

# La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la competitividad

••••• DIEGO GUERRERO\*

## INTRODUCCIÓN

Las teorías de la empresa, de la competencia, del comercio internacional y de la competitividad forman un conjunto teórico cuya estrecha interrelación interna es mucho mayor de lo que habitualmente se supone. El vínculo entre cada una de estas piezas básicas del cuerpo teórico de la economía y entre todas ellas y la teoría del valor es muy fuerte. Lo es, tanto en el seno del paradigma dominante, que en este artículo se denominará neoclásico, como en el enfoque que en opinión del autor está en camino de convertirse en la auténtica alternativa teórica al primero y que se nombrará enfoque clásico, clásico-marxista o posclásico. Hay que ser cautelosos, sin embargo, a la hora de identificar ambas corrientes en la literatura actual, pues la capacidad expansiva de la primera es tan grande que no es extraño encontrarla permeando muchas de las contribuciones que aparentemente pertenecen al segundo enfoque.

En el planteamiento convencional, a las figuras de las empresas puramente “pasivas” o sólo “semiactivas”, típicas, respectivamente, de las dos ramas neoclásicas de la teoría de la competencia —perfecta e imperfecta (también llamada organización industrial o economía industrial)—, les corresponde, en el plano internacional, una concepción del comercio y de los patrones comerciales basada en alguna versión perfeccionada de la teoría ricardiana de la ventaja comparativa y una idea de la competitividad articulada en dos ejes: las estrategias predominantemente comerciales (por oposición a productivas) de las empresas y las políticas gubernamentales acordes con este planteamiento, que tienden a considerarse ahora como microeco-

nómicas. A su vez, puede mostrarse que el hilo conductor del argumento que cimienta todos estos componentes de la teoría económica estándar no es otro que una teoría del valor que se caracteriza sobre todo por su carácter negativo, en el sentido de venir históricamente definida por la necesidad original de encontrar una alternativa a la teoría del valor-trabajo.

En cuanto al enfoque que pretende desbancar a la ortodoxia neoclásica, puede presentarse también como un conjunto de piezas interconectadas, a la vez que transidas de una teoría del valor que no es sino la vuelta a la teoría laboral del valor, enriquecida ahora por aportaciones extraídas de la teoría económica contemporánea que, si bien elaboradas en un ambiente neoclásico, pueden asimilarse en el nuevo paradigma. El punto de partida del nuevo argumento es en este caso la empresa multidimensionalmente “activa” de la “libre competencia de capitales”, cuyo objetivo fundamental es lo que en el argumento convencional se supone dado: influir en los costos de producción y hacerlo normalmente por medio de la técnica (o el cambio técnico). Igualmente, la teoría del comercio internacional coherente con este planteamiento se basa en el principio de la ventaja absoluta más que en el de la ventaja comparativa e identifica nítidamente al país competitivo con el país densamente poblado de empresas que gozan de ventajas absolutas intrasectoriales, es decir, empresas capaces de producir el mismo bien con menores costos unitarios que sus rivales (o de ofrecer mayor calidad con idénticos costos de producción, lo cual es equivalente y no independiente de lo anterior). Al prescindir de cualquier variante de la teoría cuantitativa del dinero, que de una forma u otra está siempre presente en el planteamiento neoclásico, este enfoque descubre que los desequilibrios comerciales nacionales, ligados a la existencia de ventajas y desventajas absolutas, no tienen ninguna razón para desaparecer de manera automática, como pretenden sus antagonistas, sino que tenderán a renovar-

\* Profesor titular y responsable del doctorado del Departamento de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid.

se de forma persistente mientras perdure la causa del problema (la desventaja absoluta de los países débiles), aunque posiblemente se mutarán, además, en desequilibrios de tipo financiero y productivo. Todo el argumento es perfectamente coherente, por lo demás, con una teoría del valor de matriz clásica, que reivindica la asimetría entre el costo de producción y la demanda, en vez de basarse en la tesis marshalliana de la simetría entre oferta y demanda, y defiende la vuelta a las cantidades relativas de trabajo (el auténtico costo de oportunidad) como reguladores últimos de los precios relativos, en sustitución del dudoso doble recurso a la utilidad marginal y el costo marginal.

### LA EMPRESA Y LA COMPETENCIA

La empresa real es extraordinariamente diversa y compite de manera permanente y por todos los medios a su alcance. Compite por el financiamiento, por la introducción de nuevos y más perfeccionados equipos productivos, por el reclutamiento de los mejores profesionales en cada campo, por el logro de la organización y capacidad directiva adecuadas, por la obtención de un producto con las mejores propiedades y cualidades técnicas, por conseguir un lugar en el mercado lo más amplio posible, por estar presente en el mayor número de mercados, sobre todo en los más dinámicos, etc. Economistas de muy diferentes campos de especialización han desarrollado al detalle toda la diversidad y complejidad que puede encerrar cada una de las líneas de actuación en que tiene que discurrir la vida empresarial. Al resaltar esta diversidad no se pretende negar la posibilidad de sintetizar teóricamente el contenido de la empresa real. Al contrario, se trata de poner de relieve las limitaciones que, frente a este cuadro multifacético, presenta la imagen de empresa típica del modelo de la competencia perfecta: una que sólo tiene que preocuparse de conocer el precio de mercado y aplicar la regla de la igualación del costo marginal con el precio para determinar el volumen adecuado de su producción, pero una empresa completamente pasiva en todos los demás aspectos de su funcionamiento. Frente a ella, la empresa de los modelos de competencia imperfecta parece a primera vista algo completamente diferente. Ya se trate del monopolio, de los oligopolios o de la competencia monopolista, cuando se reconoce la existencia de cierto poder de mercado por parte de alguna o algunas de las empresas del sector, se dibuja una empresa caracterizada por su posición activa frente a la competencia, ya sea para consolidarse o para defenderse del ejercicio de dicho poder de mercado.

Sin embargo, esta empresa activa y obligada a adoptar estrategias competitivas acertadas, típica de la economía industrial, pese a sus enormes diferencias con la empresa pasiva de la competencia perfecta, comparte con ésta ciertas características que a veces pasan inadvertidas, debido a la familiaridad de los economistas con los métodos y formas de pensar de la economía neoclásica, que han dejado en segundo plano aspectos que en la realidad ocupan un lugar mucho más sobresaliente. Esto se refiere al hecho de que las de ambos modelos son supuestamente empresas que utilizan la misma técnica productiva, aunque lo hagan aplicando en el corto plazo tamaños o escalas de plantas productivas distintas (pero a largo plazo, el equilibrio exige que

todas terminen adoptando la escala óptima, con lo que incluso la diferencia de tamaño tiende a desaparecer). Mientras este supuesto de técnica constante no se remueva del plano teórico, la teoría de la empresa de la competencia imperfecta seguirá adoleciendo de los mismos defectos analíticos básicos que la teoría de la empresa de la competencia perfecta. Es verdad que en los demás ámbitos de la actividad empresarial este segundo tipo de empresa se muestra infinitamente más activa que su compañera "perfecta", pero se debe insistir en que la ausencia de competencia por el lado de la técnica limita decisivamente el tipo de resultados que pueden obtenerse con este modelo. La cuestión estriba, por tanto, en que los modelos de competencia imperfecta comparten con el de competencia perfecta el rechazo neoclásico al análisis dinámico, que era el típico y normal en el período clásico del pensamiento económico, cuando los economistas se ocupaban de analizar, entre otras cosas, los efectos del progreso técnico y económico en los resultados empresariales, para lo cual, como es obvio, tenían que dar entrada en el análisis, desde el principio, al cambio técnico.

El viraje neoclásico y marginalista hizo que el pensamiento económico predominante en este siglo adoptara un método distinto, basado en la estática comparativa, en el que no interesa tanto la evolución del sistema o de la empresa desde un punto temporal a otro, sino la pura comparación de dos estados diferentes, cuya diferencia relevante se reduce al número o al tamaño de las empresas, pero manteniéndose constantes la técnica productiva y los costos. Al dejar fuera, por tanto, al tiempo real —y a su contenido, el cambio técnico—, a la microeconomía neoclásica sólo le cabía intentar cubrir esta ausencia con algo que muchos han confundido, por el hábito, con el cambio técnico: la "escala de producción".<sup>1</sup> Se ha utilizado la idea intuitiva y realista asociada a tantas experiencias reales de pequeñas empresas que van creciendo hasta convertirse en medianas, después en grandes y finalmente en enormes empresas, como base suficiente para identificar en sí mismo el cambio de escala con la perspectiva evolutiva o dinámica. Esa idea ha sido reforzada por la elaboración del concepto de "largo plazo" marshalliano, en el cual parecía introducirse la dimensión temporal, pues se daba tiempo a las empresas para cambiar de escala o tamaño de sus activos fijos (y no sólo para poder variar la cuantía de sus factores variables). Pero se ha olvidado que en la realidad el aumento en la escala ha sido siempre impulsado por el cambio técnico, que sin embargo desaparece por completo en esta perspectiva teórica, como se verá enseguida.

Hoy se sabe que la escala no puede servir de sustituto de la técnica.<sup>2</sup> Todo el debate sobre los rendimientos de escala ha girado en falso, centrándose en aspectos secundarios, como el de si las economías internas de escala daban paso a deseconomías al aumentar el tamaño o, por el contrario, se mantenían durante un tramo suficientemente amplio como para hacer necesaria la prevalencia de los monopolios.

1. A. Asimakopulos, *An Introduction to Economic Theory: Microeconomics*, Oxford University Press, Canadá, 1978. Este autor hace una clara distinción entre ambos conceptos.

2. Diego Guerrero, "El enfoque dinámico en la teoría de la competencia", *Cuadernos de Economía*, Barcelona [en prensa].

En el fragor de esta batalla dialéctica pareció generarse un aturdimiento general que impidió percibir que la cuestión decisiva no era la de la forma de las curvas de costos medios a largo plazo, sino la del irrealismo del supuesto que pretendía representar correctamente la realidad atribuyendo a todas y cada una de las empresas competidoras exactamente la misma curva, con la misma forma y la misma posición, haciendo patente que el supuesto implícito era la igualdad plena de la técnica de producción con que contaba cada empresa.

En este punto hay que ser meridianamente claros. Si se quiere ser de verdad realista, se debe introducir en la teoría de la empresa y de la competencia la desigualdad o disparidad técnica característica de cualquier sector productivo de la economía (y ausente de los modelos neoclásicos). La forma más sencilla de hacerlo es considerar que en cada momento del tiempo real conviven dentro de un sector empresas dotadas de equipos productivos de diferente grado de desarrollo técnico. Basta para ello con sustituir el supuesto de uniformidad técnica por el de (como mínimo) dos técnicas, ya que de lo que se trata es de resaltar la pluralidad técnica frente a la completa homogeneidad. Esta diferencia en la técnica no es sino el resultado de "fotografiar", o reflejar sincrónicamente, lo que es un momento de la evolución técnica, un punto en el proceso de cambio técnico de carácter diacrónico que tiene lugar de forma continua en el tiempo real (que exigiría un aparato de vídeo para ser captado en movimiento). Sin embargo, el análisis de esta instantánea fotográfica a partir de la pluralidad técnica de cada sector productivo permite aplicar las normas analíticas de la economía dinámica clásica y superar así las limitaciones típicas de la estática neoclásica (la ausencia de cambio técnico).

Recuérdese que los clásicos partían de la consideración de estas diferencias técnicas dentro de cada sector productivo y que a ellas atribuían la diferencia en el costo unitario obtenido por cada empresa en la producción (precisamente, éste es el origen de la ventaja absoluta de alguna empresa o de algún país, como se verá más adelante).

Si se aplican a las ideas señaladas las técnicas modernas de la microeconomía contemporánea (ciertamente neoclásica), es posible expresarlas diciendo que sería necesario representar en cada sector al menos dos curvas envolventes de costos medios, representativas cada una de la técnica productiva diferente utilizada por cada una de las dos empresas, o los dos grupos de empresas, que se supondrá que componen el sector. Si la media del sector determina un precio único (al menos tendencialmente) para la mercancía de que se trate, lógicamente la desigualdad técnica y de costos implicará también una desigualdad en los beneficios y en la rentabilidad obtenidos por cada empresa (o grupo de empresas).

Por tanto, el primer resultado que se obtiene con el enfoque dinámico de la competencia es la dispersión de las rentabilidades individuales en cada sector productivo, algo que es perfectamente compatible con un segundo resultado complementario del anterior: la tendencia a la igualación de la rentabilidad media de cada sector. Ambas tendencias forman el doble resultado de la competencia multifacética y plural entre empresas característica de la competencia intercapitalista real, que no es ni perfecta ni imperfecta, sino simplemente "libre", es decir, basada en

el libre (sin obstáculos) movimiento del capital en busca de la máxima rentabilidad.<sup>3</sup>

En efecto, si se supone la plena libertad de movimientos del capital —la clásica "libre competencia" que, como se ha dicho, no es ni perfecta ni imperfecta, pero que no excluye ni la dependencia individual respecto de los precios que impone el mercado ni la existencia simultánea de "poder de mercado"—, el flujo y reflujo de capital desde los sectores de baja rentabilidad a los de mayor tasa de ganancia creará necesariamente una tendencia continua hacia la igualación de las tasas medias sectoriales (sin que ello deba confundirse con la igualdad permanente de tasas de ganancia, como suponen algunos). Por tanto, si el resultado principal de la competencia intrasectorial es la formación de un valor medio (media ponderada de los valores individuales obtenidos a partir de las diversas técnicas utilizadas individualmente) como precio único o "precio directo" del sector, la competencia intersectorial que ejecuta los movimientos de la mano invisible smithiana tiende a convertir estos precios directos en "precios de producción", o sea, precios formados a partir del costo de producción más un margen de ganancia suficiente para permitir la materialización práctica de esta tendencia a la igualación de las distintas rentabilidades sectoriales.<sup>4</sup>

#### EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA VENTAJA ABSOLUTA

La ventaja competitiva que tiene, en cada sector, la empresa capaz de obtener el producto al menor costo de producción es la base de la ventaja absoluta que Adam Smith<sup>5</sup> transformó en teoría del comercio internacional y fue desarrollada después por Marx y, más recientemente, por Shaikh. La ventaja absoluta es pues una ventaja intrasectorial y Smith razonó que un país que tuviera empresas con ventaja absoluta en los sectores industriales decisivos sería un país con ventaja absoluta en el comercio internacional, es decir, que se convertiría normalmente en exportador neto y obtendría superávit comercial, mientras que los países que tuvieran empresas con desventajas absolutas tenderían a convertirse en importadores netos abocados a sufrir déficit comerciales y problemas en sus balanzas de pagos. Smith identificaba los costos de producción con costos de trabajo (directo más indirecto), de acuerdo con la teoría del valor-trabajo que, con más o menos ambigüedades, defendía.

Por su parte, Ricardo, más coherente generalmente que Smith en su defensa de la teoría laboral del valor, flaqueó en este punto al referirse a la teoría del comercio internacional, y concluyó que el principio del valor-trabajo no era de aplicación en este ámbito debido a los factores que impedían el libre movimiento

3. A. Shaikh, *Valor, acumulación y crisis*. Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990.

4. Véanse las tablas de J. Gouverneur, *Éléments d'économie politique marxiste*. Contradictions, Bruselas, 1978. Ahí se resumen numéricamente estas ideas, aunque utilizando tres empresas y tres sectores, en lugar de dos. Véase también el capítulo 2 de D. Guerrero, *Competitividad: teoría y política*. Ariel, Barcelona, 1995.

5. A. Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1980, pp. 533-534.

del capital fuera de las fronteras nacionales.<sup>6</sup> Ricardo era lo suficientemente realista como para no descartar, en principio, la posibilidad dibujada por Smith de que algunos países, de menor desarrollo técnico, tuvieran problemas con una abundante gama de productos que, al no poder producir internamente a bajos costos (en trabajo), se verían obligados a importar, ocasionando así una tendencia al desequilibrio comercial de sus intercambios exteriores. Sin embargo no fue lo suficientemente coherente con la teoría del valor-trabajo como para aplicarla también al dinero, y defendió en cambio la versión clásica de la teoría cuantitativa del dinero. Ello lo condujo a creer que los flujos monetarios internacionales que surgirían en un caso como el señalado actuarían de manera automática contra la ley de la ventaja absoluta, anulándola finalmente, gracias a la puesta en marcha de un mecanismo de ajuste compensatorio que terminaría favoreciendo por igual a todos los países que participaran en el comercio internacional.

Los cambios operados por intermediación del mecanismo monetario harían, según Ricardo, que al final lo relevante en los patrones de comercio entre naciones fuera la ventaja comparativa, definida para cada país y para cada par de bienes (sectores) como el menor precio relativo intersectorial, con independencia del nivel absoluto de costo, y convertida por tanto en algo al alcance incluso de los países con desventaja absoluta en ambos productos. Merece la pena detenerse en el razonamiento que conduce a esta conclusión: si el país A produce una unidad de  $x$  en tres horas (3 000 pesetas) y una unidad de  $y$  en cinco horas (5 000 pesetas), mientras que el país B las produce respectivamente en cuatro y seis horas (4 000 y 8 000 pesetas), el país A —admite Ricardo— exportará ambas mercancías al país B. Si reducimos su comercio a estas dos mercancías, B tendrá que exportar oro para pagar sus importaciones y A importará ese oro que recibe como pago por sus exportaciones. Pero si se cree que la teoría cuantitativa del dinero es una realidad, como pensó Ricardo, la salida de oro de B haría bajar los precios internos y la entrada de oro en A los haría subir, de forma que los costos en trabajo dejarían de regular los precios efectivos, que ahora serían, por ejemplo, 3 600 y 6 000 en A y 3 200 y 6 400 en B, con lo que A conservaría su capacidad exportadora en la mercancía  $y$  pero la perdería en  $x$ . El ajuste seguiría hasta que se anularan por completo los flujos de oro, es decir, hasta que el comercio entre ambos países se equilibrara totalmente.

Esta tendencia al equilibrio automático de los intercambios comerciales entre países está presente en las teorías modernas del comercio internacional,<sup>7</sup> tanto en las que se sitúan dentro del modelo de Heckscher-Ohlin como en las que pertenecen a las llamadas nuevas teorías del comercio internacional. Ello es así porque ambas comparten la teoría cuantitativa del dinero y se inspiran en el principio de la ventaja comparativa y en el rechazo de la teoría laboral del valor. Sin embargo, Marx rechazó la teoría cuantitativa del dinero<sup>8</sup> y, por tanto, también la nece-

sidad del equilibrio comercial automático, con lo que dio nuevo impulso a la teoría de las ventajas absolutas. Por su parte, Shaikh<sup>9</sup> ha desarrollado de forma consecuente la teoría de la ventaja absoluta sobre la base de la teoría del valor-trabajo, con lo que al mismo tiempo ha demostrado que las teorías contemporáneas del comercio internacional —no sólo las citadas sino incluso las de autores marxistas o ricardianos modernos, como Amin, Mandel o Emmanuel— no son sino reactualizaciones de la teoría de la ventaja comparativa y de la teoría cuantitativa del dinero. Pero si se parte de postulados diferentes puede demostrarse que los costos de producción, en términos de las cantidades socialmente necesarias de trabajo total, siguen siendo los centros de gravedad reguladores de los precios mundiales y de los tipos de cambio reales a largo plazo,<sup>10</sup> ya que los flujos monetarios necesarios para compensar los flujos desiguales de mercancías no generan los movimientos de precios relativos previstos por Ricardo y sus continuadores (o al menos no necesariamente en la medida exigida para compensar los intercambios y las balanzas de pagos, aunque pueda darse en algún caso una compensación parcial). Lo que ocurrirá es, sencillamente, que estos flujos monetarios sancionarán y consolidarán ritmos distintos de producción y de transacción mercantil en los diferentes países (a los que las cantidades de dinero simplemente se ajustarán, financiándolos) o generarán movimientos de los tipos de interés nacionales, haciéndolos subir en el país importador y bajar en el exportador, generando así el diferencial de tipos de interés y de tasas de crecimiento característico de las economías actuales.

La representación gráfica de las ideas del nuevo enfoque puede realizarse con el instrumental analítico y técnico de la economía convencional. Partiendo de la diversidad técnica observable en la producción (que se expresa en las funciones de producción y en las curvas de costos) será posible desembocar en la capacidad exportadora o importadora de los respectivos países, sin que se aprecie ninguna tendencia al enjuugamiento automático de estos desequilibrios, salvo que se quiera decretar la idea de la armonía comercial y del equilibrio recurriendo al mecanismo de la teoría cuantitativa del dinero. En la figura 1,<sup>11</sup> se parte de dos (no una sola) funciones de producción distintas entre sí ( $FP_x$  y  $FP_m$ ), una para cada una de las dos empresas —o grupos de empresas— que constituyen el sector (véase la sección *a* de la figura), que se suponen ubicadas, además, en países distintos. Como se adopta una perspectiva dinámica, se supondrá además que las curvas de costos fijos y variables que se repre-

9. A. Shaikh, "Foreign Trade and the Law of Value" (2 partes), *Science and Society*, otoño de 1979 y primavera de 1980.

10. A. Shaikh, *Competition and Exchange Rates. Theory and Empirical Evidence*, Documento de Trabajo núm. 25, Department of Economics, New School for Social Research, Nueva York, 1991; A. Shaikh, *A Note on the Determination of the Real Exchange Rate*, New School for Social Research, Nueva York, 1992; el desarrollo de estas ideas se encuentra en el capítulo 4 de D. Guerrero, *Competitividad: teoría y política*, op. cit.

11. Esta figura reproduce, con pocas variantes, la que se recoge, junto a las que representan al modelo de Heckscher-Ohlin y al de competencia monopolista y economías de escala, en el capítulo 3 de D. Guerrero, *Competitividad: teoría y política*, op. cit.

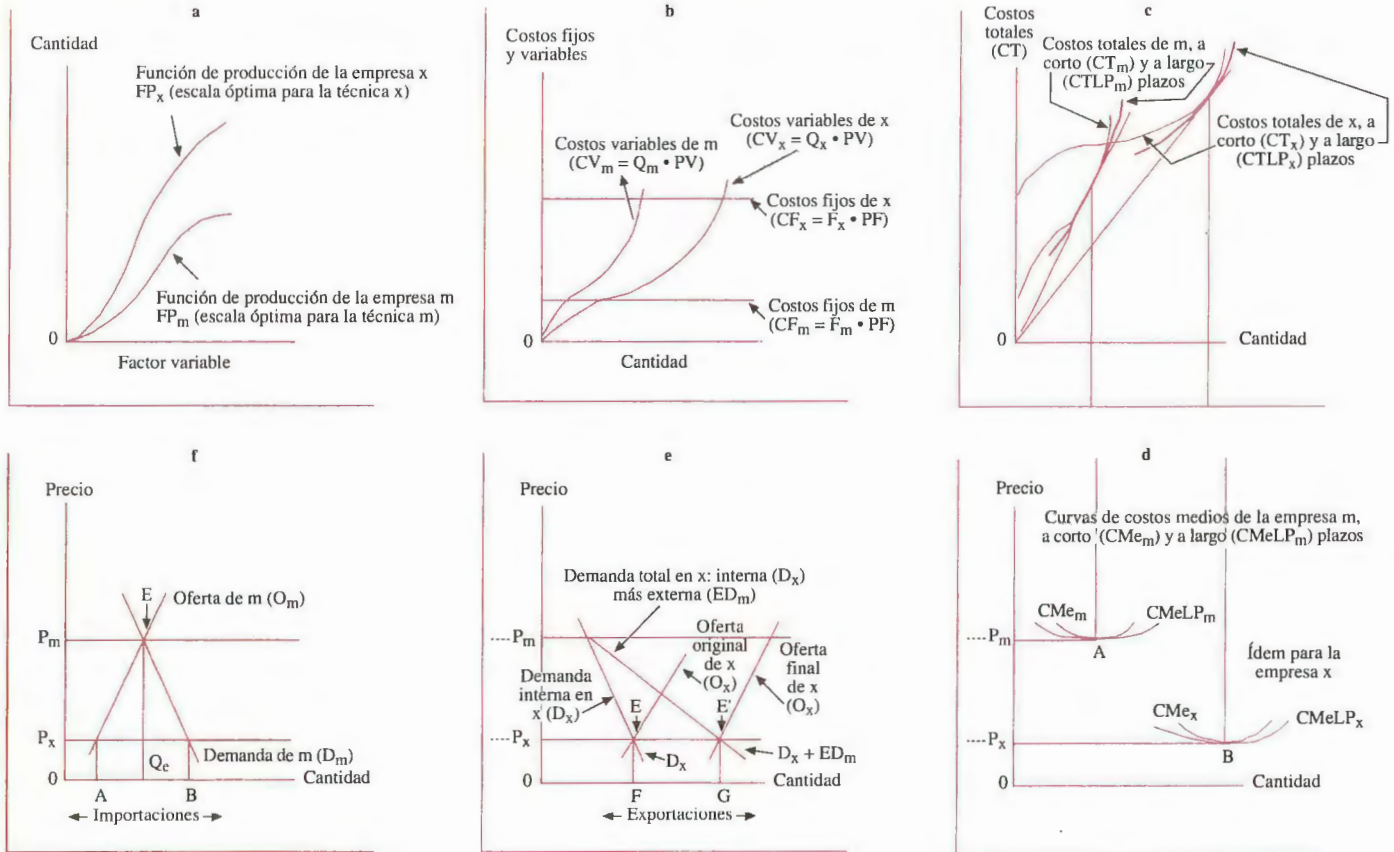
6. David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, Ayuso, Madrid, 1973, p. 140.

7. J. S. Chipman, "International Trade", en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, Macmillan, Londres, 1987, vol. II, pp. 922-955.

8. K. Marx, *El capital. Libro III*, Siglo XXI, Madrid, 1979, p. 711.



F I G U R A 1



sentan en la sección *b* son distintas, pero no porque haya un precio unitario diverso de los factores productivos en cada país (circunstancia realista que se podría añadir en un segundo momento del análisis), sino porque difiere 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  $PV_x = PV_m = PV$ , donde  $PF$  significa precio del factor fijo,  $PV$  precio del factor variable, y los subíndices anticipan ya el resultado que se obtendrá más tarde, indicando que *m* será el país importador y *x* el exportador. Como reconocen los economistas de empresa y los ingenieros de producción,<sup>12</sup> la empresa que utiliza la mejor técnica productiva suele ser la que mecaniza su proceso productivo y eleva sus costos fijos para hacer posible una mayor producción que permita, a su vez, abatir los costos 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 *b*.

En *c* se observa cómo a partir de cierto volumen de producción la curva de costos 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 costos medios (véase la sección *d*). Si se supone que los óptimos de explotación en A y B son los correspondientes a la escala óptima de cada empresa—sólo se dibuja una curva de corto plazo para cada empresa, prescindiendo también de las de largo plazo, para que la gráfica no resulte muy engorrosa—, lo que resulta es que el equilibrio a largo plazo de la empresa *x* se producirá para un nivel de costos y precios unitarios más bajo que en el caso de la empresa *m*. Obsérvese que a este respecto es indiferente el modelo estricto de competencia que se suponga vigente: se puede utilizar formalmente cualquiera de estos modelos para especificar si el equilibrio a largo plazo 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

12. A. Arroyo y M. Prat, *Dirección financiera*, 2ª ed., Ed. Deusto, Madrid, 1994, y A. Koutsoyiannis, *Microeconomía moderna*, Amorrortu, Buenos Aires, 1985, pp. 137-138.

se desprende del modelo de competencia monopolística), 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 costos y precios entre las empresas.

Se llega así a las partes *e* y *f* de la figura. Supuesto el desnivel de costos y precios internos en los países *X* y *M* (que es lo mismo que decir en las empresas *x* y *m*), es posible 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 *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 *f*).

Obsérvese que no hay ninguna tendencia a la desaparición ni al equilibrio de estos flujos comerciales. Si lo que ocurre con una mercancía en particular en el país *M* se repitiera en relación con otras muchas mercancías, de manera que en términos netos fueran más los productos que este país produce con desventaja absoluta de costos, 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* (el famoso mecanismo monetario de ajuste automático), no hay necesidad de que estos desequilibrios tiendan a desaparecer, a menos que se modifiquen realmente las condiciones de costo de las empresas de los países implicados. Esto lo reconocen autores tan importantes para la economía neoclásica como Paul Samuelson, quien ha escrito que "incluso en el caso de que el salario monetario interno 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".<sup>13</sup> Por el contrario, desde la perspectiva de la ventaja absoluta, lo más probable, siguiendo el argumento ya visto, es que la pérdida de oro y divisas en que incurrirá sistemáticamente el país *M* para financiar sus importaciones contraerá la base monetaria y la cantidad de dinero en circulación dentro de dicho país, lo que, aparte de significar una adaptación a la previsible caída de la producción que entrañan estos resultados comerciales negativos, favorecerá una elevación de los tipos de interés en *M*, resultados que, junto a los correspondientes efectos inversos en el país *X*, explican la persistencia de los diferenciales de tipos de interés a largo plazo y de ritmos de crecimiento del PIB que caracterizan, a grandes rasgos, al grueso de los países importadores frente a los exportadores.

13. P. Samuelson, "Theoretical Notes on Trade Problems". *Review of Economics and Statistics*, núm. 46, mayo de 1964, p. 153, nota.

## LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y LAS POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD

Conforme a lo expuesto hasta aquí, debe quedar claro que la capacidad de un país para obtener buenos resultados comerciales en un entorno mundial dominado por la libre competencia de capitales y el libre comercio estriba en la fortaleza competitiva de sus empresas. Ésta, a su vez, radica en su capacidad para vender más barato el mismo producto con la misma calidad o de ofrecer mejor calidad al mismo precio, siendo esto último una variedad de lo anterior, como ya supieron entender los clásicos. Éstos se fijaron en la relación calidad-precio desde ambos puntos de vista y asimilaron la habilidad para aumentar la cantidad (o calidad) de producto por unidad de trabajo (o valor) con la de disminuir la cantidad de trabajo necesaria para obtener la misma cantidad y calidad de valor de uso. Esto significa que los factores decisivos de la tan traída y llevada competitividad "nacional" (o "internacional" o "industrial") de un país son internos a sus empresas, y no factores externos que puedan alterarse fácilmente y a corto plazo con una adecuada política económica, ya se trate de la clásica política macroeconómica o de la que defienden cada vez más insistentemente los autores que se preocupan por estos temas: la política industrial de contenido microeconómico.

Las "políticas microeconómicas de competitividad" se pueden dividir, como ha hecho en España Julio Segura,<sup>14</sup> en tres conjuntos: a) las que se dirigen a facilitar los bajos costos de producción de las empresas nacionales; b) las que persiguen facilitar la transmisión de los costos a los precios, eliminando los obstáculos que se oponen a ello, y c) las concebidas para actuar sobre los factores distintos de los costos de producción, a los que cada día se presta más atención y se consideran en algunos casos como el elemento auténticamente decisivo. La clasificación estaría bien orientada si no fuera por algunos rasgos que distorsionan el correcto entendimiento del problema en su conjunto. En realidad, desde el enfoque clásico habría que tratar a las políticas del primer y tercer tipos como equivalentes y mutuamente dependientes, en vez de considerarlas dos esferas completamente separadas. Por su parte, el segundo conjunto de medidas es un resultado directo de lo que parece, desde este punto de vista, una exagerada preocupación (inspirada sobre todo en la economía industrial) por el tema del monopolio y del poder de mercado. Enseguida se detalla el contenido de estas políticas.

1. En cuanto a las destinadas a ayudar a las empresas a conseguir bajos costos de producción, surgen dos malentendidos. En primer lugar, en ocasiones se cree que los bajos costos de producción por unidad de producto sólo pueden conseguirse por la vía de las bajas tasas unitarias o precios de los factores de producción, de forma que se llega a pensar que sólo podrán ser competitivos los países donde dichos factores (significativamente, el trabajo) tienen un precio absoluto inferior (o sea, donde los salarios son más bajos). Sin embargo, el costo unitario o medio

14. J. Segura, *La industria española y la competitividad*. Espasa-Calpe, Madrid, 1992, y "Sobre políticas microeconómicas de competitividad", *Papeles de Economía Española*, núm. 56, 1993, pp. 348-360.



es el resultado, básicamente, de la forma en que una empresa combina los insumos (*inputs*) necesarios para la producción, y esto lo determina básicamente su técnica productiva, materializada en sus equipos y máquinas. Si una empresa lo consigue hacer con el empleo de una máquina, digamos, cuatro veces más rápida pero que utiliza la misma mano de obra que la más lenta, esta empresa podrá conseguir, incluso si paga un salario doble, un costo salarial por unidad de producto que sólo será la mitad del que se obtiene con la máquina lenta y los salarios más bajos.

Una segunda confusión afecta a la comprensión de estas cuestiones y es que el hecho de que los salarios representen, según los países, entre la mitad y dos tercios de la renta nacional o del producto nacional bruto, no autoriza a considerarlos como el costo fundamental de sus empresas, ya que en el precio de las mercancías no sólo se incluyen las rentas generadas en la producción sino todos los productos intermedios o insumos materiales necesarios para la producción. Cuando se tiene en cuenta esto, los costos salariales apenas representan, como lo demuestran las estadísticas industriales, de 20 a 25 por ciento del precio final del producto. Por consiguiente, resumiendo las dos críticas señaladas, no hay que confundir los bajos costos de producción con las bajas tasas unitarias de los factores, ni siquiera con la del factor dominante en la renta nacional convencional, como es el trabajo, sino tener muy presente que en la práctica bajos costos y altos salarios van por lo general unidos porque la técnica superior hace perfectamente posible esta combinación como resultado normal del proceso de mecanización y capitalización de la producción.

2. En cuanto al segundo conjunto de políticas microeconómicas de competitividad, lo primero que hay que señalar es que el monopolio y el poder de mercado no son necesariamente sinónimos de altos precios y bajas cantidades producidas. En realidad, lo anterior sólo sucede en los libros de texto, que, influidos por la limitada penetración analítica demostrada en este punto por la microeconomía neoclásica, presentan la comparación entre los resultados típicos del monopolio y de la competencia perfecta partiendo del absurdo supuesto de que ambos tipos de empresa utilizan exactamente la misma técnica productiva. Pero en la realidad ocurre todo lo contrario, y así debe suceder también en la teoría, por lo que si se elimina el supuesto de la identidad técnica se observará que desaparece igualmente la conclusión, y se entenderá que las grandes empresas monopolistas u oligopolistas puedan en la práctica ser más eficientes y ofrecer precios más bajos que otras empresas. No parece, pues, que las llamadas políticas de defensa de la competencia desempeñen un papel más que retórico o ideológico, acorde con la lógica que da por supuestos los resultados ideales de los modelos del equilibrio general competitivo.

Asimismo, la insistencia en el papel negativo de los servicios, frente a la industria, por su mayor efecto inflacionario, que suele atribuirse a sus rasgos relativamente monopolistas y a su aislamiento de la competencia internacional, olvida que no se puede reducir el problema a un asunto de prácticas monopolistas, ya que aquí entran en juego diferencias estructurales entre los sectores de servicios e industrial. 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 ra-

dicalmente. Mientras que los bienes industriales (por sus propias características físicas y técnicas) pueden producirse en masa y son, por tanto, susceptibles de avances radicales en la productividad del trabajo, no ocurre otro tanto con los servicios, cuya prestación ha de realizarse de forma personalizada o cuasi personalizada en muchas ocasiones. Queda así vedada en este campo la base técnica para la obtención de mejoras productivas y de costo del alcance y magnitud de las que son posibles conseguir cuando la subsunción real del trabajador a la máquina es un hecho. Por consiguiente, “al no poderse mecanizar, el incremento de la producción de estos servicios exige la absorción de cantidades crecientes de mano de obra (como consecuencia de un débil crecimiento del cociente capital/empleo en el sector) y hace imposible la elevación de la productividad al ritmo habitual en la esfera de la producción material. En consecuencia, el menor crecimiento de la productividad se tiene que traducir necesariamente en un encarecimiento progresivo de los servicios, en relación con los bienes industriales y agrícolas”.<sup>15</sup>

3. El tercer conjunto de medidas consiste en un sinnúmero de actuaciones públicas dirigidas a fomentar los llamados “factores de competitividad distintos de los costos y precios”, que es otra forma de referirse a la calidad y a las estrategias de mercadotecnia para facilitar la penetración de los productos nacionales en los mercados exteriores. Este conjunto de actuaciones pueden sintetizarse con el término de política de “diferenciación de producto” o política de calidad y puesto que sus defensores la desvinculan radicalmente de la estrategia de costos, su doble esencia parece consistir en: a) que una vez que se tiene el producto técnicamente acabado, es preciso venderlo de la mejor forma posible (con buena imagen de marca, buen servicio posventa, buenas redes de comercialización, etc.), o b) cómo obtener la mejor calidad real de esos productos con independencia del costo y del precio, porque se supone que existen mercados que sólo se fijan en la calidad y el acabado (supuestamente), con independencia de los costos y de los precios.

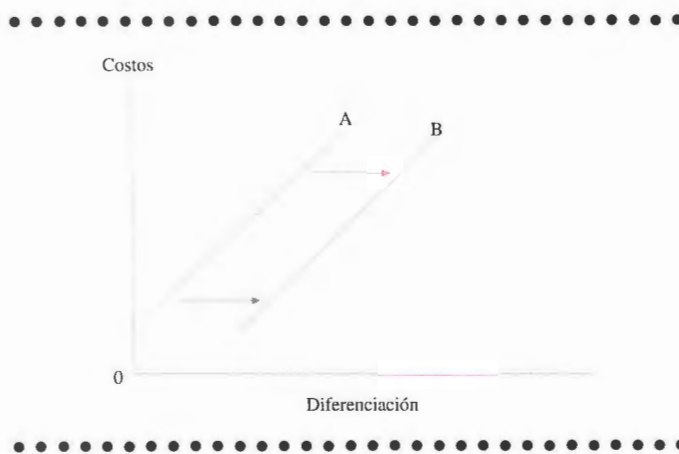
Sin embargo, si se utiliza el enfoque clásico, entonces estas políticas de calidad no deben interpretarse sino como una extensión de las políticas de bajos costos y en ningún caso deben analizarse como si fueran independientes. Esto lo han comprendido autores que sin pertenecer a esta corriente han evitado separar arbitrariamente ambas estrategias competitivas, al insistir en que el objetivo de abaratar la producción de un producto de determinada calidad es conceptualmente idéntico al de mejorar la calidad de un producto que tiene un determinado costo. Así, 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”, Canals tiene que reconocer, en su análisis de los “procedimientos para aumentar el valor de la compra para el consumidor”, que éstos consisten en la “disminución del costo de la compra” (ya sea por disminución del tiempo de instalación o entrega, del riesgo de roturas, de los costos de uso del producto o de los defectos de

15. D. Guerrero, *Cambio tecnológico e industrialización de los servicios*. Documento de Trabajo núm. 9318. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1993, p. 43.

calidad o por mejora del servicio posventa) o en el “aumento de sus resultados” (que consisten, a su vez, en la disminución del costo de financiamiento de las compras o los inventarios, además de en aumentos de productividad y mejoras en la calidad del producto). Finalmente, Canals recuerda que “costos 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 costos excesivos”, de forma que es posible establecer una “relación general entre nivel de costos y capacidad de diferenciación” que podría representarse como en la gráfica 1.<sup>16</sup>

G R Á F I C A 1

RELACIÓN GENERAL ENTRE NIVEL DE COSTOS Y CAPACIDAD DE DIFERENCIACIÓN



Para terminar, si las políticas propuestas de competitividad consisten en esto —y una política así concebida es lo que se está convirtiendo en el objetivo central de la política económica de un número creciente de países en lógica correspondencia con el proceso de sustitución que está teniendo lugar, por medio del cual el objetivo de crecimiento, típico de la época de expansión de hace treinta años, ha dado paso al de competitividad, característico del período de crisis estructural abierto hace dos décadas—, poco cabe esperar de ellas como vía para eliminar los problemas de competitividad que experimentan tantos países, entre ellos España y muchos países de América Latina. Porque la cuestión no estriba desde luego en bajar los salarios, luchar contra los monopolios y diferenciar el producto: esto es errar el planteamiento de base y además la realidad económica lo desmiente todos los días. La competencia más fuerte viene casi siempre de empresas y países que pagan altos salarios, que gozan de grandes dosis de poder de mercado y que anegan el mercado con productos que, si a veces son de calidad y están diferenciados, en muchas otras ocasiones son de calidad estándar e indiferenciados pero más baratos, por estar fabricados a menor costo que los de

las empresas nacionales. Insistir tanto en la competitividad pero ligarla al mismo tiempo a factores como los señalados, que son todos externos a la empresa, sólo parece coherente con una concepción ingenua que crea, o quiera hacer creer, que puesto que “sólo se gana competitividad compitiendo”, basta con que las empresas compitan y que los gobiernos apliquen estas políticas (muchas veces reducidas a políticas de liberalización de mercados y de desregulación, acompañadas de medidas de estímulo a ciertos sectores, nichos o empresas) para ganar competitividad.<sup>17</sup> Es verdad que compitiendo se puede aprender a competir, pero no es menos cierto que, en el panorama internacional y en este terreno, unos parecen inevitablemente destinados a enseñar y otros a aprender. Como parece lógico esperar que el maestro siga por delante del alumno, no está tan claro por qué algunos países habrían de aceptar la condena de ir siempre a la zaga.

## CONCLUSIONES

Frente al planteamiento convencional —con su competencia perfecta o imperfecta que dejan fuera la competencia en la técnica y en los costos, con su tendencia a la armonía comercial basada en las ventajas comparativas y en el equilibrio de las balanzas de pagos nacionales— de que todos parecemos vivir en el mejor de los mundos posibles, se alza con una fuerza creciente un enfoque distinto que reclama abrir los ojos a la realidad. A los países que tanto tienen que aprender de la competencia les interesa comenzar por la primera lección, que en el manual del planteamiento convencional parece ausente: en la competencia se puede ganar y se puede perder y para que unos ganen otros tienen que perder. No conviene conformarse con verdades a medias, pues si es cierto que todos aprenderán mucho en esta carrera, y serán todos más sabios, no menos cierto es que al final unos aprobarán y otros suspenderán el examen práctico. En este sentido, es indudable que si el planteamiento “clásico” tiene alguna virtualidad teórica, nos debe posibilitar a un tiempo extraer conclusiones prácticas. Este enfoque nos enseña que la competitividad de un país depende mucho menos de lo que la política económica presente pueda hacer que de lo que todo el pasado histórico ha hecho ya y nos ha legado para el presente y para el futuro. Este pasado —donde se incluyen también las políticas económicas pretéritas pero, sobre todo, los avatares del desarrollo de las fuerzas productivas íntegras de la sociedad, resultado de innumerables circunstancias históricas— no es algo que se pueda elegir y en muchos casos es una carga con la que los países tienen que caminar. Mejorar la competitividad nacional significa por tanto mejorar las fuerzas productivas nacionales (la población, con su ciencia y con su técnica, y con el equipo productivo de sus empresas), pero pensar que con la política presente se pueden borrar por decreto las herencias del pasado es una ilusión. No se trata de lanzar un mensaje pesimista, sino de sustituir las idealizaciones de la economía neoclásica por el análisis de la realidad objetiva, empezando por la competencia dinámica basada en el cambio técnico y por la ventaja absoluta. ②

16. J. Canals, *Competitividad internacional y estrategia de la empresa*, Ariel, Barcelona, 1991, pp. 162-163.

17. Á. Espina, *Hacia una estrategia española de competitividad*, Fundación Argenteria-Visor Distribuciones, Madrid, 1995, p. 27.