencia siguiente: si en el sistema teórico de Marx el valor de cada mercancía tiene tres componentes -el capital constante (c), el capital variable (v) y la plusvalía (pv) que incorpora la misma- pero el último componente no aparece en la medida en que ha sido generado por el capital variable sino en proporción al volumen de capital global invertido en la producción de dicha mercancía (esto es lo que transforma el "precio directo" en "precio de producción"), Marx tendría que haber añadido, para ser consecuente, que el valor del componente c de la mercancía no debe calcularse como el producto del "precio directo" de los elementos del capital constante por el número de los elementos consumidos en el proceso, sino como el producto de su "precio de producción" por el número de dichas unidades. En definitiva, de lo que le acusan sus críticos es de haberse olvidado de realizar la transformación en lo relativo a c, habiéndose limitado a hacerlo sólo para pv.

A esto hay que contestar dos cosas:

1) Marx no se olvidó, sino que consideró que c está compuesto por un número suficientemente grande de mercancías diferentes²⁴¹ como para que las desviaciones de sus respectivos precios de producción sobre los precios directos se anulasen mutuamente, por lo que resulta una aproximación correcta utilizar los precios directos (que son la expresión monetaria de los valores) como expresión de los precios de producción. En cambio, en el análisis de cada mercancía por separado (el análisis sectorial) la diferencia entre usar el precio directo y el precio de producción es tan evidente como resulta de la tabla 2.3. del capítulo anterior.

2) En realidad, ni siquiera utiliza los precios directos como expresión de los precios de producción, sino como expresión de los precios de mercado efectivos, pues al nivel de abstracción para el que Marx se ocupa del problema de la transformación también puede suponerse que el precio total de mercado de un conjunto tan vasto de mercancías como las que forman c (sea c el capital constante de toda la economía o de un sector de la misma) coincide con el precio de producción total²⁴².

3. Muchos críticos de la teoría del valor-trabajo de Marx no lo son porque su derivación no sea científica, sino porque de la misma se han extraído toda una serie de conclusiones por parte de ciertas instituciones sociales (sindicatos obreros, partidos políticos de izquierda y

otros movimientos sociales con fuerte implantación popular) que han convertido las conclusiones científicas (positivas y normativas) extraídas por el propio Marx en una fuerza objetiva en sí misma que muchos creyeron necesario combatir. En particular, puesto que de la teoría del valor de Marx se desprende que el valor que crean los trabajadores es superior al valor conjunto de su propia fuerza de trabajo, que de esa diferencia en valor (la plusvalía) se nutre el beneficio y el capital, que no es sino acumulación en unas pocas manos del trabajo expropiado y no pagado a los asalariados, que producción capitalista es explotación del trabajo, etc., no puede sorprender que todas aquellas teorías económicas movidas por el deseo de dejar en un segundo plano cualquier elemento de la realidad social que dejara traslucir el fondo de conflicto latente en su interior se hayan preocupado mucho por proveernos de teorías del valor alternativas a la teoría del valor-trabajo. Debido al éxito que en gran medida han tenido los que han seguido esta dirección, no sólo se ha conseguido ocultar los aspectos de la obra de Marx digamos más conflictivos, sino que se ha llegado casi a hacer olvidar sus aspectos más asépticos y técnicos (cosa que hasta cierto punto es lógica ya que no se puede separar así la obra de ningún autor). En concreto, todo el aparato conceptual diseñado por Marx en el interior de su teoría del valor, desde el valor propiamente dicho a los precios de mercado, pasando por los precios directos y los precios de producción, han quedado para muchos estudiantes de Economía en el más absoluto de los olvidos. Limitémonos aquí a señalar que la teoría del valor-trabajo no es una teoría que explique directa ni enteramente el "precio del bolígrafo que me compré ayer por la tarde", sino que establece las determinaciones más generales del mismo. Una mercancía puede llegar a tener precio sin tener valor²⁴³, o puede tener un precio que en ciertos casos se desvíe de forma notable de sus fundamentos de valor; pero en el caso general lo que afirma la teoría es que el precio de mercado de un producto cuyo mercado no está intervenido por la autoridad política o administrativa viene a largo plazo determinado por el precio de producción de dicha mercancía, que no es sino una forma modificada del precio directo (el precio directo es el valor social medio expresado en dinero, por lo que puede ser mayor, igual o menor que el "valor individual") para tener en cuenta la competencia de los capitales de las diferentes esferas productivas, que opera imponiendo una tendencia a la igualación de las diferentes rentabilidades sectoriales con la tasa de ganancia media del sistema, cuyo valor viene determinado por el cociente entre la plusvalía global producida y el *stock* de capital total invertido.

A.3. La teoría del valor basada en la utilidad marginal.

Por su parte, la teoría convencional del valor oscila entre el impulso de buscar un fundamento radicalmente nuevo e independiente del de la teoría laboral (predomina aquí el afán apologético y la crítica ideológica) y el de preservar cierta relevancia práctica al fundamento elegido. Si se elige la primera vía y se defiende una teoría del valor entera y exclusivamente basada en el principio de la utilidad marginal, el análisis corre el riesgo de hacerse puramente tautológico, o bien de crear un grado de desconfianza inaceptable incluso entre sus propios partidarios. En el caso de optar por la segunda vía (véase el epígrafe 3.4.), son otros los problemas que aparecen, como el renacimiento final de la teoría del coste de producción, tras la que asoma la cabeza de nuevo la teoría laboral del valor (véase el epígrafe 3 del capítulo 2).

La teoría convencional del valor presenta una serie de problemas que la hacen inutilizable como tal en un marco de rigurosa construcción científica. Entre estos problemas, pueden señalarse los siguientes:

1. Subjetividad. El cambio más perceptible cuando se pasa del ámbito de las teorías basadas en el trabajo y la actividad laboral de la sociedad a las teorías que encuentran su fundamento en el principio de la utilidad o del placer experimentados en las actividades de consumo de la población consiste en pasar del campo de lo objetivo -ámbito natural de la ciencia- al de lo puramente subjetivo. Por tanto, lo primero que cabe preguntarse es si este proceder es coherente con cualquier intento serio de encontrar una fundamentación científica a

una teoría. Si nos movemos en el ámbito de los sentimientos psicológicos, o de las sensaciones experimentadas por sujetos individuales, parece que nos deslizaríamos necesariamente fuera de la objetividad o intersubjetividad necesarias para el análisis científico²⁴⁴. Por muy importante que sea el ámbito de lo subjetivo -y a él se refieren sentimientos tan decisivos en la vida humana como el amor, la amistad, el placer, el dolor, etc.-, no se puede, precisamente por su naturaleza subjetiva, y no-intersubjetiva, pretender alcanzar objetividad científica ni realizar medidas exactas que trasciendan el ámbito de las puras valoraciones individuales. En consecuencia, cuando alguien pretende relacionar el valor de una mercancía con el placer que experimenta su consumidor al consumir la última unidad consumida de la misma (ésta es la definición más usual de la utilidad marginal), la primera pregunta que viene a la mente es: ¿en qué unidades se mide ese placer? Por muchos intentos que haya habido en sentido contrario, es evidente que resulta completamente imposible encontrar una unidad de medida objetiva para algo que por definición es un sentimiento puramente subjetivo. Ni siquiera el propio sujeto que se supone experimenta este placer dispone de medio alguno para cuantificar de forma constante y no arbitraria su placer.

Pero antes de continuar en la crítica hay que hacer frente a una posible objeción contra la misma. Frente a quien pudiera pensar que este tipo de crítica a la utilidad marginal podría evitarse acudiendo a una concepción ordinalista, en vez de cardinalista, de la utilidad, habría que alegar que, si bien es verdad que en el caso de las teorías ordinalistas nadie pretende cuantificar expresamente las cantidades absolutas de placer que experimenta el consumidor, lo cierto es que sí se supone posible y necesaria una cuantificación implícita de la misma, por lo que la crítica fundamental realizada en el párrafo anterior también es extensiva a esta versión de la teoría. En efecto: con independencia de otra línea de crítica ligada a la parcialidad del fundamento que se reivindica en estas teorías -ya que la utilidad sólo interviene para determinar la forma de la función de demanda del mercado, que luego debe completarse con la correspondiente función de oferta para determinar el valor de equilibrio de dicho mercado-, lo primero que hay que tener en cuenta es que la demanda total o agregada de mercado es la suma de las demandas individuales, y que, con independencia de los problemas ligados a la agregación de estas últimas, lo decisivo es que las demandas individuales resultan en rigor imposibles de obtener.

Para que fuera posible obtenerlas, cada persona (sea consumidor efectivo o no) debería conocer en cada momento una de estas dos cosas: 1) o bien el *quantum* de placer absoluto (medido en alguna unidad constante por lo que se refiere a sí mismo) que le proporcionaría cada una de las unidades sucesivas potencialmente consumibles, y por tanto la totalidad de las mismas, del bien en cuestión; 2) o bien, si se renuncia a la perspectiva cardinalista, a cuanto equivale, o equivaldría, en términos de placer, el consumo de cada unidad del bien x en relación con el consumo de otras o las mismas cantidades de cualquier otro bien y (dando por descontado que este y se extiende de hecho a la totalidad de los demás bienes existentes). Esto no se sostiene y no sólo por razones de falta de realismo: dado que los gustos y sentimientos de los consumidores varían constantemente, la sola existencia de precios estables de las mercancías sería una prueba en contra de la racionalidad de una teoría así, porque para obtener este resultado se tendría que dar la coincidencia de que a cada cambio en la función individual de utilidad de un sujeto habría de corresponder un cambio igual pero de signo opuesto en la función de algún otro sujeto para que, al unirse ambas en la función de demanda de mercado, esta última curva cruzase, *ceteris paribus*, a la función agregada de oferta precisamente en el mismo exacto lugar en que lo hacía anteriormente.

2. Superfluidad. A los que consideran que la concepción ordinalista de la utilidad supone cierto paso adelante sobre la concepción cardinalista habría que recordarles además que por esta vía de los avances incrementales se ha llegado tan lejos en las aportaciones realizadas desde dentro de la lógica de esta teoría como para hacer del concepto mismo de utilidad algo completamente superfluo. Esto es lo que ha sucedido en el cuerpo de la teoría neoclásica del valor al menos desde 1938, año en que Paul Samuelson creara la "teoría de la preferencia revelada", haciendo innecesaria la utilización de concepto de utilidad alguno (si bien es verdad

que manteniendo básicamente los mismos supuestos de racionalidad y comportamiento de los consumidores que en las versiones anteriores) para derivar curvas decrecientes de demanda. En realidad, para un viaje así no hacían falta tales alforjas: si de lo que se trataba era de derivar una curva de demanda de mercado con pendiente negativa, sólo hubiera hecho falta aplicar el nuevo instrumental matemático y gráfico que se generalizó en la profesión económica desde finales del siglo pasado al razonamiento económico que se utilizaba con anterioridad como consecuencia de las enseñanzas de los clásicos y de Marx. Porque para los clásicos²⁴⁵ estaba fuera de duda que la demanda -aunque ellos no usaran esta terminología- tendría que ser una función negativa o decreciente del precio. Y ello porque, estando el mercado de un determinado producto dispuesto a absorber la cantidad x al precio p como resultado de una práctica de conducta habitual y estable de sus consumidores -consumidores que, no debe olvidarse, no siempre son los individuos, sino que la mayor parte de las veces son empresas-, cualquier rebaja del precio desde p hasta p' produciría que, *ceteris paribus*, la renta liberada en el consumo de la misma cantidad x al nuevo precio p' habría de traducirse en un aumento en la cantidad demandada de la mercancía en cuestión, aunque sólo fuera porque parte de esa renta, o más exactamente de la fracción consumida de la misma, se destinaría a dicha mercancía (incluso si a escala social se hiciera en una proporción inferior a la precedente).

3. Inconsistencia lógica. Una tercera crítica de la teoría de la utilidad marginal pone en entredicho los fundamentos lógicos mismos de la teoría, al preguntarse: ¿cómo podría ser la utilidad marginal el fundamento último del precio si aquella consiste en el placer experimentado por el sujeto en el consumo de la última unidad, y todo el mundo sabe que, al menos en esta forma social que llamamos capitalismo, para poder consumir con carácter general cualquier mercancía primero hay que haberla comprado y, por tanto, pagado su precio? Por tanto, de aquí derivan al menos dos consecuencias importantes para la teoría: en primer lugar, si se quiere una definición verdaderamente general de la utilidad marginal, es decir completamente independiente de, y previa a, el precio de la mercancía, habría que decir que es el placer que el consumidor **potencial** imputa a la última unidad de mercancía potencialmente consumida cuando se plantea y valora las diferentes alternativas abstractas que se le ofrecen, desde consumo 0 a consumo infinito. Pero, en segundo lugar, ahora se comprende por qué razón la teoría neoclásica del valor no puede renunciar al lado de la oferta en su fundamentación de los precios mercantiles, pues, al ser conscientes de la contradicción lógica que supone hacer depender lo previo (el precio) de algo que es posterior (el consumo), no tiene otro remedio que recurrir al coste de producción para explicar el nivel del precio. Aparentemente -y oficialmente-, se trata de una co-explicación, porque, supuestamente, es la utilidad, junto con el coste, el fundamento del precio (la tesis de la simetría), pero en realidad se trata de otra cosa: el coste de producción proporciona la base científica de la teoría neoclásica del valor, mientras que la utilidad proporciona la cobertura ideológica. Esta teoría consigue de esta manera no desvincularse por completo de la teoría clásica y de los fundamentos científicos del valor, que encuentra el origen del mismo en los costes de producción de las empresas (por eso la teoría microeconómica de la oferta sigue siendo una teoría de la empresa, de la producción y de los costes, a pesar de las limitaciones que se señalan en este libro), pero al mismo tiempo puede desarrollar un lado de la demanda en el que dar cabida a toda la construcción apologética que este paradigma ha levantado en torno al principio de la utilidad y la optimalidad, haciendo posible creer a muchos ingenuos que son los consumidores no sólo quienes determinan la cantidad consumida sino también quienes codeterminan el precio de las mercancías de acuerdo con el principio de su máxima utilidad.

4. Alcance limitado. Incluso en el caso de que todas las críticas anteriores no fueran válidas, aún quedaría una importante crítica a la que tendrían que hacer frente los teóricos de la utilidad. En realidad, todo su argumento se sostiene en parte porque se supone que al otro lado del mercado (frente a las empresas que constituyen la oferta) están los consumidores como colectivo de sujetos que experimentan placer. Pero debe tenerse en cuenta que, puesto que existe un mercado para cada mercancía, sea ésta final o intermedia, y dado que el producto interior bruto de cada país, o PIB, representa tan sólo el volumen de las llamadas transacciones "finales" de la economía, esta variable macroeconómica básica deja fuera el valor de todas las

transacciones "intermedias", que cuantitativamente representan la mayor parte del total (en torno a un 60% como mínimo) y que se caracterizan precisamente por que en ellas no aparecen por ninguna parte los consumidores utilitaristas de la teoría neoclásica. Asimismo, dentro del PIB el consumo privado sólo representa otro 60% (del 40% anterior), quedando el resto de la demanda agregada final para sujetos o sectores distintos, como son las administraciones públicas (que demandan bienes de consumo y de inversión) y las empresas (en concepto de demandantes finales de bienes de inversión). Resulta, pues, que sólo en un 24% del total de las transacciones posibles está presente el famoso y soberano consumidor final de la teoría neoclásica, y sólo en esa pequeña minoría²⁴⁶ de casos podría éste aplicar su particular calculadora funcional-utilitarista para obtener el pretendido máximo placer. Pero cabría todavía añadir otra duda: de este 24%, ¿qué porcentaje representan realmente las compras "de placer" y qué porcentaje se lleva a cabo por consideraciones totalmente ajenas e independientes de ese sentimiento (como son las compras que se hacen por obligación o necesidad, entre ellas las necesarias para costear la reproducción de la propia fuerza de trabajo como mercancía), en cuyo caso si bien no se atenta contra la utilidad sí que se pone en entredicho que lo útil, lo funcional para la reproducción del sistema económico y social en su conjunto y en cuanto tal, pueda identificarse sin más con lo placentero y el óptimo social?

A.4. La teoría de la oferta y la demanda.

En la exposición de los epígrafes anteriores, nos hemos encontrado tangencialmente con la idea de que, para los defensores de estas teorías, la utilidad marginal y el costo de producción son insuficientes por sí solos para proporcionar la determinación cuantitativa del valor de las mercancías a la que pretenden servir de fundamento, de forma que se hace precisa su combinación a través del mecanismo simultáneo de la oferta y la demanda de mercado. Esto no ofrece para ellos mayor misterio, y la solución a la pregunta por el valor de las mercancías parece quedar decidida gráficamente por el punto de intersección de las dos curvas citadas, cuya forma y posición tienen que ser tan cuidadosamente derivadas a partir de las nociones de utilidad y coste de oportunidad (véase A.5.) Ya hemos analizado en el capítulo 2 la crítica a la tesis de la simetría o metáfora de las tijeras de Marshall, por lo que volver ahora sobre ello sería redundante. Sin embargo, cabe añadir aquí un punto que todavía no ha sido tocado: se trata de la idea que tienen muchos autores de que no es preciso acudir a los fundamentos para dar una respuesta práctica adecuada a la pregunta por el valor de las mercancías, sino que basta con referirse sin más a la intersección de la oferta y la demanda. Esta posición recuerda la de aquellos creyentes de ciertas iglesias hegemónicas que, sin dejar de serlos, se declaran "no practicantes", pues, incómodos con los argumentos de las autoridades oficiales de su iglesia, prefieren no profundizar en las complicaciones y los fundamentos de su dogma, en los que ellos mismos observan ciertos problemas, y declaran que les basta con atenerse al criterio de lo que para ellos es incuestionable: que su dios "tiene que existir". Algo parecido ocurre con tantos autores que no se sienten cómodos con las idas y venidas en torno a los conceptos, muchas veces vaporosos, que se suelen utilizar en el mundo de la microeconomía oficial (conceptos como utilidad marginal, placer, sacrificio, costes de oportunidad, etc.), y que prefieren en consecuencia recurrir al expediente definitivo, casi divino, de la oferta y la demanda, de cuya existencia nos cabe a todos muchas menos dudas que de la existencia de los dioses: el precio de esta mercancía es éste porque su oferta y su demanda se cortan a este nivel.

Hay que recordar, sin embargo, la insatisfacción que una respuesta de este tipo le habría proporcionado a cualquier economista de la época clásica, para quien esto no sería en realidad respuesta alguna, ya que precisamente lo que a él le parecería más interesante y decisivo saber es por qué se cortan las curvas a ese nivel respecto a la mercancía *A*, más arriba para la mercancía *B*, más abajo en el caso de la *C*, etc. Es decir, justamente donde termina la preocupación del moderno economista es donde empezaba la inquietud del economista clásico, por lo que la supuesta solución consistente en simplemente "atenerse a los hechos" del mercado, es

decir a las efectivas oferta y demanda realmente existentes, y despreocuparse de todo lo demás, no refleja -aparte de poca confianza en la solución ortodoxa del paradigma compartido- sino una actitud escéptica, torpe y contraproducente sobre las posibilidades reales de la ciencia económica, puesto que si, para evitarse las complicaciones que supone el tratar de buscar una supuesta alternativa real y creíble a la teoría del valor-trabajo, se satisface el investigador con la renuncia a toda investigación, bien poco cabría esperar de las posibilidades analíticas de nuestra disciplina.

A este respecto, habría que recordar una cosa más. Para los clásicos, la ley de la oferta y la demanda era algo evidente. Sin ir más lejos, Marx lo consideró expresamente así en *El Capital*, pero, igual que lo hubieran dicho sus predecesores clásicos, consideró que la oferta y la demanda sólo explican las desviaciones del precio de mercado respecto a su valor normal o centro regulador (que para él consistía normalmente en lo que hemos llamado precio de producción: véase el capítulo 2). La verdadera pregunta consiste en sacar a la luz los determinantes del nivel normal del precio, precisamente cuando la oferta y demanda dejan de operar porque sus fuerzas, al coincidir en el equilibrio, se anulan entre sí. En este caso, la respuesta de Marx es que el valor determina el nivel a largo plazo del precio y en consecuencia el nivel al que es preciso trazar la curva (horizontal) de oferta a largo plazo, con lo que la demanda sólo determina la cantidad demandada socialmente a ese nivel del precio.

Sin embargo, la argumentación neoclásica pretende asignar a la demanda la misma importancia y el mismo estatus que a la oferta (el coste o valor) en la determinación del precio de equilibrio. Según este razonamiento, si la demanda se desplaza a la derecha por cualquier razón, el aumento de producción de la industria resultante eleva el precio de los factores y por consiguiente desplaza hacia arriba la curva de costes medios a largo plazo, con lo que el nuevo equilibrio a largo plazo se establece ahora al nuevo precio P' . La conclusión es que la demanda desempeña el mismo papel que la oferta en la determinación del precio y por tanto parece salvada la **simetría** característica de la teoría neoclásica del valor.

En un famoso artículo, Viner (1931) denomina a este caso "los costes crecientes de Ricardo", y por la misma época otro autor menos conocido evoca asimismo la teoría de la renta diferencial de Ricardo al referirse a una situación (frecuente por ejemplo en el caso de las empresas mineras) en la que la limitación de la oferta de ciertos recursos de mejor calidad obliga a que "una nueva cantidad adicional de productos se produzca en condiciones peores que antes"²⁴⁷. Rubin se pregunta si en este caso, puesto que un aumento de la demanda provocaría un aumento de la producción y también del coste de producción medio, sería lícito afirmar que "la demanda determina de alguna manera el valor", pues es perfectamente consciente de que "esta conclusión es de significativa importancia para los representantes de las escuelas angloamericana y matemática de economía política, incluyendo a Marshall. Algunos de estos economistas sostienen que Ricardo conspiró contra su propia teoría del valor-trabajo con su teoría de la renta diferencial y que abrió el camino para una teoría de la demanda y la oferta que él rechazaba y, en último análisis, para una teoría que define la magnitud del valor en términos de la magnitud de las necesidades. Estos economistas apelan al siguiente argumento. El valor está determinado por los gastos de trabajo en los peores lotes de tierra, o en las condiciones menos favorables. Esto significa que el valor aumenta con la extensión de la producción a tierras peores o, en general, a empresas menos productivas, es decir, en la medida en que la producción aumenta. Y puesto que el aumento de la producción es provocado por un aumento de la demanda, luego el valor no regula la oferta y la demanda como pensaban Ricardo y Marx, sino que el valor mismo está determinado por la demanda y la oferta"²⁴⁸.

Sin embargo, continúa Rubin, "los defensores de este argumento olvidan una circunstancia muy importante. En el ejemplo que examinamos, las variaciones en el *volumen de la producción* significan al mismo tiempo variaciones de las *condiciones técnicas de producción* dentro de la misma rama"²⁴⁹. Y, tras examinar tres ejemplos en los que la producción se lleva a cabo por distintos grupos de empresas (más o menos eficientes), dando lugar a diferentes valores del producto, concluye afirmando que "el valor ha cambiado precisamente porque las condiciones de

producción cambiaron en dicha rama. De este ejemplo no debemos extraer la conclusión de que los cambios en el valor están determinados por cambios en la demanda y no por cambios en las condiciones técnicas de producción. Por el contrario, la conclusión sólo puede ser que los cambios en la demanda no pueden influir en la magnitud del valor de ningún modo excepto modificando las condiciones técnicas de producción en la rama considerada"²⁵⁰.

Así pues, la proposición básica de la concepción clásica, según la cual los cambios en el valor están determinados exclusivamente por cambios en las condiciones técnicas sigue siendo válida. La demanda no puede influir sobre el valor sino **indirectamente**, y esta influencia indirecta no contradice de ninguna manera la concepción clásica. En esta teoría, lo que se trata es de definir la relación causal entre los cambios en el valor y el desarrollo de las fuerzas productivas, pero eso no significa negar la posibilidad de que dicho desarrollo esté sujeto a la influencia de toda una serie de condiciones sociales, políticas y hasta culturales. Lo importante es ver, como escribe Rubin, que "variadas condiciones económicas y sociales, que incluyen las variaciones de la demanda, pueden afectar al valor, **no junto a** las condiciones técnicas de la producción, sino solamente **mediante** cambios en las condiciones técnicas de producción. Así, la técnica de producción sigue siendo el único factor que determina el valor"²⁵¹.

Estas mismas conclusiones las sintetiza Rubin algo más tarde "desde otro ángulo": "Los defensores de la teoría de la demanda y la oferta afirman que sólo la competencia, o el punto de intersección de las curvas de la demanda y la oferta, determina el nivel de los precios. Los defensores de la teoría del valor-trabajo afirman que el punto de intersección y equilibrio de la oferta y la demanda no cambia al azar, sino que fluctúa alrededor de cierto nivel que está determinado por las condiciones técnicas de producción"²⁵². Y más adelante: "Después del análisis anterior, no nos resultará difícil determinar el valor de acuerdo a la conocida 'ecuación de la oferta y la demanda', en la cual la escuela matemática basa su teoría de los precios. Esta escuela revive una vieja teoría de la oferta y la demanda que elimina sus contradicciones lógicas internas sobre una nueva base metodológica: si la teoría anterior sostenía que el precio está determinado por las relaciones entre la demanda y la oferta, la moderna escuela matemática entiende rigurosamente que el volumen de la demanda y la oferta depende del precio. De este modo, la afirmación de que existe una dependencia causal del precio con respecto a la demanda y la oferta se convierte en un círculo vicioso. La teoría del valor-trabajo elude este círculo vicioso; reconoce que, si bien el precio está determinado por la oferta y la demanda, la ley del valor regula a su vez la oferta. Esta varía en relación con el desarrollo de las fuerzas productivas y los cambios en la cantidad de trabajo socialmente necesario. La escuela matemática ha hallado una salida diferente de este círculo vicioso: esta escuela renuncia a resolver la cuestión misma de la dependencia **causal** entre el fenómeno de los precios y se limita a una formulación matemática de la dependencia **funcional** entre el precio, por un lado, y el volumen de la demanda y la oferta, por el otro. Esta teoría no se pregunta **por qué** cambian los precios, sino que sólo muestra **cómo** se producen cambios simultáneos en el precio y la demanda (o la oferta). La teoría ilustra esta dependencia funcional entre los fenómenos con un diagrama [...] Se desprende del diagrama que el precio está determinado exclusivamente por el punto de intersección (...) parecería a primera vista que el cambio en la demanda modifica el precio (...) Tal conclusión es el resultado de una construcción errónea de la curva de la oferta. Esta curva se construye según el modelo de la curva de la demanda, pero en la dirección opuesta partiendo del precio más bajo (...) Tal curva de la oferta es posible si consideramos una situación de mercado en un **momento determinado** (...) Pero del precio accidental de un día pasamos al precio permanente, estable, **medio**, que determina el **volumen constante, medio y normal de la demanda y la oferta**."²⁵³

En definitiva, esto no es sino la teoría clásica del valor, que se encuentra claramente expresada en el siguiente pasaje de J. S. Mill (extraído del capítulo 3 del libro III de sus *Principios*, dedicado al "coste de producción, en su relación con el valor"): "Recapitulando: la demanda y la oferta rigen el valor de todas las cosas cuya cantidad no puede aumentarse indefinidamente; sólo que, aun para ellas, cuando son producto de la actividad humana, existe un

valor mínimo fijado por el costo de producción. Pero en todos los casos en que pueden multiplicarse al infinito, la demanda y la oferta sólo determinan las perturbaciones del valor durante un periodo que no puede exceder del tiempo necesario para que se altere la oferta. Así, pues, mientras regulan las oscilaciones del valor, ambas obedecen a una fuerza superior, que hace que el valor gravite hacia el costo de producción, la cual lo fijaría y lo mantendría ahí si no surgieran continuamente nuevas influencias perturbadoras que la hacen desviarse otra vez. Siguiendo la misma línea de metáfora, la demanda y la oferta tienden siempre hacia un equilibrio, pero la situación de equilibrio *estable* se alcanza cuando las cosas se cambian unas por otras de acuerdo con su coste de producción, o, según la expresión que hemos usado, cuando las cosas están a su valor natural"²⁵⁴.

A.5. Valor y coste de oportunidad.

Para entender cómo podría un concepto como el de coste de oportunidad servir de fundamento a una teoría del valor, hay que precisar al mismo tiempo el alcance del concepto mismo de coste de oportunidad, ya que la literatura al respecto lo utiliza en sentidos no siempre coincidentes. Veremos que cuando se utiliza en su acepción más fructífera, única que va más allá de las meras declaraciones cualitativas y que puede distinguirse de la teoría de la utilidad, este concepto no sirve para descartar la teoría del valor basada en el trabajo.

En una primera versión, el coste de oportunidad se define en términos tan amplios que se convierte en algo prácticamente inútil y sin sentido, aunque, eso sí, muy acorde con la concepción extensiva de la Economía que considera económico todo comportamiento humano condicionado por la escasez. Dado que el primer recurso humano es el tiempo de vida, que siempre es limitado y escaso, cualquier conducta humana podría (y tiende a) considerarse económica desde este punto de vista, ya que consume necesariamente tiempo de vida y obliga a elegir entre posibilidades alternativas. Por tanto cualquier elección humana, cualquier toma de decisión, tiene un coste de oportunidad en este sentido, que consistiría en la alternativa no elegida o, en el caso de haber más de una, en la alternativa preferida de entre las no elegidas.

En una versión algo más restrictiva que la anterior, porque se limita al menos a los bienes que puede obtener un individuo y no se extiende a la totalidad de las actividades que puede realizar el ser humano, el coste de oportunidad se presenta a su vez de dos maneras relacionadas pero distintas. En la primera de ellas, el resultado viene a ser una exposición modificada de la teoría de la utilidad del consumidor. En concreto, se concibe el coste de oportunidad como el coste para el consumidor de elegir el consumo de un bien: el coste de oportunidad lo mide el "sacrificio" que realiza con esa elección, a saber: la "renuncia al placer" que le proporcionaría el consumo del bien alternativo. Pero hay una segunda manera de exponer esta versión, que, aunque muy similar a la anterior, no se compromete enteramente con el consumidor, sino que deja abierta la puerta a todas las posibilidades: se dice entonces que el coste de oportunidad es simplemente "el sacrificio en que incurre un individuo al dedicar una parte de sus recursos escasos a la obtención de un bien x "²⁵⁵. Por supuesto, esta "obtención" cabe interpretarla igual que en el caso anterior -donde tendríamos un consumidor con una renta limitada que se enfrenta a la compra del bien x -, pero también cabría considerarla como el resultado de la actividad de un productor que, provisto de los correspondientes factores productivos y por intermedio del necesario proceso de producción, obtiene cierta cantidad de producto de x .

El tercer sentido que se le da habitualmente al coste de oportunidad coincide con su definición en términos de actividad productiva, pero es más específico que el señalado en el párrafo anterior en la medida en que se utiliza en el contexto específico de la teoría neoclásica del comercio internacional. Lo más habitual en este caso es relacionar este concepto con otro ligado como es el de "frontera de posibilidades de producción" (FPP) de un país, que se representa en la figura A.1, y sobre el cual hay que puntualizar lo siguiente. La forma cóncava que se le da normalmente a la FPP tiene que ver con el supuesto habitual de la microeconomía

neoclásica: la "ley de los rendimientos decrecientes" en el marco de un análisis de estática comparativa. De la misma manera que este supuesto confiere determinada forma y figura a las curvas de costes totales y costes marginales de la empresa, de modo que esta última curva es creciente en el tramo relevante, así también la curva representativa de la FPP es cóncava porque se supone que operan desde el principio los rendimientos decrecientes en ambas líneas nacionales de producción. Por consiguiente, si en el primer caso se dice que el coste marginal crece con el volumen de mercancía producida -no existiendo un único nivel de coste marginal significativo, sino muchos, de forma que es preciso combinar la curva de oferta de mercado resultante (en condiciones de competencia perfecta) con la curva de demanda de mercado para obtener el valor y la cantidad de equilibrio que nos determinan a la postre ese nivel específico del coste marginal-, en el segundo se afirma que el coste de oportunidad de cada unidad adicional de la mercancía *A*, en términos de la mercancía *B*, también es creciente, concretamente 1, 2, 4 y 11 toneladas de vestidos por cada nueva tonelada de alimentos en el ejemplo de la figura.

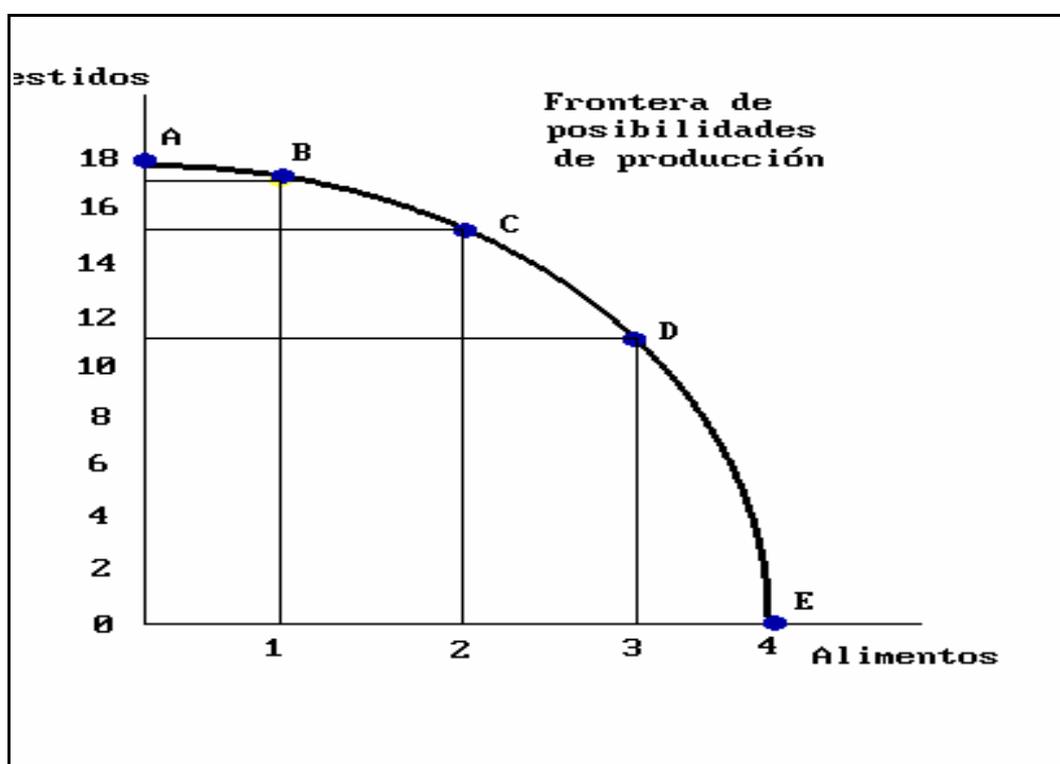


Figura A.1.: La frontera de posibilidades de producción de una economía, en términos convencionales.

Luego si el coste de oportunidad puede oscilar entre 1 y 11 según los casos, es también evidente que hace falta combinar este concepto con algún otro para obtener un fundamento más preciso, más acotado, para la determinación cuantitativa del valor. Es evidente que el concepto que se utiliza normalmente para este fin es el de las curvas de indiferencia social, a cuya crítica, además de los argumentos señalados en A.3. contribuye el hecho de que tengan que ser calificadas como puramente imaginarias, ya que no es posible definir las en ningún sentido distinto del de lugar geométrico de las combinaciones de los bienes x e y que proporcionan el mismo placer absoluto a la masa social de los consumidores.

Los teóricos del comercio internacional, una pizca más realistas quizás (aunque igualmente neoclásicos) que sus colegas especializados en Microeconomía, suelen representar en ciertos casos fronteras nacionales de posibilidades de producción como simples **líneas rectas** (de pendiente única) que reflejan un **coste de oportunidad único** entre cada par de bienes considerados. Esto podría ser un síntoma de que los primeros están más inclinados a considerar lo que los segundos llamarían "situaciones a largo plazo", en las que es cierto nivel del coste medio a largo plazo (por ejemplo, el nivel mínimo en condiciones de competencia perfecta) el que tiende a seleccionar un determinado nivel del coste marginal y no otro. Pero lo que más nos interesa en este punto es proceder a una revisión de otro de los supuestos implícitos en la construcción de las FPP, ya que todos los autores coinciden en señalar que cada frontera se traza para ciertos valores **dados** de las cantidades de **los recursos, la tecnología y el resto de los bienes** con que cuenta cada economía. Ahora bien, si esto se toma al pie de la letra y se aplica la ley de los rendimientos decrecientes en su ámbito natural que es el corto plazo, no cabe duda de que obtendríamos fronteras como las representadas en las figuras A.2 y A.3, en las cuales, junto a costes de oportunidad que oscilan entre 0 e infinito según los casos, lo que tenemos es el reflejo del grado de especialización en la producción que vendría condicionado por el grado de especialización en los recursos con que estaría dotado cada país.

En efecto, si en el corto plazo los recursos y la tecnología libres con que cuenta el país para la producción de vestidos y alimentos consisten en un 100% en maquinarias y materias primas apropiadas para la fabricación de vestidos, aparte de trabajo simple que puede utilizarse en ambos sectores productivos, es obvio que la situación sería la representada en la figura A.2, mientras que la figura A.3 representaría la situación caracterizada por recursos especializados en materias primas y equipos característicos de la producción de alimentos. Por consiguiente, a menos que supongamos que el capital es una masa de plastilina totalmente moldeable, que puede tomar la forma que queramos sin coste alguno, no podremos trazar fronteras de posibilidades de producción cóncavas como las que se dibujan habitualmente.

Sin embargo, sí es posible trazar fronteras rectilíneas suponiendo que conocemos el tipo de recursos con que realmente cuenta esta economía, es decir, cómo se distribuyen realmente los trabajadores, los equipos y las materias primas entre los dos sectores productivos. No hace falta por tanto suponer que el punto en que la frontera toca al eje vertical equivale a la máxima producción cuando todos los recursos se destinan a producir A , y el punto de cruce en el

otro eje la máxima producción cuando todos los recursos se aplican a la producción de B . Si conocemos la proporción real en que los recursos se distribuyen entre los dos sectores productivos, lo que la pendiente de la frontera nos daría en este caso sería el coste de oportunidad del bien A en términos del B dividido por dicha proporción (figura A.4), con lo que sería inmediato el cálculo del coste de oportunidad único, que refleja la *ratio* entre los costes sociales de producción de cada tipo de mercancía.

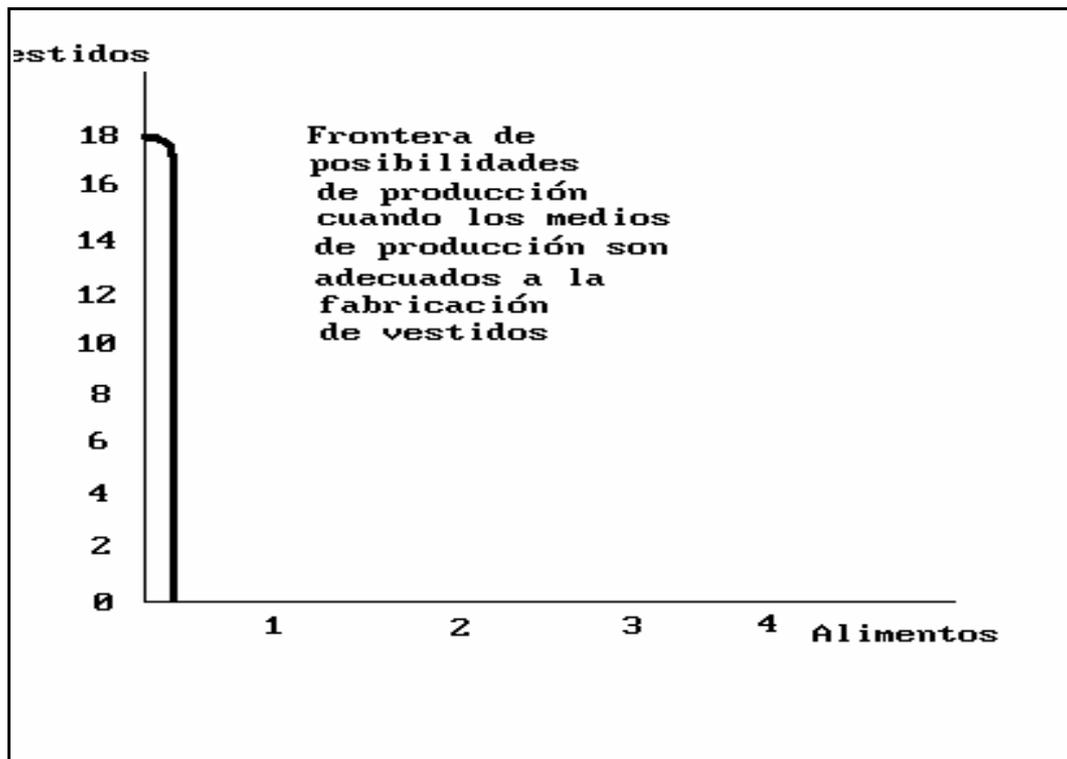


Figura A.2.: FPP con recursos para vestidos

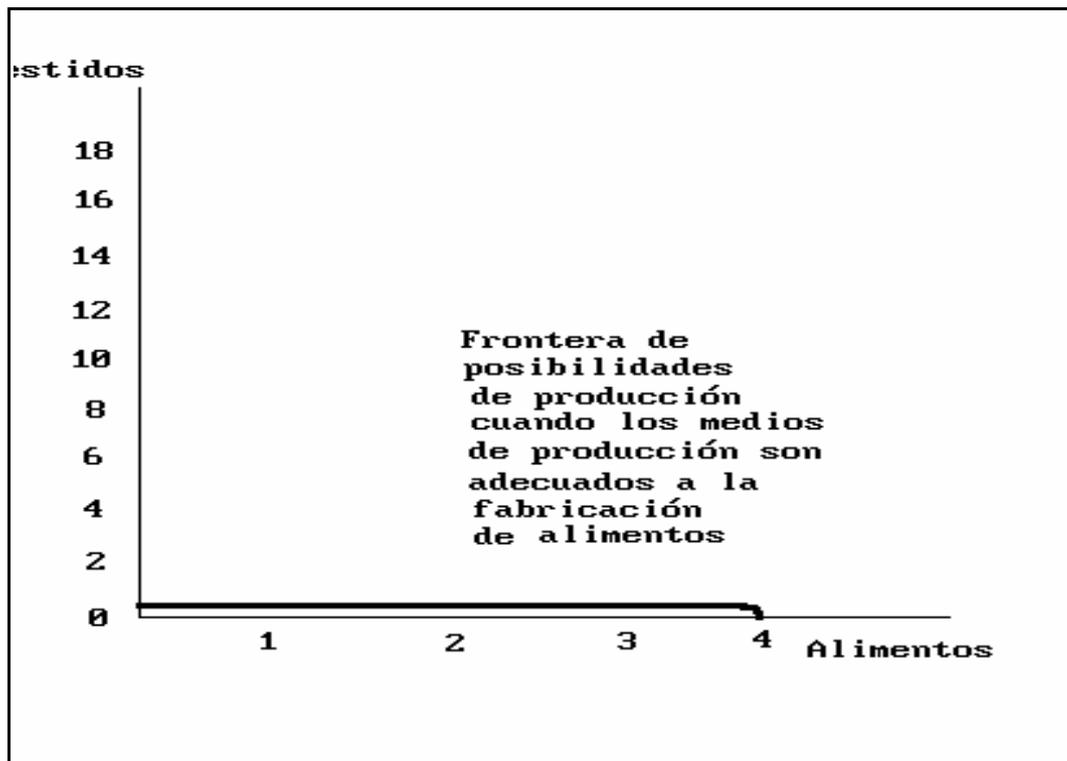


Figura A.3.: FPP con recursos para alimentos

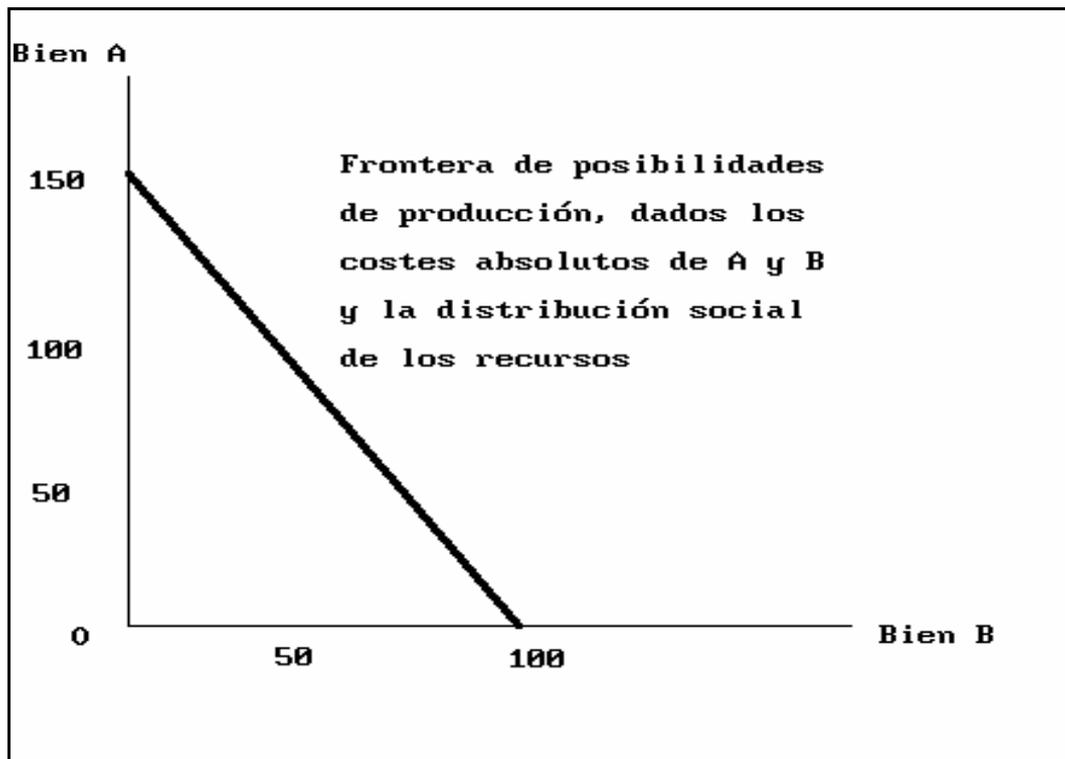


Figura A.4.: FPP en línea recta (pendiente única)

Como conclusión, digamos que, aunque los autores neoclásicos de comercio internacional creen que la noción de costo de oportunidad les ha liberado de la teoría del valor-trabajo, en realidad esto no es así pues si de verdad se quiere definir el costo de oportunidad de una

mercancías en términos cuantitativos hay que identificarlo con el coste monetario de producir la otra mercancía que se sacrifica, y viceversa, con lo que el coste de oportunidad de ambas viene a ser simplemente el coste relativo de los dos bienes, es decir, el cociente de sus costes absolutos, que desde el punto de vista de la teoría laboral del valor no son sino la expresión monetaria de sus respectivos costes sociales en términos de valor-trabajo. Así, tendríamos que si el bien A requiere 8 horas de trabajo directo y 14 de trabajo indirecto (incorporado en las materias primas y en la parte proporcional del equipo utilizado), o sea un total de 22 horas, mientras que el bien B requiere 6 horas de trabajo directo y 5 de trabajo indirecto, con un total de 11 horas, el coste de oportunidad de A en términos de B sería igual a 2. Si por otro lado sabemos que esta economía dedica el triple de recursos a la producción de A que a la de B , como cada unidad de A consume el doble de recursos sociales que cada unidad de B , deducimos fácilmente que la producción física de A será un 50% superior que la de B .

BIBLIOGRAFÍA; Error! Marcador no definido.

- ALBI, E. (ed.) (1992): *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel, Barcelona.
- ALONSO, J. A. (1986): "La Organización Industrial: Principales desarrollos en España", *Pensamiento Iberoamericano*, nº 10, junio-diciembre, pp. 387-458.
- ALONSO, J. A. (1989): "El sector exterior", en García Delgado (dir.): *España, Economía*, nueva edición ampliada, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 273-365.
- ALONSO, J. A. (1992): "Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos", *Información Comercial Española*, nº 705, mayo, pp. 38-76.
- ALONSO, J. A.; DONOSO, V. (1994): *Competitividad de la empresa exportadora española*, Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid.
- AMENDOLA, G.; DOSI, G.; PAPAGNI, E. (1991): "The dynamics of international competitiveness", Documento de Trabajo, Universidad de Roma.
- ARROYO, A.; PRAT, M. (1994): *Dirección financiera*, 20 edición, Ed. Deusto, Madrid.
- ASIMAKOPOULOS, A. (1978): *An Introduction to Economic Theory: Microeconomics*, Oxford University Press, Canadá [*Introducción a la teoría microeconómica*, Vicens, Barcelona, 1983].
- BAIN, J. S. (1956): *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- BAIN, J. S. (1963): *Organización industrial*, Omega, México.
- BAJO, Ó. (1991): *Teorías del comercio internacional*, A. Bosch, Barcelona.
- BALASSA, B. (1963): "An empirical demonstration of classical comparative cost theory", *Review of Economics and Statistics*, agosto, pp. 231-238.
- BALASSA, B. (1964): "The purchasing-power parity doctrine: a reappraisal", *Journal of Political Economy*, 72 (6), diciembre, pp. 584-596.
- BARKER, T. (1977): "International trade and economic growth: An alternative to the neoclassical approach", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 1, junio, pp. 153-172.
- BAUMOL, W. J. (1982): "Contestable markets: an uprising in the theory of industrial structure", *American Economic Review*, nº 72, marzo, pp. 1-15.
- BAUMOL, W. J.; PANZAR, J. C.; WILLIG, R. D. (1982): *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York.
- BERLE, A. A.; MEANS, G. (1934): *Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, Nueva York.
- BHAGWATI, J. (1964): "The pure theory of international trade: a survey", *Economic Journal*, vol. 74, pp. 1-84.
- BLAIR, J. M. (1972): *Economic Concentration, Structure, Behaviour and Policy*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York.
- BÖHM-BAWERK, E. (1896): "La conclusión del sistema de Marx", en Sweezy (ed.) (1949): *Economía burguesa y economía socialista*, Cuadernos de Pasado y Presente, México, pp. 29-127.
- BONILLA, J. M. (1993): "La competitividad de la economía española: una aproximación macroeconómica", *Cuadernos de Información Económica*, Fundación FIES, enero, pp. 11-19.
- BORT, A. (1986): *Elementos para una teoría marxista de la inflación*, Tesis Doctoral, UNED: Departamento de Análisis Económico, Madrid.
- BOTWINICK, H. (1993): *Persistent Inequalities. Wage Disparity under capitalist Competition*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- BURNS, A. (1936): *The Decline of Competition: a Study of the Evolution of the American Industry*, McGraw Hill, Nueva York.
- CANALS, J. (1991): *Competitividad internacional y estrategia de la empresa*, Ariel, Barcelona.
- CANTWELL, J. (1991): "La teoría de la competencia tecnológica de la producción internacional y sus consecuencias", *Información Comercial Española*, n. 692, abril, pp. 83-111.
- CAPOGLU, G. (1991): *Prices, Profits and Financial Structures. A Post-Keynesian Approach to Competition*, Edward Elgar, Aldershot.
- CAVES, R. (1976): "The determinants of market structure: design for research", en Jacquemin y de Jong (eds.): *Markets, Corporate Behaviour and the State*, Martinus Nijhoff, La Haya.
- CAVES, R. (1977): *American Industry: Structure, Conduct, Performance*, Prentice Hall International.

- CAVES, R. (1980): "International trade and industrial organization: introduction", *Journal of Industrial Economics*, vol. 29, pp. 113-119.
- CAVES, R.; WILLIAMSON, P. J. (1985): "What is product differentiation really?", *Journal of Industrial Economics*, 34, n.º 4, pp. 113-132.
- CLAPHAM, J. H. (1922): "Las cajas vacías económicas", en Stigler y Boulding (eds.): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, 1968.
- CLARK, J. M. (1961): *Competition As a Dynamic Process*, Brookings, Washington.
- CLIFTON, J. A. (1977): "Competition and the evolution of the capitalist mode of production", *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2), junio, pp. 137-151.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1985): Annexe Statistique, *Économie Européenne*, n.º 25, septiembre, pp. 117-142.
- COURNOT, A. A. (1838): *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Hachette, París [*Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*, ed. J. C. Zapatero, Alianza, Madrid, 1969].
- CUERVO, Á. (1995): "Prólogo", en Espina (1995), pp. 13-19.
- CHACHOLIADES, M. (1990): *International Economics*, McGraw-Hill, 20 edición [*Economía Internacional*, McGraw-Hill, Santafé de Bogotá, Colombia, 1993].
- CHAMBERLIN, E. H. (1933): *The Theory of Monopolistic Competition. A Reorientation of the Theory of Value*, Cambridge, Massachusetts [*Teoría de la competencia monopolística*, Fondo de Cultura Económica, México, 1956].
- CHEVALIER, J. M. (1976): *L'économie industrielle en question*, Calmann-Lévy, París [*La economía industrial en cuestión*, Blume, Madrid, 1979].
- CHIPMAN, J. S. (1965-66): "A survey of the theory of international trade", tres partes, *Econometrica*, vol. 33, pp. 447-519, vol. 33, pp. 685-760, vol. 34, pp. 18-76.
- CHIPMAN, J. S. (1987): "International Trade", en *The New Palgrave's Dictionary of Economics*, vol. II, pp. 922-955.
- DAWSON, G. (1992): *Inflation and Unemployment. Causes, Consequences and Cures*, Edward Elgar, Aldershot.
- DESAI, M. (1981): *Testing Monetarism*, Frances Pinter, Londres [*El monetarismo a prueba*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989].
- DIXIT, A.; NORMAN, V. (1980): *The Theory of International Trade*, Cambridge University Press, Cambridge.
- DOLLAR, D.; WOLFF, E. N. (1993): *Competitiveness, Convergence and International Specialization*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- DORNBUSCH, R. (1987): "Purchasing Power Parity", en *The New Palgrave's Dictionary of Economics*, vol. III, pp. 1075-1085.
- DORNBUSCH, R.; FISHER, S.; SAMUELSON, P. (1977): "Comparative advantage, trade and payments in a ricardian model with a continuum of goods", *American Economic Review*, diciembre, pp. 823-839.
- DOSI, G. (1984): *Technical Change and Industrial Transformation*, MacMillan, Londres.
- DOSI, G.; SOETE, L. (1983): "Technology gaps and costs-based adjustments: some explorations on the determinants of international competitiveness" *Metroeconomica*, vol 35, pp. 197-222.
- DOSI, G.; SOETE, L. (1988): "Technical change and international trade", en Dosi, G. et alii (eds.): *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, Londres y Nueva York.
- DOSI, G.; PAVITT, K.; SOETE, L. (1988): *The Economics of Technical Change and International Trade*, Wheatsheaf, Brighton.
- DOSI, G.; ET ALII (Eds.) (1988): *Technical Change and Economic Theory*, Frances Pinter, Londres.
- DOZ, Y. L. (1986): "Government policies and global industries", cap. 6 de *Competition in Global Industries*, ed. M. Porter, Harvard Business School Press, Cambridge, Mass.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1983): "La concurrence capitaliste: un processus dynamique", en Fitoussi y Muet (eds.) (1987): *Macrodynamique et déséquilibres*, Economica, París, pp. 127-155.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1987): "The dynamics of competition: a restoration of the classical analysis", *Cambridge Journal of Economics*, 11 (2), pp. 133-164.
- DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1989): "The competitive process in a fixed capital environment: a classical view", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, n.º 57, pp. 34-57.

DUMÉNIL, G.; LÉVY, D. (1993): *The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism*, Edward Elgar, Londres.

DUTT, A. K. (1987): "Competition, monopoly power and the uniform rate of profit", *Review of Radical Political Economics*, 19 (4), pp. 55-72.

EATWELL, J. (1982): "Competition", en I. Bradley y M. Howard (eds.): *Classical and Marxian Political Economy: Essays in Honour of Ronald L. Meek*, Macmillan, Londres, pp. 23-46.

EATWELL, J. (1987): "Competition: classical conceptions", en *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 537-540.

ÉCONOMIE EUROPÉENNE (1992): Supplément A: *Tendances économique récentes*, n. 5/6, mayo-junio, 20 pgs.

EKELUND, R. B.; HEBERT, R. F. (1990): *Historia de la Teoría económica y de su método*, 30 edición, McGraw-Hill, Madrid, 1991.

ESPINA, Á. (1995): *Hacia una estrategia española de competitividad*, Fundación Argentaria-Visor Distribuciones, Madrid.

FAGERBERG, J. (1988): "International Competitiveness", *The Economic Journal*, n. 98, pp. 355-374.

FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. A. (1993): "Política de competencia y de defensa de la competencia", *Papeles de Economía Española*, n. 56, pp. 336-347.

FETHERSTON, M.; MOORE, B.; RHODES, J. (1977): "Manufacturing export shares and cost competitiveness of advanced industrial countries", *Cambridge Economic Policy Review*, n. 3, pp. 87-99.

FRANCIS, A.; THARAKAN, P. K. M. (eds.) (1989): *The Competitiveness of European Industry*, Routledge, Nueva York.

FREEMAN, A. (1993): "Reappraising the classics. The case for a dynamic reformulation of the labour theory of value", mimeo.

FUENTES QUINTANA, E. (1989): "Tres decenios de economía española en perspectiva", en García Delgado (dir.): *España, economía*, Espasa-Calpe, Madrid, pp. 1-75.

GABINETE DEL SECTOR EXTERIOR (1993): "El índice de tendencia de la competitividad. Octubre 1992", *Boletín Económico de ICE*, n. 2354, 25-31 enero, pp. 17-20.

GANSSMANN, H. (1988): "Abstract labour as a metaphor? A comment on Steedman", *History of Political Economy*, 20, 3, pp. 461-470.

GARCÍA DURÁN, J. A. (1976): "Organización industrial española, 1960-1970", *Cuadernos de Economía*, n. 11.

GARCÍA PEREA, P.; GÓMEZ, R. (1993): *Elaboración de series homogéneas de costes laborales unitarios*, Banco de España, EC/1993/29, 10 de marzo.

GARCÍA PEREA, P.; GÓMEZ, R. (1994): *Elaboración de series históricas de empleo a partir de la Encuesta de Población Activa (1964-1992)*, Documento de Trabajo del Banco de España, n. 9409.

GIUSSANI, P. (1993/94): "La determinación de los precios de producción", *Política y Sociedad*, n. 14/15, pp. 235-244.

GLICK, M. (1985): "Monopoly or competition in the U. S. economy?", *Review of Radical Political Economics*, 17, pp. 121-127.

GONZÁLEZ ROMERO, A.; PETITBÓ, A. (1993): "Política industrial y competitividad", *Papeles de Economía Española*, n. 56, pp. 295-318.

GORDO, E.; L'HOTELLERIE, P. (1993): *La competitividad de la industria en una perspectiva macroeconómica*, Documento de Trabajo del Banco de España, n. 9328.

GORDON, R. J. (1993): *Macroeconomics*, 60 edición, Harper Collins, Nueva York [versión española de la 20 edición: *Macroeconomía*, Grupo editorial Iberoamérica, México, 1987].

GOUVERNEUR, J. (1978): *Éléments d'Économie politique marxiste*, Contradictions, Bruselas.

GRABOWSKY, H.; MUELLER, D. (1970): "Industrial Organization: the role and contribution of econometrics", *American Economic Review*, mayo.

GREYER, E. (1970): "Industrial organization: past history and future problems", *American Economic Review*, mayo.

GROSSMANN, H. (1943): "The evolutionist revolt against classical economics", *Journal of Political Economy*, vol. LI, dos partes: octubre y diciembre 1943, pp. 381-396, 506-522 ["La reacción evolucionista contra la economía clásica", en Grossmann: *Ensayos sobre la teoría de la crisis. Dialéctica y metodología en 'El Capital'*, Pasado y Presente, México, 1979, pp. 196-245].

- GRUBEL, H. G.; LLOYD, P. J. (1975): *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Different Products*, Macmillan, Londres.
- GUAL, J.; TORRENÇ, L.; VIVES, X. (1992): "El impacto de la integración económica europea en los sectores industriales españoles. Análisis de sus determinantes", en Viñals (ed.), op. cit., pp. 229-312.
- GUERRERO, D. (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*, Ediciones de la Universidad Complutense, Madrid.
- GUERRERO, D. (1992): *Cambio tecnológico e industrialización de los servicios*, Documento de Trabajo nº 9318, Facultad de CC.EE.EE., Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- GUERRERO, D. (1993): *Las políticas de competitividad industrial: límites y perspectivas*, Documento de Trabajo nº 9317, Facultad CC.EE.EE., Universidad Complutense, Madrid.
- GUERRERO, D. (1994): *La teoría dinámica de la competencia*, Documento de Trabajo nº 9406, Facultad CC.EE.EE., Universidad Complutense, Madrid.
- GUERRERO, D. (1995): "El enfoque dinámico en la teoría de la competencia", *Cuadernos de Economía: Monográfico sobre Economía Crítica*, próximo nº, 1995 [en prensa].
- HABERLER, G. (1936): *The Theory of International Trade*, W. Hodge and Company, Londres.
- HAYEK, F. A. von (1948): "The meaning of competition", en F. A. Hayek: *Individualism and Economic Order*, Routledge and Sons, Londres.
- HECKSCHER, E. (1919): "The effect of foreign trade on the distribution of income", *Ekonomisk Tidskrift*, vol. 21, pp. 497-512 [reimpreso en Ellis y Metzler (eds.) (1950): *Readings in the Theory of International Trade*, George Allen and Unwin, Londres, pp. 272-300].
- HELPMAN, E. (1981): "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach", *Journal of International Economics*, vol. 11, agosto, pp. 305-340.
- HELPMAN, E. (1984): "The factor content of foreign trade", *Economic Journal*, vol. 94, marzo, pp. 84-94.
- HELPMAN, E. (1984): "Increasing returns, imperfect markets and trade theory" en Jones, R. W. and Kenen, P. B. (1984) (eds.) *Handbook of International Economics*, Elsevier-North Holland, Amsterdam.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Harvester Press, Brighton.
- HYMER, S. H. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1983): *Sistema Europeo de Cuentas Integradas*, 20 edición, INE-Eurostat, Madrid.
- ISARD, P. (1977): "How far can we push the 'Law of one price'?", *American Economic Review*, diciembre, pp. 942-948.
- ITOH, M. (1992): "The value controversy reconsidered", en Roberts y Feiner (eds.): *Radical Economics*, pp. 53-75.
- JACQUEMIN, A. (1980): *Économie industrielle européenne*, 20 edición, Dunod, París.
- JACQUEMIN, A. (1985): *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Économica, París.
- KALDOR, N. (1970): "The case for regional policies", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 17, pp. 337-348.
- KALDOR, N. (1975): "What is wrong with economic theory", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, pp. 347-357.
- KALDOR, N. (1978): "The effects of devaluations on trade in manufactures", en Kaldor: *Further Essays on Applied Economics*, Duckworth, Londres, pp. 99-118.
- KALDOR, N. (1982): *The Scourge of Monetarism*, Oxford University Press, Oxford.
- KELLMAN, M. (1983): "Relative prices and international competitiveness: an empirical investigation", *Empirical Economics*, vol. 8, nº 3/4, pp. 125-138.
- KIRZNER, I. M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- KIRZNER, I. M. (1986): "Competencia y monopolio", en *Lecturas de Economía política*, recopiladas por J. Huerta del Soto, Unión Editorial, Madrid.

KLIMAN, A. J. (1994): "Where does the time go?: Value as a self-moving substance", presentado a la Conferencia del International Working Group in Value Theory, Eastern Economics Association Conference, Boston, 18-20 de marzo de 1994.

KNIGHT, F. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston.

KOUTSOYIANNIS, A. (1979): *Modern Microeconomics*, Macmillan [*Microeconomía moderna*, Amorrortu, Buenos Aires].

KRAVIS, I. (1956): "Wages and foreign trade", *Review of Economics and Statistics*, febrero.

KRAVIS, I.; LIPSEY, R. (1971): *Price Competitiveness in World Trade*, National Bureau of Economic Research, Nueva York.

KRAVIS, I.; LIPSEY, R. (1983): *Toward an Explanation of National Price Level*, Princeton Studies in International Finance, n.º 52, Princeton University Press, Princeton.

KRUGMAN, P. (1979): "Increasing returns, monopolistic competition and international trade", *Journal of International Economics*, vol. 9, noviembre, pp. 469-479.

KRUGMAN, P. (1983): "New theories of trade among industrial countries", *American Economic Review*, vol. 73, mayo, pp. 343-347.

KRUGMAN, P. (1990): *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. (1991): *International Economics. Theory and Policy*, 20 edición, Harper Collins, Nueva York [*Economía Internacional. Teoría y política*, McGraw-Hill, Madrid, 1993].

LABORDA, A.; LORENTE, J.R.; PRADES, F. (1986): "Los costes laborales unitarios y la competitividad de la economía española", *Economía Industrial*, noviembre.

LAFAY, G. (1987): "Avantage comparatif et compétitivité", *Économie Prospective Internationale*, n.º 29, pp. 39-52.

LANCASTER, K. (1980): "Intra-industry trade under perfect monopolistic competition", *Journal of International Economics*, vol. 10, mayo, pp. 151-175.

L'HOTELLERIE, P. (1985): "Los índices de competitividad. Comentario sobre su aplicación al caso de España", *Boletín Económico del Banco de España*, junio, pp. 25-41.

L'HOTELLERIE, P.; VIÑALS, J. (1987): *Tendencias del comercio exterior español. Apéndice estadístico*, Documento de Trabajo del Banco de España, n.º 8706.

LIPSCHITZ, L.; MCDONALD, D. (1991): *Real Exchange Rates and Competitiveness: A Clarification of Concepts and Some Measurement for Europe*, IMF Working Paper WP/91/25, Fondo Monetario Internacional, marzo.

MACDOUGALL, G. D. A. (1951/52): "British and American exports: a study suggested by the theory of comparative costs", 2 partes, *Economic Journal*, diciembre 1951 y septiembre 1952, pp. 697-724 y 487-521.

MADDISON, A.; VAN ARK, B. (1989): "International comparison of purchasing power, real output and labour productivity: a case study of Brazilian, Mexican and U. S. manufacturing, 1975", *Review of Income and Wealth*, 35, n.º 1, marzo, pp. 31-55.

MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*, Macmillan, Londres [*Principios de Economía*, Aguilar, Madrid, 1957].

MARTÍ, L. (1993): "Políticas de mercado: punto flaco de la exportación", *Papeles de Economía Española*, n.º 56, pp. 319-335.

MARTÍN, C. (1991): *La competitividad de la industria española*, Documento de Trabajo 9108, Fundación Empresa Pública, Madrid.

MARTÍN, C. (1992): "El comercio industrial español ante el Mercado Único Europeo", en José Viñals (ed.): *La economía española ante el Mercado Único Europeo*, Alianza, Madrid, pp. 119-166.

MARTÍN, C. (1992): "Aspectos macro versus microeconómicos de la competitividad", *Papeles de Economía Española*, n.º 52/53, pp. 368-370.

MARTÍN, C. (1992): "La competitividad de la industria española frente a la CE: un análisis sectorial", *Información Comercial Española*, n.º 705, pp. 95-109.

MARTÍN, C. (1993): "Principales enfoques en el análisis de la competitividad", *Papeles de Economía Española*, n.º 56, pp. 2-13.

MARTÍN, C.; MONÉS, M. A.; ROMERO, L. (1981): *Comparación de estructuras productivas y competitividad España-C.E.E.*, Fundación del INI, Serie E, n.º 17, Madrid.

MARTÍN, C.; VELÁZQUEZ, F. J. (1993): "Actividad tecnológica y competitividad de las empresas industriales españolas", *Papeles de Economía Española*, n.º 56, pp. 194-207.

- MARTÍNEZ MARZOA, F. (1983): *La filosofía de 'El Capital'*, Taurus, Madrid.
- MARX, K. (1862): *Teorías sobre la plusvalía*, 3 volúmenes, Cartago, Buenos Aires, 1974.
- MARX, K. (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*, Siglo XXI, Madrid, 1978, 3 volúmenes.
- MARX, K. (1894): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III*, Siglo XXI, Madrid, 1979, 3 volúmenes.
- MASON, E. (1939): "Price and production policies of large-scale enterprises", *American Economic Review*, vol. 29, n. 1, marzo.
- MATHIS, J.; MAZIER, J.; RIVAUD-DANSET, D. (1988): *La compétitivité industrielle*, Dunod, París.
- MATTICK, P. (1993): "Marx's dialectic", en Moseley (ed.): *Marx's Method in 'Capital'. A Reexamination*, Humanities Press, New Jersey, pp. 115-133.
- MCNULTY, P. J. (1967): "A note on the history of perfect competition", *Journal of Political Economy*, 75 (4), agosto, pp. 395-399.
- MCNULTY, P. J. (1968): "Economic theory and the meaning of competition", *Quarterly Journal of Economics*, pp. 639-656.
- MCNULTY, P. (1987): "Competition: austrian conceptions", en *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 536-537.
- MELVIN, R. (1969): "Increasing returns to scale as a determinant of trade", *Canadian Journal of Economics*, vol. 3, pp. 45-72.
- MILL, J. S. (1848): *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1965 [*Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, Fondo de Cultura Económica, México, 1951].
- MONTES, V. J.; RUIZ, J. (1993): "Evolución reciente de la competitividad de la economía y la industria españolas", *Economía Industrial*, n.º 289, enero-febrero, pp. 7-16.
- MOORE, B. J. (1988): *Horizontalists and Verticalists. The Macroeconomics of Credit Money*, Cambridge University Press, Nueva York.
- MORAL, J.A.; ROMÁN, M. (1994): *Demanda efectiva, competencia y crédito*, Trotta, Madrid.
- MOSELEY, F. (1993): "Marx's logical method and 'the transformation problem'", en Moseley (ed.): *Marx's Method in 'Capital'. A Reexamination*, Humanities Press, New Jersey, pp. 157-184.
- MYRO, R. (1988): *La industria española. Información estadística*, FIES, D. de Trabajo n.º 21/1988.
- MYRO, R. (1992): "La competitividad de la industria española", en *Economía española, cultura y sociedad*, libro homenaje a Juan Velarde, Eudema, Madrid, vol. I, pp. 775-817.
- MYRO, R. (1993): "La industria, de la autarquía a la integración en la C.E.", en García Delgado (dir.): *España, Economía*, 20 edición, pp. 297-337.
- NELSON, R. R.; WINTER, S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- OHLIN, B. (1933): *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- OVEJERO, F. (1994): *Mercado, ética y economía*, Fuhem/Icaria, Barcelona.
- PASINETTI, L. (1975): *Lezioni di teoria della produzione*, Il Mulino, Bolonia [*Lecciones de teoría de la producción*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1983].
- PASINETTI, L. (1981): *Structural Change and Economic Growth. A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*, Cambridge University Press, Cambridge [*Cambio estructural y crecimiento económico*, Pirámide, Madrid, 1985].
- PAVITT, K.; SOETE, L. (1980): "Innovative activities and export shares: some comparisons between industries and countries", in Pavitt, K. (ed.) *Technical Innovation and British Economic Performance*, MacMillan, Londres.
- PHILLIPS, A.; STEVENSON, R. (1974): "The historical development of Industrial Organization", *History of Political Economy*, vol. 6, n.º 3.
- PORTER, M. (1980): *Competitive strategy: techniques for analysing industries and competitors*, The Free Press, Nueva York.
- POSNER, M. (1961): "International trade and technical change", *Oxford Economic Papers*, vol. 13, pp. 323-341.
- PREBISCH, R. (1950): *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*, CEPAL, Nueva York.

- PROTOPAPADAKIS, A. A.; STOLL, H. R. (1986): "The law of one price in international commodity markets: a reformulation and some formal tests", *Journal of International Money and Finance*, n.º 5, pp. 335-360.
- RICARDO, A. (1993): *series histórica de contabilidad nacional y mercado de trabajo para la C.E. y E.E.UU.: 1960-1991*, Documento de Trabajo del Banco de España, n.º 9310.
- RICARDO, D. (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, Ayuso, Madrid, 1973.
- ROBERTSON, D. (1924): "These empty boxes", *Economic Journal*, vol. XXXIV, pp. 16-30 ["Esas cajas vacías", en Stigler y Boulding (ed.) (1968): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid, pp. 132-146].
- ROJO, L. Á. (1992): "Discurso de contestación", en Segura (1992), pp. 81-95.
- RUBEL, M. (1970): *Pages de Karl Marx pour une éthique socialiste. 2 vols.: I: sociologie critique, II: Révolution et socialisme*, Eds. Payot, París [Páginas escogidas de Marx para una ética socialista, Amorrortu, Buenos Aires, 1974].
- RUBIN, I. I. (1929): *Ensayo sobre la teoría marxista del valor* (30 edición), Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974.
- SALAS, V. (1990): "Economías de la gran empresa y poder de mercado", en Vives y Gual (eds.) (1990), pp. 68-84.
- SALAS, V. (1992): *Aspectos micro-organizativos de la competitividad*, Documento de Trabajo del Programa de Investigaciones Económicas n.º 9205, Fundación Empresa Pública.
- SALVATORE, D. (1990): *Theory and Problems of International Economics*, 30 edición, McGraw-Hill [Economía Internacional, McGraw-Hill, Santafé de Bogotá, Colombia].
- SALVATORE, D. (1992): *Theory and Problems of Microeconomic Theory*, 30 edición, McGraw-Hill, Schaum's Outlines, Nueva York.
- SAMUELSON, P. (1964): "Theoretical notes on trade problems", *Review of Economics and Statistics*, 46, mayo, pp. 145-154.
- SCOTT, B. R. (1985): "U. S. Competitiveness", en Scott, B. R.; Lodge, G. C. (eds.) (1985): *U. S. Competitiveness in the World Economy*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, pp. 13-70.
- SCHERER, F. M. (1980): *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand Mac Nally, 20 edición.
- SCHMALENSEE, R. (1982): "The new industrial organization and the economic analysis of modern market", en Hildebrand (ed.): *Advances in Economic Theory*, Cambridge University Press.
- SCHMALENSEE, R. (1990): "Economías del tamaño empresarial y poder de mercado", en Vives y Gual (eds.) (1990), pp. 55-67.
- SCHUMPETER, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism, Democracy*, Nueva York [Capitalismo, socialismo y democracia, Aguilar, México, 1963 (30 edición)].
- SEGURA, J. (1988): *Análisis microeconómico*, Alianza, Madrid, 20 edición.
- SEGURA, J. (1991): "Política de competencia y política industrial", *Economía Pública*.
- SEGURA, J. (1992): *La industria española y la competitividad*, Espasa-Calpe, Madrid.
- SEGURA, J. (1993): "Sobre políticas microeconómicas de competitividad", *Papeles de Economía Española*, n.º 56, pp. 348-360.
- SELIGMAN, B. (1962): *Main Currents in Modern Economics*, Free Press of Glencoe, MacMillan, Nueva York [Principales corrientes de la ciencia económica moderna, Oikos-tau, Barcelona].
- SEMMLER, W. (1984): "On the classical theory of competition, value and prices of production", *Australian Economic Papers*, junio, pp. 130-150.
- SHAIKH, A. (1979): "Notes on the Marxian Notion of Competition", New School for Social Research, Nueva York, mimeo.
- SHAIKH, A. (1979/80): "Foreign trade and the law of value" (2 partes), *Science and Society*, otoño 1979 y primavera 1980.
- SHAIKH, A. (1980): "The laws of international exchange", en E. Nell (ed.): *Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy*, Oxford, pp. 204-235.
- SHAIKH, A. (1980): "Marxian Competition versus Perfect Competition: Further Comments on the So-called Choice of Technique", *Cambridge Journal of Economics*, 4 (1).

- SHAIKH, A. (1982): "Neo-ricardian Economics. A wealth of algebra, a poverty of theory", *Review of Radical Political Economics*, 14, 2, pp. 67-83.
- SHAIKH, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- SHAIKH, A. (1991): *Competition and Exchange Rates. Theory and Empirical Evidence*, Documento de Trabajo n° 25, Department of Economics, New School for Social Research, Nueva York.
- SHAIKH, A. (1992): *A Note on the Determination of the Real Exchange Rate*, New School for Social Research, Nueva York.
- SHAIKH, A. (1992): "Values and value transfers: a comment on Itoh", en Roberts y Feiner (eds.): *Radical Economics*, pp. 76-90.
- SIRC, L. (1973): *Outline of International trade. Commodity Flows and Division of Production between Countries*, Weidenfeld & Nicolson, Londres [*Iniciación al comercio internacional*, Siglo XXI, Madrid, 1975].
- SMITH, A. (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the wealth of Nations*, W. Strahan and T. Cadell, Londres [*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980].
- SRAFFA, P. (1926): "The laws of returns under competitive conditions", *Economic Journal*, XXXVI, diciembre, pp. 535-550 ["Las leyes del rendimiento en régimen de competencia", en Stigler y Boulding (ed.) (1968): *Ensayos sobre la teoría de los precios*, Aguilar, Madrid].
- STAIGER, R. W. (1987): "Heckscher-Ohlin theory in the presence of market power", *European Economic Review*, vol. 31, febrero- marzo, pp. 97-102.
- STIGLER, G. J. (1957): "Perfect competition, historically contemplated", *The Journal of Political Economy*, 65 (1), febrero, pp. 1-17.
- STIGLER, G. S. (1968): *The Organization of Industry*, Homewood, Richard D. Irwin.
- STIGLER, G. J. (1987): "Competition", en *New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, pp. 531-536.
- SUMMERS, R.; HESTON, H. (1988): "A new set of international comparisons of real product and price levels estimates for 130 countries, 1950-1985", *Review of Income and Wealth*, series 34, n° 1, marzo, pp. 1-25.
- SUMMERS, R.; HESTON, H. (1991): "The Penn world Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", *Quarterly Journal of Economics*, mayo, pp. 327-368.
- TESORO BRITÁNICO (1983): "International competitiveness", *Economic Progress Report*, n° 158, julio.
- TIROLE, J. (1988): *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts [*La teoría de la organización Industrial*, Ariel, Barcelona, 1990].
- TORRERO, A. (1993): "Problemas y desafíos de una economía abierta", en García Delgado (Dir.): *Lecciones de economía española*, Cívitas, Madrid, pp. 465-479.
- VENCE, X. (1995): *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*, Siglo XXI, Madrid.
- VERNON, R. (1966): "International investment and international trade in the product cycle" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, pp. 190-207.
- VERNON, R. (1970) (ed.): *The Technology Factor in International Trade*, NBER, Columbia University Press, Nueva York.
- VINER, J. (1931): "Cost curves and supply curves", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, III, pp. 23-46.
- VINER, J. (1958): *The Long View and The Short*, Free Press, Nueva York.
- VIÑALS, J. (1992): "España frente al Mercado Único y la Unión Económica y Monetaria: aspectos macroeconómicos", en E. Albi (ed.), pp. 3-36.
- VIÑALS, J. (1992): "La economía española ante el Mercado Único: las claves del proceso de integración en la Comunidad Europea", en J. Viñals (ed.), pp. 1-116.
- VIÑALS, J. (ed.) (1992): *La economía española ante el Mercado Único europeo. Las claves del proceso de integración*, Alianza, Madrid.
- VIÑALS, J. (1993): "La competitividad, sus determinantes y el papel de la política macroeconómica", *Papeles de Economía Española*, n° 56, pp. 278-294.
- VIVES, X. (1990): "Conceptos y evidencia preliminar", en Vives y Gual (eds.) (1990): *Concentración empresarial y competitividad: España en la C. E. E.*, Ariel, Barcelona.
- WATERSON, M. (1984): *Economic Theory of the Industry*, Cambridge University Press, Cambridge.

WRAY, R. L. (1990): *Money and Credit in Capitalist Economies. The Endogenous Money Approach*, Edward Elgar, Brookfield.

YOUNG, A. (1913): "Pigou's wealth and welfare", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 28, pp. 672-686.

ZAPATERO, J. C. (1987): *Lecciones de microeconomía. Consumo, producción y costes*, Nerea, Madrid.

NOTAS A LA INTRODUCCIÓN

1. Entrevista a Carlos Espinosa de los Monteros en *El País-Negocios*, de 20 de noviembre de 1994, p. 5.
2. Véase al respecto el excelente artículo de H. Grossmann (1943).
3. El ejemplar trabajo de Anwar Shaikh en la crítica de diferentes conceptos y versiones de las teorías ortodoxas inspira de manera especial nuestra propia interpretación crítica. Quien conozca la obra de este autor (véase una amplia selección en la Bibliografía) podrá comprobar la deuda que con ella tienen muchas de las ideas de este libro.
4. Véase Segura (1988).
5. Véanse los diversos trabajos de Duménil y Lévy sobre las diferencias entre interdependencia general y equilibrio general.
6. En la medida en que los defensores de la competencia imperfecta comparten plenamente con los teóricos de la competencia perfecta la teoría del valor fundada en la utilidad marginal y el coste marginal (la tesis de la simetría perfecta de la oferta y la demanda), rechazando así la teoría del valor-trabajo, y en tanto comparten asimismo el análisis estático citado, no pueden superar el marco de equilibrio general neoclásico y caen prisioneros de las mismas limitaciones que caracterizan el trabajo de sus oponentes más ortodoxos.

NOTAS DEL CAPÍTULO 1

7. Smith (1776), p. 404. El énfasis es mío: D. G.
8. *Ibid.*, pp. 533-534.
9. Véase Ricardo (1817), p. 347-348.
10. El que los defensores de la teoría de la ventaja comparativa conocieran este hecho tampoco es un argumento en contra de la teoría de la ventaja absoluta. Así, J. S. Mill demuestra comprender enteramente este punto ya que al referirse a las ventajas de un país sobre otro, apunta que "esto puede provenir de ciertas ventajas naturales (tales como el suelo, el clima, la riqueza de las minas), de la superior calificación natural o adquirida de la mano de obra, de la mejor división del trabajo y mejores herramientas o maquinaria. Pero en esta teoría no cabe el caso de los salarios más bajos". Pero lo mismo que rechaza los salarios por sí solos, rechaza también implícitamente la productividad por sí sola (el "rendimiento", como él la llama) porque lo decisivo es el coste unitario: "Es posible que los salarios del artesano de Gante o de Lyon sean inferiores a los del artesano inglés, ¿pero no realiza también menos trabajo? Teniendo en cuenta el rendimiento, ¿cuesta menos su trabajo a su patrón? Si bien los salarios tal vez sean más bajos en el continente, ¿no es muy parecido el costo del trabajo, que es lo que en realidad cuenta en la competencia?" (J. S. Mill (1848), p. 584).
11. Es evidente que, si, una vez conocido w/w^* , sabemos además que:

$$\pi_i/\pi^{*i} > \pi_j/\pi^{*j}, \text{ entonces podemos estar seguros de que}$$

$$(w/w^*)/(\pi_i/\pi^{*i}) < (w/w^*)/(\pi_j/\pi^{*j}), \text{ lo que equivale a afirmar que:}$$

$$(w/\pi_i)/(w^*/\pi^{*i}) < (w/\pi_j)/(w^*/\pi^{*j}), \text{ o sea:}$$

$$cu_i/cu^{*i} < cu_j/cu^{*j}.$$
12. Véase, por ejemplo, Krugman y Obstfeld (1991), p. 27.
13. *Ibid.*, pp. 25-27.

14. Ibid., pp. 33-35, pero también hacen lo mismo Chacholiades (1990), pp. 101-104, Salvatore (1990), pp. 19-20, Sirc (1973), p. 41, etc.

15. En realidad, lo que une el trabajo de Balassa con el de MacDougall es sobre todo la insistencia de ambos en que es más importante la influencia de la productividad que la de los niveles salariales sobre la capacidad exportadora de una industria. Según Balassa, mientras que la alta productividad se correlaciona positivamente con la exportación, no existe la correlación negativa que algunos esperan entre niveles salariales y niveles de exportación. Es más, Balassa aduce que, según Kravis (1956), parece existir más bien una relación positiva entre los niveles de salario y los de exportación (véase Balassa (1963), p. 236).

16. Salvatore (1990), p. 4. La teoría del coste de oportunidad establece que el coste de un bien es la cantidad de otros bienes que debe sacrificarse con el fin de liberar los factores o recursos productivos suficientes para obtener una unidad adicional del primer bien (véase Haberler (1938)).

17. Ricardo (1817), pp. 138-139. Siguiendo a Ricardo, J. S. Mill señala que, a diferencia de lo que ocurre con las "mercancías producidas en el mismo lugar", el valor de las que se traen del extranjero "no depende del costo de producción de la misma" sino del "costo de su adquisición", es decir, del "costo de producción de lo que se exporta para pagarlo" (Mill (1848), p. 503).

18. Ibid., pp. 141 y ss.

19. La ecuación cuantitativa del dinero (PAQ = MAV) no la discute nadie, porque es obvio que el valor monetario de las mercancías que son objeto de transacción en una economía (PAQ) ha de coincidir con el del dinero que se utiliza para llevar a cabo dichas transacciones en cada periodo de tiempo (MAV). Lo que se discute es el sentido de la causalidad entre las variables implicadas. Según los teóricos de la teoría cuantitativa, es la magnitud de (MAV) lo que determina el valor de (PAQ), de forma que, supuestos constantes Q y V, puede escribirse P como función de M:

$$P = (V/Q) A M.$$

Esto es lo que supone Ricardo, al hacer depender el nivel general de precios (P) de la cantidad de oro monetario que circula en el interior de cada país (M).

20. Shaikh (1980), p. 214.

21. Ricardo (1817), p. 345.

22. Samuelson afirma que "obviamente, no interpreto que la teoría de la ventaja comparativa incluya el aparato clásico completo del mecanismo del nivel de precios activado por los flujos de oro, de la teoría cuantitativa de Hume. Sí interpreto que incluye la aritmética de Ricardo y Torrens sobre las distintas productividades" (Samuelson (1964), p. 145).

23. Véase Mill (1848), pp. 504 y 511. El énfasis es mío: D. G.

24. Shaikh (1979/80), 10 parte, p. 293.

25. Véase, en español, el capítulo cuarto de Shaikh (1990).

26. Hay otras versiones modernas de la ventaja absoluta. A una de ellas ya se ha hecho referencia, y es la teoría subyacente a ciertos defensores nominales de la ventaja comparativa que, no obstante, se ven empujados a reconocer implícitamente la ventaja absoluta cuando quieren ganar relevancia empírica para sus propuestas teóricas. Otra versión, distinta de esta última pero también de la teoría marxiana, es la desarrollada por los partidarios del enfoque del "gap tecnológico", de inspiración neo-schumpeteriana (véase el cap. 3).

27. Como en el pasaje que cita Shaikh: "De hecho se trata de la vieja patraña de que las modificaciones en la masa de oro existente, al incrementar o reducir la cantidad de medio circulante existente en el país, deben elevar o reducir los precios mercantiles dentro de ese país. Si se exporta oro, según esta teoría de la *currency*, los precios de las mercancías deben elevarse en el país hacia el cual emigra el oro, y con ello el valor de las exportaciones del país exportador de oro en el mercado del país que importa ese metal... Pero de hecho la reducción de la cantidad de oro sólo acrecienta el tipo de interés, mientras que su aumento lo reduce; y si estas fluctuaciones del tipo de interés no se tomasen en cuenta al establecer los precios de costo o al determinar la oferta y la demanda, las mismas no afectarían en absoluto los precios de las mercancías" (Marx (1894), vol. 7, p. 711). Véase también Bort (1986).

28. En Alonso (1992) se encuentra una argumentación que hasta cierto punto parece inspirada en la teoría de Shaikh, si bien es cierto que Alonso no cita en ningún caso a este autor.

29. Lógicamente, esta ley del desarrollo desigual -que no debe confundirse con la teoría del mismo nombre desarrollada por S. Amin, ni con la tesis enmanueliana del intercambio desigual,

como se encarga Shaikh de demostrar de forma excelente-, como ocurre con todas las leyes de las que se ocupa la ciencia, no se refiere, ni podría hacerlo, a los individuos que componen las estructuras globales o que entran en relación concreta en el marco de la actuación de dichas leyes. En particular, la ley afirma que el desequilibrio entre fuertes y débiles se perpetúa por razones intrínsecas, con independencia de que ciertos representantes individuales de cada uno de los grupos en cuestión puedan cambiar y de hecho cambien de lugar en el interior del sistema. Cambios de este tipo no anulan en ningún caso la operatividad de la ley; al contrario, son la forma en que habitualmente se manifiesta la ley misma.

30. Smith (1776), p. 414.

31. Smith (1776), p. 419.

32. Krugman y Obstfeld realizan esta crítica al modelo ricardiano, pero ya sabemos que mucho de lo que nominalmente se atribuye a dicho modelo debe imputarse realmente a la teoría de la ventaja absoluta (véase Krugman y Obstfeld (1991), p. 33).

33. Tanto la competencia perfecta como la imperfecta comparten básicamente el supuesto de la función de producción única para todas las empresas de una rama de producción, y esto es precisamente lo que autoriza a unir a los teóricos de ambas corrientes en el seno de una matriz común. Sin embargo, sería injusto pasar por alto que son también perceptibles en el interior de las NTCI ciertas tendencias que aspiran a combinar la competencia imperfecta con alguna versión de la ventaja absoluta (diferente de la analizada aquí como de Marx-Shaikh y que, por tanto, podríamos llamar smithiana), que en ningún caso eliminan la posibilidad de las diferencias tecnológicas en el interior de un sector productivo.

34. Es decir, suponemos que el nivel salarial, representativo del nivel del precio unitario de los factores productivos, es idéntico en ambos países.

35. Véanse Bort (1986?), Moore (1988), Wray (1990), Kaldor (1982) y Desai (1981).

36. Flujo unilateral al menos en términos netos, porque tampoco sería extraño esperar ciertas concesiones de las empresas de A en términos de importaciones propias, a efectos de hacer más llevaderas sus exportaciones.

37. Téngase en cuenta que, en la práctica, no es tan sencillo conocer el nivel general de precios en **nivel absoluto** como tener una idea de su **evolución** en el tiempo por medio de las variaciones del correspondiente número-índice. Sin embargo, teóricamente podemos suponer que dicho nivel medio es conocido.

38. Al contrario de lo que ocurría en los ejemplos de las tablas 1.9 y 1.10, en que la media estaba muy cerca de uno de los extremos de la escala.

39. De hecho, en el capítulo 4 se ofrece incluso una formalización de cómo construir un índice de ventaja comparativa de este tipo (véase 4.4.).

40. Un análisis, no del todo claro, de las principales coincidencias y diferencias entre ambas puede encontrarse en Lafay (1987).

NOTAS AL CAPÍTULO II

41. Las diferencias que existen entre la obra de Marx y la de los clásicos son notabilísimas, pero no es éste el momento adecuado de proceder a su análisis (basta con leer el magistral artículo de H. Grossmann (1943) para obtener una idea general de las mismas). Sin embargo, más importantes son aún las diferencias existentes entre el análisis marxista y la teoría neoclásica. Como, por otro lado, muchas de las diferencias entre clásicos y neoclásicos se asemejan a las que existen entre Marx y estos últimos autores, parece legítimo agrupar a los clásicos y a Marx, sobre todo en relación con la teoría de la empresa y de la competencia, en el interior de un "enfoque clásico" contrapuesto al enfoque actual de los neoclásicos.

42. Simplificando mucho, podemos decir que lo neoclásico es una tímida recuperación parcial de lo clásico que, debido fundamentalmente a la insistencia de Marshall, pretende suavizar el alcance de la ruptura que los primeros planteamientos marginalistas y subjetivistas de la década de 1870 supusieron en relación con la tradición heredada de la escuela clásica de Economía. A pesar de los esfuerzos de Marshall y otros autores que insistieron en la misma dirección, lo cierto es que lo que hoy en día se conoce como teoría neoclásica, incluidos muchos de los conceptos e instrumentos que tienen su origen directo en la obra del propio Marshall, está más cerca de la ruptura que de la continuidad con respecto a la obra de los clásicos (véase Marshall

(1890)).

43. Es cierto que algunas de las teorías de los clásicos se han mantenido e incorporado al cuerpo de la teoría ortodoxa contemporánea, mayoritariamente neoclásica. No obstante, sería una ingenuidad imperdonable considerar que lo que ha experimentado esta suerte es precisamente aquello que ha superado con éxito lo que según la Metodología científica parecen ser los tests decisivos de la valía científica: la contrastación teórica y empírica de las teorías. A lo largo de este libro, tendremos ocasión de ver algún ejemplo de lo que parece ser una actitud que apunta en un sentido muy diferente del señalado, pues si, por un lado, parece que muchas de las teorías de los clásicos han sido rechazadas o aceptadas en función de consideraciones puramente ideológicas, por otro lado algunas de las teorías heredadas de ellos por la ortodoxia actual lo han sido después de un proceso evidente de modificación de los contenidos originales, que en algunos casos llega a la distorsión más completa.

44. Los mismos neoclásicos han creído, con J. B. Clark, que el análisis de la competencia perfecta era solamente posible en condiciones estacionarias, basándose en que sería mucho más difícil definir la competencia en un sistema sometido a cambios como el crecimiento del capital o de la población, las continuas innovaciones técnicas y organizativas o la modificación en las necesidades de los consumidores. Sin embargo, no ha faltado entre ellos quien ha puesto en duda que sea necesario limitar la competencia perfecta al marco estático, aunque como se verá más adelante esto está en conexión con una concepción estática de la propia dinámica. De hecho, el objetivo declarado del famoso artículo de Stigler sobre "la competencia perfecta desde un punto de vista histórico" era el descubrimiento de los pasos que habían llevado al pensamiento teórico sobre el tema a confundir competencia perfecta con cosas tales como "un mercado perfecto, la unicidad del equilibrio y las condiciones estacionarias de la economía" (Stigler (1957), p. 1). Sin embargo, el propio Stigler no ha dejado de reconocer que la adaptación del concepto de competencia a las condiciones dinámicas, por medio del concepto de equilibrio a largo plazo, sólo puede ser parcial (Stigler (1987), p. 535).

45. De ahí que las curvas a largo plazo se llamen en la Microeconomía convencional "curvas de planificación" de la empresa (véase Asimakopulos (1978)).

46. Hay que tener en cuenta que en los textos avanzados e intermedios de Microeconomía se reconoce unánimemente que el elevado número de oferentes no es condición ni necesaria ni suficiente para la existencia de competencia perfecta. Y esto es así porque, como ha escrito Julio Segura, "el número de empresas viene determinado por el cociente entre la cantidad total demandada al precio que iguala el mínimo de los costes medios a largo plazo y la producción correspondiente a la dimensión óptima de la industria" (Segura (1988), p. 414), y este número no tiene por qué ser pequeño o grande. Un análisis formalizado ayudará a comprender esto.

Supongamos una industria formada por N empresas idénticas cuyos costes totales son $C(x_i)$ ($i = 1...N$). La función inversa de demanda es $p = f(X)$, siendo X la suma de las cantidades ofrecidas por todas las empresas. Los beneficios de cada empresa serán, por tanto:

$$B_i = f(X)x_i - C(x_i) \quad (i = 1...N)$$

cuya condición de primer orden de máximo es:

$$dB_i/dx_i = f(X) + x_i \Delta p/dX \Delta x/dx_i - dC/dx_i = 0$$

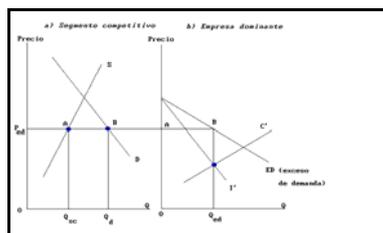
de donde resulta claro que llamando E a la elasticidad-precio de la demanda total ($E = - (dx/x)/(dp/p) = - dx/dp \cdot p/x$) y s_i a la participación de la empresa i -ésima en el output total de la industria (es decir, $s_i = x_i/X$, o bien $= 1/N$ si todas son idénticas):

$$(p - C')/p = (dx/dx_i)/NAE$$

La expresión anterior indica que la divergencia entre precio y coste marginal (C') en términos relativos depende en forma decreciente del número de empresas, *pero* también en forma inversa de la elasticidad de la demanda y en forma directa de la reacción de la cantidad total ofrecida ante cambios en el output de una de las empresas. De ello se deduce que: a) si la reacción dx/dx_i es nula, el número de empresas es irrelevante y el precio de equilibrio coincidirá con el coste marginal; b) aunque el número de empresas sea grande, si la elasticidad-precio de la demanda es reducida o si dx/dx_i es significativamente distinta de cero, pueden existir fuertes divergencias entre precio y coste marginal; y, en consecuencia, el precio puede igualar al coste marginal con un pequeño número de empresas y puede diferir sensiblemente aunque el número de empresas sea elevado.

47. De acuerdo con la teoría de los *mercados disputables* (véanse, por ejemplo, Baumol (1982) y Baumol y otros (1982), o también el manual de Microeconomía de Salvatore (1992), p. 285), incluso si una industria tiene una sola empresa (monopolio) o unas pocas empresas (oligopolio) operará como si fuera de competencia perfecta siempre que la entrada a la misma sea "absolutamente libre" (es decir, si otras empresas pueden entrar en la industria y operar con los mismos costes que las empresas que ya están instaladas), y siempre que la salida se produzca "sin ningún coste" (de forma que la empresa puede salir de la industria sin pérdida de capital). En este caso, se dice que el mercado es *disputable*. La competencia real es en consecuencia menos importante que la competencia potencial, y la empresa o empresas cargarán un precio que cubre tan sólo el coste medio (con un beneficio extraordinario igual a cero). Por consiguiente, la teoría de los mercados disputables puede utilizarse, como han escrito Ekelund y Hebert, para mostrar que la principal conclusión del modelo de competencia tradicional --que el precio es igual al coste marginal y al coste medio-- puede darse cuando el número de competidores es tan pequeño como dos (o incluso uno): "En esta teoría, el grado de concentración del mercado no puede revelar nada sobre las formas de competencia, ya que incluso un monopolio natural puede comportarse como una empresa perfectamente competitiva" (Ekelund y Hebert (1990), p. 696).

Por ejemplo, en la figura, D es la curva de demanda de la industria, C^* y C' son las curvas de costes medios y marginales, respectivamente, de cada una de las dos empresas idénticas



54. Mill (1848), p. 226. Mill argumenta su afirmación señalando que "en tanto que las rentas, las ganancias, los salarios y los precios se fijan por la competencia, se les puede asignar leyes. Si se supone que la competencia es el regulador exclusivo de los mismos, no será difícil establecer principios de carácter general y de precisión científica, con arreglo a los cuales se registrarán" (ibidem).

55. Véase lo señalado en la nota 1.

56. Recuérdese la cita de 1720 con la que se abre la introducción de este libro.

57. No hay que olvidar que las descripciones que hace Adam Smith de los procesos competitivos siempre sugieren la idea de una *lucha*, una *carrera* por llegar primero, en lógica correspondencia con el concepto popular de competencia del que bebieron los clásicos, y que no es otro que el de la competición que surge "siempre que dos o más partes luchan por algo que no todos pueden obtener", como el propio Stigler ha reconocido (Stigler (1987), p. 531).

58. Smith (1776), p. 54.

59. Ibid., pp. 56-57.

60. Ricardo (1817), p. 94.

61. Stigler ha escrito que "los economistas modernos tienen una fuerte tendencia a leer más en estas frases [se refiere a las cinco condiciones de la competencia en las que él mismo trata de resumir la concepción de Smith] de lo que las mismas significaban para Smith y para sus contemporáneos" (Stigler (1957), p. 2).

62. Smith (1776), p. 60.

63. Ricardo (1817), p. 28.

64. Ibid., p. 388.

65. Que asemeja la competencia con una guerra en la que "cada capital se esfuerza por captar la mayor parte posible del mercado, por suplantar a sus competidores y excluirlos del mercado: competencia de capitales" (Marx (1862), vol. 2, p. 416); competencia que, "como también en el reino animal, [es] *bellum omnium contra omnes* [guerra de todos contra todos]" (Marx (1867), vol. 2, p. 434).

66. Nótese que Schumpeter utiliza aquí el término "clásico" como solía utilizarlo Keynes, para referirse más bien a lo "neoclásico".

67. Schumpeter (1942), p. 116.

68. Ibid., p. 127.

69. Ibid., p. 113, nota 5.

70. Ibid., p. 119.

71. Ibid., p. 122.

72. Ibid., p. 145.

73. Otros términos utilizados para esta misma realidad fueron los de "empresa en gran escala o gran unidad de dominio económico" (p. 149), "unidad de dirección en gran escala" (p. 122), y otros similares.

74. Ibid., p. 122).

75. Ibid., p. 118.

76. Ibid., p. 140.

77. Ibid., p. 115.

78. Ibidem.

79. Ibid., p. 122.

80. En su reciente e interesante libro sobre la economía del cambio técnico, X. Vence insiste muy acertadamente en los conceptos marxianos de "trabajador colectivo" y "mecanización", pero termina diluyendo este último en el interior de una panorámica excesivamente amplia y ecléctica de temas y corrientes analíticas. Al entremezclar el concepto clave de mecanización con otros procedentes de matrices teóricas diversas (la "innovación" schumpeteriana, la "selección de técnicas" del marxismo analítico, la organización del trabajo" de los regulacionistas), Vence se olvida sin embargo de dar cabida al moderno análisis financiero de la empresa, que, en perfecta coherencia con el análisis de Marx, insiste en la importancia de la estrategia empresarial de elevar los costes fijos para ahorrar en costes variables (la mecanización), de forma que la pendiente de la curva de costes totales disminuya con esta mecanización y se llegue al equilibrio financiero de la empresa para cierto nivel de producción y líneas de precio de menor pendiente (véase Arroyo y Prat (1994)).

81. J. Tirole señala que "el punto básico" de Schumpeter es que "una situación de monopolio y la investigación de desarrollo están íntimamente relacionados", lo cual "se articula en dos argumentos claramente distintos: el primero es que los monopolios son un buen nido para la I+D; el segundo, que si se quiere inducir a que las empresas emprendan I+D se tiene que aceptar la creación de monopolios como un mal necesario" (Tirole (1988), pp. 590-591).

82. No obstante, en Kirzner, que por lo demás sigue sobre todo a Von Mises, se aprecia una notable diferencia respecto de Schumpeter, pues mientras que en Schumpeter el empresario es una fuerza desequilibradora, origen del cambio económico, en Kirzner el empresario desempeña más bien un papel equilibrador, pues los cambios que introduce son tan sólo una respuesta a decisiones equivocadas o a oportunidades perdidas que detecta en el mercado. Esto ha llevado a McNulty a escribir que "los empresarios schumpeteriano y kirzneriano se complementan entre sí: uno crea el cambio y el otro responde a él" (McNulty (1987), p. 537).

83. Es también el caso de los modernos defensores neoschumpeterianos de la teoría de la competencia tecnológica (véase Cantwell (1991)), que siguen a Nelson y Winter (1982), y a Doxi y otros (1988) (eds.). No sería justo olvidar que también Schumpeter, aunque no se extendiera sobre este particular, apuntó cierta crítica a la teoría de la competencia imperfecta, al señalar que las exposiciones usuales de la misma "no prestan la atención debida a los muchos e importantes casos en que los resultados de la competencia imperfecta, incluso en el plano de una teoría estática, se aproximan a los de competencia perfecta" (Schumpeter (1942), p. 119, nota).

84. McNulty (1987), p. 536.

85. El problema con esta última construcción es, según Hayek, que la competencia perfecta describe una situación de equilibrio pero no dice nada sobre el proceso competitivo que conduce a ese equilibrio; es más, en ese modelo se despoja a la empresa de todas aquellas actividades que podrían ser asociadas razonablemente con el verbo "competir": bajar o subir los precios, diferenciar los productos, hacer publicidad, intentar modificar sus estructuras de coste, etc. (Hayek (1948)). Si estas actividades conducen a la mayor eficiencia de la empresa, estaríamos ante la paradoja, desde el punto de vista neoclásico, de una eficiencia conseguida por medios monopolísticos; pero para Hayek, como para Schumpeter, la cuestión es saber si, cuando estamos en presencia de actividades de monopolio, éstas proceden de una concesión legal que le permite al monopolio sobrevivir artificialmente con altos costos de producción, o se trata de un monopolio que ha llegado a serlo basándose en su superioridad y eficiencia técnicas y que desaparecerá tan pronto como otra empresa llegue a ser más eficiente que él en la producción del mismo (o similar) bien o servicio.

NOTAS AL CAPÍTULO III

86. Según este teorema, dados dos países A y B, y dos productos, el país A exportará el bien que utilice intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el que utilice intensivamente su factor relativamente escaso. La abundancia factorial puede definirse en términos físicos -lo que llevaría a calificar al país A de relativamente abundante en capital si

cuenta con una relación capital/trabajo más alta que B, es decir, si $(K/L)_A > (K/L)_B$, o bien definirse, de forma más general, en términos de precios, en cuyo caso A sería más abundante en capital si $(r/w)_A < (r/w)_B$ (donde r y w son las remuneraciones de los factores capital y trabajo respectivamente). Generalizando para más de dos países y bienes, el teorema adopta la forma de teorema Heckscher-Ohlin-Vanek (véase también Helpman 1984 y Staiger 1987), según el cual un país exportará los servicios de los factores abundantes e importará los de los escasos. Esto queda recogido en la siguiente expresión: $B * T = V - c V_w$ (donde B es la matriz $k \times n$ de requerimientos factoriales totales por unidad de producto, y V y V_w son los vectores $k \times 1$ de dotaciones factoriales del país A y del mundo, respectivamente), que nos dice que las exportaciones netas de servicios factoriales igualarán el exceso de oferta de dichos factores productivos, de manera que los elementos de $B * T$ serán positivos para los factores abundantes y negativos para los factores escasos en el país en cuestión. Junto al teorema de Heckscher-Ohlin propiamente dicho, forman el núcleo central del MHO el teorema de la "igualación de los precios de los factores", el "teorema de Stolper-Samuelson" y el "teorema de Rybczynski".

87. Se trata de una amalgama de teorías diversas, entre las que pueden contarse las que Dosi y Soete califican de "revisionistas" del modelo Heckscher-Ohlin, y también algunas de las que colocan en el campo heterodoxo, por basarse de una manera u otra (o dar lugar a) en cierta interpretación de la ventaja absoluta. Entre las primeras, se encuentran quienes se limitan a relajar parcialmente algunos de los supuestos básicos del MHO, sin renunciar al marco neoclásico: las teorías de las economías de escala (Melvin 1969, Krugman 1979, Dixit y Norman 1980), diferenciación de productos (Grubel y Lloyd 1975, Barker 1977), las teorías basadas en la Organización Industrial (Caves 1980), en las multinacionales (Hymer 1976), los que pretenden combinar las ventajas absolutas con los supuestos del equilibrio general (Dornbusch, Fischer y Samuelson 1977), etc. Entre los heterodoxos, estarían, según Dosi y Soete, todos los que se oponen al equilibrio general y el pleno empleo, desde los clásicos a los estructuralistas latinoamericanos (Prebisch 1950), pasando por los teóricos del "gap tecnológico" (Posner 1961) y el ciclo de productos (Vernon 1966), postkeynesianos (Kaldor 1970, 1975, Pasinetti 1981), evolucionistas (Nelson y Winter 1982, Dosi 1984, Dosi, Pavitt y Soete 1988), así como diversas individualidades.

88. Véanse Chipman (1987), Dosi y Soete (1988) o, en español, Bajo (1991), para análisis más detallados.

89. Véase, por ejemplo, la introducción al capítulo 5 de Krugman y Obstfeld (1991), p. 105.

90. Véanse Lancaster (1980) o Helpman y Krugman (1985).

91. Véase Krugman y Obstfeld (1991), p. 157.

92. Véase Koutsoyiannis (1979), p. 94.

93. Aunque hemos comenzado hablando de factores fijos, en plural, no hay inconveniente en tomarlos como si fueran un solo factor, tal y como se hace habitualmente en Microeconomía.

94. Se acepta la terminología convencional, que supone incluido en el coste el rendimiento o beneficio medio de la economía.

95. Véase su tabla 6-2, en Krugman y Obstfeld (1991), p. 155.

96. Ibid., p. 158.

97. Véase la figura 7 de Krugman y Obstfeld (1991), p. 157.

98. La diferencia esencial consiste en el paso del supuesto de una única empresa representativa -la empresa representativa, en singular, característica del enfoque marshalliano- a la pluralidad de empresas que, en el caso más sencillo, resultan ser dos. No hay inconveniente alguno en interpretar cada empresa como un conjunto de empresas de las que forman el sector, o incluso en suponer que las dos funciones de producción representan cada una la técnica media, no de los dos conjuntos de empresas en general, sino de los dos conjuntos de empresas en situaciones técnicas extremas, con lo que cabría imaginar que entre las dos funciones de producción podrían representarse varias funciones de producción intermedias.

99. Caso general o primario en la teoría, aunque en la práctica sea lo menos habitual. Se trata del mismo recurso metodológico que lleva a estudiar ciertos problemas macroeconómicos, por ejemplo, en el seno de una economía cerrada antes de pasar a estudiarlos en una economía abierta, sin que ello signifique desconocer que las economías del mundo real son economías abiertas.

100. En cambio, PV y PF diferirán como norma general.

101. Basta para confirmarlo recurrir a cualquier manual de Análisis financiero de la empresa (véase, por ejemplo, Arroyo y Prat (1994)).

102. El supuesto neoclásico de que los costes incluyen el rendimiento normal de la inversión es perfectamente equivalente al supuesto "clásico" de que la competencia intersectorial impone, tendencialmente, una tasa de beneficio medio igual para todos los sectores de la economía (véase el epígrafe 2.3).

103. Lo que importa realmente no es el número de partidas que sean objeto de exportación o importación en cada país, sino el peso relativo que tengan ambos conjuntos en el volumen global de comercio.

104. Obsérvese que esto lo reconocen autores tan importantes para la economía neoclásica como Paul Samuelson, que, a pesar de insistir verbalmente en las ventajas comparativas, se encuentra entre quienes exponen el contenido de esta teoría como si se tratara de la ventaja absoluta. Así, Samuelson ha escrito que "incluso en el caso de que el salario monetario doméstico caiga flexiblemente hasta el nivel de pleno empleo, no hay razón para que este salario monetario de pleno empleo genere un 'déficit básico' cero"; puede recurrirse a algún mecanismo que restaure el equilibrio, pero "en ningún caso será el mecanismo de la ventaja comparativa en cuanto tal el que realice el trabajo" (Samuelson (1964), p. 153, nota).

105. En realidad, ambos puntos han sido ya tocados indirectamente: si se tiene en cuenta que la técnica, y el diferente tratamiento teórico que recibe en cada uno de los modelos anteriores, están en la base de las diferencias señaladas como centrales en la caracterización de las diversas teorías, que comienza en las respectivas funciones de producción de las que parten como supuesto implícito; y si se tiene en cuenta además que la Economía Industrial, o sea, el enfoque de la competencia imperfecta y monopolista, la diferenciación de productos, etc., se identifica cada vez más con las NTCI, se puede concluir que lo esencial ya está dicho.

106. Véase, por ejemplo, Chacholiades (1990), p. 131.

107. Schumpeter (1942), p. 146, nota.

108. Sirc (1973), p. 100.

109. Krugman y Obstfeld (1991), pp. 170-1.

110. véase Çapoglu (1991).

111. Véase el repaso de la teoría postkeynesiana que se lleva a cabo en Moral y Román (1994), donde se comete el error de incluir a Shaikh entre los representantes del pensamiento postkeynesiano.

112. Capoglu (1991), pp. 55 y siguientes.

113. Véanse los cuadros 8 y 9 de Shaikh (1990), pp. 219 y 220.

NOTAS AL CAPÍTULO IV

114. Al menos una vez contabilizadas las rentas a que da lugar la posesión de alguna ventaja competitiva, como reconoce unánimemente la literatura sobre la materia: véase Guerrero (1994), pp. 6-7.

115. Véanse, por ejemplo, Kravis y Lipsey (1971), Fetherston y otros (1977), Kaldor (1978), Kellman (1983), Amendola, Dosi y Papagni (1991).

116. Fagerberg (1988), p. 355. Esto es lo que ha llevado a instituciones capitalistas tan respetables como el Tesoro Británico a escribir que "la reciente experiencia sugiere que la competitividad de costes puede que tenga una influencia significativamente menos importante, o más lenta, sobre los volúmenes de exportación de lo que se creía hace unos años" (Tesoro Británico (1983), p. 4.

117. Martín (1992).

118. Martín (1993), p. 6.

119. Como indicadores, Myro (1992) y Alonso (1989) prefieren la cuota en la producción sobre la cuota en la exportación.

120. Viñals (1993), p. 279.

121. Martín, Monés y R. Romero (1981), p. 10. El énfasis es mío: D. G.

122. Ibid., p. 76.

123. Martín y Velázquez (1993), p. 194.

124. Según Alonso (1992), "la consistencia de los resultados 'paradójicos' obliga a considerar, tanto desde un punto de vista teórico como empírico, la presencia de otros factores, distintos de los costes y de los precios, en la determinación de la competitividad. Es este intento el que ha dado origen a la llamada 'competitividad estructural'" (p. 49). Ésta parte de tres consideraciones: la mayor "complejidad" de los mecanismos competitivos, el mayor protagonismo adquirido por los procesos de "creación, difusión y aceptación tecnológica" y la presencia de "fenómenos ajenos al ámbito interno de las empresas y relacionados con el conjunto de la economía nacional" en la determinación de la fuerza competitiva de éstas (p. 50).

125. Ibid., p. 73.

126. Ya que en muchos casos no se menciona siquiera el asunto, a pesar de que a veces se dedica todo el espacio a estudiar con exhaustividad los diversos índices utilizados y sus características técnicas, como es el caso de L'Hotellerie (1985).

127. Por ejemplo, Alonso (1992) dice que esto lo señalan Francis y Thanakan (1989), pero después se olvida de la indicación. Igualmente, Martín (1991) señala que la acepción que utilizará en su trabajo es la que "se refiere a la evolución de la competitividad (tasas de variación) y no a las diferencias de competitividad en un momento dado (niveles)" (p. 2, el subrayado es suyo), pero no se ve obligada a justificar en ningún sentido una decisión de este tipo. En cambio, en Martín (1993) se habla de "disponibilidades estadísticas" para justificar la consideración de los índices de tipo de cambio efectivo real (TCER) como los mejores indicadores macroeconómicos de competitividad, pero ya no se dice nada de los niveles de TCER (pp. 4-5).

128. Una notable excepción a esta tendencia la constituye el cuidado trabajo de Mathis, Mazier y Rivaud-Danset (1988), que se analiza posteriormente.

129. Dornbusch (1987), p. 1078.

130. Véanse Isard (1977), p. 943, y Dornbusch (1987), p. 1076.

131. Dornbusch (1987), p. 1076.

132. "Si los precios de cada bien, en dólares, se igualan en todos los países, y si entran los mismos bienes en la cesta de mercancías de cada país con las mismas ponderaciones" (Dornbusch (1987), p. 1076).

133. Véanse Shaikh (1990), (1991) y (1992).

134. Aunque algunos autores han querido inspirarse en Marx como fundamento para una teoría de la "explotación de unos países por otros", hay que recordar que el significado de la teoría de la explotación en el conjunto de la teoría de Marx tiene un alcance muy preciso, y que dicha teoría se origina en el análisis de **las relaciones entre el capital y el trabajo**, y no en las relaciones entre los múltiples capitales, que es lo que da lugar a su teoría de la competencia. Lo que se analiza en este capítulo es un aspecto de la teoría de la competencia, en su manifestación internacional, y en ella no cabe aplicar el concepto de explotación por más que otros términos parecidos del lenguaje corriente evoquen contenidos en parte similares a los que están implícitos en el concepto de explotación. Sin embargo, hay que desconfiar siempre del lenguaje ordinario cuando se pretende participar en la discusión científica, como demuestra el hecho, ya que estamos en este terreno, de que el lenguaje vulgar reserve el término de explotación a los casos de "sobre-explotación" del trabajo, dando implícitamente por supuesto que en los casos en que no existe sobre-explotación no se da tampoco la explotación.

135. Shaikh (1982), p. 77. Véase también Botwinick (1993), p. 152, y Marx (1894). Pero téngase en cuenta que se trata de "las mejores condiciones de producción que pueden ser reproducidas con carácter general", es decir, "los mejores métodos de producción generalmente reproducibles en condiciones disponibles con carácter general", lo que significa que determinadas "ventajas especiales de localización, acceso a fuentes de energía, etc., pueden permitir a ciertos capitalistas tener costes unitarios más bajos aún que los correspondientes al mejor método práctico en condiciones generales" (Shaikh (1982), p. 82).

136. Pasinetti (1975), p. 101.

137. En cuyo caso el efecto de (p_i/p_j) predomina sobre el de los costes unitarios de los capitales reguladores, como se ve en la última ecuación.

138. Como pueden ser Estados Unidos y Canadá, donde, como señala Shaikh (1991), no sólo los capitales reguladores son los mismos sino que cuentan con cestas similares de bienes comerciados.

139. Sin embargo, Mathis, Mazier y Rivaud-Danset (1988) utilizan, además de los convencionales costes laborales unitarios, costes totales unitarios (sin incluir beneficios), definidos como la suma de tres componentes por unidad: los laborales, los de consumos intermedios y los de amortización del capital fijo.

140. Podríamos llamarlo "relativo" o "comparativo", aunque los dos términos presentan ventajas e inconvenientes. El uso más habitual del término "relativo" para referirse a los costes o precios relativos de productos o sectores sin hacer referencia alguna a la comparación entre países distintos (por ejemplo, dentro de un mismo país) hace aconsejable utilizar el término "comparativo". Sin embargo, la posibilidad de confundir este concepto genérico de "comparativo" con el significado especial que adquiere el término en el interior de la teoría de la ventaja comparativa hace preferible utilizar el término "relativo" como el menos malo de los dos.

141. Véase un desarrollo de estos temas en Guerrero (1989).

142. Puesto que la ventaja absoluta la da tener $er_{ij}^* < 1$, de [12] y [13] se desprende que er_{ij}^* será < 1 cuando $(1+p'_i) > (1+p'_j)$, o sea cuando $p'_i > p'_j$. No se confunda esta notación, en la que p' es la tasa de plusvalía, con la notación utilizada más atrás, en la que p' significaba cierto nivel de precios en moneda común.

143. En rigor, habría que decir: "de los capitales reguladores de los productos de los países i y j ", pero a partir de este momento haremos la simplificación de considerar que los capitales reguladores de dichos bienes son los capitales del propio país, por lo que podemos utilizar la expresión, más sencilla, que aparece en el texto.

144. Este tipo de cambio es el tipo de cambio de la paridad de poder adquisitivo (PPA), cuyo nombre deriva de que garantiza a 1 \$ en los EE. UU. y a 1/ê₈₅ ptas. en España el mismo poder adquisitivo para el producto en cuestión. En consecuencia, Q^* \$ a precios de 1985 de acero americano y Q pesetas a precios de 1985 de acero español representan cantidades físicas que están en la relación $Q^*/(QAê_{85})$. La conversión mediante el tipo de cambio PPA hace comparables los valores a precios de 1985 de las producciones de acero americano y español.

145. Junto a esta variable primaria, referida al conjunto de la economía, existen otras tres, referidas a los tres componentes en que se divide el PIB por el lado de la demanda: consumo privado, inversión privada y demanda pública, lo que nos da, además de P , $PC=PPP_c/XR$, $PI=PPP_i/XR$ y $PG=PPP_g/XR$.

146. En particular, debe evitarse pensar alguna de estas dos cosas: 1) que el nivel de precios debe ser inferior en los países más desarrollados, debido a su mayor productividad; 2) que el nivel de P debe ser aproximadamente 1, debido a la actuación de la ley de un solo precio. Más adelante volveremos sobre esta cuestión.

147. Aclarado lo anterior, puede añadirse que la noción de ventaja **comparativa** de un país para un producto i puede expresarse alternativamente relacionando, para el país en cuestión y sus competidores, el coste unitario del sector i y el del conjunto de la industria. Si llamamos "Indicador de ventaja comparativa" al cociente $(CU_i^i/CU_i)/((CU_j^i/CU_j))$, entonces la ventaja absoluta, o coste unitario relativo, para el sector i (CUR^i) se puede interpretar como el producto de 2 términos diferentes: el tipo de cambio real ($er_{ij}=CUR_{ij}$) y el indicador de ventaja comparativa que tiene el país para el producto i .

NOTAS AL CAPÍTULO V

148. Véase Summers y Heston (1991), para un análisis detallado de los principales resultados y cuestiones metodológicas implicadas, así como para un repaso de la literatura precedente en torno al tema.

149. Véase Maddison y Van Ark (1989), que hacen una relación y comentario de estos intentos (pp. 32-33), junto con una advertencia, ya que "procedimientos de este tipo necesitan cruzarse y contrastarse con estimaciones independientes que sigan el método de la industria de origen, tal como se hace aquí", de manera que "hasta que no se haga esto para una muestra razonable de países, debemos ser escépticos sobre el valor de estas aproximaciones" (p. 33).

150. Esta variable es la que se conoce como "ulcm-2" en la Base de Datos del *OECD Economic Outlook*, que ahora puede consultarse dentro del conjunto más amplio proporcionado por el *OECD Statistical Compendium on CD-ROM*, cuya última edición data de octubre de 1994.

151. Nos parece preferible utilizar un indicador como es la cuota de mercado global, en vez de utilizar la participación en las exportaciones globales, porque el mercado en el que se experimenta la competencia es el mercado total, compuesto tanto del segmento externo como del interno.

152. Para el cálculo de esta producción total se han sumado las correspondientes a los 14 países para los que existen datos de valor añadido de su sector manufacturero: véase el *International Sectoral Database* del CD-ROM señalado en la nota anterior. El procedimiento utilizado es el mismo seguido por Dollar y Wolff (1993), p. 68, a saber: convertir primero los datos de valor añadido en moneda nacional de cada año en datos de valor añadido en moneda nacional de un mismo año base para todos los países (utilizando el deflactor del valor añadido industrial o, en su defecto, el deflactor del PIB); y convertir posteriormente éstos últimos en datos de valor añadido en dólares de ese año base utilizando el tipo de cambio de la PPA de cada moneda con el dólar en ese año. Aunque pueda alterar el tamaño de la cuota de cada país en relación con el empleo del tipo de cambio de mercado, el uso del tipo PPA no introduce ningún sesgo en la evolución de las cuotas resultantes, ya que sólo se utiliza el dato correspondiente al año base, que es el utilizado para convertir todos los años de la serie.

153. Maddison y Van Ark (1989), p. 43 y tablas 13 y 14.

154. Véanse Myro (1991) y (1992).

155. Se trata de Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Dinamarca, Holanda, Bélgica y Luxemburgo.

156. Véase la actualización de datos publicada en *El País*, de 20 de mayo de 1993, p. 27, a partir de Myro (1992).

157. Puesto que, por problemas técnicos, no se ha podido contar con la información ofrecida por Summers y Heston (1991), vía Internet (NBER@HARVARD.HARVARD.EDU), que se extiende hasta 1988, se ha utilizado la contenida en los diskettes anexos a Summers y Heston (1988).

158. Véase Guerrero (1992).

159. Ibidem.

NOTAS AL CAPÍTULO VI

160. Con independencia de a quién corresponda la primacía en el desarrollo de tal o cual aspecto concreto de las ideas que expondremos a continuación.

161. Torrero (1993), p. 465. Aunque la obsesión por la inflación es muy antigua en España, su consideración como "prioritaria" está íntimamente relacionada con el avance del desempleo desde mediados de los setenta. Desde aquella época ha existido una poderosísima corriente de opinión que ha considerado siempre más importante combatir la inflación que el desempleo. De hecho, esta corriente se ha inspirado, desde el punto de vista teórico, en la idea de que es la inflación lo que provoca el desempleo (véase Dawson (1992)).

162. Dawson (1992).

163. Vives (1990), p. 35. El énfasis es mío: D. G.

164. Es el caso de Canals (1991), p. 157, que sigue en esto a Porter (1980).

165. Véase al respecto Caves y Williamson (1985).

166. Canals (1991), pp. 162-3. El énfasis es mío: D. G.

167. Ibid., pp. 165-6.

168. Ibidem. En un capítulo posterior, el autor analiza ciertos casos de empresas que le sirven para corroborar la conclusión que hemos señalado. En particular, el caso de Canon, cuya historia "viene a confirmar que el dilema entre coste bajo y diferenciación no es absoluto sino relativo. Canon ha sido capaz de ofrecer durante los últimos años máquinas fotocopadoras de una calidad cada vez mayor a unos precios no necesariamente más altos que los de productos tecnológicamente inferiores" (ibid., pp. 211-2).

169. Ibidem.

170. Política que incluiría, por cierto, "aquellas actuaciones de apoyo a la competitividad industrial que corresponde realizar al Estado y que no forman parte de las políticas anteriormente citadas [se refiere a la política macroeconómica, la política de rentas, la política de infraestructuras y la política de formación de recursos humanos], con las que, en todo caso, como es lógico, la política industrial debe estar coordinada en el marco de la actuación general de la política económica" (véase el artículo de C. Aranzadi sobre "Competitividad y política industrial", en *El País*, de 24 de junio de 1993).

171. Ibidem.

172. Artículo de J. Eguiagaray en *El País*, 7-febr-1995, p. 64: "¿Qué industria? ¿Qué política? ¿Qué país?". Véase asimismo la posición del Instituto de Comercio Exterior (ICEX) en Martí (1993), sobre política de gestión comercial y marketing, y de diferenciación de productos. Pero también entre los críticos de la política económica gubernamental, y especialmente en el mundo sindical, se ha señalado que "la batalla de la competitividad no puede basarse en reducir los costes de producción", sino que "el objetivo es, por el contrario, hacer productos de calidad y alto valor añadido, especializarse en unos pocos sectores e invertir en formación" (Declaraciones de Raimundo Fisac, secretario de política industrial de CC.OO., a *El País*, 15-febrero-1995, p. 54). En este caso, la contraposición entre bajos costes por un lado, y calidad y valor añadido por otro, tiene mucho que ver posiblemente con la actitud permanente de denuncia que han mantenido los sindicatos contra la política de competitividad basada en la política de rentas, y que les llevó por ejemplo a denunciar en la *Iniciativa Sindical de Progreso* la "equiparación de competitividad con bajos salarios" [puede verse un resumen en *Gaceta Sindical*, nº 100, noviembre 1991, p. 4; esta posición, especialmente intensa en ciertas épocas debido a la "obsesión enfermiza del ministro Solchaga por los salarios", es coherente con la postura sindical mayoritaria en Europa, que siempre ha defendido una competitividad cimentada en vías diferentes a la de bajos salarios y malas condiciones de vida y trabajo de los asalariados; véase al respecto "La estrategia sindical ante el espacio social europeo", de Bruno Trentin, en la *Gaceta Sindical*, nº 74, de junio de 1989, pp. 10-15] señalando que "argumentar que los salarios son la variable estratégica en el pacto de competitividad, amén de 'falso', es estratégicamente primitivo. Hoy, y más en el futuro, la competencia internacional se instrumenta en niveles distantes de los costes directos de producción: logística comercial, cadenas de distribución, versatilidad en la adaptación de productos a las modas, innovación de productos industriales y comerciales, etc." [Comunicado del Secretariado Confederal de CC. OO., en *Gaceta Sindical*, nº 90, diciembre de 1990, p. 26. Véase también "El Informe del FMI y el pacto por la competitividad", del Gabinete Técnico Confederal de CC. OO., en *Gaceta Sindical*, nº 85, junio 1990, pp. 29-32]. Sin embargo, la legitimidad de los objetivos perseguidos no puede impedir la crítica de los medios utilizados, por lo que no hace falta volver a repetir las debilidades de los argumentos que pretenden encontrar en la diferenciación, la calidad, etc. instrumentos realmente independientes y alternativos de la estrategia de costes bajos.

173. Espina (1995), pp. 28 y 34.

174. En cambio, Viñals (1993) plantea adecuadamente los términos de la cuestión, asociándola a los nombres de Balassa y Samuelson (p. 280).

175. Véase Guerrero (1992).

176. Véase Torrero (1993).

177. Cuervo (1995), pp. 14-15.

178. Segura (1993), pp. 350-353.

179. Espina (1995), pp. 26-27.

180. Basta para ello recordar el sentido más elemental que da el diccionario al término competitividad, que, como se ha recordado desde el Gabinete Técnico Confederal de CC. OO. (véase la *Gaceta Sindical*, nº 85, junio de 1990, p. 30, consiste en "oponerse entre sí dos o más personas que aspiran a la misma cosa o a la superioridad en algo".

181. "Por muy refinado y elaborado que sea el análisis, si descansa únicamente en la perspectiva a corto plazo seguirá siendo... una estructura construida sobre arenas movedizas" (Viner (1958), pp. 112-113).

182. Éste es el caso incluso entre quienes señalan la tecnología nominalmente entre los factores explicativos de los costes. Así, Segura escribe que "los costes de producción dependen, agregadamente, de los costes del factor trabajo, de los de capital, de los precios de los consumos intermedios, de la tecnología utilizada y de la gestión de las empresas"; pero, tras señalar correctamente que "la capacidad de gestión de las empresas pertenece al ámbito de las decisiones internas de éstas", y que "los precios de los consumos intermedios son, a su vez,

precios de productos terminados de otras empresas, por lo que sus costes dependen de los cuatro elementos ya mencionados", Segura remite el tema de la tecnología a un apartado posterior en el que se limita a estudiar las políticas de I&D, con lo que todo se reduce finalmente a una discusión sobre los niveles de "los costes de trabajo y de capital", entendiéndose por tal su precio de mercado por unidad (Segura (1993), p. 353).

183. Es el caso de Segura (1993), Viñals (1993), Fernández Ordóñez (1993), González Romero y Petitbó (1993), etc.

184. Recuérdese que $w/Q = w/L * L/Q$, y, por consiguiente, es perfectamente posible compensar un nivel más alto de salario por hora (w/L) con un inferior requerimiento de trabajo por unidad de producto (L/Q), de forma que el coste salarial unitario (w/L) sea inferior. Por otra parte, el "coste medio" del análisis microeconómico, que coincide con el coste (global) unitario de la terminología utilizada aquí, es CT/Q (donde CT es el "coste total"), y éste se puede suponer que evoluciona de forma paralela a cómo lo hace w/Q con sólo pensar que, a escala macroeconómica, la *ratio* entre la masa salarial y los costes totales ($w/CT = \alpha$) tiende a ser muy estable.

185. Véase Schmalensee (1990) o Salas (1990). Vives (1990) señala que el tamaño ha sido incluso propuesto como variable *proxy* de la competitividad de la empresa, aunque él se muestra en desacuerdo con esta idea.

186. Véase Martín (1992) y Gual, Torrens y Vives (1992).

187. Viñals (1993), p. 287.

188. Concretamente: mientras las empresas grandes (de más de 500 empleados) concentran el 8.1% del empleo en España, frente al 28.1% en la CE-12, estas cifras en las manufacturas se elevan, respectivamente, al 10.7% y 42.9% (Alonso y Donoso (1994), p. 3).

189. Entrevista en *El País-Negocios*, 29 de enero de 1995, p. 5.

190. Espina (1995), pp. 36-42.

191. Véase la nota 29.

192. Como no pueden menos que reflejar los informes del *Foro Económico Mundial* (WIF, organización empresarial mundial con sede en Ginebra, Suiza), y que sitúa año tras año en cabeza de la lista de países más competitivos a las naciones más ricas y desarrolladas del planeta, en lógica correspondencia con el hecho de que son nada menos que 371 criterios (agrupados en 8 índices parciales: Economía interior, Infraestructuras, Internacionalización, Dirección empresarial, Gobierno, Ciencia y tecnología, Finanzas y Recursos humanos) los que se tienen en cuenta a la hora de clasificar a los países en este *ranking*. El que un país suba o baje posiciones en un año determinado puede considerarse casi como una anécdota, pues lo importante aquí es observar que países como EE. UU., Japón, Alemania o Suiza siempre están a la cabeza, mientras que en la cola suelen situarse España, Portugal, Turquía y Grecia. Hay que tener en cuenta que, aunque antes sólo integraban la lista una veintena larga de países desarrollados, y se confeccionaba una segunda lista de países en vía de desarrollo, desde 1994 se han agrupados ambas listas.

193. El breve repaso a la historia de la Economía Industrial que se hace en este anexo, y que se inspira directamente, entre otros, en Alonso (1986), sólo pretende contextualizar la aportación de Segura que se analiza posteriormente.

194. Frecuentemente, se atribuye a Alfred Marshall (véase Chevalier, 1976) la paternidad de la Organización Industrial, gracias a sus contribuciones en *Economics of Industry* (1879) y en *Industry and Trade* (1900). Por otra parte, se señala al respecto la abundante literatura sobre concentración económica que se desarrolló en Estados Unidos desde finales del siglo XIX, lógica expresión de, por una parte, una historia económica marcada desde mediados de siglo por el triunfo de los grandes intereses industriales y financieros y el surgimiento de trusts y colusiones empresariales, y por otra parte, del desarrollo de un fuerte movimiento reformista e institucionalista en los ambientes intelectuales del país.

195. Means, citado por Seligman 1962, p. 245, que añade: "Disponemos de la formulación walrasiana de los precios perfectamente flexibles en la economía. Disponemos de la formulación keynesiana con su ambigüedad relativa a los precios pero capaz de establecer un equilibrio con precios fijos. Lo que nos hace falta, pues, es una formulación de tipo walrasiano que establezca las condiciones de equilibrio cuando ciertos precios son administrados y otros son flexibles, y que indique cómo los cambios en los factores que determinan el equilibrio afectan al resultado de equilibrio".

196. En este autor son evidentes las influencias institucionalistas, en particular las recibidas de J. M. Clark, R. Ely y T. Veblen.

197. Bain (1956), p. 149.

198. Mason (1939).

199. Scherer (1980), p. 2.

200. Bain (1963), p. 23.

201. El Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, con Stigler a la cabeza, realizó una aportación particular a la Organización Industrial tomando un punto de partida distinto: frente al tono predominantemente inductivo que caracteriza a Mason y a sus discípulos, Stigler acentúa el carácter lógico-deductivo de su exploración teórica, otorgando mayor protagonismo a la capacidad elucidatoria del análisis económico, sin perjuicio de la posterior contrastación empírica. Por esta razón, señala que "nuestra dificultad se basa en un hecho fundamental: carecemos de una teoría del oligopolio generalmente aceptable" (Stigler, 1968). Este diferente énfasis es tan pronunciado que Stigler ha llegado a escribir que "no existe materia alguna que quepa calificar como Organización Industrial": su contenido "es precisamente el contenido de la teoría económica: la teoría de los precios o de la asignación de recursos, es decir, eso que se conoce frecuentemente con el desdichado nombre de microeconomía".

202. Pues si este autor, en relación con el tríptico habitual de la Organización Industrial, pone énfasis en el primer punto -las estructuras-, al igual que Blair, Tennant, Florence, Adelman o Means, otros autores, como Scherer, Adams, Dirlam, Kaplan, etc. son más bien "behavioristas" o "conductistas", en el sentido de que conceden mayor atención al vínculo comportamiento/resultados que a la relación estructura/resultados. Es en este segundo grupo, por cierto, donde son más nitidas las influencias institucionalistas y, en especial, la de la "workable Competition" de J. M. Clark: el análisis económico, según estos autores, debe hacer un seguimiento de la actuación administrativa y judicial para romper el poder de los trusts, y restaurar así las condiciones de una competencia "factible".

203. La mayoría de los modelos de la época afinan y confirman los resultados previstos por Bain, como el hecho de que la elevación de la concentración industrial implica casi automáticamente altos niveles relativos de rentabilidad (confirmando así el vínculo estructura/resultados).

204. Schmalensee (1982), p. 254.

205. Grabowsky y Mueller (1970), p. 101.

206. En realidad, la teoría de juegos se ha aplicado en los últimos años a campos diversos de la Organización Industrial, como la integración vertical de las empresas, la diferenciación de los productos y su influencia sobre los modelos de oligopolios con productos heterogéneos, la política de competencia, o la creación de barreras de entrada o de salida de carácter estratégico. Pero su desarrollo ha sido particularmente notable en el ámbito de los modelos de oligopolios con productos homogéneos, que pueden clasificarse (según Waterson (1984), o Jacquemin (1985) en dos tipos: los modelos de oligopolios que compiten en cantidades (modelos que difieren entre sí según la hipótesis de reacción individual frente a los demás en términos de "variaciones conjeturales" de las empresas oligopolistas, y que presentan dos extremos: el modelo de Cournot de comportamientos no cooperativos, y el de la colusión total), y los de oligopolios que compiten en precios (Stackelberg, Bertrand, etc.).

207. Phillips y Stevenson (1974), p. 324.

208. Sin embargo, la práctica social ha resuelto este problema al menos desde 1941, año en que la American Economic Association reconoció formalmente a la Organización Industrial como disciplina de la ciencia económica, con todas las de la ley. Este hecho explica la proliferación de especialistas en este campo, y la consagración de sus estudios en el interior de un campo relativamente autónomo y distinto de otros campos paralelos.

209. Scherer (1980), p. 1.

210. No obstante, recordemos que uno de los padres fundadores de la Organización Industrial (Mason) siempre consideró que la teoría de la competencia imperfecta era "poco operativa".

211. En los últimos años, se ha desarrollado bastante un enfoque del comercio internacional diferente del convencional neoclásico, basado en el MHO, y que constituye un componente esencial de las NTCI. Lo más significativo al respecto es observar cómo se reproduce la misma división entre especialistas que encontramos, a un nivel más general, entre microeconomistas puros y especialistas de la Organización Industrial, división que tiene su origen en la diferente respuesta dada al dilema entre "relevancia" de las teorías y "consistencia" de las mismas con el marco teórico establecido. Muchos teóricos ortodoxos del comercio internacional no niegan que la riqueza de los fenómenos observables en este ámbito excedan con mucho la "simplicidad" de los modelos neoclásicos, pero, tras reducir los "nuevos" fenómenos a diferentes aspectos o expresiones de una misma realidad -la existencia de competencia imperfecta-, se niegan a desbancar la teoría convencional en tanto no se disponga de una "teoría seria de equilibrio general para los mercados de competencia imperfecta" (Bhagwati (1964), p. 23). De modo que también en relación con el comercio internacional se presentan los dos arquetipos contrapuestos de estrategia científica ya conocidos: unos persiguen la incorporación progresiva y gradual de

un número creciente de fenómenos en el análisis neoclásico del equilibrio general, mientras los segundos buscan modelos alternativos que den cuenta de la realidad de forma más aproximada. La vinculación entre teoría de la Organización Industrial y teoría del comercio internacional se manifiesta también en los siguientes puntos: el papel de la demanda interior como prerrequisito de las exportaciones; la influencia de la estructura de los mercados interiores sobre los flujos de comercio internacional; los efectos del comercio internacional sobre la reducción del poder monopolístico y el aumento de la eficiencia técnica; y la interrelación entre comercio internacional y diferenciación de productos.

212. Una segunda característica sería que el enfoque europeo ha considerado siempre con mayor relativismo que el americano las virtudes de la competencia, aduciendo que la competencia es un medio más entre otros posibles, y que su mantenimiento reglamentario sólo se justifica en la medida en que permita alcanzar los objetivos de forma más eficaz de lo que sería posible por medio de instrumentos alternativos de control, tales como la concertación o la reglamentación directa ejercida por el Estado.

213. Aunque Rojo exagere al afirmar que, con los equipos de investigadores que viene dirigiendo desde los 70, Segura "ha iniciado los estudios de Economía Industrial en España" (Rojo (1992), p. 87): véanse Alonso (1986) y García Durán (1976).

214. Jacquemin (1980), p. 9.

215. Como señala Rojo, sus trabajos teóricos se han ocupado de los "problemas básicos de existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio general competitivo y de la asignación eficiente de los recursos en una economía de mercado competitiva; al mismo tiempo, el profesor Segura ha insistido en la utilidad de ese análisis para introducir, a partir del mismo, diversos tipos de perturbaciones en su funcionamiento -monopolios, rendimientos crecientes y todo tipo de indivisibilidades, la aparición de efectos externos y bienes públicos, etc.- que plantean problemas de existencia y eficiencia del equilibrio general y suscitan, en unos casos, la conveniencia de recurrir a reglamentaciones y, en otros, la posibilidad de utilizar mecanismos correctores de los fallos de mercado (...)" (Rojo (1992), p. 85).

216. Segura (1991), pp. 13-14.

217. Esta posición contrasta significativamente con la neoclásica, muy bien representada en la argumentación utilizada por un crítico de Segura: "Los incentivos a la colusión que hayan podido transformar un mercado competitivo en un oligopolio no serían incompatibles con el supuesto de competencia perfecta si existen incentivos no menos fuertes a romper la colusión, erosionando el poder de mercado y asegurando la tendencia a una posición de equilibrio con competencia perfecta. La competencia perfecta podría ser, pues, el límite al cual tiende asintóticamente la organización de los distintos mercados de la economía" (Feito 1991).

218. Segura (1991), p. 14.

219. En realidad, la argumentación global de Segura tiene cierto sabor tautológico. Primero señala que la capacidad exportadora es "una de las variables clave de las que depende el sostenimiento de un alto ritmo de crecimiento de la renta y de la riqueza españolas", y que "la mejor medida de la competitividad es el propio comportamiento de las exportaciones". Pero a continuación matiza: "Para mayor precisión, [no se trata de las exportaciones, sino de...] los cambios en la presencia relativa de un país en los mercados internacional y doméstico, para tener en cuenta tanto la capacidad de exportación como de abastecimiento del mercado propio". Pero puesto que mercado internacional más mercado doméstico suman el mercado total, de ello resulta que la clave declarada para conseguir un alto ritmo de crecimiento de la renta es lograr un alto ritmo de crecimiento de la producción (que se vende en ambos mercados), lo cual es por cierto evidente.

220. De hecho, tampoco los neoclásicos la tienen por puramente real, salvo en el sentido de "ideal abstracto" con capacidad explicativa real.

221. Sectores que se corresponden con los grupos A y B de la clasificación sectorial de Doz (Doz, 1986), y que utiliza Segura en su trabajo, no sin reconocer que en España los otros grupos, el C y el D, tienen "un peso muy alto".

222. Por cierto, hay un "pequeño" detalle que señala Segura, que sí que compartimos: la competitividad es responsabilidad de las empresas más que de los gobiernos.

223. Se trata de una política de ayudas públicas al sistema de ciencia/tecnología, que sea capaz de generar efectos de arrastre sobre los gastos del sector privado (pero sin olvidar la investigación básica), y basada en una política de concesiones discriminantes más que horizontales y ambiciosas; el fomento de la concentración industrial y de las fusiones y "joint ventures" minoritarias de empresas españolas al lado de líderes mundiales; la flexibilización del mercado de trabajo, descentralización de la negociación colectiva, etc.

224. Esta consideración es totalmente válida hoy en día, como lo pone de manifiesto la metodología usada por el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas, que es el que se

sigue también la Contabilidad Nacional de España. En el capítulo IX, dedicado a "La medida de las variaciones de precio y de volumen en el marco de la Contabilidad Nacional", puede leerse en el párrafo 914 que "el cambio de calidad de un producto dado se debe considerar como una variación de volumen y no como una variación de precio" (Instituto Nacional de Estadística (1983), p. 258).

225. Fuentes Quintana (1989), pp. 44-45.

226. Espina (1995), pp. 23-25.

227. *El País*, 15-junio-1993, p. 49.

228. *El País, Negocios*, 21-marzo-1993, p. 5. Véase asimismo la entrevista a Paolo Cantarella, en *El País Negocios* de 20 junio 1993, en el que confirma el punto de vista de Arriortúa tras recordar que "las compras de componentes representan más del 65% del coste de un coche" (p. 8).

229. Un detalle importante a tener en cuenta es que el análisis de la competitividad -los bajos costes relativos- no alcanza su mínimo nivel con el estudio del caso empresa a empresa, sino que cada vez es más necesario descender a nivel de la planta productiva o fábrica concreta perteneciente a una empresa multi-planta que dispone de varias de ellas pero en condiciones de eficiencia, productividad y costes muy dispares, como suele ser el caso en la industria automovilística. Así, por ejemplo, se sabe ya que el modelo que sustituirá al Seat Toledo a partir de 1997 no se fabricará en Martorell, sino en alguna de otras dos fábricas del grupo Volkswagen más competitivas al respecto, la de Wolfsburg, en Alemania, y la de Maladà Bodeslad, en la República Checa, si bien la furgoneta Van sí se producirá en Martorell a partir de septiembre (*El País*, 21 de febrero de 1995, p. 53).

230. *El País, Negocios*, 13-noviembre 1994, p. 21. La misma idea sobre los problemas para el control de calidad se aplican, parece ser al caso de ciertas industrias textiles españolas y estadounidenses que, tras invertir en el exterior en busca de más bajos costes, han realizado lo que el periodista llama un "viaje de vuelta" a casa; *El País, Negocios*, 20-noviembre-1994, p. 4.

231. *El País, Negocios*, 12-marzo-1995, p. 8.

232. Y es significativo que poco a poco sea aceptado dicho "reto" por los sindicatos, como lo demuestra el párrafo final del Comunicado Conjunto de patronal y sindicatos, de 30 de enero de 1995, sobre la necesidad de estabilizar la vida política y no poner en peligro la recuperación económica. El comunicado termina afirmando que todo ello se hace "para poder afrontar los retos que tiene ante sí nuestro país de creación de empleo, competitividad y bienestar social" (véase la *Gaceta Sindical* de febrero de 1995, nº 133, p. 38). Posteriormente, A. Gutiérrez ha presentado esta redacción como un triunfo, ya que rompe con la práctica anterior de la patronal, que consideraba incompatible la competitividad con el objetivo de mejora del bienestar social: "Con esta Declaración ganamos en razón, conseguimos que la patronal, por primera vez en su historia, firme que es compatible la competitividad con el bienestar social y la creación de empleo, cosa que negaban hasta hace bien poco" (entrevista a *Gaceta Sindical*, nº 134, marzo de 1995, p. 11).

233. Espina (1995), pp. 203-204.

234. p. XXVII.

235. *Ibid.*, pp. XXXV-XXXVI.

NOTAS AL APÉNDICE FINAL

236. Nótese que no se adhiere a este concepto de "orden" ningún tipo de valoración, positiva ni negativa. Se trata, de momento, de reconocer la existencia de ese mecanismo social, no de juzgarlo.

237. Véase Martínez Marzoa (1983), cap. 2.

238. A algunos les sorprende que el trabajo tenga que expresarse en precios monetarios y no pueda expresarse directamente como tal. Pero si se acude a la multitud de casos análogos que existen en las ciencias naturales, esto deja ya de ser sorprendente para convertirse en algo normal. Como ha señalado Gansmann (1988), la ciencia ha descubierto multitud de cualidades en las cosas que no suelen expresarse directamente y cuya medida requiere su previa transformación en variables relacionadas pero diferentes; por ejemplo, la temperatura se expresa en la longitud de una barrita de mercurio, etc.

239. Böhm-Bawerk (1896), p. 89. En realidad, este autor se olvidó de añadir una característica que podría haber resumido todas las demás: "ser valores de uso".

240. Algunos economistas contemporáneos piensan que la crítica de Böhm-Bawerk puede mantenerse en pie señalando que las mercancías tienen en común la propiedad de tener precio. Pero esto, aparte de olvidar que las mercancías no se igualan porque tengan precio sino que tienen precio porque se igualan como productos del trabajo, olvida además la circunstancia de que el precio no es sino una forma de expresar el trabajo contenido en la mercancía, que se mide en el cuerpo de otra mercancía, por ejemplo el oro.

241. En realidad, si a las mercancías que forman c añadimos las que entran en la cesta de la compra de los asalariados receptores de v (mercancía que otros muchos autores han considerado que se verían también afectadas por el mecanismo general de la transformación), puede decirse que entraría la totalidad de las mercancías que produce el sistema, y sabido es que la suma de los precios de producción coincide con la de los precios directos: no habría razones para una desviación sistemática de la suma de los precios de producción respecto a la suma de los precios directos de las mercancías que entran en el capital constante de cualquiera de los sectores en que se divide la economía en los esquemas de la reproducción de Marx.

242. Véanse asimismo los argumentos a favor del modo de proceder de Marx que se contienen en toda una nueva ola de artículos recientes sobre la cuestión: Moseley (1993), Kliman (1994), Freeman (1993), Mattick (1993), Giussani (1993/94), aparte de Shaikh (1992) e Itoh (1992).

243. Un bien íntegramente natural en el que la mano del hombre sólo ha intervenido para apropiárselo no puede tener valor porque no incorpora trabajo humano. Pero en el contexto de una economía capitalista el monopolio de su propiedad puede permitir a su propietario reclamar una renta por su uso en el interior de alguna actividad productiva (reclamar parte de la plusvalía allí producida). El precio del citado bien se forma como el valor presente o actualizado de las rentas futuras esperadas a cuenta de dicho bien.

244. No está de más recordar aquí aquel dicho de José Bergamín: "Si yo fuera un objeto sería objetivo, pero como soy un sujeto tengo que ser subjetivo".

245. Y no sólo para ellos. Es importante recordar cómo para Cournot (1838), quien se considera hoy en día como el gran precursor del análisis marginal, no era cuestión problemática alguna la forma de la función de demanda, que él daba por sentado que sería descendente.

246. Todo el problema surge por haber roto con la tradición clásica, para la cual el valor de uso, o sea la utilidad de los objetos convertidos en mercancías, está concebido en forma completamente objetiva y no subjetiva. El valor de uso de cada mercancía es la utilidad o uso normal para la que se fabrica la misma, algo que viene determinado por sus cualidades físicas, químicas, naturales en suma, cualidades y propiedades de naturaleza objetiva, anteriores e independientes del uso, aplicación o destino particular que les atribuya cada uno de los potenciales consumidores futuros, y más aún independientes del placer o disfrute que experimenten con ello.

247. Rubin (1929), p. 260.

248. Ibid., pp. 262-263.

249. Ibid., p. 263

250. Ibidem.

251. Ibid., p. 264.

252. Ibid., p. 265.

253. Ibid., pp. 266-267.

254. Mill (1848), p. 402.

255. Zapatero (1987), p. 18.