

NOTAS
CRITICASCOMPETITIVIDAD:
TEORIA Y POLITICA

Diego Guerrero
Barcelona, Ariel, 1995.

Supongamos que dos países, Inglaterra y Portugal, están en disposición de producir dos bienes, vino y tela; digamos además que empleando exactamente la misma cantidad total de recursos humanos y materiales, y destinando la mitad de los mismos a cada bien, en Inglaterra se pueden producir 50 unidades de vino (50v) y 100 unidades de tela (100t), mientras que en Portugal es posible producir hasta 100v y 150t. Postulemos adicionalmente, para simplificar, que esta producción satisface la demanda social de ambos bienes, estando las fronteras, por ahora, cerradas al comercio. Pues bien, si una parte de los recursos disponibles en Inglaterra para producir vino pudiera destinarse a la producción de tela —de tal forma que, por ejemplo, se dejaran de producir 15v para producir 30t adicionales—, e igualmente en Portugal fuera posible reorientar también los recursos disponibles desde la producción de tela a la producción de vino —de manera que se dejaran de producir 30t para producir 20 nuevas unidades de vino—, ¿no sería en estas circunstancias aconsejable para ambos países establecer intercambios comerciales de vino y tela?

Es evidente que si los ingleses y portugueses aceptaran reasignar sus recursos en la dirección propuesta conseguirían aumentar la producción mundial de vino sin disminuir la de tela, siempre que en Inglaterra hubiera disposición a aceptar el cambio de sus nuevas 30t por una cantidad comprendida entre 16 y 19 de las unidades de vino producidas adicionalmente en Portugal, lo cual es del todo razonable desde el punto de vista del consumo en ambos países. ¡Habría más vino para todos sin que hubiera un mayor sacrificio de recursos! Lo que es más: si la reasignación de recursos prosiguiese con esta misma pauta, y los intercambios no se interrumpieran, es fácil deducir que lo que más conviene es que Inglaterra destine todos sus recursos a producir únicamente tela, hasta un total de 200t, mientras que Portugal en este caso produciría 50t y 175v. Ambos países podrían repartirse en tal caso hasta 25 unidades adicionales de vino destinando en su conjunto la misma cantidad de recursos a la producción de ambos bienes que en la situación autárquica inicial. Por tanto, en estas condiciones, después de abrir las fronteras al comercio mejoraría sin duda la situación en ambos países. Obsérvese que este principio de ventaja comparativa asegura que el comercio internacional es provechoso para todos con independencia de que un país sea más productivo absolutamente que el otro en ambos bienes: al fin y al cabo, Portugal produce cada unidad tanto de vino como de tela empleando menos recursos que Inglaterra; de ser la causa, el atraso tecnológico de Inglaterra con respecto a Portugal no

sería importante a estos efectos. Tampoco el dinero juega aquí ningún papel especial: los intercambios internacionales son ventajosos en términos reales, porque la productividad mundial se incrementaría. Sin embargo, esta doctrina tiene, en principio, un carácter meramente normativo: estos países saldrían ganando si y sólo si de alguna forma pudiera establecerse el patrón de comercio internacional descrito a partir de las condiciones iniciales, lo cual sería, por lo demás, realmente deseable.

Claro está que no es menos deseable tener bien presente que el mundo que nos ha tocado vivir tiene sus propias reglas: los bienes son producidos, tanto en Inglaterra como en Portugal, por empresas capitalistas, que buscan en primer término hacer negocio, es decir, obtener beneficios, y no tienen por qué preocuparse para nada de lo que es deseable para todos. Lo que cabe esperar es que, caso de abrirse las fronteras al comercio, los productores portugueses de vino y de tela, que son más eficientes en sentido absoluto, arrasaran los mercados ingleses con sus mercancías, debido precisamente a que son capaces de producirlos con menores costes unitarios, es decir, en lenguaje llano, más baratos: una masiva evidencia empírica lo demuestra. Esto debería ser suficiente para relegar el principio de la ventaja comparativa del comercio internacional a lo que realmente es: un ejemplo admirable de buenos propósitos sobre las ventajas de la cooperación internacional, enteramente trivial a efectos prácticos. Sin embargo, desde que Ricardo la formulara, pasando por

Heckscher-Ohlin hasta llegar a Samuelson, este principio ha sido y sigue siendo el pilar básico de la teoría dominante sobre la competitividad y el comercio internacionales. Modernamente, tras ser embutido en una caja de Edwerworth-Bowley, el principio ricardiano de la ventaja comparativa ha sido estilizado hasta el extremo que no es ya posible reconocerlo como una cláusula normativa, sino más bien como la ley subyacente que efectivamente regula el comercio mundial, es decir, a la manera de una explicación positiva de cómo se establece en la realidad el patrón del comercio internacional. Mas, ¿cómo es posible afirmar tal cosa? ¿Existe una fundamentación analítica seria capaz de sustentar la acción real de un principio de naturaleza esencialmente normativa contra toda evidencia? ¿Qué categorías sostienen un edificio teórico aparentemente de tan débil consistencia empírica, y, sobre todo, qué tipo de «mecanismos» aseguran la supuesta compatibilidad de estas categorías con la realidad observable?

De las respuestas convencionales a estas cuestiones surge un gran *quid pro quo*, origen de una buena parte de la confusión reinante en los campos de la teoría de la empresa, de la competencia y del comercio internacional, que el excelente trabajo *Competitividad: teoría y política* del profesor Diego Guerrero, toma como punto de partida, en el entendimiento de que «el origen último de esta confusión es conocido, y estriba en el empeño en 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 (...), hoy es posible afirmar 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 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» (página 16).

Se impone, en consecuencia, no una simple reformulación de la teoría de la ventaja comparativa, sino la búsqueda de una alternativa teórica completa: esto es precisamente lo que el profesor Guerrero nos promete desde el primer capítulo de su libro, pues, lejos de contentarse con el trabajo de demolición, el autor se empeña sin duda en la construcción (o, con mayor rigor, reconstrucción) de un edificio teórico alternativo: la teoría de la ventaja absoluta de costes. En este sentido, en el capítulo primero del libro (siendo aquí de especial importancia su anexo) el autor muestra tanto la imposibilidad de determinar un patrón de comercio internacional inequívoco, en el caso general, a partir del principio de la ventaja comparativa (página 45), como el hecho de que las pautas de comercio entre países vienen determinadas por la ventaja absoluta

de sus empresas en cada uno de los bienes con que se comercia. La superioridad analítica de esta última teoría sólo puede establecerse, sin embargo, más allá de la mayor capacidad explicativa de los datos factuales disponibles, a partir de su consistencia lógica y coherencia interna; mas un problema profundo se pone enseguida en evidencia: en cada paso de la construcción teórica alternativa, una tras otra las piezas correspondientes de la teoría tradicional se evidencian como obstáculos, de donde sigue la necesidad de reemplazarlas, de manera que es en último término el propio paradigma económico neoclásico el que ha de situarse entonces en el centro de la discusión.

En este sentido, para el autor, si se quiere en verdad dar cuenta de los desequilibrios comerciales en conexión con el desarrollo desigual a escala mundial, en lugar de pasar a afirmar categóricamente, como hace la teoría tradicional, que estos fenómenos sólo pueden tener lugar como consecuencia de las restricciones al libre comercio —dicho de otra forma, porque se perturba de algún modo el supuesto «mecanismo de equilibrio automático» que impediría el desequilibrio y garantizaría por tanto el desarrollo armónico de la economía mundial en su conjunto—, es necesario indagar sobre la posibilidad de que estos fenómenos sean consecuencia del libre comercio. Pues bien, si se adopta esta óptica, como nos sugiere el profesor Guerrero, es preciso reconocer en primer lugar que un patrón de desequilibrio comercial «estructural» a escala mundial es posible, en condiciones de libre comercio, siempre que los saldos

comerciales desencadenen fluctuaciones en los niveles de tipos de interés nacionales —aumento del tipo de interés en los países con saldos persistentemente negativos y disminución del tipo de interés en los países con superávit comercial sostenido—; por esta vía, el problema del endeudamiento externo de los países del Tercer Mundo, y sus bien conocidas consecuencias, se nos hace entonces comprensible en el marco de una progresiva liberalización del comercio mundial.

Pero el autor no se contenta con este resultado, ya que una vez asumido que los desequilibrios comerciales pueden ser «estructurales» en las condiciones indicadas (lo cual le permite establecer una conexión teórica directa entre el desarrollo desigual a escala mundial y la profundización en el comercio libre), lo que se pone de manifiesto son las profundas limitaciones teóricas en el interior del análisis económico tradicional. Mas estas limitaciones no sólo afectan, según nuestro autor, al viejo argumento de Hume utilizado por Ricardo en su formulación del principio de la ventaja comparativa —en base al cual los precios nacionales se ajustarán automáticamente hasta garantizar el equilibrio comercial sobre la base de las variaciones de la cantidad de dinero (importaciones y exportaciones de oro), corolario de la teoría cuantitativa del dinero en que se fundamenta el argumento, lo que a su vez supone el rechazo de la teoría laboral del valor—, sino a todos sus sustitutos modernos (ya sea el postulado equilibrio de saldos monetarios en términos reales, el ajuste derivado de las variaciones inducidas sobre el nivel de desem-

pleo, o el ajuste en las variaciones de los tipos de cambio nominales y reales). En efecto, «simplificando al máximo... 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 imperfecta, en vez de competencia perfecta, a lo que arribaremos será a alguna versión de las llamadas “nuevas teorías del comercio internacional” (NTCI)» (página 39; énfasis añadido).

Las inconsistencias lógicas fundamentales apuntan en realidad, para el autor, a la teoría básica de la competencia en el enfoque convencional moderno, siendo que las limitaciones teóricas no sólo se refieren a la competencia perfecta sino también, y por idénticas razones, a la competencia imperfecta. Para mostrarlo, Guerrero desbroza pacientemente el núcleo axiomático del modelo de competencia convencional en el capítulo segundo del libro, poniendo de manifiesto las limitaciones de la estática comparativa, con la que no es posible dar entrada al tiempo real, ya que la dinámica exige introducir el cambio técnico como elemento endógeno en la organización económica, lo cual no es en último término compatible con la teoría de valor-utilidad en que se basa el modelo ni, por tanto, con la «tesis de la simetría» implícita en la ley de la oferta y la demanda. Por otra

parte, la empresa capitalista es caracterizada bien como un mecanismo completamente pasivo que acepta costes y precios (competencia perfecta), o bien parcialmente pasivo, al aceptar costes pero determinar en mayor o menor grado los precios (competencia monopolística); en todo caso, no se plantea la posibilidad de empresas coste-determinantes, que es precisamente lo que está en la base de la posibilidad de competir en el sentido propio, es decir, tratar de incrementar la cuota de mercado y las condiciones de rentabilidad de la empresa abaratando el precio individual con respecto a un precio de mercado generalmente dado a corto plazo, cosa que depende esencialmente del incremento de productividad asociado al cambio técnico (mecanización), cuya centralidad en el análisis permitiría concebir teóricamente la competencia en proceso dinámico de agresivo enfrentamiento de las empresas, donde no es posible que todos puedan ganar ni por tanto un equilibrio permanente, como sucede en la realidad.

El autor desarrolla simultáneamente a este análisis lo que denomina «competencia dinámica intrasectorial», que pone el énfasis, frente a los modelos tradicionales, en la diversidad de técnicas dentro de las ramas que producen un mismo producto, lo cual origina diversidad en las estructuras de coste de las empresas y, por tanto, también diversidad en las tasas de rentabilidad entre las empresas del mismo sector (página 73). Para Guerrero, el modelo de competencia neoclásico, que pone el énfasis en la competencia intersectorial, acepta en el análisis a largo

plazo la tendencia a la igualación de los rendimientos normales (tasa de beneficios media) entre los diferentes sectores, pero no es compatible sin embargo con la dispersión de las tasas de rentabilidad de las empresas en cada sector o industria, y rechaza categóricamente que los precios puedan ser determinados a largo plazo única y exclusivamente por los costes de producción unitario (en cuyo caso, la demanda sólo determina la cantidad de producto intercambiada, pero no el precio), debido a la tesis de la simetría. La defensa de esta tesis tradicional descansa en la hipótesis de costes crecientes para cada escala de producción como caso general, siendo los costes constantes la excepción; por eso, la demanda puede incidir en la determinación de los precios, alterando el volumen de producción y generando por tanto las subsiguientes «economías» o «deseconomías» de escala. Para Guerrero, el problema va más allá de que el caso general no sea en realidad el de costes crecientes: incluso para costes crecientes, la demanda sólo puede alterar indirectamente los precios; es decir, sólo cuando induce a modificaciones de las condiciones técnicas de producción y altera la estructura de costes. Por lo demás, el análisis neoclásico se ve obligado a crear un marco conceptual artificial en el ámbito de la competencia intersectorial que, ligando los costes al tamaño de la empresa, pero manteniendo una técnica de producción única (utilizada a distinta «escala») para todas las empresas en cada sector, garantice el equilibrio general sin invalidar el equilibrio parcial, como es el caso preeminente

de la noción de «economías de escala externas a la empresa pero internas a la industria», cosa que difícilmente se puede encontrar en la economía real (exceptuando quizá la agricultura y la minería), todo lo cual introduce elementos de distorsión en la naturaleza de los costes (pues el que sean crecientes, constantes o decrecientes no depende ya de la técnica de producción utilizada por las empresas) y en las leyes sobre los rendimientos, que dejan así de depender del progreso económico en general y del cambio técnico en particular, como sostenían los clásicos (páginas 63-66).

En el equilibrio intrasectorial, para el autor, la situación llega a su punto culminante: no sólo la técnica sino también el tamaño y la estructura de costes son idénticos para todas las empresas en la misma industria. Precisamente, en estas condiciones la idea de rentabilidad uniforme adquiere toda su dimensión teórica, y no sólo en el modelo de competencia perfecta, sino también en los modelos de competencia monopolística: sólo la heterogeneidad de los factores y la renta económica (por ejemplo, las distintas dotaciones de capital humano, en el caso del factor trabajo, o las diferencias de fertilidad del suelo, en el caso del factor tierra) pueden alterar a largo plazo la rentabilidad aparente, pero una vez que se tienen en cuenta estos factores diferenciales en el cálculo de los costes (entre los que se podrían incluir los factores específicos en que insisten los teóricos de la competencia imperfecta) la rentabilidad es la misma para todas las empresas. Finalmente, la ausencia de cambio técnico

garantiza la ausencia de heterogeneidad del capital físico (que no obtiene por tanto renta económica), mientras que el capital dinero es, por naturaleza, homogéneo. El autor muestra que, incluso en la lógica del modelo neoclásico, estas conclusiones no se sostienen cuando se introduce (aunque sea *ex post*) el cambio técnico (véase, en particular, páginas 67-72).

El capítulo concluye con una primera aproximación a la teoría de la competencia dinámica (lo que para el autor constituye un «retorno a la concepción clásica de la competencia»), donde se admite la diversidad de técnicas de producción dentro de cada sector, mostrando cómo se forman las distintas categorías de precios («precios directos», «precios de producción» y «precios de intervención») tanto en el marco intraindustrial como en el interindustrial, basándose en las nociones dinámicas de «centros de gravedad» y «transferencia de excedentes» entre empresas y sectores (véanse las páginas 72-77). Si bien no se trata de un modelo completamente dinámico, porque no se introduce el cambio técnico, sí perfila las condiciones de la competencia dinámica: la primacía de las condiciones de producción en la determinación de los precios en condiciones de libre movilidad del capital, la dispersión de la rentabilidad y de las estructuras de costes intraindustriales, la posibilidad de ganancias y pérdidas de cuotas de mercado en la competencia interindustrial sobre la base de la formación de una tasa de ganancia media y las subsiguientes transferencias de excedente, los efectos derivados de las

«restricciones de entrada», etcétera; un análisis, con todo, que lamentamos tenga una presentación tan escueta, considerando además la falta de familiaridad con el enfoque presentado, en buena medida innovador, pues aunque el anexo del capítulo clarifica parcialmente algunas cuestiones centrales de la problemática su tratamiento sigue siendo, en mi opinión, insuficiente.

El capítulo tercero puede contribuir a paliar, en parte, el limitado desarrollo de este interesante «retorno» a los clásicos y a Marx, aunque el foco de atención se desplaza en este caso a la competencia internacional. El objetivo del autor en este caso es confrontar las previsiones de los modelos más usuales en el análisis del comercio internacional (el Modelo de Heckscher-Ohlin (MHO), y los distintos modelos que postulan el carácter determinante de «nuevos» factores de competitividad (NTCI) «distintos» de los costes y precios), basados en el principio de la ventaja comparativa, con el modelo de competencia dinámica, basado en el principio de ventaja absoluta de costes. El primer resultado destacable se refiere a la constatación de la incapacidad de los modelos convencionales, debido fundamentalmente al carácter estático de sus núcleos axiomáticos, para predecir un patrón de comercio internacional sin recurrir a elementos exógenos en la forma de «mecanismos de equilibrio automático»: i) partiendo de competencia perfecta, técnicas de producción única y rendimientos constantes, como es el caso del MHO, la especialización prevista con equilibrio de balanza de pagos sólo será

garantizada por los autocorrectores monetarios que dan lugar a la formación de un único precio para cada mercancía comerciada; y ii) admitiendo competencia monopolística, distintas escalas de producción y rendimientos crecientes de escala, como en los modelos basados en las NTCI, no es posible predecir un patrón determinado del comercio intraindustrial, aunque el aprovechamiento de las economías de escala entraña la posibilidad de aumentar el tamaño del mercado vía disminución de costes y precios, sin que el equilibrio a largo plazo pueda estar en consecuencia garantizado a partir del modelo mismo, porque éste ni tan siquiera garantiza la existencia de comercio intraindustrial.

El autor muestra cómo, al introducir técnicas productivas diferentes en los modelos anteriores, cosa que es incompatible con el núcleo duro del paradigma neoclásico que el conjunto de las teorías convencionales comparte, las ventajas absolutas de costes y precios en condiciones de libre comercio generan patrones de comercio internacional con desequilibrios de balanza de pagos; la dispersión de los tipos de interés, y por tanto, la posibilidad de financiar el endeudamiento externo de los países menos competitivos, hace posible, finalmente, que estos desequilibrios sean permanentes. Ha de tenerse en cuenta que esta conclusión es inadmisibles desde el MHO, que bloquea cualquier desequilibrio a partir del mecanismo autocorrector vía precios conocido, e impredecible desde el punto de vista de los modelos basados en la NTCI. Este resultado es, en nuestro criterio,

importante no tanto porque se contraponga, en rigor, un modelo basado en la ventaja absoluta a los modelos convencionales (que no es el caso), sino porque pone de manifiesto que, incluso desde la lógica del propio paradigma neoclásico, la mera incorporación a sus propios modelos de algún elemento central de la teoría de la competencia dinámica basada en la ventaja absoluta (como es el caso de la coexistencia de distintas técnicas dentro del mismo sector) mejora radicalmente las predicciones de la teoría.

Claro es que a este respecto no debe dudarse, como el propio autor señala en repetidas ocasiones, que la reformulación de las teorías tradicionales en base a la introducción de elementos completamente ajenos a su propia lógica tiene límites insuperables, pues lo que en realidad se demuestra con este proceder es la inconsistencia de la propia lógica convencional, lo cual significa al mismo tiempo negar que el paradigma neoclásico pueda acomodarse, mediante retoques *ad hoc*, a las crecientes «anomalías» (en el sentido, si se quiere, que T. Kuhn atribuye a este término) que en su seno tienen lugar entre los datos observables y las predicciones teóricas. Es ésta la razón básica que explicaría las limitaciones de los avances realizados en el marco de las NTCI en los intentos de privilegiar el papel de la técnica y el cambio técnico en la explicación de la competencia internacional: «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» (página 103), pues, en ningún caso, con los instrumentos utilizados «se consigue pasar al caso verdaderamente general en el fenómeno competitivo, consistente en menores costes unitarios debidos a la superior técnica» (página 104). En este estado de cosas no es de extrañar, como reiteradas veces apunta el profesor Guerrero, que se haya generalizado una tendencia al eclecticismo entre los teóricos de la competitividad y el comercio internacional, consistente en combinar los modelos de competencia perfecta e imperfecta, pero haciendo creciente hincapié en los supuestos nuevos factores de competitividad ajenos a los costes y precios.

Firme en la convicción de que, desde luego, los costes y precios siguen siendo los factores determinantes de la competitividad (aunque rechazando el enfoque tradicional, que también defiende esta idea, pero basándose en la ventaja comparativa), el autor se enfrenta al desafío que suponen estas nuevas versiones de la teoría convencional del comercio internacional, particularmente en el capítulo sexto y último del libro (especialmente, páginas 173 y siguientes), a propósito del debate sobre la política o políticas de competitividad que viene produciéndose en los últimos años en nuestro país, inmerso en un acelerado proceso de integración económica en la Comunidad Europea desde mediados de la década pasada. En este sentido, las estrategias de diferenciación de productos, que tanta popularidad han alcanzado como factores determinantes de la competitividad en los recientes deba-

tes, no constituyen para Guerrero novedad alguna y, sobre todo, no pueden considerarse en absoluto factores ajenos o desligados de los costes y precios: la insistencia en establecer divisiones completamente artificiales en la consideración de la tecnología y el cambio técnico, como la que se postula entre «innovaciones de producto» e «innovaciones de proceso», es precisamente la causa fundamental de la confusión reinante en el debate sobre la materia (véase, a este respecto, el anexo primero del capítulo sexto).

El capítulo cuarto constituye, a mi parecer, la parte más interesante y original del libro y, precisamente por esta misma razón, la parte más difícil y exigente para el lector. La pregunta básica que el autor nos propone, y que trata de responder en este capítulo, puede formularse sencillamente como sigue: ¿cómo es posible que, en el ámbito del comercio mundial, una serie de países gane progresiva y permanentemente cuotas de mercado mientras otros países, lenta pero inexorablemente, las van perdiendo? En primer lugar, la pregunta es, contra lo que pudiera parecer a primera vista, pertinente, y ello porque la teoría tradicional y dominante ha reiterado con insistencia la afirmación de que en el largo plazo se mantendrá la paridad del poder de compra de las distintas monedas nacionales (principio de la paridad del poder adquisitivo, PPA). La evidencia empírica contraria a este postulado (la «paradoja de Kaldor») ha llevado a los teóricos que comparten el principio de la ventaja comparativa a dos tipos de soluciones distintas: 1) siendo los precios y

costes los determinantes de la competitividad, la paradoja se resuelve identificando las perturbaciones que obstaculizan el funcionamiento del mecanismo automático de equilibrio (lo que el autor denomina el enfoque macroeconómico); 2) siendo que el mecanismo automático de equilibrio se muestra incapaz de garantizar aparentemente los ajustes, la paradoja se resuelve identificando los nuevos factores de competitividad distintos de los costes y precios (llamado por el autor el enfoque microeconómico).

Sin entrar ahora en los argumentos esgrimidos desde ambos enfoques, resulta claro en este punto que ambos comparten el principio de la paridad del poder adquisitivo, que predice tipos de cambio reales relativos alineados tendencialmente en torno a la unidad a largo plazo. Pero, como el profesor Guerrero demuestra en forma tan persuasiva, existe una tercera posibilidad, que es la que aquí más nos interesa: y 3) siendo que los costes y precios son efectivamente los determinantes de la competitividad, la paradoja se resuelve renunciando al principio de la paridad del poder adquisitivo (planteamiento que el autor denomina el enfoque de economía política). No obstante, esta posibilidad sólo es concebible a partir del principio de la ventaja absoluta de costes, que predice que los países técnicamente más eficientes tenderán a obtener saldos externos persistentemente positivos (exportaciones netas) y los países menos eficientes, por el contrario, tenderán a ser deficitarios de manera sostenida (importaciones netas), todo ello en condiciones de libre

comercio. No se presenta en este caso, como se ve, ni la necesidad de buscar nuevos determinantes de la competitividad fuera de los costes y precios, ni tampoco la necesidad de buscar impedimentos en el funcionamiento de supuestos mecanismos automáticos que garantizan el ajuste al equilibrio, para predecir correctamente los patrones de comercio internacional de forma realista.

El presupuesto básico del que parte el «enfoque de economía política» es que «la competencia en el plano internacional se rige por las mismas leyes y principios que en el ámbito (nacional o) general» (página 117), de manera que la confluencia de distintas monedas en este ámbito complica, pero no altera la naturaleza de los procesos competitivos. Es lícito, pues, partir del modelo de competencia dinámica en el marco de un área competitiva con una sola moneda para, posteriormente, introducir la mayor complejidad derivada de la existencia en un área competitiva de dos o más monedas. Este es precisamente el procedimiento seguido por el profesor Guerrero, que sigue aquí expresamente los planteamientos del economista norteamericano Anwar Shaikh, pionero en el desarrollo de la teoría del comercio internacional basada en las ventajas absolutas de coste. El análisis empieza, pues, con el modelo shaikhiano de determinación de los precios de producción en condiciones de competencia dinámica intra e interindustrial, que es una extensión dinámica de la aproximación presentada en el capítulo segundo, pero introduciendo dos ideas adicionales, estrechamente unidas: i) la preeminencia

de los capitales reguladores en la fijación de los «centros de gravedad» de los precios de producción; y ii) la integración vertical de los coeficientes técnicos y económicos de producción. Aplicado al «caso internacional», el modelo predice que «salvo en el caso de que las tasas de inflación sean muy altas, o que se trate de países muy similares, 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» (página 121), y ello «ni siquiera cuando el tipo de cambio real de que se trate sea el referido a los bienes comerciables exclusivamente» (ibid.), argumento este último que constituye la piedra angular con que el «enfoque macroeconómico» pretende salvar el principio de la PPA. La clave de esta conclusión radica en qué el tipo de cambio real entre dos monedas en un área de competencia depende tendencialmente de la razón de los costes laborales reales unitarios verticalmente integrados de cada país; es decir, el país donde el nivel de estos costes sea inferior tendrá ventaja absoluta (aunque no, lógicamente, ventaja universal) con respecto al país competidor, de manera que el tipo de cambio real de su moneda será inferior a la unidad, cosa que le permitirá ganar cuotas de mercado (lo contrario ocurrirá para el país competidor, con capitales reguladores menos eficientes); las diferencias, en lo que se refiere al nivel relativo de precios, para la economía en su conjunto y

para los sectores comerciables y no comerciables, pueden matizar, pero en absoluto invalidar, la pauta tendencial del tipo de cambio real.

El profesor Guerrero utiliza este modelo para dotarlo de la dimensión aplicada que le faculta realizar algunas pruebas empíricas cruciales (que se presentan en el capítulo quinto), para lo cual lleva a cabo un análisis cuyo objetivo es aislar los factores determinantes del tipo de cambio real en un plano empíricamente operativo, dada la dificultad práctica de operar con costes laborales unitarios verticalmente integrados y con los niveles de precios relativos sectoriales en las comparaciones internacionales, que exigen la expresión en «moneda común». Hechas estas salvedades, el autor desarrolla una aproximación empíricamente operativa de los determinantes del tipo de cambio real y de la competitividad internacional introduciendo costes laborales unitarios convencionales y el *ratio* entre el índice de precios de consumo (que afecta al valor de los salarios reales) y el índice de precios de la totalidad del producto nacional (deflactor del PIB). De este análisis resulta que el tipo de cambio real entre dos monedas depende a largo plazo de la «cuota salarial relativa», esto es, del cociente entre las proporciones de la masa salarial y el PIB en cada país. Es decir: $er_{ij} = (W_i/Y_i) / (W_j/Y_j)$, donde er_{ij} representa el tipo de cambio real de la moneda del país «i» con respecto a la moneda del país «j», «W» representa la masa salarial e «Y» el producto nacional (PIB). De esta forma «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 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» (páginas 126). Esta misma idea puede expresarse en términos de la teoría del valor de Marx simplemente cambiando los términos empleados, pues en este contexto la ventaja absoluta en el comercio internacional no significa otra cosa que ventaja en la tasa de plusvalía: el país con una tasa de plusvalía mayor, será el país con ventaja absoluta. Si ello se une al doble postulado marxiano de que son las diferencias tecnológicas las que explican la dispersión de la tasa de plusvalía entre distintos países (ya que en este ámbito el incremento de la tasa de explotación depende de los mecanismos de extracción de plusvalía relativa), y de la correlación positiva entre las variaciones de la plusvalía relativa y los salarios reales, se obtiene como conclusión que los países más eficientes y competitivos verán aumentar tendencialmente los salarios nominales y reales.

Si de la determinación a largo plazo del tipo de cambio real se pasa a la determinación del tipo de cambio real a corto plazo, han de considerarse dos factores fundamentales adicionales: i) el crecimiento relativo de los índices de precios del PIB en ambos países; y ii) la variación de su tipo de cambio bilateral nominal (página 131). En este punto, el profesor Guerrero observa atinadamente que

estos «factores monetarios», que explican el carácter cíclico a corto plazo del tipo de cambio real, pero no su tendencia a largo plazo, son precisamente los únicos factores en que se fijan las teorías convencionales, lo cual significa sencillamente que se suponen como dadas e idénticas las cuotas salariales relativas, que son los «factores reales». Esta premisa implícita está detrás no sólo del enfoque macroeconómico, sino también en el enfoque microeconómico de la competencia internacional, toda vez que en este último, en su análisis de los factores determinantes de la competitividad, se extraen las conclusiones a partir de las variaciones, positivas o negativas, de las variables centrales de sus análisis, sin darse cuenta de que lo importante, desde el punto de vista de la mayor o menor competitividad no son las variaciones, sino el nivel de las variables, particularmente de los costes y los precios (hecho este satisfactoriamente contrastado empíricamente por el profesor Guerrero en el capítulo quinto): así, por ejemplo, una elevación de los costes unitarios de un país (A) con respecto a otro (B) en el que se parte de una ventaja absoluta, suponemos, de un 20 por 100 en favor de A, sólo significa que la desventaja absoluta de B, en el promedio de sus costes, sería inferior al 20 por 100 tras la elevación de los costes en A, lo cual no es ningún consuelo, porque a pesar de la mejora de B, será A quien siga ganando cuotas de mercado a costa de B.

Finalmente, la evidencia empírica suministrada por el autor, tanto para la industria manufacturera como para la

economía en su conjunto (en este último caso incluyendo la economía española) corrobora a grandes rasgos los planteamientos teóricos sostenidos en este libro y, en todo caso, la superioridad explicativa de la teoría de la ventaja absoluta de costes frente a las teorías basadas en el principio de la ventaja comparativa. Con todo, debe añadirse que las limitaciones en lo que se refiere a la disponibilidad de datos suficientemente precisos y en lo que se refiere a las mediciones del nivel de las variables en moneda común, así como el propio estado de desarrollo de la investigación aplicada en este ámbito, que habría que calificar de modesto, no permiten ofrecer pruebas empíricas irrefutables. Lo que no cabe duda ninguna es que, a partir de la nueva teoría de la competencia dinámica las grandes anomalías a las que se enfrenta la teoría de la competencia tradicional son correctamente explicadas sin recurrir al dudoso expediente de negar la preeminencia de costes y precios en la lucha competitiva. El caso de Japón es, en nuestro criterio, especialmente ilustrativo a este respecto, pues el que este país «haya experimentado las más altas ganancias de cuotas del mercado mundial en el último medio 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» (pág. 195).

Emilio Díaz Calleja