

UNIVERSIDAD DE SEVILLA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA II

**La competencia internacional: factores explicativos de
la competitividad industrial en los países del mercado
común centroamericano**

TESIS DOCTORAL

OSCAR OVIDIO CABRERA MELGAR

SEVILLA, 2001

**Directores: Dr. D. Emilio Díaz Calleja
Dr. D. Diego Guerrero**

Fecha de lectura-07-06-2002

Director: **Díaz Calleja, Emilio**

TRIBUNAL

Presidente: **Berzosa Alonso-Martinez, Carlos**

Secretario: **Rodríguez Alba, Javier**

Vocal: **Soto Díaz-Casarriego, Federico**

Vocal: **Arrizabalo Montoro, Xavier**

Vocal: **Osuna Llaneza Jose Luis**

AGRADECIMIENTOS

A mis directores de tesis, Dres. Emilio Díaz Calleja y Diego Guerrero, por el apoyo constante, las orientaciones recibidas, la permanente discusión de las ideas, la confianza y sobre todo, el trato humano que recibí en mi estancia en la Universidad de Sevilla.

A la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) por permitirme desarrollar mi formación superior y por apoyar el proyecto de tesis doctoral mediante la financiación de mi estadía por Sevilla. Agradezco, por el otorgamiento de la beca que permitió conocer más este bello país y que hizo posible conocer su cultura, el trato generoso de la gente y el apoyo incondicional.

Al Banco Central de Reserva de El Salvador, por concederme la excedencia para iniciar mis estudios de Doctorado, el desarrollo del proyecto de tesis y la defensa final. Este agradecimiento lo hago extensivo al Ingeniero Roberto Orellana Milla, Presidente del Banco en el período (1989-1997) por creer en mi proyecto quijotesto. A Don Francisco Alemán por iniciarme en el mundo de la economía aplicada en la Sección de Indicadores Económicos y por apoyarme en la decisión de conseguir la financiación de mi proyecto.

Al Director del Departamento, Dr. Manuel Delgado Cabeza, por acogerme como un colaborador y miembro docente

A mis padres, Ana Isabel Melgar Rivas y Oscar Cabrera por guiarme en mi camino hacia la lectura e investigación.

A Iris Rivas por las observaciones críticas y las sugerencias realizadas tras la lectura de los capítulos.

En especial, para Ana Iris quien nació junto con este proyecto.

A Félix Martín, por el apoyo, la solidaridad, la amistad que me brinda y por su colaboración en la edición final de este documento.

A la Biblioteca de la Escuela de Graduados Sociales por proveerme de la documentación básica.

A la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales por permitirme pasar largas horas en la revisión y búsqueda bibliográfica. Especialmente, a Covadonga por hacer posible el acceso a documentos relevantes.

A la Biblioteca Luis Alfaro Durán del Banco Central de Reserva de El Salvador por hacer esfuerzos de adquisición de bibliografía dado su exiguuo presupuesto. Y especial a Armando Castillo (Director).

Contenido

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	14
Hipótesis.....	15
Aspectos Metodológicos de la Investigación.....	19
CAPÍTULO 2. TEORÍAS DE LA COMPETENCIA: UNA REVISIÓN SUCINTA....	22
1. Introducción.....	22
2. Teorías estáticas de la competencia: competencia neoclásica.....	23
2.1. El modelo de competencia perfecta.....	25
2.2. Competencia imperfecta: Monopolio puro y competencia monopolística.....	35
2.3. Competencia monopolística.....	42
3. Teorías dinámicas de la competencia.....	48
3.1. La competencia en los clásicos y Schumpeter.....	48
3.2 Competencia dinámica: formación de precios y ganancias en la economía política marxiana.....	60
CAPÍTULO 3. COMPETENCIA INTERNACIONAL, TIPOS DE CAMBIO Y COMPETITIVIDAD.	74
1 Introducción.....	74
2 Teorías estáticas de la Competencia Internacional.....	75
2.1 La ley ricardiana de los costos comparativos.....	75
2.2. Ventaja comparativa y el modelo Heckscher-Ohlin.....	78
2.3. Nuevas teorías del comercio internacional.....	90
3. Una valoración crítica de las teorías del comercio internacional.....	192
3.1. Competencia neoclásica y ventajas comparativas.....	195
3.2. Ventajas comparativas y paridad del poder de compra.....	200
4. Teorías dinámicas de la competencia internacional.....	207
4.1. Competencia en una economía cerrada.....	207
4.2. Competencia en una economía abierta.....	212
4.3. Tipos de cambio real, nominal y balanza de pagos.....	214
CAPÍTULO 4. RASGOS GENERALES DE LAS ECONOMÍAS CENTROAMERICANAS Y SU INDUSTRIA.....	221
1. Introducción.....	221
2. Características de las economías centroamericanas.....	222
2.1. La estructura económica de Centroamérica y la importancia relativa de los países.....	222
3. La industria en Centroamérica. Proceso de industrialización: Desarrollo y crisis.....	255
3.1. La dualidad industrial regional: La industria de la Maquila y el resto de la industria.....	270

CAPÍTULO 5. EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DE LAS ECONOMÍAS CENTROAMERICANAS. COSTES LABORALES NOMINALES UNITARIOS RELATIVOS (CLNUR) Y TIPOS DE CAMBIO REAL RELATIVOS (ER).....	274
1. Introducción.....	274
2. Aspectos metodológicos en el cálculo de los Costos Laborales Unitarios Relativos (CLUNR) e Índices de Tipo de Cambio Real (TCR) para las economías centroamericanas.....	276
3. Evidencia empírica de las Leyes de las ventajas absolutas de costos y precios en la explicación de la evolución de la competitividad industrial centroamericana (1963-1997)	281
4. Evolución de la competitividad con costes y precios de la industria manufacturera en Centroamérica	292
5. Factores explicativos del Déficit Comercial en los países de Centroamérica (1963-1997)	302
5.1 Integración comercial de los países centroamericanos y su relación con Estados Unidos.....	302
5.2. La Balanza Comercial y los Términos del Intercambio.	304
5.3 Factores explicativos de los Términos del Intercambio	307
5.4. Evolución del Déficit Comercial de Centroamérica.....	310
5.5. Evolución del Déficit Comercial en algunos países seleccionados: El Salvador, Guatemala y Costa Rica.....	317
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN	335
ANEXOS.....	345
Bibliografía.....	371

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La presente tesis, que responde al título de COMPETENCIA INTERNACIONAL: FACTORES EXPLICATIVOS DE LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DE LOS PAÍSES DE CENTROAMÉRICA, tiene como finalidad el estudio de los factores explicativos de la competitividad industrial de las economías miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA), con relación a las economías que componen el Tratado de Libre Comercio (TLC). Por su parte, los objetivos específicos de la investigación se enuncian a continuación:

a) Contribuir a un mejor conocimiento de los factores explicativos de la competitividad industrial de las economías centroamericanas.

b) Desarrollar una valoración teórica del conjunto de las teorías de la competencia nacional e internacional que sirven de sustrato en los estudios de la competitividad industrial.

c) Analizar la evolución de la competitividad de las empresas industriales centroamericanas con relación a sus competidores a la luz de la teoría de las ventajas absolutas de costes.

Los motivos que han impulsado la investigación se deben a que, a pesar de la importancia que tiene el estudio de la competencia industrial internacional para comprender los factores explicativos de la competencia internacional de las industrias centroamericanas, éstas no han sido estudiadas desde las raíces teóricas en las que se apoyan los distintos enfoques de la competencia nacional e internacional. Tanto es así, que los modelos teóricos de la competencia microeconómica neoclásica han sido trasplantados a la esfera de la competencia internacional sin una valoración crítica de su capacidad explicativa en la evolución de la competitividad empresarial centroamericana.

Son escasos, en comparación, los trabajos de investigación centrados en la aplicación de la teorías de las ventajas absolutas de costes. En América Central, los estudios sobre la competitividad industrial son poco numerosos y abordan el objeto de

estudio a la luz de las teorías estáticas de la competencia y competitividad (INCAE, 1999, 2000).

El presente trabajo, por tanto, pretende contribuir a las crecientes investigaciones que en estos últimos años se vienen realizando sobre los factores explicativos de la competitividad internacional, en concreto sobre los fundamentos teóricos y empíricos de la teoría de las ventajas absolutas de costes desarrollada en Shaikh (1980,1991,1995) y que se han aplicado a España, México y Grecia (Guerrero, 1995, Mejorado, 1996 y Roman 1997, Ruiz-Nápoles 1996, y Antonopoulos 1997).

Hipótesis

1. La competencia nacional e internacional se explica por la ley de ventajas absolutas de costos y precios.
2. La evolución en la competitividad del sector industrial centroamericano en el largo plazo está determinado por las diferencias internacionales absolutas en los niveles de productividad de sus estructuras productivas y en las cuotas salariales comparativas de las empresas de los países que comercian entre sí.
3. La estructura económica regional está determinada internamente por la evolución de los costos laborales unitarios relativos que, a su vez, vienen explicados por la evolución de los salarios reales y la productividad; o mejor dicho, la evolución a la baja (alza) de los costos de producción explica el ascenso (descenso) de la tasa de ganancia.
4. La evolución del Déficit comercial se explica por un factor tendencial que hunde sus raíces en la competitividad intraindustrial e interindustrial. Asimismo, el factor coyuntural se explica por las oscilaciones del tipo de cambio nominal y el crecimiento cíclico.

Iniciaremos la tesis desarrollando una valoración del conjunto de las teorías de la competencia que sirvan de base para realizar el análisis de la competitividad de las economías del Mercado Común Centroamericano (M. C. C. A.) frente a las economías del Tratado de Libre Comercio (TLC). Clasificaremos las distintas teorías de la competencia en teorías estáticas y dinámicas en función del grado en que toman en cuenta el tiempo cronológico real. En la medida en que las teorías de la competencia escojan parcial o totalmente este criterio clasificador, serán catalogadas como teorías dinámicas. En caso contrario, se clasifican como teorías estáticas.

Dentro del “enfoque estático” nos limitamos a estudiar la teoría neoclásica de la competencia agrupada en las estructuras de mercado siguientes: (i) competencia perfecta (ii) monopolio puro; (iii) competencia monopolística.

Con relación al “Enfoque dinámico” nos dedicaremos a estudiar las siguientes teorías de la competencia en dos apartados: (i) teoría de la competencia en la escuela clásica de la economía y la teoría de la competencia en Schumpeter; (ii) la teoría marxista de la competencia. En estas teorías coexiste la concepción de lo dinámico como una prosecución de tiempo cronológico real. Y, por tanto, su interés va dirigido al proceso de regulación de la competencia como mecanismo que posibilita el proceso de acumulación capitalista.

En el tercer capítulo, intentamos ofrecer de forma global una exposición y, a la vez, una evaluación crítica de las teorías estáticas y dinámicas de la competencia internacional. El cimiento que se emplea para la clasificación de las teorías de la competencia internacional en estáticas y dinámicas es el grado en que toman en cuenta el tiempo cronológico real.

La primera parte del capítulo se dedica a analizar las teorías estáticas del comercio internacional desde la ley ricardiana de costos comparativos, su reformulación contenida en la ley de proporciones factoriales hasta las denominadas nuevas teorías del comercio o competencia internacional. Asimismo, valoramos el vínculo existente entre

las teorías estáticas de la competencia internacional, los tipos de cambio nominales y reales y su resultado en los niveles de competitividad. A continuación, se discute las cuestiones relacionadas con una valoración crítica de las teorías de comercio internacional. En el tercer apartado expondremos la teoría alternativa de la competencia dinámica internacional para el caso de muchos países y monedas: la Teoría Dinámica de la Competencia basada en las ventajas absolutas de costos y precios.

El objeto del cuarto capítulo es describir la estructura económica y social de Centroamérica que determina el rendimiento del trabajo y los salarios reales. En su primera parte describimos y valoramos el perfil cíclico de la estructura económica regional. La idea que subyace en este apartado es que la estructura económica regional está determinada internamente por la evolución de los costos reales y, a su vez, por la evolución de los salarios reales y la productividad; o también: la evolución a la baja (alza) de los costos de producción explica el ascenso (descenso) de la tasa de ganancia. Para finalizar la cadena de causalidades a contrastar, hemos de dilucidar cuáles han sido las vías ocupadas en los avances de la productividad del trabajo y, con ello, de la reproducción de la estructura socioeconómica centroamericana. En nuestra interpretación, existen dos vías para dilucidar el descenso en los costos reales: la mejora continua de la productividad del trabajo y de los salarios reales o la depresión de los salarios reales. Demostraremos que la última vía ha sido empleada en las economías Centroamericanas, manifestándose con diferente intensidad según el país elegido y el período de referencia. Asimismo, ofrecemos una visión global de las características de La industria en Centroamérica. La industria regional en el período en estudio reproduce las peculiaridades y problemas de la estructura productiva regional. El proceso de industrialización, en su génesis, marca la definición de un tejido industrial débil con un crecimiento hacia adentro en función de la demanda interna regional, proceso de industrialización que se manifiesta en una especialización productiva en las industrias de alimentos y textil, sectores de bajo contenido tecnológico. La especialización industrial regional ha definido ciertas características en la empresa regional que se reproducen a escala nacional: (i) empresas de pequeño tamaño; (ii) utilización de tecnología obsoleta; (iii) insuficiencia de recursos financieros; (iv) empresas precio-

aceptantes en insumos importados y coste-determinantes en los precios de venta, pero por factores derivados del proceso de sustitución de importaciones, que define una estructura industrial protegida.

En el capítulo quinto, aplicaremos la teoría de la ventaja absoluta de costes aplicada al caso de bienes comercializables en la Industria Manufacturera Centroamericana y contrastaremos su evolución respecto a los principales socios comerciales; Estados Unidos, México y Canadá.

El argumento principal supone que: las ventajas o desventajas competitivas en la industria manufacturera centroamericana se encuentran explicadas por el valor de los costos de producción nacionales relativos. Los costos laborales unitarios relativos son usados como variables *proxy* de los costos de producción de los bienes comercializables debido a la falta de datos adecuados e información restringida para los países.

En primer lugar, hemos calculado los Costos Laborales Unitarios Relativos (CLNUR) e Índices de Tipo de Cambio Real (TCR) entre Centroamérica y los países citados anteriormente en el período 1963-1997. Se advierte que el TCR gravita en torno al correspondiente CLNUR desde una aproximación gráfica así como estadística. Posteriormente, establecimos la relación funcional entre el déficit comercial y los términos de intercambio. Finalmente, mantenemos que el factor detrás de los términos de intercambio no son más que los CLNUR de los bienes comercializables. La elevación en los costos de producción relativos de Centroamérica produjo un ascenso en el déficit comercial estructural. Por otra parte, las oscilaciones de los tipos de cambio nominales que han presentado las cinco economías centroamericanas produjeron efectos transitorios en el déficit comercial.

Aspectos Metodológicos de la Investigación

Para evaluar el proceso de reproducción de la estructura socioeconómica centroamericana se ha llevado a cabo el cálculo de la tasa de ganancia aplicando las fórmulas siguientes:

$$1. \quad g = \frac{B}{K} = \frac{EBE}{K}$$

$$2. \quad \frac{K}{Y} = \frac{\frac{K}{L}}{\frac{Y}{L}}$$

Donde g significa la tasa de ganancia global de la economía; EBE, Excedente Bruto de Explotación (EBE) provenientes de la cuentas nacionales; K , el acervo de *capital* en precios constantes; Y , Producto Interno Bruto relativo a precios constantess en millones de moneda nacional, L , población ocupada.

Para el caso de la estimación de los cocientes descritos para las economías centroamericanas, nos encontramos con problemas estadísticos en la estimación de las series temporales y series cortas que no exceden veinte años. De la región, los países para los que se han obtenido las variables son: Guatemala, Honduras, Costa Rica, El Salvador y Panamá. En el caso de las series de EBE provienen de la CEPAL (varios años) y las cifras del acervo de capital en dólares constantes provienen de distintas fuentes, tales como: Summer y Heston (1991); en el caso de El Salvador, de Morales (1997) y Acevedo (1998); y en Costa Rica, de Azofeifa y Villanueva (1996). La población ocupada proviene CEPAL (1997). Finalmente, los períodos de estimación no son homogéneos, para el caso: El Salvador, 1970-1997; Costa Rica, 1976-1994 y el resto de países, 1965-1990, por lo que homogeneizamos el espacio temporal para la región en el período 1974-1990.

En la metodología empleada para la estimación del tipo de cambio real con costes laborales reales unitarios nominales laborales relativos (**clrur**) se apoya en la

formulación teórica de la teoría de la competencia dinámica desarrollada formalmente por Anwar Shaikh (1990, 1991 y 1995) y su validación empírica en moneda común desarrollada por Guerrero (1995). El tipo de cambio real (er) calculado por los costos laborales nominales unitarios relativos se define como el cociente entre el salario nominal (w) y la productividad (π) en el país i respecto al país j , identidad equivalente a la ecuación (1); según la ha demostrado Guerrero (1995):

$$3. \quad er_{ij} = clnu_{i,j} = \frac{W_{i,j} * dY_{i,j} * P_{i,j}}{Y_{i,j} \text{ Índice PPP}_{i,j}}$$

(Donde W_{ij} , masa salarial nominal relativa; Y_{ij} , Producto Interno Bruto relativo a precios nominales en millones de moneda nacional; dY_{ij} , Deflactor implícito relativo del PIB a precio constantes de 1990; P_{ij} , nivel nacional de precios [el término «*nivel nacional de precios*» define el nivel nacional de precios de un país respecto a los Estados Unidos y en los estudios del Penn World Table (PWT 5.6) se estima como el cociente entre el índice de paridad de poder de compra respecto a USA y el tipo de cambio nominal de unidades monetarias nacionales respecto al dólar (Summer y Heston, 1988)]; Índice de la paridad de poder de compra (PPP) en unidades monetarias de moneda nacional respecto al dólar. Además, se han hecho el cálculo del tipo de cambio real (er_{ij}) corregido por tipo de cambio nominal, a saber:

$$4. \quad er_{ij} = e_{ij} * \frac{dY_i}{dY_j}$$

Donde e_{ij} , tipo de cambio nominal de la moneda i en términos de una unidad monetaria del país j ; dY_i , deflactor implícito del PIB industrial a precios constantes de 1990 en el país i y dY_j , deflactor implícito de PIB industrial a precios constantes de 1990 en el país j . Para los países de Centroamérica, las estadísticas básicas sobre PIB industrial nominal, Deflactor implícito del PIB industrial a precios constantes de 1990, y tipos de cambio nominal en unidades monetarias de un país respecto al dólar provienen

de CEPAL (1997). Asimismo, las cifras de Sueldos y Salarios provienen de ONUDI (1997). Por otra parte, las estadísticas de PIB industrial nominal y deflatores implícitos de la industria y la remuneración de asalariados proceden de la OECD (1996, 1997). El nivel general de precios, P_{ij} y el índice de paridad de poder de compra, PPP_{ij} para todos los países provienen del Proyecto “International Comparison Program” (ICP) desarrollado por la Universidad de Harvard y las Naciones Unidas (ONU) (Summer y Heston, 1994). En el caso de los países centroamericanos, algunas estadísticas de UNIDO no presentaban datos en algunos años, por lo que fueron intrapolados o extrapolados usando precios al consumo. (Véase Anexos. 1.1 a 1.9)

CAPÍTULO 2. TEORÍAS DE LA COMPETENCIA: UNA REVISIÓN SUCINTA

1. Introducción

El objetivo de este capítulo es desarrollar una valoración del conjunto de las teorías de la competencia que sirvan de base para realizar el análisis de la competitividad de las economías del Mercado Común Centroamericano (M. C. C. A.) frente a las economías del Tratado de Libre Comercio (TLC).

El principio que se utiliza para la clasificación de las distintas teorías de la competencia es el grado en que toman en cuenta el tiempo cronológico real. En la medida en que las teorías de la competencia escojan parcial o totalmente este criterio clasificador, serán catalogadas como teorías *dinámicas*. En caso contrario, se clasifican como teorías *estáticas*.

Dentro del “enfoque estático” nos limitamos a estudiar la teoría neoclásica de la competencia agrupados en las estructuras de mercado siguientes: (i) competencia perfecta (ii) monopolio puro; (iii) competencia monopolística.

Los modelos teóricos de la competencia neoclásica comparten una visión estática del sistema económico y conciben el equilibrio como un estado o condición alcanzada en abstracción lógica de tiempo cronológico. Sin embargo, la condición de equilibrio en las distintas estructuras de mercado no implica también la existencia de eficiencia social.

Con relación al “Enfoque dinámico” nos dedicaremos a estudiar las siguientes teorías de la competencia en dos apartados: (i) teoría de la competencia en la escuela clásica de la economía y la teoría de la competencia en Schumpeter; (ii) la teoría marxista de la competencia. En estas teorías coexiste la concepción de lo *dinámico* como una prosecución de tiempo cronológico real. Y, por tanto, su interés va dirigido al

proceso de regulación de la competencia como mecanismo que posibilita el proceso de acumulación capitalista.

Estos enfoques teóricos de la competencia comparten tres puntos en común: (i) el entendimiento de la competencia como un proceso y no un estado; (ii) El papel principal del cambio técnico en el desenvolvimiento de la competencia; (iii) No está garantizado la condición de equilibrio por causa de las características intrínsecas de la competencia.

La escuela clásica de la economía política concebía la competencia como un proceso dinámico en condiciones antagónicas y en donde el cambio técnico, representa un papel central en la competencia. Por su parte, la teoría de la competencia en Schumpeter comprende la competencia como un proceso dinámico de naturaleza anárquica en donde no existe condición para la existencia de equilibrio. Un proceso dinámico que evoluciona la estructura económica desde adentro por medio de las innovaciones tecnológicas.

En referencia a la competencia capitalista, la teoría marxista de la economía política se centra en tres aspectos importantes: (i) la concepción de la competencia (entre capitales individuales) como un proceso dinámico de regulación turbulenta; (ii) La mecanización como instrumento competitivo que posibilita el disfrute de tasas de ganancia extraordinarias; (iii) la inexistencia de la condición de equilibrio de mercado.

2. Teorías estáticas de la competencia: competencia neoclásica

La economía neoclásica capta el fenómeno de la competencia capitalista con auxilio de un modelo teórico denominado “competencia perfecta”. El modelo se desarrrolla con un alto grado de abstracción, estableciendo ciertas pautas de conducta de los agentes (empresas y consumidores) y determinadas condiciones de funcionamiento del mercado. Sobre esta base, el modelo predice la existencia, unicidad

y estabilidad del equilibrio, así como una asignación óptima de factores y productos¹.

A la consideración de la competencia perfecta como el estado óptimo de equilibrio se sigue, de acuerdo con el método empleado por los teóricos neoclásicos, la comparación de la competencia real con la competencia abstracta definida en el modelo. Así, las desviaciones ocurridas con respecto a algunas de las condiciones de la competencia perfecta dan lugar a otros tipos de modelos, que funcionan con distintas condiciones de competencia; es decir, a otras “estructuras de mercado”.

Aún cuando en los distintos modelos neoclásicos de competencia existen diferencias en los supuestos que los conforman, todos coinciden en utilizar el método o enfoque de “estática comparativa”, cuyo objetivo consiste en analizar los cambios que en el tiempo se producen en las condiciones de equilibrio de mercado. De ahí que, en los mercados competitivos de la economía neoclásica, el interés se centre en analizar las propiedades formales del equilibrio sin preocuparse de “[...] la forma en que se llega a fijarse, ni los cambios que ocurren en el transcurso de largos períodos de tiempo” (1987, p. 3). Es decir, los teóricos neoclásicos son claros en afirmar que el objeto del concepto de estática comparativa significa que, después de la perturbación inicial en un parámetro, el resto de parámetros permanece invariable durante el proceso de restablecimiento del equilibrio.

En los modelos neoclásicos de la competencia encontramos generalmente una distinción entre dos nociones de tiempo denominadas “corto plazo” y “largo plazo”. El corto plazo se entiende como el período a lo largo del cual la empresa mantiene algunos factores de producción fijos (tamaño de planta, maquinaria y equipos, etc.), de manera que la producción se lleva a cabo con la capacidad productiva existente. El largo plazo se concibe como el período para el cual todos los factores productivos son variables

¹ Se dice que una asignación cumple el óptimo de Pareto cuando los factores productivos no pueden disponerse para aumentar la producción o la utilidad de un agente sin hacer que, como mínimo, se reduzca la producción o la utilidad de otro. En suma, la economía neoclásica afirma que la competencia perfecta cumple las condiciones de optimización y equilibrio de mercado (Arrow y Hanhnm, 1971).

para la empresa. Por tanto, la diferencia existente entre ambas nociones de tiempo estriba en la posibilidad o no de variar la escala de planta. En consecuencia, la conexión entre ambos períodos es el grado de variación de la capacidad productiva instalada.

De todas maneras, no se clarifica en las distintas estructuras de mercado de la competencia neoclásica la importancia de la inclusión del tiempo real o cronológico; más bien, ambas nociones (corto plazo y largo plazo) son “[...]abstracciones lógicas del tiempo cronológico, que solamente difieren en duración” (Weeks, 1989, p. 39). Por tanto, los distintos modelos de competencia neoclásica se clasifican como modelos *estáticos* de análisis económico, en vista de que el tiempo considerado en las categorías de corto plazo y largo plazo es tiempo lógico, y en ningún caso tiempo cronológico o real.

2.1. El modelo de competencia perfecta

La teoría de la competencia perfecta se desarrolla bajo las siguientes condiciones: (1) cada empresa y cada consumidor constituyen una pequeña parte del mercado y, por tanto, las acciones de un individuo no pueden afectar el precio de mercado; (2) el tamaño de una empresa representa una infinitésima parte del total de empresas del mercado; (3) los consumidores y productores poseen conocimiento perfecto de las cantidades producidas de mercancías, estructuras de costos y precios; (4) no existen barreras de entrada y salida para factores y capitales; (5) las empresas producen mercancías homogéneas.

En una industria perfectamente competitiva formada por numerosas empresas que fabrican una mercancía homogénea, un incremento en la cantidad producida de una empresa no afectará sensiblemente la producción total de la industria. Por ello, el precio de mercado de la industria es el resultado de la adición de las múltiples decisiones de producción realizadas por los productores y de la adición de las elecciones óptimas de los consumidores. En consecuencia, en una estructura de

mercado en competencia perfecta la curva de demanda a la que se enfrenta una empresa tiene forma horizontal. Una curva de demanda horizontal significa que una empresa debe preocuparse sólo de la cantidad a producir debido a que el precio de la mercancía se fija por el conjunto de mercado. Así, la empresa asume que puede vender toda la cantidad deseada de mercancías al precio fijado en el mercado. Si el precio de la mercancía ofrecida por el productor es mayor que su precio de mercado, entonces no venderá nada y sufrirá una pérdida de cuota de mercado a manos de sus competidores. En caso contrario, si la empresa competitiva disminuye el precio de su mercancía por debajo del precio de mercado reducirá de manera innecesaria su ingreso total, puesto que puede vender cualquier cantidad que se proponga al precio vigente en el mercado.

Como corolario, la curva de demanda de una empresa es infinitamente elástica debido a que la cantidad de producción puede variar sin que necesariamente se de una variación en el precio. Esta condición propia del modelo neoclásico de competencia perfecta significa que las decisiones de una empresa están determinadas por la estructura de mercado. Por ello, la empresa se constituye en *precio aceptante o tomador de precio* (Stigler, 1957, 1987).

1. En el modelo de competencia perfecta, y en cualquier estructura de mercado, el objetivo de la empresa es maximizar sus ganancias. Las ganancias empresariales se definen como la diferencia entre sus ingresos totales (IT) menos los costos totales (CT) (Ishaq Nadiri, 1987). Los ingresos totales IT_i , dependen a su vez de la adición de los precios percibidos p_i , por la venta de sus volúmenes de mercancías Y_i . Así también los costos totales dependen a su vez del costo medio multiplicado por las cantidades de las mercancías producidas Y_i .

$$5. \quad \pi_i = \sum_i^n p_i Y_i - \sum_i^m CMe_i(Y_i) \text{ donde } Y_i \geq 0$$

Por lo tanto, el problema de maximización de la ganancia en la competencia perfecta puede plantearse como la condición de maximización a la que se enfrenta la empresa.

Derivando la función de ganancia en (5) respecto al nivel de producción Y_i , la condición de máxima ganancia es :

$$6. \frac{\Delta IT_i}{\Delta Y_i} - \frac{\Delta CT_i}{\Delta Y_i} = 0$$

Donde $(\Delta IT_i / \Delta Y_i)$ representa la variación del ingreso total ante la alteración en los niveles de producción ΔY_i (es decir, el ingreso marginal IMA_i). Por su parte, $(\Delta CT_i / \Delta Y_i)$ se define como la variación en la magnitud de costos a causa de una modificación en el nivel de producción ΔY_i (es decir, el costo marginal, CMA_i).

En vista que el precio de mercado se define por el modelo como una variable exógena a la empresa p , se considera como constante. Por lo tanto, la cantidad a vender deber ser igual a la cantidad a producir. De ahí que:

$$7. \Delta IT_i = p \Delta Y_i \therefore \Delta CT_i = p \Delta Y_i$$

Por otra parte, la empresa producirá hasta que:

$$8. p = CMA_i = IMA_i$$

Deducimos finalmente que el punto donde la empresa competitiva maximiza su ganancia (dado el precio de mercado, p) es el punto donde el ingreso marginal IMA_i es igual al costo marginal CMA_i . La curva de demanda para la empresa es una función continua e igual al precio de mercado de la industria (p_i) y la empresa puede vender a ese precio la cantidad de mercancías que produzca. El ingreso marginal es el ingreso extra obtenido por una unidad más de producción. De la misma manera, el costo marginal se define como la variación en el costo total ante un cambio de una unidad en la cantidad producida. Ambos se igualan al precio de mercado, dado exógenamente para la empresa, siempre que ésta se comporte como maximizadora de beneficios (Bilas, 1971, pp. 231-234).

Para la empresa en competencia perfecta maximizadora de beneficios, el costo

marginal es simplemente el precio vigente en la industria (precio de mercado). Si el precio de mercado es mayor que el costo marginal en un nivel de producción determinado, en esta situación la empresa está en condiciones de elevar sus beneficios produciendo una mayor cantidad de producto, y viceversa. Por ello, la empresa decide variar la cantidad de producto solamente si el ingreso marginal menos su costo marginal es distinto de cero. Es decir, la curva de costo marginal de una empresa es precisamente la curva de oferta de la empresa en condiciones de maximización de la ganancia, aunque bajo dos condiciones.

En primer lugar, la curva de oferta de la empresa es la parte ascendente de la curva de costo marginal (la curva de costo marginal es equivalente a la curva de productividad marginal), lo que significa que ante un aumento en el precio se sucede un aumento proporcional en la cantidad producida. (Por tanto, la curva de oferta de la empresa tiene pendiente negativa). En segundo lugar, si el precio de mercado en una industria se encuentra por abajo del costo medio mínimo de una empresa, esto implica que su situación es desventajosa respecto al resto de sus competidores y no podrá afrontar parcial o totalmente los costos fijos, situándose entre las empresas a desaparecer.

En concreto, la curva de oferta de la empresa resulta de la parte ascendente de la curva de costo marginal por encima de su curva de costo variable medio. Si los precios de los factores permanecen constantes con independencia de la cantidad de factores demandados por la industria, entonces la curva de oferta de la industria resulta de la adición de las curvas de oferta de las empresas existentes en el mercado (la suma de las curvas de costo marginal por encima de su costo variable medio, respectivamente). Cabe la posibilidad, si una empresa produce una cantidad pequeña del mismo producto y otra empresa produce una cantidad mayor, que ambas empresas tengan como restricción un mismo costo marginal aún cuando difieran en sus costos totales. La curva de oferta de la industria nos señala el costo marginal que todas las empresas han de tener en su estructura de costos para continuar produciendo en esa industria.

2.1.1. El equilibrio a corto plazo

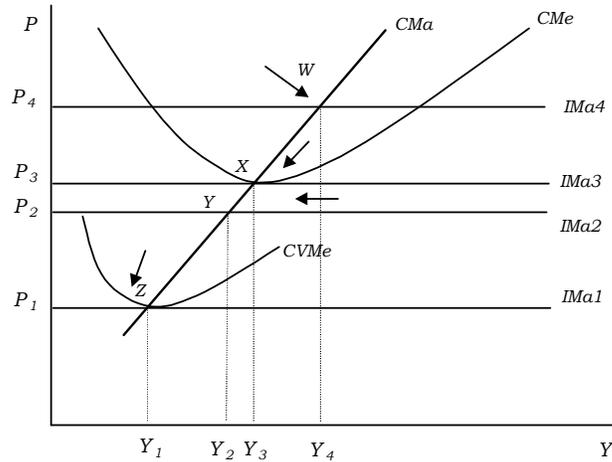
El corto plazo en la economía neoclásica se define como un período donde algunos de los factores de producción son empleados en el proceso de producción de forma fija y de forma variable. Los factores fijos se asocian generalmente con el tamaño y características intrínsecas de la planta industrial disponible. Las decisiones de inversión tomadas por las empresas en el pasado han sido concretadas en este período. Los factores variables se vinculan con los insumos necesarios en la puesta en marcha de la planta industrial, estén o no relacionados directa o indirectamente con la escala de producción. El corto plazo una estructura de competencia perfecta se define como una abstracción lógica de tiempo cronológico donde la capacidad productiva está determinada por el número de empresas que la conforman y por su estructura de costos dados. Por tanto, la función de costos de la empresa en el corto plazo se asocia generalmente con la existencia de factores de producción fijos y variables (Varian, 1987; 1992).

En la industria en el corto plazo se supone que ha sucedido una expansión inicial de la demanda (Salvatore, 1992, pp. 256-257) (Moral y Román, 1994, p.137) que ha elevado el precio de mercado por encima del precio de equilibrio aún cuando la curva de oferta de la mercancía está completamente fija. Si el precio de mercado sube aumentará su producción a lo largo de la curva de costo marginal. En general, “puesto que la empresa perfectamente competitiva [en el corto plazo] se enfrenta a una curva de la demanda infinitamente elástica, puede vender cualquier cantidad de la mercancía al precio de mercado [vigente]” (Salvatore, 1992, p. 258).

La **Ilustración 1** nos muestra las condiciones conjeturales para una empresa ante cambios en su curva de demanda. La empresa individual que sea capaz de minimizar en mayor medida sus costos unitarios cumple la condición de optimización empresarial y, además mantiene condiciones ventajosas para maximizar su ganancia total. El punto W nos señala que cuando el precio sube por encima del costo medio da lugar a la existencia de ganancias “puras”. Las ganancias puras (económicas) se definen como la

diferencia entre sus ingresos totales percibidos (IT) menos los costos totales incurridos (CT).

Ilustración 1: Ganancias o pérdidas en el corto plazo



Y el margen de ganancia resulta de sustraer el precio vigente en el mercado al “ [...] costo medio de producción”. (Varian, 1987, p.445) (Salvatore, 1992, pp. 261-262). Asimismo, el punto X nos muestra la condición de equilibrio donde el precio de mercado es igual al costo medio. Mientras que el punto Y, nos señala el caso de una empresa perfectamente competitiva que mantiene costos medios mayores que el precio pero su costo variable medio es inferior al precio; en este caso la empresa está minimizando sus pérdidas totales. Finalmente, el punto Z nos presenta la situación de una empresa ineficiente que debe cerrar su planta debido a que sus costos medios y variables medios son mayores que el precio vigente en el mercado.

Una empresa necesariamente debe incluir la totalidad de sus costos para calcular sus ganancias. Los costos totales deben incluir tanto los costos de naturaleza explícita como implícita. Los costos explícitos contienen la totalidad de los costos efectivos relacionados con el proceso de producción, tales como: la contratación de trabajadores,

la adquisición de materias primas necesarias, la compra de bienes de equipo y maquinaria (en el largo plazo). Los costos implícitos incluyen los rendimientos alternativos de la inversión realizada por el empresario. Un empresario al decidir invertir en el proceso de producción industrial debe valorar si el costo de oportunidad de su inversión es superior que el rendimiento de capital en los mercados financieros. Es por esta razón que los capitales utilizan el tipo de interés² como indicador alternativo de sus decisiones de inversión. Si la ganancia esperada es mayor que la tasa de interés del mercado, el empresario invierte. En caso contrario se abstiene.

La expansión inicial de la demanda en el corto plazo ha llevado a las empresas a ampliar su nivel de producción a un nivel donde la curva de costo marginal está por encima de la curva de costo medio, alcanzando un nuevo equilibrio en una industria. El equilibrio acontece cuando la oferta y la demanda de la industria convergen al mismo precio de equilibrio (precio de mercado). Las empresas, en este punto, mantienen un precio igual a su costo marginal y maximizan su ganancia.

Una empresa perfectamente competitiva no puede decidir reducir el precio de su mercancía por debajo del precio de mercado, dado que su estructura de costos en el corto plazo se encuentra limitada por el tamaño de su planta. Si la empresa decide aumentar el precio por encima del precio de mercado con el objetivo de aumentar sus ingresos incurrirá en pérdida de su cuota de mercado. En consecuencia, la única vía existente para la empresa de minimizar sus costos y maximizar su ganancia es seleccionar un nivel de producción tal que el precio de mercado sea mayor que su costo unitario. Normalmente, la condición de maximización se satisface cuando el precio de mercado es mayor que su costo medio y la cantidad de mercancía vendida es

² Los tipos de interés en un modelo de competencia perfecta se constituyen como el barómetro de las decisiones de inversión y posteriormente de la maximización de la ganancia. Varian (1987) se refiere al papel de los tipos de interés como sinónimo de “valor actual” de las decisiones de consumo de los agentes y de las decisiones de inversión de las empresas: cuando los individuos pueden solicitar y conceder créditos en los mercados financieros, puede utilizarse el tipo de interés para definir un precio natural de consumo en momentos diferentes. Las empresas tienen acceso a los mismos tipos de mercado financieros y pueden utilizar el tipo de interés para valorar las decisiones de inversión exactamente en la misma forma [el énfasis es nuestro] (p. 374). Ahora bien en el caso de la competencia perfecta dónde se conocen los costos presentes o futuros, los tipos de interés de futuro son los tipos de interés presentes.

igual a la cantidad producida. Entonces, los menores costos unitarios la identifican como una empresa eficiente dentro de la industria.

La empresa que conserve un costo medio menor que el precio vigente de mercado obtiene ganancias puras y se transforma en un polo de atracción para la llegada de nuevos capitales a la industria (Salvatore, 1992, p. 265). En sentido inverso, si una empresa mantiene costos medios mayores que el precio de mercado (ingreso marginal) su situación competitiva será de desventaja respecto a sus competidores y le interesa seguir produciendo sólo si sus costos variables medios son mayores que el precio. Si los costos medios y variables medios son mayores que el precio de mercado al empresario le interesa dejar de producir porque su costo de oportunidad es menor si decide invertir en cualquier activo financiero.

La maximización de ganancias u obtención de ganancias puras da lugar a la existencia de una transición entre el corto plazo y el largo plazo. Las ganancias puras constituyen un aliciente para la entrada de nuevas empresas en la industria, razón por la cual da lugar al incremento de la oferta de producción por encima de la oferta previamente existente. Esta situación de desequilibrio en las condiciones de oferta lleva a la disminución del precio de mercado a un nivel donde se equipara el precio con el costo medio de las empresas. La igualación del precio de venta en la industria da lugar a la desaparición de las ganancias puras y, por tanto, a la desaparición de las expectativas de obtención de ganancias puras. El fin de las ganancias puras se explica también porque se ha alcanzado un punto donde la entrada de nuevos capitales cesa.

2.1.2. La condición de entrada a la industria y el equilibrio de largo plazo

Las empresas perfectamente competitivas en el largo plazo se caracterizan por mantener conductas empresariales más activas que en el corto plazo. Por tanto, en este período las empresas pueden variar sus tamaños de planta y equipo y otros factores considerados como fijos en el corto plazo, asimismo se flexibiliza el supuesto de entrada y salida de las empresas a largo plazo y el conocimiento de los costos y ganancias por

las empresas.

Si en una industria en el corto plazo ha existido un aumento en la demanda, la curva de demanda de la industria fija un nuevo precio de equilibrio. Por lo tanto, las empresas que cuenten con una diferencia positiva y elevada entre su ingreso marginal y su costo medio, se constituyen en empresas eficientes o “líderes” de la industria y gozan de ganancias puras. En la transición al largo plazo, las industrias más eficientes pueden variar su tamaño de planta o adquirir nuevas plantas para mantener su “liderazgo” y, con ello, su tasa de ganancia extraordinaria. Por el contrario, las empresas que experimentan pérdidas en la transición al largo plazo -debido a que sus costos medios son mayores que su ingreso marginal- se constituyen como ineficientes, no existiendo razón para que esas empresas permanezcan en la industria.

En la transición al largo plazo, las condiciones de entrada y salida de empresas vienen determinado por los costos de entrada y salida, incertidumbre del futuro, la existencia de ganancias extraordinarias con el mínimo esfuerzo productivo (minimizando su función de costos). Sin embargo, lo usual en este modelo de competencia perfecta es suponer que la entrada y salida a la industria mantiene costos nulos y que efectivamente existe conocimiento perfecto de los costos, precios y ganancias.

En el proceso de ajuste a largo plazo de la empresa y la industria las ganancias puras que disfrutaban las empresas (con costos unitarios mínimos en la industria) sirven como polo de atracción a un número de empresas que optan por entrar a la industria motivadas por una alta tasa de ganancia esperada mayor que la tasa de interés de mercado o la tasa de rentabilidad de otras industrias. La entrada de nuevas empresas y la activación de las funciones de producción de las empresas existentes (dado que pueden ajustar sus escalas de planta) tiene como consecuencia la expansión de la producción industrial. La expansión en la cantidad ofrecida de producto conlleva a una disminución en el precio de equilibrio del mercado (Salvatore, 1992, p. 265). La igualación de las

funciones de costos entre las empresas lleva a la condición de equilibrio de largo plazo donde el precio mercado es igual a:

$$9. \quad p = CMeC = CMaL = CMeC = CMeL$$

Siendo: p = precio de mercado; $CMaC$ = costo marginal de corto plazo; $CMaL$ = costo marginal de largo plazo; $CMeC$ = costo medio de corto plazo; $CMeL$ = costo medio de largo plazo.

La ampliación del tamaño de la industria da lugar a que las ganancias puras tienden a desaparecer, y por tanto a la igualación de los tipos de beneficios a largo plazo. La igualación de tipos de beneficios a largo plazo en la concepción neoclásica de la competencia perfecta significa que las tasas de ganancia de cada empresario son similares al costo de oportunidad de utilizar su capital en otra actividad lucrativa (Varian, 1992, p. 30) ³.

Por último, cabe señalar que, en el largo plazo, suponiendo competencia perfecta también en los mercados de factores, este modelo garantiza las condiciones de un óptimo de Pareto. Es decir, dadas las cantidades de factores productivos, los deseos de los consumidores y la distribución de la renta, el modelo de competencia perfecta asegura la maximización de la cantidad total de producto, lo que significa bienestar máximo o eficiencia económica (Bilas, 1971, p. 399).

³ Se ha supuesto implícitamente que los precios de los factores son constantes al entrar nuevas empresas a la industria (Bilas, 1971, 242) (Salvatore, 1992, p. 266). Sin embargo, debemos agregar que el aumento en el precio de los factores da lugar a la existencia de empresas e industrias con costos crecientes. En cambio, el descenso en el precio de los factores se manifiesta en empresas o industrias con costos decrecientes. Pese a considerar en nuestro análisis el supuesto de rendimientos constantes en la entrada de nuevas empresas, éste no afecta lo substancial del modelo de competencia perfecta.

2.2. Competencia imperfecta: Monopolio puro y competencia monopolística

La economía neoclásica capta el fenómeno de la competencia capitalista con auxilio de un modelo teórico denominado competencia perfecta. Este modelo se desarrolla con un alto grado de abstracción, tratando de explicar la conducta posible del consumidor y el empresario bajo condiciones de conocimiento perfecto del mercado.

La consideración de la competencia perfecta como el estado de equilibrio ideal entre los agentes económicos conduce a los teóricos neoclásicos a centrar la problemática en cómo se ajusta la competencia real al modelo de competencia perfecta. Por tanto, al investigar las desviaciones ocurridas en algunas de las condiciones de la competencia perfecta, que dan lugar a la existencia de otros tipos de modelos (*monopolio, duopolio, oligopolio, competencia monopolística*), la economía neoclásica pretende sencillamente aproximarse a la competencia real.

Este apartado tiene como objetivo exponer los modelos de monopolio puro y competencia monopolística (ambos, desde el punto de vista de la oferta), los dos casos fundamentales de competencia no-perfecta o competencia imperfecta. Al analizar estas dos estructuras de mercado nos centraremos especialmente en las diferencias y novedades que cada una introduce con relación al modelo básico o de partida de competencia neoclásica, que es el modelo de competencia perfecta.

2.2.1. El monopolio puro

El modelo de monopolio puro, a diferencia del modelo general de competencia perfecta, se estructura a partir de los siguientes supuestos: (1) el mercado lo constituye una sola empresa; (2) la empresa en cuestión produce un producto que no tiene sustitutos cercanos; (3) se definen barreras de entrada a la industria.

En esta estructura de mercado, el monopolio puro de oferta, donde existe una

empresa que produce una mercancía sin sustitutos cercanos, la curva de demanda de la empresa coincide con la curva de demanda de la industria. Hay dos formas de abordar el problema de maximización de la ganancia en estas condiciones: (1) el monopolista elige el precio y deja a los consumidores que decidan la cantidad de mercancía a adquirir -la cantidad de producción en función del precio de mercado-; (2) el monopolista decide la cantidad a ofrecer en el mercado y deja que los consumidores decidan el precio de mercado -el precio de mercado en función de la cantidad-. Lo más usual es utilizar el segundo enfoque, en el que la variable precio es determinada de forma exógena a la empresa, aunque lanzar al mercado una cantidad determinada de producto podría dar lugar a un precio insuficiente para alcanzar la tasa deseada de beneficio (Ahijado, 1996). En cualquier caso, utilizaremos este último enfoque en la exposición que sigue.

Al tratar de maximizar su ganancia, el monopolista está sujeto a dos tipos de limitaciones, que influyen en su actuación como empresa “precio determinante” pero al mismo tiempo como empresa “costo aceptante” (Guerrero, 1995, p.58): Primero, la empresa se enfrenta a una estructura de costos dados, puesto que está sometida a restricciones de índole tecnológica; es decir, existe sólo un determinado tipo de combinaciones posibles de factores para producir una determinada cantidad de mercancías técnicamente viables -un conjunto limitado de posibilidades de producción de la empresa- (Varian, 1992), que no pueden ser modificadas por la empresa. Segundo, el monopolista se encuentra con que los consumidores están dispuestos a adquirir diferentes cantidades de productos a diversos precios; es decir, se encuentra frente a una curva de demanda con pendiente negativa $D(p)$; de ahí que el cálculo de ganancia máxima (Π^m) en el monopolio se diferencie con respecto a la competencia perfecta, en la cual la demanda a la que se enfrenta cada empresa tiene una pendiente igual a cero. El problema de maximización del beneficio de la empresa en el monopolio puro se define como la maximización de la siguiente función:

$$10. \Pi^m = pY^m - CMe^m(Y^m) \text{ donde } D(p) \leq Y^m$$

Donde el ingreso total (Π^m) es igual a la cantidad producida (Y^m) por el precio percibido (p); por su parte, el costo total (CT^m) resulta de multiplicar el costo medio (CMe^m) por la cantidad producida (Y^m)⁴. Como en el caso de competencia perfecta, la condición de máximo beneficio es que el costo marginal sea igual al ingreso marginal: $CMa^m = IMa^m$. No obstante, y a diferencia del caso de la competencia perfecta, no debe perderse de vista que el precio percibido por el monopolista desciende conforme aumenta la cantidad producida. Esto significa que la relación entre el precio y el ingreso marginal está mediada por la elasticidad de la demanda, de manera que, en el equilibrio la condición de maximización supone:

$$11. IMa^m = p \left[1 - \frac{1}{|\varepsilon|} \right] = CMa^m$$

Aunque el monopolista se enfrenta a tres posibilidades, dependiendo del valor absoluto de la elasticidad-precio, sólo si la elasticidad precio de la demanda es mayor que la unidad (en valor absoluto) su ingreso marginal es positivo y, por tanto, mantendrá ganancias puras; es decir, si la demanda es elástica, una reducción del precio (p) de la mercancía ocasiona que el Π^m aumente, porque el precio es mayor que el ingreso marginal. Por otra parte, si la elasticidad-precio de la demanda es igual a uno, su ingreso marginal es cero, lo que significa que su ingreso total no varía cuando aumenta la producción; y si la elasticidad es menor que la unidad, una reducción del precio da lugar a un descenso en los ingresos totales. Estas dos últimas situaciones son absurdas, dada una cierta tecnología, lo que significa que el monopolista se situará siempre en el tramo elástico de la curva de demanda.

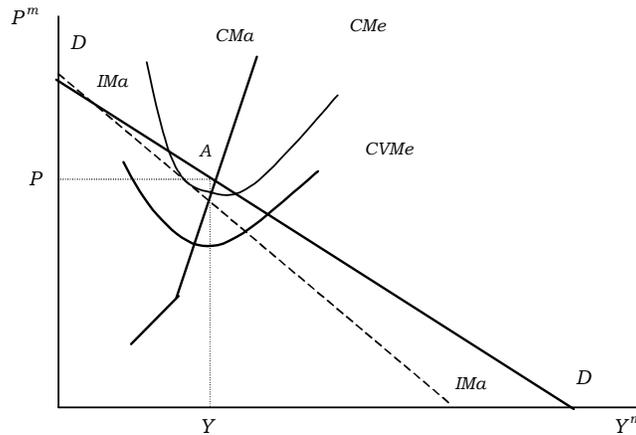
De igual manera que en el modelo de competencia perfecta, en el modelo de monopolio puro se asume la existencia de factores de producción fijos y variables. Sin embargo, la diferencia existente entre una empresa perfectamente competitiva y el monopolista se encuentra en la función de demanda más que en la función de costos

⁴ Se asume en las diferentes estructuras de mercado de la competencia neoclásica que una empresa posee una determinada cantidad de bienes que pueden servir bien como factores productivos o productos (Mas-Colell, Whinston y Green, 1995).

(Salvatore, 1992, p. 290). En el monopolio puro, y en cualquier estructura de mercado en competencia imperfecta, la curva de oferta de la industria no se puede determinar puesto que el precio es mayor que el ingreso marginal y no existe una solución única entre la cantidad a venderse y el precio.

En la **Ilustración 2** mostramos la situación característica de una empresa monopolista pura. El nivel óptimo de producción a corto plazo en monopolio puro se establece en el punto A, donde se da el equilibrio a corto plazo $CMa=IMa>0$, puesto que la curva de demanda D es elástica. Además, este punto nos señala que la empresa obtiene ganancias puras. En cuanto a su estructura de costos, el precio es mayor que el CMe , y por tanto su ingreso total es superior a los costos totales.

Ilustración 2: El monopolio puro y el equilibrio de corto plazo



En el enfoque convencional de monopolio puro se exponen ciertas formas de regulación de esta estructura de mercado con el objeto de aminorar la pérdida de bienestar del consumidor (Segura, 1992, pp. 110-124): (1) regulación de precios; (2) impuesto de cuantía fija; (3) impuesto unitario. En el primer caso, si el gobierno decide imponer un impuesto que obligue al monopolista a aumentar el nivel de producción a niveles de la competencia perfecta, disminuirá la ganancia del empresario monopolista.

En el segundo caso, el objeto es reducir la ganancia de la empresa en situación de monopolio puro pero sin afectar al precio o al nivel de producción. El tercer caso, impuesto unitario, el gobierno impone una determinada tasa sobre cada unidad de producción. Sin embargo, como menciona Asimakopulus, en estos casos se supone que “ni el impuesto en sí mismo ni el uso que el gobierno haga del ingreso obtenido afecta a la curva de demanda de la empresa o los precios de los factores de producción que emplea” (1978, p. 289).

La obtención de ganancias de monopolio⁵ en el corto plazo sirve como incentivo para que nuevas empresas decidan la entrada a la industria. Sin embargo, la existencia de barreras de entrada tales como las patentes, tecnología, economías de experiencia, altos costos de capital, guerra de precios⁶, etc. se constituyen en factores disuasorios para que una empresa entrante potencial decida entrar efectivamente.

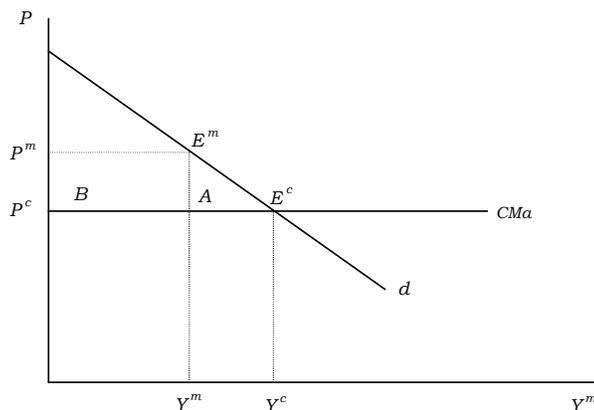
Ante la amenaza de entrada a la industria por una empresa entrante potencial, la actuación lógica del monopolista será la ampliación de la capacidad instalada⁷, de manera que la inversión en el aumento del tamaño de la planta permita disminuir el costo de producción. Una vez la empresa establecida ha disuadido a la empresa entrante potencial continuará operando alcanzando el equilibrio a largo plazo. El equilibrio a largo plazo en el monopolio puro lo determina el punto donde la curva de costo marginal de largo plazo, CMaL, intercepta desde abajo a la curva de ingreso marginal de largo plazo, IMaL. Por tanto, el tamaño de planta más apropiado es aquél que implica una curva de CMe de corto plazo tangente a la curva de CMe de largo plazo. En este

⁵ Para Asimakopulus (1978), las ganancias de monopolio se originan “[...] cuando una empresa puede tener ingresos en exceso sobre los costes aunque estos últimos incluyan una tasa de rendimiento normal sobre la inversión normal” (p. 376).

⁶ En nuestra exposición hemos optado por la definida por Joe Bain (1956) por ser la más utilizada. Bain define los conceptos de *precio máximo que impide la entrada* y *condición de entrada*. El precio máximo que impide la entrada se supone el precio más alto que pueden fijar las empresas asentadas [en nuestro caso $n=1$] en el mercado sin inducir a la entrada de empresas potenciales (la empresa fija el precio por encima del costo medio mínimo). Asimismo, la condición de entrada como la relación precio máximo/coste unitario mínimo. Por tanto, cuanto mayor sea dicha relación precio mayor será la posibilidad de inducir la entrada a nuevas empresas en la industria.

⁷ Hemos asumido sólo el caso de exceso de capacidad como impedimento de entrada. Sin embargo, el objetivo de impedir la entrada a la industria se puede alcanzar por medio de varias formas como la proliferación de productos, la publicidad, y las patentes anticipadas. (Spence, 1977).

Ilustración 3: Monopolio e ineficiencia



nivel de producción el monopolista mantiene ganancias puras y el precio es mayor que el CMaL.

Debido a que las condiciones de entrada a la industria son restrictivas, el monopolista puro mantiene ganancias en el largo plazo y su nivel de producción está por debajo de los niveles competitivos, lo que implica una inadecuada asignación de recursos en la economía en el sentido de Pareto. Una aproximación a la pérdida de eficiencia es suponer que el costo marginal es constante y medir el área del triángulo de “pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por el monopolio”, es decir, el área que se encuentra entre la curva de costo marginal, la curva de demanda y la vertical trazada a la altura de la cantidad producida por el monopolio.

La **Ilustración 3** compara el equilibrio en competencia perfecta (E^c) con el equilibrio en una situación de monopolio (E^m). Al pasar de (E^c) a (E^m) se da una transferencia de recursos de los consumidores a la empresa, esto es, una pérdida bruta de excedente del consumidor igual al área $P^m E^m E^c P^c$, dentro de la cual el área B es ganancia pura del monopolista.

Por tanto, el área A constituye una disminución en el excedente del consumidor que no se compensa por ninguna ganancia de los demás agentes. Harberger (1954)

estimó el valor del área A para la economía norteamericana con el fin de demostrar que las pérdidas de bienestar del monopolio eran muy pequeñas (para el período 1924-1928, estimó unas pérdidas de tan solo el 0.1% del PNB). Sin embargo, dicho resultado ha sido criticado en tres puntos. El primero, Lipsey y Lancaster (1956-1957) centran sus críticas en el método de equilibrio parcial. En segundo lugar, Littlechild (1981) y la Escuela Austríaca enfatizan que la competencia es un proceso dinámico y no estático. Por último, Gravelle y Res (1981) cuestionan el método del excedente del consumidor como un indicador idóneo para medir la pérdida de bienestar.

Adicionalmente, el monopolista puede tratar de aprovechar su calidad de único oferente, e intentar segmentar la demanda de la industria; es decir, éste puede vender sus mercancías a diferentes precios, en función de las condiciones de la demanda a que se enfrenta. La venta de sus mercancías a diferentes precios se define como *discriminación de precios*. La discriminación de precios puede ser de primero, segundo y tercer grado⁸. El tipo más común de discriminación de precios es la de tercer grado, que para Cabral (1997) sucede cuando “el vendedor [monopolista] distingue a los consumidores en grupos diferentes, fijando un precio diferente para cada grupo” (p. 123). Practica esta discriminación el monopolista cuando ve que puede cargar precios diferentes en diferentes mercados para el mismo producto, siempre y cuando la diferencia de precios no esté justificada por razones de coste (Bilas, 1971, p. 277):

$$12. p_{M^1} [1 - \frac{1}{|\epsilon|}] \neq p_{M^2} [1 - \frac{1}{|\epsilon|}]$$

Donde P_{M^1} y P_{M^2} son dos precios distintos para el mismo producto, cosa que por definición sólo es posible debido a que la elasticidad de la demanda en ambos mercados es diferente: sería absurdo tratar de separar los mercados si la elasticidad-precio de la demanda fuera la misma.

⁸ Para una revisión sobre el tema ver Clarke (1985, p.105-141), Varian (1987, pp. 493-500), (1992, pp. 284-294)

2.3. Competencia monopolística

Una vez hemos examinado las estructuras de mercado de competencia perfecta y monopolio puro, abordamos ahora la competencia monopolística. Anteriormente hemos afirmado que si las mercancías son homogéneas y hay muchos oferentes, la competencia perfecta constituye la organización dominante; si hay un oferente, estamos ante el monopolio puro. Sin embargo, lo que caracteriza una estructura de mercado no es en realidad el número de empresas, sino el grado de control que las mismas tengan respecto de la demanda: si un mercado se divide en “clientelas” mediante una “diferenciación de producto”, las empresas que lo forman, aunque sean numerosas, se comportarán según principios más cercanos al monopolio que a la competencia perfecta. Este último tipo de estructura de mercado fue objeto de atención en los trabajos pioneros de E. H. Chamberlin (1933) y Joan Robinson (1933), en los que se proponía la *competencia monopolística* o *imperfecta* como alternativa más realista a las dos anteriores estructuras de mercado.

En la competencia monopolística se postula que el número de empresas puede ser grande, y que si una empresa modifica sus precios las demás empresas no necesariamente la seguirán, porque sus fracciones de demanda (sus “clientelas”) se mantendrán, al menos hasta cierto límite, a pesar del aumento del precio relativo. Las empresas son por tanto, dentro de los límites señalados, precio-determinantes, porque la demanda a la que se enfrentan es menos elástica que en competencia perfecta, aunque más elástica que en un monopolio puro. A diferencia de las otras estructuras estudiadas, el producto ya no es homogéneo, aunque se mantiene el supuesto de libre entrada y salida de las empresas, como en el modelo de competencia perfecta, así como el de información perfecta y ausencia de intervención estatal o similar.

La diferenciación de producto implica que los productores mantienen un cierto control sobre el precio del producto que venden y, por tanto, que se enfrentan a una curva de demanda con pendiente negativa. Aunque los consumidores tienen ante sí una gama de productos que son sustitutos cercanos, el modelo de competencia

monopolística se basa en la idea de que dichos consumidores están segmentados o divididos en grupos (fracciones de demanda), de manera que, dentro de ciertos límites, cada empresa se comporta como único oferente frente a su clientela, lo que le dota de cierto poder monopolístico. Por tanto, la empresa se enfrenta a una curva de demanda con pendiente negativa (Cabral, 1997), de manera que puede influir sobre el precio de su producto. No obstante, estas condiciones sólo pueden mantenerse si la empresa realiza una estrategia de diferenciación de producto, lo que significa que debe incurrir en una serie de gastos adicionales (con relación a la empresa en competencia perfecta), tales como los de publicidad (ya sea activa o pasiva), que formarán parte de su estructura de costos.

La condición de equilibrio a corto plazo del monopolista competitivo es similar a la del monopolio puro, aunque existe distinciones en la curva de demanda a la que se enfrenta la empresa individual (dd') y la curva de demanda del *grupo* o conjunto de empresas en competencia monopolística (DD') como nos muestra la ilustración 4. La curva de demanda de la empresa es más elástica que la curva de demanda del *grupo* por el supuesto que las empresas no reconsideran su precio (dentro de ciertos límites) por el hecho que una de ellas establezca uno diferente, es decir, la empresa toma los precios de sus rivales como dados e ignorando el impacto de su propio precio en los precios de las otras empresas.

La curva de demanda individual es más elástica debido a que la demanda de su bien depende del número de otros bienes similares disponibles y de los precios de las otras empresas de la industria.

$$13. p_j = \alpha - \beta Y_j - \beta_j \sum_{K \neq J} Y_K \quad \forall J = 1, 2, \dots, n$$

Iniciamos el modelo básico de la competencia monopolística con el objeto de determinar las ecuaciones que definen las formas de las curvas de demanda de la empresa dd' y del grupo DD' y, asimismo, explicarlas con la ilustración 4. Si partimos de una situación conjetural donde todas las empresas de la industria son simétricas, lo

que nos lleva a postular que las funciones de costos a corto plazo y demanda son iguales (aunque este produciendo productos diferenciados). Así pues, la función de costos de la empresa se define como: $C = C_0 + C_1 Y_j$, donde C_0 es el costo fijo y C_1 es el costo marginal de la empresa. La función inversa de demanda dd', será:

Donde α es la ordenada en el origen⁹; Y_j representa el nivel de ventas de la empresa j ; Y_k , las ventas totales de la industria. La ecuación anterior significa que es de esperar en primer lugar, cuanto mayor sea el número de empresas en la industria (grupo) menor será su volumen de ventas. En segundo lugar, una empresa vende más cuanto mayor sea la demanda total del producto de su industria y mayores los precios

$$14. \quad \frac{\text{Max } \Pi}{Y_j} = Y_j(\alpha - \beta Y_j - \beta_1 \sum_{K \neq j} Y_K) - C_0 + C Y_j$$

establecidos por sus rivales - de manera que, las constantes β y β_1 tienen signos negativos, asimismo, como la demanda de la empresa j es más sensible que sus competidores, el parámetro β será mucho mayor que β_1 . Por tanto, la maximización del beneficio a la que se enfrenta la empresa individual es la diferencia entre su ingreso total ($p_j Y_j$) menos su costo total (C). Derivando la función de beneficio respecto al nivel de ventas Y de la empresa j :

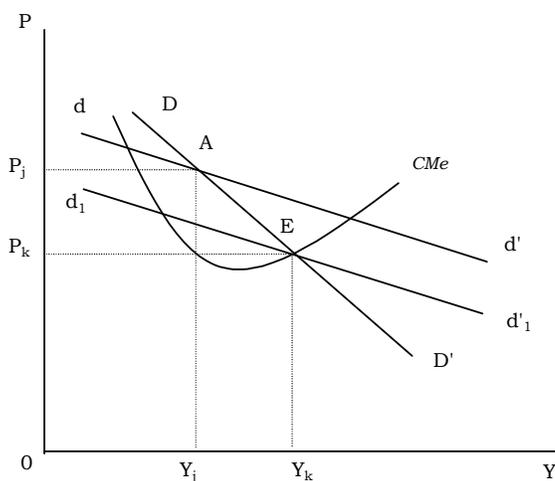
La condición de primer orden es:

$$15. \quad \frac{\Delta \Pi}{\Delta Y_j} = \alpha - 2\beta Y_j - \beta_1 \sum_{K \neq j} Y_K - C = 0$$

⁹ El parámetro α tiene la misma explicación que en el caso de la función de demanda de una empresa en monopolio. En la ilustración 2, hemos mostrado que cuando el nivel de producción es cero, el ingreso marginal derivado de la venta de una unidad adicional de producción es simplemente el precio α e igual a la demanda.

Hemos derivado la condición de primer orden o maximización de la ganancia de la empresa individual en la competencia monopolista, en forma tal, que el ingreso marginal sea igual al costo marginal. Sin embargo, las ecuaciones (13) y (14) no son compatibles simultáneamente para todas las empresas ($Y_j \neq Y_k$) del grupo debido a que si la empresa $j=1$, fija un precio menor, sus rivales pueden reaccionar fijando precios menores. Esta situación se observa en la ilustración 4, consideremos una situación inicial donde la empresa individual se encuentra en el punto A. La curva de costos

Ilustración 4: Equilibrio a corto plazo en competencia monopolística



marginales intercepta a la de ingresos marginales dd' en un volumen de producción mayor que OY_j (las curvas de costo marginales no están representadas para no complicar aún más el análisis). En consecuencia, el precio $O P_j$ no es el precio que maximiza los beneficios a corto plazo (ecuación 15) debido a que la maximización inicial de la empresa individual producirá un ingreso marginal distinto al resultante de la función inversa de demanda del grupo DD . Si esta situación es válida para el resto de las competidoras del grupo, estas fijarán precios menores independientemente de las otras.

$$16. p_j = \alpha - [\beta + \beta_1(N-1)]Y_j \therefore Y_j = Y_k(\forall j, k)$$

Volviendo a las ecuaciones (13) y (15), esta situación de incompatibilidad en la solución simultánea de las ecuaciones se subsana suponiendo que todas las empresas son iguales en un equilibrio simétrico ($(Y_j=Y_k)$ ¹⁰); esto vendrá dado, a corto plazo, por la función inversa de demanda *efectiva* del grupo (en la ilustración 4 se define como la curva DD').

De ahí que el problema de maximización de la ganancia a la que se enfrenta el grupo en competencia monopolística sea¹¹:

$$17. \frac{\Delta \Pi}{\Delta Y_j} = \alpha - 2\beta + 2\beta_2(N-1)Y_j - CY_j$$

Las empresas en competencia monopolística estarán en equilibrio a corto plazo si están produciendo un nivel Y_k que iguala el ingreso marginal con sus costos marginales. El punto E en la ilustración 4 corresponde con una condición de equilibrio para todas las empresas del grupo donde están obteniendo altos beneficios.

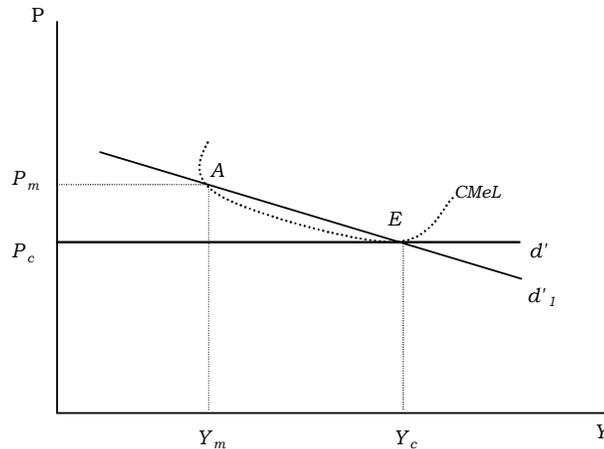
Sin embargo, a diferencia del monopolio puro donde existían barreras de entrada, en una industria de competencia monopolística, las barreras de entrada no son significativas. Ante la existencia de altos beneficios en la industria en el corto plazo, las empresas fuera de la industria se sentirán atraídas para entrar - dados el conocimiento técnico y administrativo- desplazando la curva de demanda del grupo DD' hacia la izquierda (declinando la participación de la empresa individual en el mercado) hasta un punto donde llega a ser tangente con la curva de costo promedio de largo plazo (la curva de ingreso marginal de largo plazo es igual a la curva de costo marginal de largo plazo). Debemos de hacer una observación respecto al equilibrio a largo plazo: aún cuando los

¹⁰ En equilibrio simétrico, la situación de la industria (grupo) puede ser descrito sin tomar en cuenta las características de las demás empresas.

¹¹ La resolución de la producción de equilibrio a partir de (13) queda: $Y_j = \frac{\alpha - C}{2[\beta + \beta_1(N-1)]}$

beneficios a largo plazo son nulos en todas las empresas, la situación sigue siendo ineficiente en el sentido de Pareto, es decir, *los beneficios no tienen nada que ver con relación a la eficiencia*. (Salvatore, 1990, p. 323), (Varian, 1987, 503-504).

Ilustración 5: Exceso de capacidad en competencia monopolística



La **Ilustración 5** nos muestra el teorema de exceso de capacidad en la competencia monopolística en situación de equilibrio a largo plazo. Dicho teorema manifiesta que las empresas no agotan las economías de escala (no alcanzan el mínimo de la curva de CMeL), a la vez que no tienen unas instalaciones óptimas; los costes medios a corto plazo (no alcanzan el mínimo de la curva de CMeC) implican un exceso de planta, es decir, un exceso de factores fijos; en suma, un exceso de capacidad.

Supongamos que la curva de costo medio de largo plazo CMeL es la misma para la empresa en competencia perfecta y monopolística. En competencia perfecta la empresa alcanza el equilibrio cuando el ingreso marginal de largo plazo es igual al costo marginal de largo plazo (en nuestro ejemplo la curva de demanda horizontal representa el IMaL) y el nivel de producción de equilibrio Y_c alcanza el punto donde el costo medio de largo plazo es mínimo. Sin embargo, la diferenciación de productos se constituye en la causa que la curva de demanda de la competencia monopolística d'_1

tenga pendiente negativa, y su punto de tangencia siempre esté a la izquierda del punto mínimo de la curva de CMeL. Además, el costo de producción del punto A es mayor que el costo de producción en situación de competencia perfecta (E). El menor nivel de producción junto con el mayor costo que origina la diferenciación de productos ha llevado a la consideración de pérdidas de bienestar (despilfarro de recursos) en el contexto de la competencia monopolística (Lancaster, 1987, p. 989).

Por tanto, la existencia de un alto número de empresas en la industria de competencia monopolística no es condición suficiente para la existencia de un óptimo de Pareto y, de hecho, “el número de empresas pierde relevancia como caracterizador del mercado, porque un número elevado de las mismas puede dar lugar a una configuración de equilibrio muy alejada de la competencia perfecta” (Segura, 1992, p. 214). Sin embargo, para algunos, el equilibrio de competencia monopolística no implica necesariamente que sea ineficiencia social por dos razones: (1) no se producirán fuertes excesos de capacidad debido a que la curva de demanda de las empresas es normalmente muy elástica; (2) la diversidad de bienes posee efectos benéficos desde el punto de vista del consumidor (Spence, 1976). No obstante, “éste es un punto controvertido y por el momento no es posible presentar resultados generales satisfactorios; esto es, resultados que indiquen cuál de los dos efectos [...] es dominante desde el punto de vista del bienestar social” (Cabral, 1997, p. 28).

3. Teorías dinámicas de la competencia

En este apartado se estudian las siguientes teorías de la competencia, todas ellas agrupadas como *dinámicas*: (1) la teoría de la competencia en los economistas clásicos (A. Smith, D. Ricardo); (2) la teoría de la competencia de J. A. Schumpeter, y (3) la teoría de la competencia de K. Marx.

3.1. La competencia en los clásicos y Schumpeter

En la economía política clásica la competencia se concibe como un proceso

dinámico de rivalidad entre los agentes económicos (empresas) involucrados en la lucha por una tasa de ganancia extraordinaria (mayor que las de sus competidores), tasa de ganancia que no todos los agentes pueden alcanzar. Esta noción de competencia se apoya en el supuesto de *libre movilidad de capitales*, y se manifiesta de dos formas distintas: (1) en el interior de cada industria (identificada por la producción de un mismo valor de uso), donde la formación de un único precio favorece a las empresas más eficientes y perjudica a las menos eficientes, significa diferenciación de las tasas de ganancia (*competencia intraindustrial*); (2) entre diferentes industrias (*competencia interindustrial*), sobre la base de la formación de los “precios naturales”, significa la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia de cada industria con respecto a la tasa de ganancia de la economía.

Por su parte, la teoría de la competencia en la formulación de Schumpeter (1942), pese a las notables diferencias que presenta con respecto a la teoría de la competencia de los clásicos, tiene al menos dos puntos de convergencia con representación anterior: (1) en primer lugar, la percepción de la competencia como un “proceso” más que como un “estado”, aunque esta percepción no significa necesariamente el rechazo de esta última categoría; (2) en segundo lugar, la percepción de la competencia como un elemento de “transformación interna” del sistema más que como un elemento de “perpetuación sin cambios” del mismo, cosa que está vinculada a una concepción “endógena” del cambio técnico.

En cualquier caso, la exposición realizada en este apartado de la teoría clásica de la competencia es una *interpretación* explícitamente asociada al “enfoque del excedente”, interpretación que tiene su origen en Marx (1862-1963), y fue más tarde desarrollada por otros (Dobb, 1932; Sraffa, 1966; Garegnani, 1987). En este sentido, no debe olvidarse que, aunque Schumpeter también interpretaba de esta forma a los economistas clásicos, se opuso explícitamente al “enfoque del excedente” (Schumpeter, 1954). Esto significa que, aunque las teorías clásica y schumpeteriana comparten una misma percepción *dinámica* de la competencia, directamente vinculada a la naturaleza

de la tecnología y al papel asignado al cambio técnico, la teoría de la competencia de Schumpeter no se basa en una teoría objetiva del valor (como las teorías clásica y marxiana del valor-trabajo), que este autor rechazó de forma explícita.

No obstante, es posible afirmar que Schumpeter compartió con los economistas clásicos (particularmente, Smith y Ricardo), al igual que Marx, una noción de *libre competencia*, en tanto que proceso real y concreto, que significa fundamentalmente *flujo continuo de capital* en la búsqueda de mercado y rentabilización de los productos, proceso ante el que las leyes *estáticas* de la oferta y la demanda (marginalismo) tienen poco que decir. Es precisamente esto último lo que nos permite clasificar entre los economistas clásicos a Schumpeter (y, como veremos más adelante, también a Marx) en un mismo grupo, por oposición a la concepción *estática* de la competencia, dominante en economía al menos desde la denominada “revolución marginalista”, en el último tercio del siglo pasado, hoy representada por la economía neoclásica.

3.1.1. La competencia en la economía política clásica

El estudio de la reproducción del sistema capitalista, en el modelo clásico, parte del estudio del proceso de acumulación de capital y del cambio técnico a él ligado para comprender adecuadamente los avances de la productividad del trabajo, fundamento último del progreso de la sociedad. La reproducción de la estructura económica se lleva a cabo gracias a la existencia de fuerzas o leyes “naturales” de largo plazo. Por tanto, el descubrir esos mecanismos de coordinación o leyes “naturales” constituye el objeto de la economía política clásica¹². De ahí que la competencia se identifique como un concepto primordial que articula las necesidades sociales de la reproducción y las necesidades individuales de los empresarios, trabajadores y terratenientes que componen esa estructura económica (Smith, 1776; Ricardo, 1817; Mill, 1848).

¹² En referencia a la teoría clásica no sólo debemos incluir a Smith, Ricardo y Mill (y para algunos, también a Marx), sino a otros economistas que concibieron también la competencia como una abstracción lógica de rivalidad o lucha entre competidores dispuestos a ganar mayores cuotas de mercado, más que como un estado armónico o “cooperativo” que se manifiesta como una tendencia al equilibrio (Guerrero, 1995).

Es decir:

“Sólo a través del principio de la competencia puede la economía política tener alguna pretensión del carácter de ciencia. En tanto que las rentas, las ganancias, los salarios, y los precios se fijen 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 regirán” (Mill, 1848, p. 226).

En la economía política clásica la competencia se concibe como un proceso dinámico de rivalidad o lucha entre empresas, en la que no todas pueden obtener los resultados deseados. Con otras palabras, la competencia supone que “dos o más partes luchan por algo que no todos pueden obtener [*two or more parties strive for something that all cannot obtain*]” (Stigler, 1987, p. 531).

Por otra parte, el concepto de competencia en la economía política clásica se apoya en la teoría laboral del valor; es decir, en el principio del valor-trabajo como regulador de costes, precios y ganancias, elementos esenciales de la competencia. En la formulación de Ricardo, esto significa ante todo que el precio relativo de una mercancía respecto de otra es función de la cantidad relativa de trabajo incorporado en cada mercancía, que determina su valor de cambio (Ricardo, 1817, p. 67). De ahí se deriva una teoría de la producción y una teoría de la distribución donde se entienden “los beneficios y la renta de la tierra como sustracciones o deducciones del producto del trabajo” (Díaz Calleja, 1997, p.113).

La competencia en el modelo clásico se manifiesta, como ya se ha señalado, de dos formas distintas: (1) como *competencia intraindustrial* o competencia dentro de una rama de producción o industria, que se traduce por la fuerza en la tendencia a la

igualación del precio de las mercancías y, como consecuencia, al mantenimiento de diferentes tasas de ganancia; (2) como *competencia interindustrial*, que implica la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre industrias y a la formación de los “precios naturales” de las mercancías (Cfr. Duménil y Lévy, 1993).

Adam Smith, en su libro *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, específicamente en el capítulo denominado “Del precio natural y del precio de mercado de los bienes”, estudia el proceso de regulación de los precios (y costes), estableciendo que los precios de mercado (y, por tanto, el salario) son regulados por los “precios naturales” (“tasa natural” de salario) por virtud de la competencia.¹³ La competencia se manifiesta para Smith, en presencia de libre movilidad de factores de la producción (tierra, trabajo y capital), en la formación de un único precio para las mercancías con las mismas características, el “precio natural”¹⁴, que será el “centro de gravedad” del precio de mercado¹⁵:

“El precio natural viene a ser, por eso, 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” (Smith, 1776, p. 56-57)

En el corto plazo se pueden dar situaciones en que las cantidades de mercancías quedan por debajo de su “demanda efectiva” (el precio de mercado se eleva por encima del precio natural) o viceversa, por encima de la misma (el precio de mercado se situará

¹³ Sin embargo, como señala John Eatwell (1987), esta idea había sido desarrollada primeramente por Cantillon y por Turgot en sus discusiones sobre la circulación del dinero (p. 531).

¹⁴ “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 en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquella se vende por lo que se llama su precio natural”. (Smith, 1776, p. 54)

¹⁵ Adam Smith define el precio de mercado, como: “el precio efectivo al que se vende comúnmente cualquier mercancía [...]” (1776, p. 56)

por debajo de su precio natural). Pese a estos movimientos, el precio natural es el centro de gravedad en torno al cual gravitan los precios de mercado. Es decir, que la concepción de Smith en lo referente a la *ley de oferta y demanda* no debe ser confundida con la teoría neoclásica de la oferta y la demanda; para Smith, como para el conjunto de los clásicos, la oferta y la demanda determinan los precios de mercado, pero no los precios naturales.

Por otra parte, como apunta Eatwell (1987), fue Smith quien desarrolló las relaciones entre la formación de precios, la tasa de ganancia y su relación con el conjunto de la economía; es decir, la relación existente entre la aparición beneficios extraordinarios (mejores técnicas productivas) en una rama industrial y su repercusión en el proceso de producción. La existencia de beneficios extraordinarios en una rama de producción ocasiona un proceso de acciones y reacciones que tenderá a la gravitación de los precios de mercado en torno a los precios naturales a largo plazo, en el que desaparecerán dichos beneficios extraordinarios.

En suma, la competencia es, para Smith, un proceso natural que obliga a vender cada mercancía de la misma calidad al mismo precio (“precio natural” de largo plazo), y que tiende a igualar los beneficios entre las distintas industrias (desaparición de beneficios extraordinarios a largo plazo). Para Smith, se trata de un proceso antagónico, de rivalidad, que tiende a abaratar costos y precios al forzar la utilización de las técnicas más eficientes, proceso en virtud del cual las empresas menos eficientes desaparecerán:

“Si el capital estuviera dividido entre dos tenderos, la competencia les impulsaría a cada uno de ellos a vender *más barato que el otro* [el énfasis es nuestro], lo cual no sucedería estando todo él en poder de uno solo. Pero si se dividiese entre veinte, la competencia sería mucho mayor, y mucho más difícil llegar a una confabulación para elevar los precios de las mercancías. La competencia arruinaría, quizás, a algunos

de ellos [...]” (p. 327)¹⁶

Por su parte, para David Ricardo la competencia significa esencialmente libre movilidad de capitales entre industrias; es decir, para Ricardo la competencia es, en esencia, competencia interindustrial. De forma más explícita que en Smith, para el autor de los *Principios de economía política y tributación*, los precios de mercado “gravitan” en torno a los precios de naturales sobre la base de los flujos de capital desde las industrias con baja tasa de ganancia hacia las industrias con alta tasa de ganancia, lo que conduce a la igualación de las tasas de ganancia en el sistema:

“Este deseo eterno por parte de todos los empresarios, que consiste en abandonar una actividad menos provechosa por otra que reporta más ventajas, registra una fuerte tendencia a igualar la tasa general de utilidades, o a fijar ésta en proporciones tales que, según estimación de las partes, compense cualquier ventaja que uno puede tener, o parece tener, sobre los demás.” (Ricardo, 1817, p. 67).

La igualación de las tasas de ganancia entre industrias presupone, al mismo tiempo, la plena satisfacción de la demanda, cuyos cambios están en la base de las desviaciones entre precios naturales y de mercado: “Sólo a consecuencia de dichas variaciones se aporta precisamente el capital, en la abundancia requerida, y nada más, para la producción de los diferentes bienes que integran la demanda. Al aumentar o disminuir el precio, las utilidades se elevan por encima o se reducen por debajo de su respectivo nivel general y el capital o bien resulta estimulado a participar en el empleo particular donde ocurrió la variación, o se le previene que debe abandonar dicho empleo” (Ricardo, 1817, p. 67).

Tanto en Smith como en Ricardo el *precio natural* exige, pues, condiciones de libre competencia interindustrial o libre movilidad de capitales entre industrias. Por esta

¹⁶ En esta cita, se atisba rasgos de su próxima exposición de la teoría de la ventaja absoluta que el autor, posteriormente ampliará al ámbito de la economía. (Smith, 11776, p.414).

razón, el *precio de monopolio* supone trabas a la libre movilidad de capitales, y por tanto un exceso sobre el precio natural de las mercancías, hasta tanto dichas trabas desaparezcan o sean superadas por la competencia. Smith define el precio de monopolio como “él más alto que se puede obtener”, por oposición al precio natural, “él más bajo que se puede conseguir” (1776, p. 60). La existencia de precios de monopolio, y por tanto la existencia de ganancias extraordinarias, puede deberse, según Smith:

- (1) Factores de demanda: una expansión sostenida de la demanda efectiva durante cierto tiempo, por la razón que sea, puede mantener el precio de mercado por encima del precio natural, especialmente si esto se conjuga con una situación de privilegio en el acceso a ciertos recursos naturales o a dificultades naturales para acceder a un determinado mercado local. No obstante, la presencia de beneficios extraordinarios provocará que tales privilegios desaparezcan tarde o temprano, de manera que los precios de mercado terminarán retornando a su nivel natural.
- (2) Factores jurídicos: es el caso de “un monopolio otorgado a un individuo o a una compañía de comercio” o de los “privilegios exclusivos de las corporaciones, estatutos de aprendizaje y todas aquellas leyes que restringen la competencia, en determinadas ocupaciones, a un número de personas inferior al que prevalecería” en circunstancias de libre concurrencia (1776; pp. 59-60).
- (3) Factores tecnológicos: la introducción de nuevos métodos de producción más avanzados, que trae como consecuencia la obtención de ganancias extraordinarias. La existencia de una técnica más eficiente (ahorradora de trabajo) puede convertirse, por tanto, en una barrera para la movilidad del capital, siempre que la competencia no tenga acceso a dicha técnica en condiciones similares¹⁷.

¹⁷ “[...] secretos de esta naturaleza son difícilísimos de guardar por mucho tiempo, y la ganancia extraordinaria apenas dura sino hasta que el secreto deja de serlo” (pp. 58-59).

Ricardo, admitiendo estos tres casos generales de desviación entre precio de mercado y precio natural, añade un cuarto caso: se trata de ciertos artículos (como pueden ser pinturas, libros y vinos raros, etc.) cuyo precio de mercado vendrá regulado exclusivamente por el principio de escasez (oferta y demanda); es decir, son los modernamente denominados “bienes no reproducibles”, cuyo precio no tiene necesariamente relación con el valor-trabajo incorporado. Para Ricardo, estos artículos “monopolizados” son, sin embargo, una parte muy pequeña de la producción nacional, lo que significa que la regulación de los precios de mercado por los precios naturales constituye el caso general.

En definitiva, los autores clásicos conciben la competencia en su doble vertiente, intraindustrial e interindustrial, como el proceso articulador de la reproducción de la estructura económica de la sociedad, sobre la base de una teoría objetiva del valor y una concepción “endogenista” del cambio técnico. No obstante, las insuficiencias de la teoría clásica del valor, que impide sentar con claridad un principio de regulación de los precios de mercado *en sentido absoluto*, explican en parte la disolución de su percepción dinámica de la competencia, que desaparece de escena tras la muerte de J.S. Mill, y que sólo será retomada, si bien en un contexto diferente, por Marx.

En cualquier caso, los clásicos, y particularmente Ricardo, dieron un paso decisivo en esa dirección “al considerar el *trabajo* como fundamento del valor de las mercancías, y al hacer de la *cantidad relativa del mismo* que es necesaria para su producción la regla que determina las cantidades respectivas de bienes que serán dadas al cambiarlos unos por otros” (Shaikh, 1990, p. 177).

3.1.2. La teoría de la competencia en Schumpeter

La teoría de la competencia en Schumpeter converge con la economía política clásica en la comprensión de la competencia en dos aspectos ya mencionados: su carácter dinámico y su naturaleza antagónica, vinculada a la idea de cambio técnico

endógeno.

En efecto, para Schumpeter el cambio en las condiciones de producción, tanto en el sentido de “innovación tecnológica” como en el sentido de “innovación de proceso”, no supone “de hecho, ningún equilibrio determinado, y existe la posibilidad de que haya una serie interminable de movimientos y contra movimientos” sin que se llega a alcanzar el equilibrio; frente a la imagen benéfica típica de los modelos estáticos, la competencia significa en no pocos casos una serie de prácticas de “rapiña”, cuyo objetivo es desbancar al adversario (Schumpeter, 1942, p. 116).

Para Schumpeter, las innovaciones tecnológicas constituyen la vía principal para lograr ventaja competitiva, en un contexto en el que las empresas “son agresivas por naturaleza y manejan el arma de la competencia con verdadera eficacia” (ibid., p. 127). Así pues, siendo que las “armas” de la competencia consisten en la utilización de las técnicas más eficientes, lo que “da lugar a una superioridad decisiva en el costo o en la calidad”, el resultado no puede ser otro que un ataque “no ya a los márgenes de los beneficios y de la producción de las empresas existentes, sino a sus cimientos y su misma existencia” (ibid., p. 122).

Schumpeter tuvo el mérito de cuestionar el aparato teórico dominante de la competencia perfecta, con el cual, pese a su reputada consistencia lógica interna, no se sentía del todo satisfecho, al menos como descripción realista de los hechos. El análisis estático de la competencia y la uniformidad técnica de sus empresas fueron criticados de manera precisa en su libro *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, obra donde sostiene que la competencia perfecta debe ser, cuando menos, complementada por la competencia entendida en sentido dinámico, porque el capitalismo competitivo se caracteriza por revolucionar “incesantemente la estructura económica desde adentro, destruyendo lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos”.

Este proceso de *destrucción creadora* constituye para Schumpeter el eje del

desarrollo de las empresas y de la economía capitalista en su conjunto y, por tanto, el motor fundamental de la evolución del capitalismo, dado que la introducción de nuevos métodos en los distintos procesos de producción y la creación de nuevas mercancías son procesos incesantes. Esta visión es claramente incompatible con la estática de la competencia perfecta: “la competencia perfecta se suspende y se ha suspendido siempre que se ha introducido una novedad -bien automáticamente o en virtud de medidas tomadas para este fin-, aun cuando, en todo lo demás, las condiciones siguen siendo de competencia perfecta” (ibid., p. 147).

Aunque en la obra citada Schumpeter se decanta por una postura a favor de la visión dinámica de la competencia, ello no le impide considerar que, en sentido estático, son plenamente válidos los presupuestos y resultados de la competencia perfecta, si bien al reconocer al mismo tiempo que la realidad del sistema capitalista es un proceso de cambio continuo¹⁸ que nace en la esfera de la producción, y no en la circulación¹⁹, ambos enfoques parecen más bien incompatibles, lo que introduce cierta ambigüedad en la argumentación.

En suma, y a diferencia de la visión de la competencia en el enfoque neoclásico estándar, para Schumpeter: (1) la competencia es un proceso dinámico de largo alcance y de carácter antagónico que revoluciona “desde adentro” la estructura económica del capitalismo; (2) el motor principal de la competencia industrial es la innovación tecnológica, que además está positivamente correlacionada con el tamaño de la

¹⁸ Schumpeter arremete mordazmente contra la idea de una *asignación eficiente de recursos en el sentido de Pareto*, que sólo se adapta a “una situación de equilibrio estático [...] Para apreciar la prestación de las empresas en régimen de competencia apenas tiene importancia la cuestión si la competencia tendiese o no a elevar al máximo la producción en una situación de perfecto equilibrio estacionario del proceso económico” (p. 113). Schumpeter llega a poner en cuestión la racionalidad de la empresa en competencia perfecta, toda vez que el equilibrio con empleo de la totalidad de los insumos es insostenible; de hecho, el equilibrio “puede existir sin empleo total” y, en realidad, “tiene que establecerse, al parecer en un nivel de producción inferior a aquel límite máximo, porque la estrategia que tiende a conservar los beneficios, imposible en las condiciones de la competencia perfecta, ahora no sólo se hace posible, sino que se impone por sí misma” (pp. 116-117).

¹⁹ “Estas alteraciones espontáneas y discontinúas de los cauces de la corriente circular, y estas perturbaciones del centro de equilibrio, aparecen en la esfera de la vida industrial y comercial y no en la esfera de las necesidades de los consumidores de productos acabados” (1942, p.106).

empresa²⁰; (3) el resultado de la competencia en tanto que proceso de “destrucción creadora” es la generación de beneficios extraordinarios entre las empresas líderes, circunstancia que en el largo plazo real existe siempre, porque aunque ciertas empresas dejen de obtenerlos, otras las sustituirán bajo circunstancias similares, ya que cualquier empresa está siempre sujeta a la competencia de otra.

Aun cuando la posición de Schumpeter es en principio opuesta a la empresa paradigmática de la competencia perfecta (la pequeña empresa tomadora de precios), dada su inclinación por la gran empresa innovadora coste-determinante²¹, para algunos autores existe en Schumpeter, con relación al modelo de competencia perfecta, una “ambigüedad evidente” (Guerrero, 1995, p.81), que le impide separarse en su análisis de la matriz neoclásica, lo que explicaría su aceptación del modelo de competencia imperfecta como buena aproximación a la competencia dinámica real, así como la absorción de su pensamiento por la ortodoxia marginalista dominante en el ámbito de la economía industrial (Clarke, 1985) y en el de las elaboraciones económica de la escuela austríaca²². En el centro de esta “ambigüedad” se encuentra:

- (1) Atribuir a la economía política clásica las derivaciones teóricas de Marshall y Wicksel y, además, definir la competencia perfecta marginalista como sinónimo de la libre competencia clásica: “Ni Marshall, ni Wicksell ni los clásicos, vieron que la *competencia perfecta* constituye la excepción” (Schumpeter, 1942, p. 115).
- (2) Decantarse claramente por la teoría de la competencia monopolística, que constituye para Schumpeter un modelo más cercano a la realidad que “ha constituido una de las mayores contribuciones a la ciencia económica de la

²⁰ “Lo que hemos tenido que reconocer es que la gran empresa ha llegado a ser el motor más potente de este progreso y especialmente de la expansión a largo plazo de la producción total” (1942, p. 122)

²¹ “La posición de monopolio no se identifica sólo con el tamaño de la empresa sino también con la superioridad de los métodos de producción, de la calidad del personal y de la organización” (Vence, 1995, p. 122).

²² De acuerdo con McNulty (1987), la esencia de la economía austríaca es su énfasis en el proceso económico continuo, como algo opuesto al análisis de la teoría del equilibrio neoclásico.

posguerra” (ibídem), siendo en realidad este modelo, como hemos visto, una derivación del modelo de competencia perfecta.

- (3) Reforzar la tendencia moderna a insistir en factores competitivos distintos de los costes y precios (diferenciación de producto), al atribuir “a la competencia vía precios una insuficiencia para analizar la problemática actual” (Guerrero, 1995, p. 82)²³

En cualquier caso, y a pesar de su absorción por la corriente principal del análisis económico también en lo que respecta a su teoría de la competencia capitalista, dos hechos son indiscutibles con relación al análisis de Schumpeter: (1) una percepción dinámica de la competencia, fuertemente ligada a una concepción “endogenista” del cambio técnico, cosa que aproxima su análisis al de la escuela clásica de economía; (2) la ausencia de una integración coherente de dicha percepción dinámica en una microeconomía no marginalista, cosa que distingue su análisis radicalmente del de los economistas clásicos.

3.2 Competencia dinámica: formación de precios y ganancias en la economía política marxiana

El análisis de Marx parte de la idea de que en toda sociedad se establecen relaciones entre los hombres y la naturaleza con el objeto de satisfacer sus necesidades vitales. Es decir, que toda producción posee un doble aspecto: técnico-material y social. El primer aspecto, o faceta técnico- material de la producción, se establece como resultado de la intervención de dos elementos: los medios de producción²⁴ y la fuerza o

²³ Aunque Schumpeter es bien explícito al afirmar que “los economistas comienzan por fin a salir de la etapa en la que no veían otra cosa que la competencia de los precios”, no debe olvidarse que este autor no es menos explícito cuando señala que “la poderosa palanca que a la larga expansiona la producción y rebaja los precios” no es sino “la aparición *de artículos nuevos, de una técnica nueva, de fuentes de abastecimiento nuevas, de un tipo nuevo de organización...*” (Schumpeter, 1942, p 122).

²⁴ Los medios de producción están constituidos por los medios de trabajo y objetos de trabajo. Los objetos de trabajo constituyen aquellos elementos sobre los cuales recae el trabajo del hombre. Los

capacidad, intrínseca al ser humano, de trabajo; en este sentido, todo proceso de producción material es también un proceso de trabajo. El segundo aspecto, o faceta social de la producción, se refiere a las relaciones sociales que se establecen con motivo de la producción, que Marx designó *relaciones de producción*. Sin estos dos aspectos del proceso de producción “la reproducción de la sociedad es imposible” (Shaikh, 1990, p. 68). Además, este proceso de producción técnico-material y social “tiene que ser necesariamente un proceso continuo o recorrer periódica y repetidamente las mismas fases [...]” Por consiguiente, todo proceso social de producción considerado en sus constantes vínculos y en el flujo ininterrumpido de su renovación es, al mismo tiempo, un proceso de reproducción” (Marx, 1867, p. 476).

En la obra de Marx tiene gran significación el tiempo de trabajo, en cuanto que la reproducción de la sociedad se considera imposible si no existe una cierta asignación de tiempo de trabajo social (en magnitudes y medidas específicas) entre las diversas actividades de la producción. Por tanto, el tiempo de trabajo social viene a ser el fundamento o regulador de la reproducción de la sociedad²⁵. Cuando el tiempo de trabajo social se eleva por encima de los límites del tiempo de trabajo necesario para la subsistencia, decimos entonces que un modo de producción es capaz de extraer trabajo excedente. En las sociedades que producen un excedente, la extracción de trabajo excedente constituye [...]“la base material para la reproducción de la sociedad” (Shaikh, 1990, p.69). Ambas categorías están asociadas a las sociedades de clases, donde una clase particular (clase dominante) se apropia del plusproducto producido (por la clase dominada). Es decir, la producción de valores de uso por encima de los valores de uso necesarios no constituye en sí misma explotación si no va acompañada de la apropiación de plustrabajo o trabajo excedente por una clase social particular.

En la sociedad capitalista, la producción de mercancías es acometida de manera

medios de trabajo son aquellas herramientas que utiliza el hombre para ejercer su acción sobre la naturaleza.

²⁵ «Cualquier muchacho sabe que una nación que dejase de trabajar, no digo durante un año, sino durante unas cuantas semanas, estiraría la pata» (Marx, 1867, p. 705).

individual por capitalistas autónomos, sin ninguna conexión entre ellos ni con las necesidades sociales. El objeto que mueve a los capitalistas individuales es la obtención de una *ganancia potencial*²⁶. Cada proceso de producción y cada proceso de trabajo se realizan de manera privada y sin conexión aparente con el resto de los procesos de trabajo que se realizan simultáneamente en la sociedad. La conexión entre el conjunto de los procesos de producción unilaterales se lleva a cabo mediante el intercambio de los resultados de esos mismos procesos.

La esfera de la circulación o intercambio es la esfera donde la contradicción interior a la producción misma, la contradicción entre el trabajo privado y la división social de trabajo, se hace visible. Pero las mercancías se producen como “valores” (cristalización de trabajo humano) antes de que sean intercambiadas, lo que significa que la creación de valor se desarrolla en la esfera de la producción, mientras la circulación (el intercambio) sólo cumple la función de realizar el valor en la forma de precio. Así pues, la formación del precio de las mercancías es un proceso en el que el valor actúa como determinante: el valor es el “centro de gravedad” de las continuas oscilaciones del precio. Por tanto, el intercambio de mercancías en el mercado no es un estado tendente al equilibrio, donde reina la armonía, sino un proceso de movimientos y contra-movimientos continuos de los precios alrededor de sus “centros de gravedad”, los valores.

La competencia capitalista, a juicio de Marx, es una auténtica guerra donde

²⁶ La anarquía de la producción constituye la base de la sociedad capitalista: las mercancías se producen sin ninguna conexión directa de los diferentes procesos de producción individuales con las necesidades sociales; por tanto, la distribución de la cantidad de trabajo social entre las diferentes ramas de actividad no es regulada conscientemente por nadie, y cada decisión de qué producir es tomada individualmente por el productor con el único objetivo de alcanzar una cierta tasa de rentabilidad.

“El economista vulgar no tiene ni la más remota idea de que las relaciones diarias y reales del cambio y las magnitudes de valor no pueden ser directamente idénticas. La gracia de la sociedad burguesa consiste precisamente en eso, en que a priori no existe en ella una regulación consciente, social, de la producción. Lo racional y lo naturalmente necesario sólo se imponen en ella en un ciego *promedio*” (Marx y Engel, 1987, p. 706).

“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, cit en Shaikh, 1990, p. 83). La movilidad de los capitales individuales hace posible que busquen aquellas industrias donde exista una mayor diferencial (positivo) de tasas de ganancias. Por tanto, los capitales en condición de libre competencia fluirán desde las ramas con menor diferencial de ganancia hacia las ramas con mayor diferencial de ganancia. Así concebido, se trata de un proceso de lucha continua entre distintos contendientes (capitales individuales) con un mismo objetivo (tasa de ganancia extraordinaria), cuyo resultado beneficia a unos y perjudica a otros.

Como ha apuntado Shaikh (1990), en la competencia se hace visible y se resuelve la contradicción interna de la mercancía, en tanto que valor de uso (producción) y valor de cambio (circulación), y donde los valores-trabajo se constituyen en los reguladores de los precios: en primer lugar, porque los valores regulan los precios directos, o precios proporcionales a los valores en cada rama de producción; en segundo lugar, porque los precios directos regulan los precios de producción y, finalmente, por estos últimos actúan a su vez como centros de gravedad o reguladores de los precios de mercado.

Cada capital individual se lanza a la lucha por la obtención de la ganancia en dos procesos de distinta naturaleza; uno ubicado en el ámbito de la producción y el otro en el ámbito de la circulación. El primero se refiere a la lucha con el trabajador en el proceso de producción, donde el capitalista se apropia el plus trabajo o plusvalía, cuyo aumento ante todo descansa (conforme se desarrolla este modo de producción) en el aumento en la productividad del trabajo. Por tanto, el arma para asegurar esa ganancia es la mecanización: “El fabricante que, mejorando su maquinaria, dobla los productos fabricados [...], sólo gana (en última instancia) si esto le permite vestir al obrero más barato [...], y de este modo corresponde al obrero una parte menor de la ganancia

total”²⁷. El segundo proceso, se refiere a la lucha entre capitales individuales (competencia), que se ubica en la esfera de la circulación, donde se opera la conversión de la plusvalía en ganancia y donde se desarrolla la “batalla de las ventas”, en la búsqueda de mantener o ampliar las cuotas de mercado. También aquí la mecanización juega un papel esencial, ya que el abaratamiento de las mercancías depende precisamente de los incrementos de la productividad. (Botwinick, 1993).

En los próximos apartados estudiaremos con detalle el proceso de competencia capitalista tal y como era concebido por Marx. Este proceso implica una serie de transferencias de plusvalía tanto entre los capitalistas que actúan dentro de una misma rama (*competencia intraindustrial*) como entre los capitalistas de distintas ramas de producción (*competencia interindustrial*). En el primer caso, la mecanización de la producción tiende a reducir los valores unitarios, lo que da origen a ganancias extraordinarias. En el segundo caso, la mecanización de la producción y el aumento de la escala de la producción contribuyen (junto a otros factores) a proteger a los capitales más eficientes dentro de cada industria de la competencia interindustrial, que actúa, como veremos, imponiendo tendencialmente la igualación de las tasas de ganancia sectoriales.

La competencia industrial manifiesta, pues, dos propensiones distintas, y en apariencia en contradicción. Por un lado, en el interior de cada industria (competencia intraindustrial) se forma el precio directo, que resulta del promedio de los valores unitarios correspondientes a los capitales individuales, proporcional al tiempo de trabajo social medio o valor unitario social. La existencia de un precio de venta único en la industria da lugar a una redistribución del total de plusvalía creada, penalizando a las empresas con peores condiciones de producción y beneficiando a los capitales que presentan mejores condiciones de producción. Esta situación da lugar a la existencia de mayores (menores) márgenes y tasas de ganancia en razón directa de las mejores

²⁷ An Essay on the distribution, etc., p. 168; así citado en Marx (1867, p.252). Naturalmente, en este proceso se hace abstracción de la lucha entre los distintos capitales, lo que equivale a decir que nos movemos en un contexto de precios directos. Con otras palabras, el aumento de la tasa de plusvalía constituye, para cada capitalista individual, la premisa del aumento de la tasa de ganancia.

(peores) condiciones de producción que se dan en el interior de una industria. Por otra parte, entre industrias, la competencia actúa a través de los flujos de capital, que genera la igualación tendencial de las tasas de rentabilidad de las diferentes industrias o ramas y, al hacerlo, transforma los precios directos (precios proporcionales a los valores trabajo) en precios de producción. El precio de producción resulta, pues, de agregar al costo unitario medio de cada rama el beneficio unitario medio del conjunto de las ramas, dado por la tasa media de ganancia.

A fin de ejemplificar el enfoque dinámico de la competencia propuesto por Marx, nos auxiliaremos de un ejemplo numérico, inspirado ampliamente en Gouverneur (1983). Los supuestos que adoptaremos a lo largo de la exposición son los siguientes:

1. Se consideran sólo empresas capitalistas constituidas por obreros asalariados (se excluyen las empresas sin asalariados y la Administración Pública).
2. Se supone equilibrio entre oferta y demanda: todos los bienes son vendidos en sus respectivos mercados.
3. Se asume que las empresas tienen que renovar al principio del año los medios de producción C y la fuerza de trabajo (V) consumidos, a fin de iniciar un nuevo proceso de producción, de manera que $K (=C+V)$ representa tanto el capital dinero adelantado como el costo de producción anual. La relación C/V expresa el grado de mecanización, y nos referiremos a ella como *composición del capital*.
4. Las empresas producen una cantidad de plusvalía (P) proporcional al gasto anual en salarios (V). La relación P/V expresa el grado en que el plustrabajo es extraído de los empleados asalariados, es decir, la *tasa de plusvalía*.

3.2.1. Competencia intraindustrial

La **Tabla 1** y la **Ilustración 6** recogen el mismo caso de tres empresas con distintas condiciones de producción, que se manifiestan en distintos grados de mecanización o relación de composición (técnica y en valor) del capital. La *composición técnica del capital* viene dada por la relación entre el conjunto de los medios de producción empleados (herramientas, materias primas, maquinaria) y la fuerza de trabajo que ha de emplearlos. Por su parte, la *composición en valor* del capital relaciona la cantidad de trabajo necesaria para la producción de los medios de producción (trabajo indirecto o “trabajo muerto”) y la cantidad de trabajo necesaria para reproducir la fuerza de trabajo empleada, que es equivalente a la cantidad de trabajo necesaria para producir el conjunto de medios de vida que los trabajadores han de adquirir para mantenerse a sí mismos y a sus familias²⁸. La composición del capital refleja aproximadamente el *grado de mecanización* de los procesos de producción. Por esta razón, los aumentos en la composición del capital se manifiestan en el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo y en el aumento de la escala de producción, cuyo resultado es la reducción de los valores unitarios y costos unitarios de producción²⁹.

La rama de producción industrial representada en la **Tabla 1** muestra tres empresas desigualmente mecanizadas (distintas composiciones de capital, C/V): la empresa 1 mantiene un grado de mecanización más alto (9), la empresa 3 más bajo (2). La empresa 2 una mecanización de grado medio (4). Los desiguales niveles de mecanización en la industria en cuestión reflejan directamente desiguales cantidades de producción (Q), valores unitarios individuales ($c+v+p$) y costos unitarios ($c_u=c+v$). La empresa 1, que es la más eficiente, presenta un mayor grado de mecanización, lo que da lugar a producir mayores cantidades de mercancía (Q=450 unidades), valores unitarios

²⁸ Se supone que el valor del dinero permanece constante. En nuestro ejemplo, una hora de trabajo equivale a un dólar. Por otra parte, dados los supuestos de que partimos, la composición técnica y en valor del capital son equivalentes. Por tanto, manejaremos sencillamente el concepto de “composición del capital” al referirnos a la relación C/V.

²⁹ “La lucha de la competencia se libra mediante el abaratación de las mercancías. La baratura de las mercancías depende, caeteris paribus, del rendimiento del trabajo y éste de la escala de producción” (Marx, 1867, p.530). Debe aclararse que en este contexto, de acuerdo con Marx, los aumentos en la escala de la producción significan una mayor mecanización, es decir, cambio técnico ahorrador de trabajo.

individuales inferiores al valor social medio de la industria $[(c+v+p)_i=9.8 \text{ horas de trabajo} < (c+v+p)_i=12 \text{ horas de trabajo}]$ y, por consiguiente, un menor costo unitario $[cu_i=(c+v)_i=\$8.9 < cu_i=(c+v)_i=\$10]$. La empresa 3, la menos mecanizada obtiene la menor cantidad de producción (250 unidades) y el mayor valor unitario (16 horas de trabajo), así como el mayor costo unitario (\$12). Finalmente, la empresa que mantiene condiciones tecnológicas medias en la industria produce una cantidad intermedia (300 unidades), con un valor unitario (12 horas de trabajo) y un costo unitario (\$10) iguales al promedio de la industria.

Podemos presentar de modo general, las condiciones del ejemplo, afirmando que las empresas más eficientes en cada industria son aquéllas que presentan el mayor grado de mecanización y, por tanto, los mayores niveles de productividad, resultado en definitiva de utilizar las mejores técnicas de producción. Aunque se trata de un modelo de capital circulante, donde los costos no laborales medios (c) son iguales para todas las empresas, y donde es evidente que los costos laborales medios (v) determinan los costos totales medios ($c+v$) de las empresas, normalmente nos encontraremos con costes fijos medios diferentes (la parte de c que representa el desgaste del capital constante fijo).

La idea central es que, con independencia de que los costes fijos medios sean mayores en las empresas más mecanizadas, es en general la mayor composición del capital la que determina los menores costes totales medios; por esta razón, no es una contradicción que las empresas tiendan a aumentar su escala de producción (y, en su caso los costes fijos medios), en la búsqueda de reducir sus costos totales medios, porque el aumento de la escala está asociado, para Marx, con el cambio técnico ahorrador de trabajo y, por tanto, con el aumento de la composición del capital.

En nuestro ejemplo, en una misma rama coexisten métodos de producción distintos, lo que origina diversas estructuras de costos en las empresas. Sin embargo, las fuerzas del mercado imponen para cada mercancía de la misma calidad aproximadamente el mismo precio, es decir, actúa aquí lo que se conoce como la “ley

de un solo precio”³⁰. Si suponemos que la rama de producción industrial se caracteriza por un grado de protección y mecanización exactamente igual al promedio del conjunto de las ramas de actividad económica, entonces el precio de mercado (suponiendo que la oferta y la demanda están balanceadas) de esa rama coincidirá con su *valor social medio*. Con mayor precisión, aunque el *precio directo* de cada rama, o precio proporcional al valor social medio, no tiene porqué coincidir con el precio de mercado, como veremos, si la rama considerada en la Tabla 1 supone las *condiciones promedio de producción* del conjunto de las ramas, entonces el *precio directo* (\$12) será directamente el *regulador* del precio de mercado (con oferta y demanda balanceadas, ambos precios coincidirán). Por otra parte, el valor social medio de la mercancía producida por esta industria es igual al tiempo de trabajo total empleado para producir en la rama (12,000 horas de trabajo) dividido entre el número de mercancías producidas por todas las empresas que la forman (1,000 mercancías); es decir, 12 horas de trabajo social medio por unidad de producto. Es así como el tiempo de trabajo (valor), en este caso directamente por medio del precio directo, regula el precio de mercado.

La mayor eficiencia de la empresa 1 da lugar a que el precio directo esté por encima de su precio individual, obteniendo una ganancia por unidad de producto de 3.1 dólares (b)³¹, lo que arroja una ganancia total de 1,400 dólares, mientras que la plusvalía creada por los 100 obreros asalariados de esta empresa es de 400 horas de trabajo (equivalente a 400 dólares). Debemos detenernos en este punto para preguntarnos por qué la cantidad total de plusvalía creada por la empresa ($P=400$) es inferior a la ganancia total obtenida ($B=1400$), y porqué la tasa de beneficio en valor ($P/K=10\%$) es menor que la tasa de beneficio monetaria ($B/K=35\%$).

Sencillamente, las empresas con mayores niveles de mecanización, que son las más eficientes, están en disposición de producir a menores valores unitarios que los valores sociales medios. La empresa más eficiente produce con valores individuales

³⁰ “Todos sabéis que el *precio de mercado* es el *mismo* para todas las mercancías de la misma clase, por mucho que varíen las condiciones de producción de los productores individuales” (Marx, 1865, p. 38).

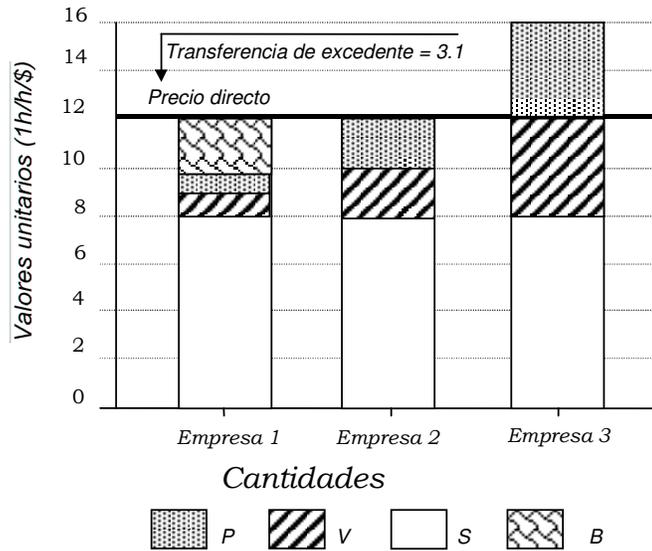
³¹ La ganancia unitaria se define como la diferencia de los costos unitarios o medios de cada empresa con respecto al precio directo.

unitarios inferiores que el promedio y, por tanto, su tasa de beneficio en valor es menor a la que corresponde al promedio social. Sin embargo, esto sucede antes del intercambio; las mercancías llevadas al mercado son validadas de acuerdo a las condiciones promedio de producción de la rama: el mercado premia a las empresas más eficientes y eficaces (menores valores unitarios que el valor social promedio) realizando un mayor valor que el producido (ganancias extraordinarias).

El resultado final en el interior de la industria se resuelve entonces en *transferencias de plusvalía* (P-B) de las empresas menos mecanizadas (-1,000) a las empresas más mecanizadas (+1,000). Las empresas con menores composiciones de capital producirán las mercancías con mayores costos unitarios (la empresa 3 de nuestro ejemplo), de manera que sus precios individuales serán mayores que el precio directo de la industria. Al tener mayores costos de producción que sus rivales, las ganancias serán menores para las empresas menos eficientes, que eventualmente pueden tener pérdidas, con la consiguiente expulsión del mercado o la absorción por las empresas más mecanizadas. Por su parte, las empresas más mecanizadas (la empresa 1 de nuestro ejemplo) producen a menores costos unitarios, de manera que sus precios individuales son inferiores al precio directo de la industria, obteniendo ganancias por encima del promedio (ganancias extraordinarias), estando en disposición de aumentar su cuota de mercado expandiendo su producción o absorbiendo a sus rivales en pérdida. Este es, en esencia, el proceso de competencia intraindustrial.

En suma, la utilización de mayores cantidades de capital fijo por unidad de producto (la condición general de la mecanización de la producción) se traduce en un costo unitario inferior al promedio, lo que supone a su vez mayores márgenes y tasas de ganancia con relación al promedio dentro de cada industria. Podemos generalizar este resultado afirmando que las ventajas (desventajas) absolutas de costos que lleva aparejadas un cierto grado de mecanización condicionan (negativamente) la capacidad de autofinanciación de las inversiones futuras de las empresas, que dependen tanto del margen como de la tasa de beneficio.

Ilustración 6: Formación de precios competencia



Una empresa con capacidad significativa de innovar y modificar su planta y maquinaria puede hacer uso, adicionalmente, de una política de precios bajos, dado a que mantiene los menores costes unitarios por unidad de producto de la industria, y de esta forma puede acaparar una mayor porción del mercado actual a expensas de los capitales menos eficientes (Botwinick, 1993). El menor coste unitario constituye pues la condición necesaria para que las empresas más eficientes se constituyan en líderes de la industria, siempre que sus rivales no puedan reaccionar adoptando las técnicas más eficientes y rentables, lo cual dependerá de forma importante de su propio tamaño y de su capacidad inversora, siendo que las empresas con más alta composición de capital son precisamente las que se encuentran en mejor disposición de acumular y diseñar estrategias activas de competencia (inversiones en I+D, marketing, publicidad, etc.)

Tabla 1. Transferencias de plusvalía entre empresas desigualmente mecanizadas dentro del mismo sector industrial de producción.

	Unidades	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Total sector
Grado de Protección					Medio
Grado de mecanización		Alto	Medio	Bajo	
(C/V)		9	4	2	4
K		4,000	3,000	3,000	10,000
L		100	150	250	500
C		3,600	2,400	2,000	8,000
V		400	600	1,000	2,000
P		400	600	1,000	2,000
C+V+P		4,400	3,600	4,000	12,000
Q		450	300	250	1,000
c		8	8	8	8
v		0.9	2	4	2
p		0.9	2	4	2
c+v+p		9.8	12	16	12
cu		8.9	10	12	10
P/K		10%	20%	30%	20%
Precio directo		12	12	12	12
Precio de producción					
b		3.1	2	0	2
B		1,400	600	0	2,000
B/K		35%	20%	0%	20%
B-P		1,000	0	-1,000	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; P: plusvalía; C+V+P: valor producido; Q: n° de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: P/Q; c+v+p: valor unitario; P/K: tasa de ganancia en valor; b: ganancia unitaria; B: b-Q; B/K: tasa de ganancia monetaria; B-P: transferencia de plusvalía entre empresas.

3.2.2 Competencia interindustrial

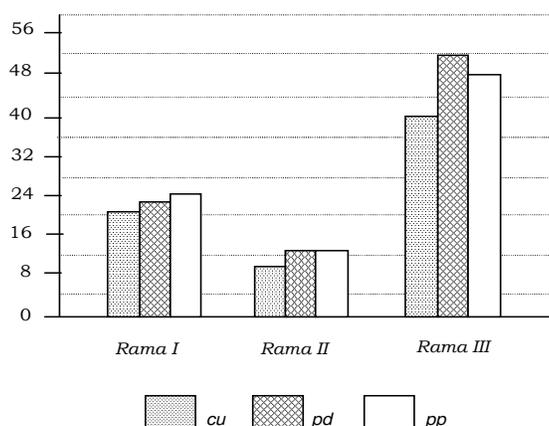
Hemos visto en el apartado anterior cómo las empresas con baja composición de capital transfieren parte de su plusvalía a las empresas más mecanizada de la industria, lo que permite a estas últimas obtener mayor rentabilidad y, con el transcurso del tiempo, mayor cuota de mercado. El mecanismo de transferencia de plusvalía no se limita sin embargo a la competencia intraindustrial. Entre las distintas ramas industriales se produce también un proceso similar de transferencia de plusvalía, desde las ramas de composición de capital relativamente bajas a las ramas de producción de composición de capital relativamente elevadas.

En la **Tabla 2** y en la **Ilustración 7** se representan tres ramas de producción industrial distintas, con una misma cantidad de capital total adelantado ($K=C+V$) pero con diferentes composiciones de capital (C/V). Así, la rama I presenta una composición de capital ($C/V=9$) más alta que la media, la rama II presenta una composición de capital igual al promedio de las tres ramas ($C/V=4$), y la rama III presenta una composición de capital ($C/V=2$) inferior a la media. Las diferencias en el grado de mecanización se manifiestan en este ejemplo en diferencias en cuanto a la producción de plusvalía, a pesar de que el valor-capital adelantado es de la misma magnitud, debido a las diferencias en el número de trabajadores empleados (L), dados la jornada de trabajo y la tasa de plusvalía. Así, la rama III produce el más alto volumen de plusvalía ($P=3,000$) de esta economía, precisamente porque emplea más trabajo ($L=750$) que las ramas II ($P=2,000$; $L=500$) y I ($P=1,000$; $L=250$). Por tanto, las respectivas tasas de beneficio en términos de valor o precio directo (P/K) también diferirán: 30% para la rama III, 20% para la rama II y 10% para la rama I.

Sin embargo, suponiendo que dichas tasas de beneficios fueran en realidad tasas de beneficio efectivas, los capitales ubicados en las ramas menos rentables tendrían un incentivo para colocarse en las ramas más rentables, siempre que se tenga acceso a las condiciones promedio de producción en las ramas receptoras, es decir, en condiciones

de “libre movilidad del capital”⁶⁸. En tales condiciones, se quebrará nuestro supuesto inicial de oferta y demanda balanceadas: conforme el capital fluye de las ramas menos rentables a las ramas más rentables, en las primeras se produce un exceso de demanda y en las últimas un exceso de oferta con respecto a las condiciones de partida.

Ilustración 7: Costes unitarios, Precio directos y Precio de producción en cada rama industrial



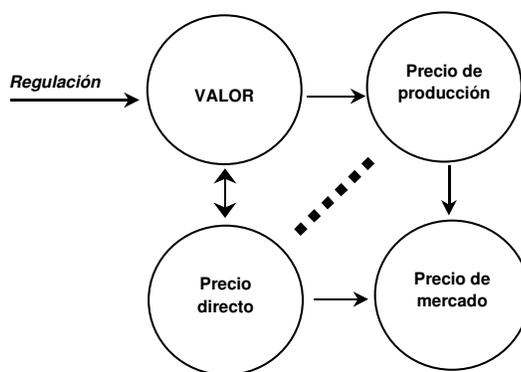
En las ramas menos rentables (rama I) el precio del producto irá aumentando con respecto al precio directo (22\$); en las más rentables (rama III), el precio irá disminuyendo con respecto al precio directo (52\$). La oferta se igualará a la demanda, restableciendo las condiciones iniciales, cuando cesen por completo los flujos de capital; es decir, cuando la tasa de ganancia de cada una de las ramas sea la misma. En general, de acuerdo con Marx, el flujo incesante de capital de unas ramas a otras, en condiciones de libre movilidad del capital, significa una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia. La tasa de ganancia que resulta de este proceso global es lo que Marx denomina “tasa media de ganancia” de la economía ($B/K=20\%$ en el ejemplo). Los nuevos precios que se forman como resultado de este proceso son llamados por Marx

⁶⁸ En caso de que no se tenga acceso a dichas condiciones de producción, decimos que la rama potencialmente receptora presenta un grado de protección superior al promedio, lo que permitirá a los capitales en ella radicado obtener, en promedio, una tasa de rentabilidad mayor que la correspondiente a la tasa de ganancia media de toda la economía. En este caso, suponemos para simplificar que el grado de protección es el mismo en todas las ramas.

precios de producción, que para cada rama es igual al coste unitario (cu) más el beneficio unitario que resulta de aplicar la tasa media de ganancia (b).

En la **Tabla 2** y en la **Ilustración 7** podemos observar cómo en los tres sectores industriales cada precio directo es proporcional al valor social medio (c+v+p) de cada industria. En el interior de cada rama de producción el precio regulador de los precios de venta es, por tanto, el precio directo. Sin embargo, en las ramas industriales donde los procesos de producción sean menos intensivos en maquinaria y equipo (más intensivo en el empleo de trabajadores) los valores unitarios sociales y, por tanto, los precios directos, serán mayores que los precios de producción (rama III). Por el contrario, en las ramas donde la mecanización sea relativamente alta los precios directos serán menores que los precios de producción (rama I)⁶⁹. Por tanto, en el contexto de la competencia entre industrias los precios de producción se convierten en los precios reguladores de los precios de mercado, pues estos garantizan la igualación tendencial de las tasas de ganancia. No obstante, los precios directos siguen actuando en el interior de cada industria, de tal forma que los precios directos son, a su vez, precios reguladores de los precios directos⁷⁰.

Ilustración 8: Valores trabajo: reguladores de los precios



⁶⁹ La rama II, representa las condiciones promedio de producción de la economía en su conjunto donde, el precio directo coincide con el precio de producción.

⁷⁰ Si en una rama de producción el precio directo descendiera como consecuencia de la mejora de las condiciones de producción promedio, también descendería el precio de producción, y viceversa. Si se tiene en cuenta que los cambios en las condiciones de producción constituyen, en el ámbito de la competencia intraindustrial, un proceso continuo, puede afirmarse que, con carácter general, los precios directos actúan como auténticos «centros de gravedad» de los precios de producción.

Hemos visto como la reproducción de la sociedad capitalista exige, de acuerdo con Marx, la continuidad de los procesos de producción y circulación de mercancías. El valor unitario de las mercancías, creado en el ámbito de la producción, se realiza en la forma precio (precio directo, precio de producción, precio de mercado) en la esfera de la circulación; la plusvalía creada en la esfera de la producción se realiza en la forma de beneficio en dinero en el ámbito de la circulación. En suma, las formas propias de la circulación (precio y beneficio) son determinadas por los contenidos propios de la producción (valor y plusvalía). El proceso de regulación de los precios de mercado por los valores viene mediado por la competencia capitalista, tanto intraindustrial (precios directos) como interindustrial (precios de producción), como se representa en la Ilustración 8. Según Marx, los valores-trabajo son los verdaderos reguladores de los precios. Los precios directos son los centros de gravedad de los precios de producción; a su vez, los precios de producción son los centros de gravedad de los precios de mercado⁷¹. Pero la magnitud y los movimientos de los *precios directos vienen determinados por los valores*, lo que significa que, en última instancia, los *valores regulan los precios de mercado* (Marx, 1894, pp. 184-210) (Shaikh, 1990, p. 103).

⁷¹ La oferta y la demanda variarán continuamente debido también a una serie de factores distintos de los cambios en la condiciones de producción dentro de las diferentes ramas de producción, y por lo tanto, los precios de mercado diferirán normalmente de los precios de producción; sin embargo, los precios de mercado tenderán a oscilar en torno a los precios de producción

Tabla 2. Transferencias de plusvalía entre ramas industriales desigualmente mecanizadas.

Unidades	Rama 1	Rama 2	Rama 3	Total ramas
Grado de Protección				Medio
Grado de mecanización	Medio	Medio	Medio	
(C/V)	9	4	2.3	4
K	10,000	10,000	10,000	30,000
L	250	500	750	1,500
C	9,000	8,000	7,000	24,000
V	1,000	2,000	3,000	6,000
P	1,000	2,000	3,000	6,000
C+V+P	11,000	12,000	13,000	36,000
Q	500	1,000	250	-
C	18	8	28	8
V	2	2	12	2
P	2	2	12	2
c+v+p	22	12	52	12
Cu	20	10	40	10
P/K	10%	20%	30%	20%
Precio directo	22	12	52	-
Precio de producción	24	12	48	
B	4	2	8	-
B	2,000	2,000	2,000	6,000
B/K	20%	20%	20%	20%
B-P	1,000	0	-1,000	0

K: capital total invertido; L: número de trabajadores; C: gasto anual en medios de producción; V: gasto en salarios; P: plusvalía; C+V+P: valor producido; Q: n° de unidades de mercancía producidas; c: C/Q; v: V/Q; s: P/Q; c+v+p: valor unitario; P/K: tasa

de ganancia (valor); b: ganancia unitaria; B: b-Q; B/K: tasa de ganancia monetaria; B-P: transferencia de plusvalía entre sectores.

CAPÍTULO 3. COMPETENCIA INTERNACIONAL, TIPOS DE CAMBIO Y COMPETITIVIDAD.

1 Introducción

Hasta hace algunos años, las discusiones académicas sobre las teorías de la competencia internacional en el mundo subdesarrollado habían desaparecido casi por completo y su valoración parecía agotada. La visión del modelo *Heckscher-Ohlin-Samuelson* (en adelante modelo H-O-S) se constituía en el modelo de ventajas comparativas dominante a seguir y el aparato teórico ideal para formular diagnósticos de la situación del comercio internacional de los países pobres.

Sin embargo, las cosas han cambiado rápidamente desde principio de los ochenta en el campo empírico como teórico: primero, los países subdesarrollados, especialmente, los países latinoamericanos han presentado evoluciones negativas en sus cuotas de mercado mundial que ha dado lugar a la existencia de paradojas o hechos estilizados del comercio mundial y segundo: los nuevos derroteros en la investigación en el primer mundo se han enfocado hacia las denominadas *nuevas teorías de la competencia internacional*. Lo dicho anteriormente ha justificado una evaluación crítica de los fundamentos macroeconómicos de la competencia internacional.

Este capítulo intenta ofrecer de forma global una exposición y, a la vez, una evaluación crítica de las teorías estáticas y dinámicas de la competencia internacional. El cimiento que se emplea para su clasificación de la teoría de la competencia internacional en estáticas y dinámicas es el grado en que toman en cuenta el tiempo cronológico real.

La primera parte del capítulo se dedica a analizar las teorías estáticas del comercio internacional desde la ley ricardiana de costos comparativos, su reformulación contenida en la ley de proporciones factoriales hasta las denominadas nuevas teorías del

comercio o competencia⁷² internacional. Asimismo, valoramos el vínculo existente entre las teorías estáticas de la competencia internacional, los tipos de cambio nominales y reales y su resultado en los niveles de competitividad.

En la segunda parte del capítulo se discute las cuestiones relacionadas con una valoración crítica de las teorías de comercio internacional. En concreto, ¿Qué fiabilidad posee la ley de ventajas comparativas o las ventajas competitivas basada en otros factores para explicar los cambios en el proceso de regulación de la competencia internacional?.

Finalmente, en el tercer apartado expondremos la teoría alternativa de la competencia dinámica internacional para el caso de muchos países y monedas. Teoría Dinámica de la Competencia basada en las ventajas absolutas de costos y precios.

2 Teorías estáticas de la Competencia Internacional

2.1 La ley ricardiana de los costos comparativos

El principio de las ventajas comparativas fue desarrollado por Torrens (1815)⁷³ y Ricardo (1817) para explicar las ganancias resultantes en el comercio exterior entre países. David Ricardo dedica un capítulo (“*Sobre el comercio exterior*”) al estudio de la regulación de las ventajas comparativas en los intercambios comerciales entre dos países que producen dos mercancías en condiciones de *libre comercio*. Si en el comercio internacional cada país se especializa en la producción y exportación de la mercancía relativamente más barata e importa la otra, ambos países obtienen beneficios del comercio. Además, no importa las diferencias absolutas en la productividad del

⁷² En la medida que en las teorías de la competencia intraindustrial del comercio internacional excluyan uno o varios de los supuestos habituales de los modelos de ventajas comparativas o proporciones factoriales (modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson), serán clasificados como *nuevas teorías del comercio internacional* (modelos de competencia imperfecta).

⁷³ Citado en Chipman (1987, p. 937)

trabajo entre los dos países, porque la tendencia en el comercio internacional es a la igualación en los términos del comercio. Este proceso se efectúa mediante un mecanismo monetario basado en la “teoría cuantitativa clásica del dinero” (TCCD).

Inicialmente, haremos la exposición de la fuente de las ganancias del comercio internacional, ganancias que proceden de una primera proposición normativa: si cada país produce y exporta el bien que relativamente resulta más barato e importa el bien que producirlo internamente le resulta más caro, entonces, existen ganancias potenciales en el comercio internacional para los dos países. Razonamiento que se aplica al comercio entre empresas, regiones y países.

Un país se constituye en el modelo propuesto por Ricardo como un número específico de unidades de trabajo (horas-hombres anuales) y una tecnología representada por el requerimiento de trabajo (*directo e indirecto*) unitario -la productividad del trabajo en función de diferentes bienes-. Asimismo, este modelo se constituye de dos países, Portugal e Inglaterra, que producen dos mercancías, vino y paño, con la posibilidad de trasladar trabajo de una industria a otra.

En condiciones de autarquía (ausencia de comercio entre los países), los coeficientes utilizados por Ricardo para ambos países en su ejemplo se resumen en la

Tabla 3:

Tabla 3: Trabajo anual (hombres-años) necesarios para obtener unidades de vino y paño en Portugal e Inglaterra

Bien	País	
	<i>Portugal</i>	<i>Inglaterra</i>
<i>Vino</i>	80	120
<i>Paño</i>	90	100

Por tanto, el precio relativo del paño en Inglaterra será igual a la relación entre el trabajo necesario para producir una unidad de paño y el trabajo necesario para producir una unidad de vino, es decir, el precio relativo inglés de la unidad de paño será (10/12) unidades de vino. Por su parte en Portugal el precio relativo de la unidad de paño será igual a (9/8) unidades de vino. El precio relativamente menor del paño en Inglaterra (0.83) en comparación con Portugal (1.13), da lugar a que Inglaterra disfrute de *ventaja comparativa* en la producción de esa mercancía. Por otra parte, Portugal disfruta de *ventaja comparativa* en la producción de vino, que produce a un precio relativo menor (0.89) en comparación con el precio relativo del vino en Inglaterra (1.2) (Tabla 4).

Tabla 4: Precios relativos de vino de vino y paño en Portugal e Inglaterra

Bien	País	
	<i>Portugal</i>	<i>Inglaterra</i>
Vino	0.89	1.2
Paño	1.13	0.83

Si suponemos que los bienes producidos en un país pueden ser consumidos en el otro país sin costo adicional alguno, significa entonces, que la relación comparativa de precios entre ambos países se mantiene, y cada país puede ganar en el intercambio si exporta el bien relativamente más barato e importa el bien que relativamente resulta más caro producirlo internamente-. En nuestro ejemplo le convendría a Inglaterra obtener una unidad de vino de Portugal que producirlo internamente, si el costo del vino fuese relativamente menor de 1.2 unidad de paño. Algo parecido le convendría a Portugal si obtiene una unidad de paño de Inglaterra a un costo relativamente menor de 1.13 unidades de vino que resulta de producirlo internamente. En este sentido, “Inglaterra daría de este modo el producto del trabajo de 100 hombres, a cambio del trabajo de 80. Un intercambio de esta naturaleza no podría llevarse entre individuos de un mismo país” (Ricardo, 1817, p. 103). Es decir, que si Portugal intercambia una unidad de vino por una unidad de paño de Inglaterra, ambos países ganarían..

Ricardo sostenía que los beneficios de la especialización en un sector industrial específico favorecen a toda la nación, en el sentido de que, como resultado del comercio, un conjunto de inputs (en nuestro ejemplo, requerimientos de trabajo) pueden ser trasladados a la industria con costos comparativos menores y, a su vez, se producen en ambos países mayor número de bienes que los existentes en condiciones de ausencia de comercio.

Por tanto, el principio ricardiano de las ventajas comparativas predice: (a) la existencia de ganancias potenciales en el comercio; (b) la dirección del comercio, pues cada país se especializa en el bien que relativamente su costo de producción es más barato e importa el bien cuyo costo de producción relativo es más alto, y (c) la especialización productiva, pues a la larga cada país adaptará su estructura productiva al patrón de comercio, (d) diferencias de productividad entre países no son condicionantes para el disfrute de beneficios para todos los países en el intercambio.

Sin embargo, pese a su atractivo, este patrón comercial aún debe enfrentar un obstáculo: ¿Cómo un país (en nuestro ejemplo Inglaterra) con menores coeficientes de productividad en ambas industrias, puede beneficiarse del comercio?. “ Lo que cabe esperar es que, caso de abrirse las fronteras al comercio, los productores portugueses de vino y 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” (Díaz Calleja, 1996, pág. 161). La solución de Ricardo a este problema se sustenta en un mecanismo de ajuste de tipo monetario, la ecuación cuantitativa, sin cuyo concurso el patrón comercial propuesto, es sencillamente un principio normativo (Shaikh, 1990).

2.2. Ventaja comparativa y el modelo Heckscher-Ohlin

Los desarrollos posteriores de la Ley de las Ventajas Comparativas sustituyen el principio de la Teoría del Valor Trabajo por la teoría de los costos de oportunidad

(Harberler, 1933). En su teoría de los costos de oportunidad, Harberler menciona que “podemos eliminar la *Teoría del Valor-Trabajo* sin tener que descartar los resultados obtenidos por ella: estos permanecerán, de la misma manera como un edificio permanece después de retirar los andamios una vez que éstos han cumplido su propósito” (Cit. En Chacholiades, 1993, pág. 27) . Ya en Ricardo existen ciertos antecedentes de lo inapropiado de la teoría del valor-trabajo para su explicación de la competencia internacional. Él consideraba que las cantidades de trabajo determinan los precios relativos a escala nacional mientras que a escala internacional la dificultad se encuentra en la falta de movilidad de los capitales (Ricardo, 1817, p.140). Sin embargo, las diferencias en la productividad que trae consigo la inmovilidad del capital dan lugar a la existencia de un mecanismo monetario de equilibrio comercial que subsana las diferencias de eficiencia entre países. Por tanto, Ricardo abandona la teoría del Valor-Trabajo a escala internacional como regulador del valor de las mercancías.

No es de extrañar que sus seguidores, y especialmente en la rama de la teoría estática del equilibrio neoclásico, sustituyan *Valor-Trabajo por Costo de Oportunidad*, lo que permite no recurrir para explicar las ventajas comparativas a la Teoría Cuantitativa Clásica de Dinero. Es así como, en posteriores trabajos del principio de las ventajas comparativas - Heckscher y Ohlin (1933), Lerner (1932), Leontief (1933) y Haberler (1933) - y en las teorías de comercio internacional, se asume naturalmente el costo de oportunidad.

Los modelos neoclásicos del comercio internacional han centrado su énfasis en dos vías de análisis teórico: Por una parte, el análisis de estática comparativa ha estado presente para confeccionar un mundo ideal y parcial de intercambios comerciales en un modelo *típico* de dos países, dos mercancías y dos factores productivos. Otra línea complementaria ha puntualizado su objeto en la inclusión en la teoría del comercio internacional de la teoría del equilibrio general, lo que implica existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio, así como optimalidad en el sentido de Pareto.

Bertil Ohlin, en 1933, publicó la teoría de proporciones de factores utilizando

algunas ideas propuestas por Eli F. Heckscher en 1919, con el objeto de formular una teoría que fuese capaz de explicar él por qué los individuos comercian entre sí, en lugar de producir en condición de autarquía⁷⁴. Según la teoría Heckscher-Ohlin el origen del patrón del comercio internacional se encuentra de las diferencias existentes en la dotación relativa de factores -especialmente, capital y trabajo- entre países:

“Cada región está mejor equipada para producir aquellos bienes que requieren grandes proporciones de los factores relativamente abundantes en la región, y está menos adecuada para producir aquellos bienes que requieren grandes proporciones de los factores que no existen o se dan en pequeñas cantidades dentro de sus fronteras” (Ohlin, 1933, p. 30).

El modelo Heckscher-Ohlin (1933) o teorema de la *proporción de los factores* ha sido una de las reformulaciones de la teoría Ricardiana de las ventajas comparativas que ha mantenido muchas controversias en el campo de teoría del comercio internacional (Metcalfé y Steedman, 1973, Dosi y Soete, 1990, Guerrero, 1996) como también en su validación empírica (Leontief, 1953, Finlay y Kierzkowski, 1983 y Bowen, Sveikuskas y Learner, 1987). La *ruptura* que supone la sustitución de la definición ricardiana de costo laboral de la mercancía por costo de oportunidad facilitó la ampliación de la teoría microeconómica neoclásica del equilibrio general a escala internacional (Findlay, 1987).

Los principales supuestos del modelo Heckscher-Ohlin son⁷⁵:

1. *Dos países, dos factores productivos y dos mercancías (2X2X2).*

⁷⁴ Las preguntas originales de Ohlin son las siguientes: “¿Cuáles son las causas de la división del trabajo en general?. ¿Por qué los individuos comercian entre sí, en lugar de producir lo necesario para satisfacer cada una de las necesidades?. ¿Por qué razón aumenta la división del trabajo la eficiencia total de la producción?” (1933, 28). Preguntas que agrupa en dos justificaciones: distintas destrezas y ventajas de especialización.

⁷⁵ Véase Jones y Neary (1984, pp. 14-20)

2. *El comercio se realiza con base a la hipótesis de competencia perfecta.* Pleno empleo de factores productivos y de bienes en los mercados. (Las empresas asentadas en ambos países son precio-aceptantes y tienen una influencia infinitesimal en la estructura de mercado. Además, existen conocimiento presente y futuro de costos, precios, etc.)
3. *La existencia de una función de producción idéntica para ambas mercancías en los dos países,* es decir, los coeficientes técnicos son fijos y por tanto, las funciones de producción presentan rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes en los factores. Además, se supone que el cambio técnico es una variable exógena dentro del modelo de comercio.
4. *No hay posibilidad de reversión en la intensidad de los factores de producción.* Un bien tiene que ser intensivo en un sólo factor y el otro bien intensivo en el factor restante. En palabras de Ohlin: “Si los precios de los factores están dados, para la producción de una mercancía se necesitan determinadas proporciones de determinados factores, mientras que otra mercancía precisa otras proporciones” (p.378).
5. *No existe total especialización en la producción de una mercancía.*
6. *Existe libre movilidad de mercancías entre países y de factores productivos entre industrias de un mismo país.* Los costos de transporte son nulos.
7. *Similitud en los gustos y preferencias entre los consumidores de ambos países.*

La formulación del modelo Heckscher-Ohlin puede ser presentado, a partir de los cuatro teoremas de Rybczynski (1955), Stolper Samuelson (1941), Heckscher-Ohlin (1933) e igualación de los precios de los factores.

2.2.1. El teorema de Rybczynski⁷⁶

El modelo de proporciones factoriales supone que la economía produce dos bienes y dos únicos factores de producción (trabajo y capital) en dos países. La oferta de factores está dada para cada país y sólo se permite la movilidad de insumos entre industrias pero no entre países. Además, los coeficientes tecnológicos en la producción de ambas mercancías son fijos. Por tanto podemos definir, por ejemplo:

$a_{k,a}$ = unidades de capital requeridas por tonelada de acero

$a_{t,a}$ = horas hombre requeridas por tonelada de acero.

$a_{k,p}$ = unidades de capital requeridas por yarda de paño.

$a_{t,p}$ = horas hombre requeridas para producir una yarda de paño.

T: Trabajo; K:Capital; Q_a :Acero; Q_p : Paño.

Además:

$$18. \frac{a_{t,p}}{a_{k,p}} > \frac{a_{t,a}}{a_{k,a}}$$

Bajo estas condiciones, la ecuación 18 incorpora el supuesto de intensidad en el uso de uno de los factores en la producción de una mercancía. Así, la producción de paño es intensiva en trabajo y la producción de acero intensiva en capital. Por tanto, la *frontera de posibilidades de producción*, que determina la cantidad máxima que la economía puede producir de cada mercancía dada una cantidad de recursos -capital y trabajo-, puede representarse como:

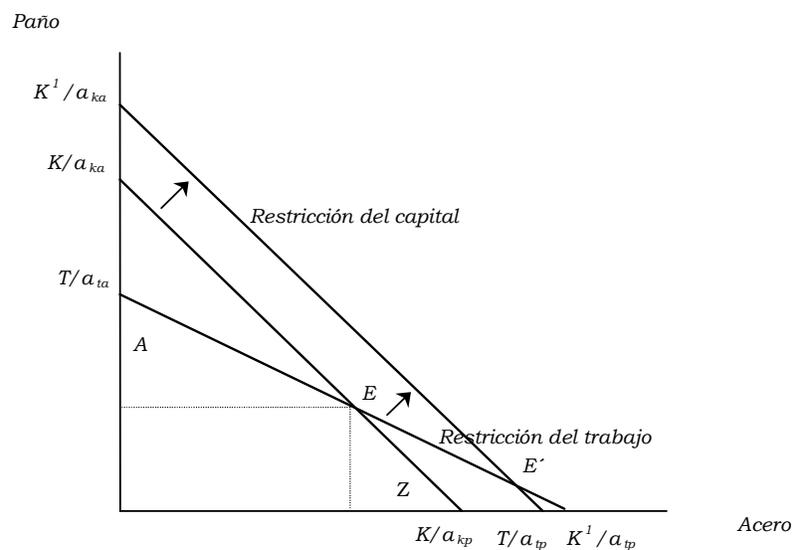
$$19. a_{k,p} * Q_p + a_{k,a} * Q_a \leq K$$

⁷⁶ Véase Krugman y Obsfield (1995, pp. 78- 81), Chacholiades (1993, pp. 83-85).

$$20. a_{t,p} * Q_p + a_{t,a} * Q_a \leq T$$

En nuestra economía hipotética la combinación de los factores productivos para producir diferentes cantidades de ambos bienes no debe exceder la cantidad de capital y trabajo existente. Las ofertas limitadas de capital y trabajo que restringen nuestra economía hipotética se presentan en la **Ilustración 9**. La frontera de posibilidades de producción queda limitada a la línea quebrada AEZ. En el punto E los factores de producción están siendo empleados totalmente, lo cual define la relación de equilibrio entre acero y paño. La restricción efectiva depende de las combinaciones de las dos curvas de restricción del capital y el trabajo. Si la relación entre acero y paño es elevada

Ilustración 9: Frontera de posibilidades de producción en el modelo Heckscher-Ohlin



(superior a la de equilibrio), la restricción la define el capital. Por el contrario si la relación entre paño y acero reducida (inferior al equilibrio) la restricción la define el trabajo.

Si acontece un incremento de la oferta del factor capital de K a K^1 , la frontera de posibilidades de producción cambia, porque la función de restricción de capital se desplaza hacia la derecha, estableciéndose una nueva relación de equilibrio entre paño y

acero en el punto E'. (**Ilustración 9**). Sin embargo, la expansión es sesgada hacia el acero y la producción de paño se resiente, disminuyendo en términos absolutos. En sentido inverso, el crecimiento en el factor trabajo reduce la producción de acero si las demás circunstancias se mantienen constantes. Así, en los países en los que la expansión de la exportación se sucede por el descubrimiento de un factor productivo hasta ahora desconocido (petróleo), esto ocasiona la retracción de los otros sectores comercializables (efecto desindustrializador).

Si suponemos ahora coeficientes tecnológicos variables, entonces, la frontera de posibilidades de producción pierde su carácter lineal, y adquiere una forma convexa al origen.

2.2.2. El teorema de Stolper-Samuelson⁷⁷

El enunciado del teorema nos señala que en una economía donde existen dos factores (capital y trabajo), un incremento en el precio relativo de una de las mercancías tiene el efecto de aumentar la retribución relativa del factor que se ha utilizado en mayor cuantía en la producción de dicha mercancía.

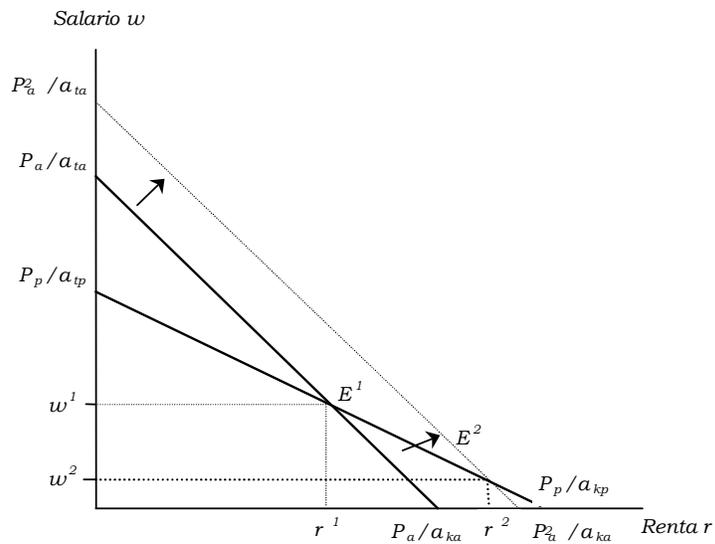
Sabemos que la producción de acero es intensiva en capital y la producción de paño intensiva en el factor trabajo (ecuación 18). Los costos unitarios de producción de cada mercancía resultan de la adición de los costos unitarios de ambos factores. En nuestro ejemplo podemos valorar los cambios en los precios relativos de los factores y sus efectos sobre la distribución del ingreso definiendo las siguientes variables: P_a = precio de una tonelada de acero; P_p = precio de una yarda de paño; w =salario por unidad de trabajo; r = ganancia por unidad de capital. En efecto:

$$21. 17. P_A = a_{t,a}w + a_{k,a}r$$

⁷⁷ Véase Krugman y Obsfield (1995, pp. 81-84), Chacholiades (1993, pp. 88-91) y una versión más avanzada en (Chipman, 1987, pp. 928-934).

$$22. 18. P_p = a_{t,a}w + a_{k,p}r$$

Ilustración 10: Teorema Stolper-Samuelson



La **Ilustración 10** representa el núcleo del teorema de Stolper-Samuelson. En el cuadrante encontramos el salario w en el eje de y y la renta r , en el eje de las abscisas. El par ordenado (w^1, r^1) representa la condición de equilibrio, donde el precio de ambas mercancías son equivalentes a sus costos de producción. No olvidemos que detrás del teorema y del modelo de proporciones factoriales, la competencia perfecta constituye uno de los supuestos fundamentales. Si el precio del acero se incrementa de P_a^1 a P_a^2 , la renta del capital se incrementa de r^1 a r^2 , mientras que el salario disminuye de w^1 a w^2 . Significa entonces que el incremento en el precio del bien acero conlleva claras ganancias netas para el factor productivo utilizado intensamente (capital).

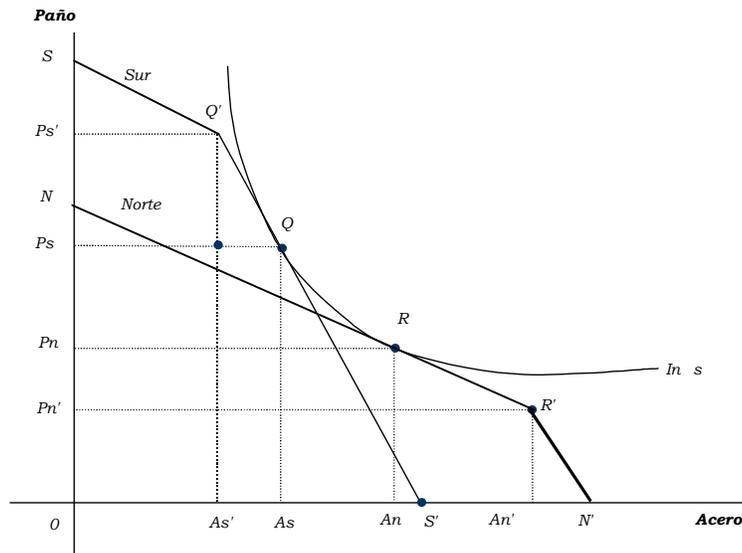
2.2.3. El Teorema Heckscher-Ohlin⁷⁸

El teorema postula que un país mantiene ventaja comparativa en el bien que emplea su factor productivo más abundante que será el bien que exporta, mientras importa el bien que utiliza intensivamente el factor más escaso.

Hasta ahora hemos expuesto los primeros dos teoremas sin el uso del modelo estándar de comercio internacional con dos países, dos bienes y dos factores productivos. A continuación expondremos los casos de dos países denominados “Norte” y “Sur” que producen dos mercancías paño y acero con dos únicos factores productivos trabajo y capital. La **Ilustración 11**, nos expone que el norte y sur poseen iguales funciones de producción y gustos y preferencias (representados por las curvas de indiferencia social In_{1s}). Suponemos que hay una sola técnica para la fabricación de ambas mercancías y la diferencia entre países se da por la abundancia de factores. La frontera de posibilidades de producción en los dos países refleja las distintas dotaciones factoriales. El norte presenta una frontera de posibilidades de producción más orientada al eje de las abscisas NN' , porque la producción de acero es capital-intensiva. Mientras, el sur orienta su curva de posibilidades de producción hacia el eje de las ordenadas SS' denotando su producción de paño la mayor intensidad en el factor trabajo. Así, el norte tiene una relación capital/trabajo mayor que el sur o viceversa, el sur mantiene una relación trabajo/capital mayor que el norte.

⁷⁸ Véase Chacholiades (1993, pp. 84- 88), Krugman y Obstfeld (1995, pp. 84-90) y Chipman (1987, pp.937-939).

Ilustración 11: Teorema Heckscher-Ohlin



En ausencia de comercio, el norte obtiene el equilibrio en el punto R donde su frontera de posibilidades de producción toca la curva de demanda social In_{1s} y el sur alcanza el equilibrio en el punto Q (donde la curva de demanda social es tangente a la curva de posibilidades de producción, SS'). Por tanto, el norte, país abundante en capital, tiene ventaja comparativa en la producción de acero y el sur, país abundante en trabajo, en la producción de paño.

Ahora bien, en condiciones de libre comercio, el sur ha ampliado su escala de producción de "OPs" unidades a "OPs'" unidades de paño, mientras que la producción de Acero se ha reducido de "OAs" a "OAs'" unidades de acero. Por su parte, el norte abundante en capital ha ampliado su escala de producción de acero hasta un nivel "OAn'", pero ha reducido su producción de paño a "OPn'".

La generalización del modelo (para muchas técnicas de producción) plantea la proposición normativa que los países que poseen abundancia en el factor trabajo se especializarán en mercancías intensivas en ese factor, exportándolas a cambio de

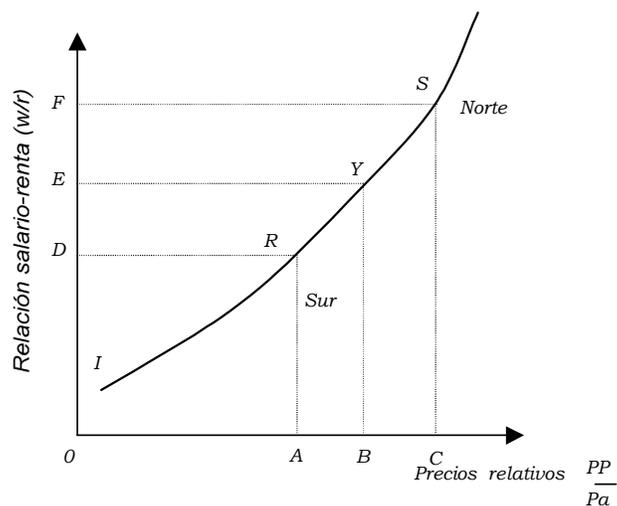
productos intensivos en factor capital, en sentido contrario, los países abundantes en capital exportarán el bien intensivo en ese factor productivo importando bienes intensivos en la utilización de trabajo. Además el modelo predice ganancias derivadas del comercio en comparación a las condiciones iniciales de autarquía. (Ohlin, 1933, pp. 28-35), (Findlay, 1987, p.516), (Chipman, 1987, p. 937).

2.2.4. El Teorema de Igualación del Precio de los Factores

El enunciado del teorema sostiene que el *libre comercio* lleva a la igualación en el precio de los factores productivos mediante la igualación de las retribuciones de los factores entre países; es decir, los trabajadores y el capital pueden obtenerse en los dos países la misma tasa de salarios y renta.

En el modelo “2X2X2” la inclusión del libre comercio (sin posibilidad de reversión de factores e incompleta especialización en la producción de una mercancía) tiende a igualar las tasas de salarios y rentas entre los dos países aunque haya ausencia de libre movilidad de factores entre países. La falta de movilidad de capitales y trabajadores se subsana mediante el intercambio de bienes que indirectamente significa un intercambio de factores entre países. Así el norte intercambia el factor capital (abundante) implícito en la producción de acero por el factor trabajo (escaso) incorporado en el paño. El intercambio implícito de factores en las mercancías hace que en el país trabajo-intensivo aumente la tasa de salarios, a la vez que disminuye la tasa de salarios en el país abundante en capital. Por contrario, la tasa de retribución del capital aumenta en el país capital-intensivo, y disminuye en el país escaso en dicho factor.

Ilustración 12: Igualación en el precio de los factores



La **Ilustración 12** nos muestra, en el eje de las ordenadas el precio relativo de los factores productivos (relación salarios/renta), y en las abscisas el precio relativo de las dos industrias del paño y acero. Así en condiciones de autarquía, el precio del paño en el norte está dado por OC y en el sur por el precio OA. Hemos de notar que el precio del paño es mayor en el norte que en el sur porque la producción de esa mercancía es intensivo en trabajo, el factor más abundante en el sur. Esta situación se refleja una menor relación salario/renta en el sur (OD), que en el norte (OF). Finalmente recurrimos a la proposición ricardiana de la ventaja comparativa para asumir que el *norte* posee ventaja comparativa en la producción de acero y el *sur* mantiene su ventaja comparativa en la producción de paño. Si incluimos la proposición normativa de intercambio comercial que cada país en su conjunto se beneficia del comercio, entonces, el teorema Hecksher-Ohlin nos predice que después del comercio ambos países se encontrarán en el punto Y, y sus relaciones salario/renta (OE), así como sus precios relativos (OB), tenderán hacia la igualación (Jones y Neary, 1984, p. 15). La igualación en el precio de los factores a escala mundial cumple la condición optimalidad en el sentido microeconómico de Pareto.

2.3. Nuevas teorías del comercio internacional

Debemos mencionar que dentro de las estrategias científicas en el estudio del comercio internacional y, especialmente, dentro de las *nuevas teorías del comercio internacional* existen dos posturas, a saber: la primera, busca una incorporación gradual y progresiva de una serie creciente de hechos estilizados (o paradojas) que se suceden en el comercio internacional, sin renunciar al modelo neoclásico de equilibrio general. La segunda postura busca encontrar modelos más ajustados a la realidad, rechazando el equilibrio general y con ello el pleno empleo de “los factores productivos”. Dosi y Soete (1990) clasifican las dos posturas en *revisionistas* y *heterodoxas*. La Tabla 5 expone de manera sucinta una estructuración de las principales ramificaciones de teorías y autores básicos.

En las nuevas teorías del comercio internacional nos limitaremos a estudiar la postura revisionista en sus dos primeros enfoques: *economías de escala y diferenciación de productos*, entendiendo que las siguientes teorías o modelos revisionistas son derivaciones de estas dos teorías. En el modelo de economías de escala asumiremos dos variaciones: economías de escala y diferenciación de productos (competencia monopolística) y el modelo de dumping (monopolio puro). En la primera variación nos dedicaremos a su estudio bajo condiciones de economías de escala internas a la empresa (rendimientos crecientes).

**Tabla 5. Nuevas teorías del comercio internacional,
principales líneas de investigación científica y autores.**

1. REVISIONISTAS

- (1) Teorías de las economías de escala
 - (a) (Melvin, 1969)
 - (b) (Krugman, 1979)
 - (c) (Dixit y Norman, 1980)
 - (d) (Markusen y Melvin, 1980)
- (2) Diferenciación de productos
 - (a) (Baker, 1977)
 - (b) (Grubel y Lloyd, 1975)
 - (c) (Dixit y Stiglitz, 1977)
 - (d) (Lancaster, 1979)
- (3) Teorías basadas en la organización industrial
 - (a) (Caves, 1971; 1974; 1980)
 - (b) (Jacquemin, 1982)
 - (c) (Brander, 1981; Brander y Krugman, 1983)
- (4) Teorías de las multinacionales
 - (a) (Hymer, 1976)
- (5) Ventajas absolutas y equilibrio general
 - (a) (Dornbusch, Fischer y Samuelson, 1977)
 - (b) (Wilson, 1980)
 - (c) (Jones, 1979)
 - (d) (Krugman, 1979)

2. HETERODOXOS

- (1) Estructuralista latinoamericanos o «gap estructural»
 - (a) (Prebisch, 1950)
- (2) «Gap tecnológico» (p. 412)
 - (a) (Posner, 1961)
- (3) Ciclo de productos
 - (a) (Hirsch, 1965)
 - (b) (Vernon, 1966)
- (4) Postkeynesianos
 - (a) (Kaldor, 1970)
 - (b) (Pasinetti, 1981)
 - (c) (Thirlwall y Vines, 1983)
- (5) Evolucionistas
 - (a) (Nelson y Winter, 1982)
 - (b) (Dosi, 1984)
 - (c) (Dosi, Pavitt y Soete, 1988)

2.3.1 Economías de escala y competencia imperfecta en el comercio internacional

El modelo microeconómico de competencia monopolística con representación de economías de escala y diferenciación de productos usualmente se utiliza para captar algunos elementos claves o hechos estilizados que la teoría de la competencia perfecta no puede integrar dentro de su estructura teórica: la violación del supuesto de rendimientos constantes, el comportamiento empresarial precio determinante o la diferenciación de productos por parte de las empresas¹³⁸.

Como hemos expuesto en el capítulo anterior, el modelo de competencia monopolística supone que aunque cada empresa se enfrenta en teoría a la competencia de otras empresas, se comporta en la práctica como si fuera un monopolista. En el comercio internacional, el modelo de competencia monopolística se inicia con los trabajos desarrollados por Krugman (1979, 1980, 1981), quien incluye diferenciación de productos y economías de escala internas. Sin embargo, el modelo necesita la existencia de fuerte “simetría” (Chipman, 1987, p. 940) para la existencia de equilibrio de mercado. La condición de equilibrio supone que la estructura de costos de las empresas pertenecientes a la industria es la misma, es decir, que las funciones de producción y demanda son idénticas entre las empresas, además de los supuestos usuales del modelo microeconómico de competencia monopolística.

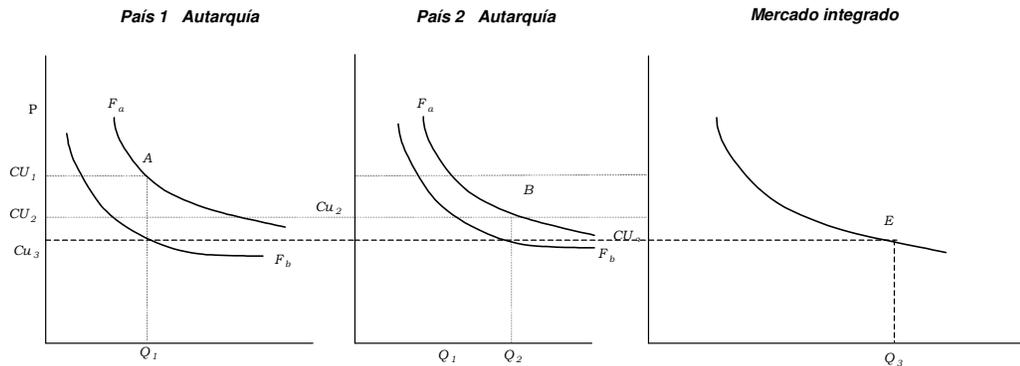
El modelo de competencia de economías de escala y diferenciación de productos en el comercio exterior puede ser usado para mostrar que el comercio mejora la relación entre la escala de producción y la variedad de bienes a las que las naciones se enfrentan. Por un lado, las economías de escala proporcionan un incentivo para el aumento del comercio internacional. Si cada país se especializa en la producción de un número limitado de bienes que le permiten producir esos bienes de forma más eficiente que si intentara producirlo todo por sí mismo, estas economías especializadas comerciarían

¹³⁸ Las empresas mantienen cierto control sobre el precio de los productos que venden y por tanto, se enfrentan a una curva de demanda con pendiente negativa.

entre sí para conseguir consumir un número de bienes.

Por otro lado, la diferenciación de productos facilita al productor mantener una posición dominante en el mercado mientras los consumidores aumentan la capacidad de elección dentro de una gama de bienes sustitutivos. La diferenciación puede ser horizontal, vertical y preferencia por la variedad y la existencia de economías de escala impide que la diferenciación sea infinita. En otro sentido, la diferenciación de productos impide la total concentración en la producción de un producto en una sola empresa.

Ilustración 13: Ganancias del comercio en un modelo de economías de escala y diferenciación de productos.



En la combinación de las dos variables, las economías de escala y la diferenciación de productos se limitan mutuamente, requiriendo un cierto compromiso entre ambas. Finalmente, la variedad de productos en un mercado está en función del tamaño del mercado. En un mercado de pocos consumidores el número de variedades de productos es reducido; mediante el comercio, el número de variedades de productos se amplía frente a las condiciones de autarquía.

La **Ilustración 13** nos resume los efectos de aprovechamiento de las economías de escala de tal manera que pueda aparecer por esta causa una fuente independiente del comercio internacional, distinto a la que postula el modelo de proporciones factoriales.

El cuadrante de la izquierda corresponde al *país 1*, el cuadrante del centro al *país 2*. En el eje de las ordenadas ubicamos los costos unitarios y en de las abscisas las cantidades producidas. Postulemos que la escala elegida por las empresas del país 1 sea la correspondiente al punto A, mientras que la de las empresas del país 2 sea la correspondiente al punto B. En condiciones de autarquía, y dados los supuestos del modelo de competencia monopolística ninguno de los dos grupos de empresas en ambos países se verán obligados a ubicarse en el punto más bajo a lo largo de su curva (la curva de costo unitario es igual al costo marginal) en los respectivos mercados. Las empresas del país 1 mantienen un costo unitario mayor ($0Cu_1$) que las empresas del país 2 ($0Cu_2$). De igual manera las cantidades producidas en nuestro primer país ($0Q_1$) son mucho menores que en el segundo país ($0Q_2$).

Asimismo, en el país 1 el tamaño del mercado es menor que en el país 2 (el tamaño de mercado está relacionado directamente con el número de empresas en la industria). Supongamos que el país 1 y 2 intercambian bienes (se supone el mismo bien) entre sí sin costes de transporte. Esto a su vez produce la integración de ambos mercados en un mercado de mayores dimensiones con unas ventas totales iguales a $0Q_3$ (cuadrante de la derecha) y a un menor costo unitario de $0Cu_3$. En el país 1 las empresas en condiciones de autarquía se ubican en el punto A, curva de costos unitarios correspondientes a costos fijos más altos, F_a . Con la integración del mercado, los empresarios del país 1, se trasladan a una nueva curva de costos unitarios F_b , correspondiente a costos fijos más bajos. En el país 2, sus empresas se trasladan a otra curva de costos unitarios más bajos manteniendo su nivel anterior de producción. En suma, hemos mostrado que el modelo de economías de escala con diferenciación de productos favorece el aprovechamiento de escalas en ambos países haciendo descender los costos de producción y los precios, y puede en consecuencia hacer aumentar el tamaño de mercado, pero es absolutamente incapaz de predecir qué empresas, o qué país aprovecharán mejor dichas economías de escala. La presencia de economías de escala tiende a concentrar la producción en unas pocas empresas. En nuestra ilustración sabemos simplemente que el aumento de tamaño del mercado debe conllevar al tiempo una reducción en la cantidad de empresas. Así, postulemos que en el país 1 existían

antes del comercio 5 empresas y en el país 2 eran 8 empresas. Después del intercambio comercial e integración de los mercados puede que en el país 1 se reduzcan 3 empresas - dado que los costos medios de producción son mayores que en el país 2- y en el país 2 dejen de producir dos empresas. Sin embargo, la existencia de costos unitarios similares no garantiza la localización de las empresas en los dos mercados, mucho menos que la cuota de mercado de cada país siga siendo la misma. Krugman (1995) menciona la impredecibilidad del patrón de comercio internacional de la siguiente manera:

“El patrón del comercio intraindustrial es en sí mismo impredecible. No hemos dicho nada sobre que país produce cada bien en el sector manufacturero, porque no hay nada en el modelo que nos los diga. Lo que sabemos es que los países producirán diferentes productos. Puesto que la historia y las causalidades 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 importantes” (p. 160).

La imposibilidad de averiguar el patrón del comercio internacional es un grave inconveniente del modelo: la imposición del supuesto de simetría -para permitir la existencia de equilibrio del mercado- hace que las empresas se manejen con idénticos costos de producción y los consumidores con gustos o preferencias parecidas, además del supuesto de costos de transporte igual a cero. Como pregunta Chipman: “¿Qué papel o utilidad pueden jugar estos modelos como descriptores del mundo real?” (1987, p. 940).

2.3.2. Teorías estáticas de la competencia, tipos de cambio y competitividad

2.3.2.1. Teorías estáticas de la competencia internacional, tipos de cambio fijos y balanza de pagos

El vínculo existente entre la ley de las ventajas de la competencia (ya sean ventajas en distintas dotaciones de recursos, rendimientos de escala o diferenciación de

productos ¹³⁹) y los tipos de cambio fijos es la teoría monetaria o cuantitativa del dinero (TCD), que postula una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel de precios, suponiendo invariable la velocidad de circulación del dinero y la producción real (Barro, 1990, p. 527).

La forma más precisa de valorar la actuación de los tipos de cambio fijos y la teoría cuantitativa del dinero es reformulando los datos del ejemplo de *David Ricardo* en términos dinerarios, ejemplo aplicable a las sucesivas reformulaciones de la Teoría de las Ventajas Comparativas

Suponiendo que, en Inglaterra una libra (1£) equivale a ¼ de onza de oro, y que en Portugal un escudo (e) equivale a 1/6 de onza de oro, basta para nuestro propósito suponer que el valor del oro es el mismo en ambos países; en nuestro caso, 1 onza de oro equivale a dos horas-hombre. Aplicando estos supuestos a la **Tabla 3**, que establece las condiciones de producción de vino y el paño en ambos países, podemos construir la **Tabla 6**.

Tabla 6: Precio unitario de vino y paño en Portugal e Inglaterra

Bien	País			
	Portugal		Inglaterra	
	Escudo	Onzas de oro	Libra	Onzas de Oro
Vino	240	40	240	60
Paño	270	45	200	50

Como una onza de oro en Inglaterra equivale a 4 libras (£) y en Portugal equivale a 6 escudos, el tipo de cambio del escudo con respecto de la libra e^{portugal}. El

¹³⁹ La Teoría Ricardiana de Ventajas Comparativas y el Modelo de Proporción de Factores mantienen diferencias en la explicación de asimetrías tecnológicas: la primera, lo explica por diferencias en los requerimientos unitarios de trabajo directo e indirectamente; el segundo, por diferencias en las dotaciones nacionales de capital y trabajo.

tipo de cambio del escudo en términos de libra será 1.5 escudos por libra, equivalentes a 6 escudos por onza, divididos por 4 libras por onza. Por otra parte, el tipo de cambio de la libra respecto al escudo sera de 0.67 libras por escudo:

$$23. E^{\text{portugal}} = (6E / 4\text{£}) = 1.5 E/\text{£}$$

$$24. e^{\text{Inglaterra}} = \frac{4 \text{ú}}{6 e} = 0.67 \frac{\text{ú}}{e}$$

La Tabla 6 nos presenta el precio unitario de las dos mercancías, vino y paño, en los dos países medidos en unidades monetarias de cada país y onzas de oro. Suponiendo ahora que los cambios entre cada moneda nacional y el oro son fijos, los tipos de cambio resultante entre ambas monedas nacionales serán también fijos.

La tabla anterior nos muestra de manera evidente la ventaja absoluta de costos que disfruta Portugal en la producción de ambas industrias lo cual se traduce en menores precios para ambas mercancías medidos en moneda común (escudos o libras). La ventaja absoluta de costos significa que los niveles de eficiencia y productividad son mayores, razón por la cual, el costo de producción y el precio de venta son menores en moneda común. Los empresarios portugueses, en su afán de lucro, exportarán vino y paño a Inglaterra, y los consumidores de este país adquirirán ambas mercancías, precios mucho menores que los correspondientes a las mercancías producidas nacionalmente¹⁴⁰. Ahora bien, el flujo de mercancías desde Portugal hacia Inglaterra generará por fuerza un déficit comercial en el segundo de los países, que se corresponderá con un superávit comercial de idéntica magnitud en el primero de los países. Este desequilibrio comercial, resultado directo de las diferencias absolutas entre los dos países en términos de productividad, significa en principio que el libre comercio internacional es ventajoso para Portugal y desventajoso para los productores ingleses de vino y paño.

¹⁴⁰ El precio del vino portugués, 160 £ por litro, llevará a los consumidores ingleses a desechar el vino inglés más caro (240£); por otra parte, los consumidores ingleses también preferirán adquirir paño portugués (cuyo precio es de 180£), más barato que el nacional (200 £ por yarda).

No obstante, Ricardo piensa que las consecuencias directas del libre comercio internacional no tienen por qué traducirse, forzosamente, en un desequilibrio comercial favorable a los países con ventajas absolutas de costes y desfavorable a los países con desventajas absolutas de costes. En particular, esto no será así siempre que opere el siguiente mecanismo monetario de compensación: el flujo de oro desde Inglaterra a Portugal tenderá a elevar los precios de las mercancías en este último, y a reducir los precios de las mismas mercancías del primero de los países.

Como consecuencia, llegará necesariamente un momento en que el precio de una de las mercancías inglesas, expresado en moneda común, sea igual o menor al precio de la misma mercancía producida en Portugal; ante tales circunstancias, el flujo de mercancías se interrumpirá o cambiará de dirección. En el último término, este mecanismo monetario impondrá un patrón de comercio favorable a ambos países y con equilibrio en la balanza comercial.

En consecuencia, el país que mantiene una mejor (peor) tecnología que produce a menores (mayores) costos unitarios, tendrá un saldo favorable (desfavorable) en su relación de intercambio (precio de exportaciones/precio de importaciones), sin embargo, la entrada (salida) de divisas se manifiesta en un incremento (decremento) en su nivel de precios que terminará anulando las diferencias reales de productividad. La asimetría en los niveles tecnológicos se manifiesta así, en contra de la teoría ricardiana del valor, en mayores niveles de precios en los países más eficientes y menores niveles de precios en los menos eficientes. El mayor nivel de precios en Portugal hace ganar competitividad a Inglaterra que, por tanto, terminará especializándose en la mercancía con menor desventaja relativa en la producción -ventaja comparativa que se encuentra en el paño-. Finalmente, por medio de una serie de aproximaciones sucesivas, la menor desventaja competitiva se transforma de manera espúrea en una ventaja competitiva -mediante el mecanismo monetario aludido- hasta un punto donde el comercio entre ambos países tiende al equilibrio. Las ventajas de la especialización productiva (Portugal producirá y exportará vino e Inglaterra paño) dan lugar a beneficios globales en el intercambio internacional. Nótese que, en ausencia del mecanismo monetario, se

impondría un patrón de ventajas absolutas, con desequilibrio comercial permanente.

Llegados a este punto, es necesario concretar las relaciones existentes entre la *teoría de las ventajas comparativas, tipos de cambio fijo y balanza de pagos*. Recuérdese que los dos países, Portugal e Inglaterra, inicialmente producen ambos bienes, y que existe ventaja absoluta *inicialmente* en la producción de ambos bienes por parte de Portugal. Aún cuando las diferencias de productividad o dotaciones relativas de factores puedan persistir en el tiempo, no ocurrirá lo mismo con los desequilibrios comerciales por ello, originados, ya que éstos sólo pueden ser transitorios, debido al papel de la teoría cuantitativa del dinero como mecanismo de ajuste que se activa ante los primeros síntomas de desequilibrio comercial (pérdida de cuota de mercado nacional e internacional).

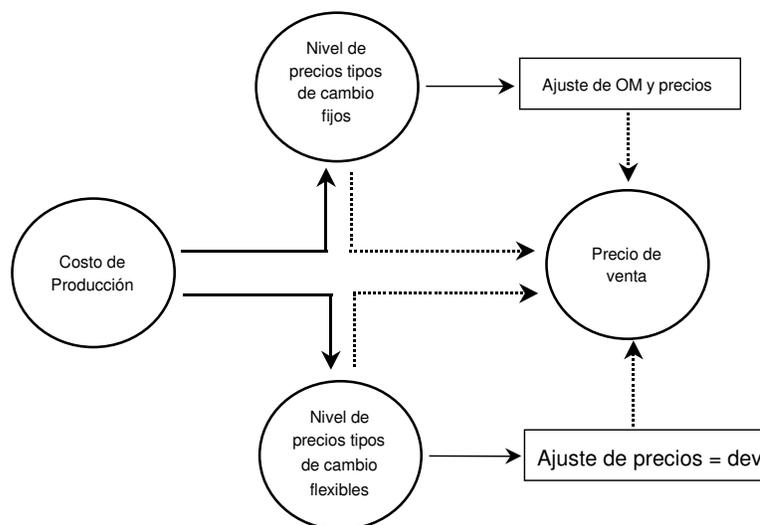
2.3.2.2. Ventajas comparativas, tipos de cambio flexibles y balanza de pagos

La relación entre ventajas comparativas, tipos de cambio flexibles y balanza de pagos (o cuota de mercado) se concretan en el mecanismo de devaluación de la moneda nacional respecto a las monedas de sus competidores. Así, podemos distinguir dos fenómenos que suceden en este mecanismo: la evolución de los salarios y de la demanda agregada.

En un régimen de cambio flexible, la autoridad monetaria no tiene el compromiso de fijar un precio determinado para su moneda. Por el contrario, todas las fluctuaciones de oferta y demanda de moneda extranjera se absorben mediante cambios en los precios de las monedas extranjeras respecto a la moneda local. El banco central fija la oferta monetaria sin comprometerse con ningún tipo de cambio particular y deja al tipo de cambio fluctuar en respuesta a las perturbaciones económicas. El ascenso en el nivel de precios relativos dará lugar a una depreciación o devaluación de la divisa nacional con relación a las divisas extranjeras, en forma similar, un descenso en el nivel de precios relativos dará lugar a una reevaluación o apreciación de la moneda local. Las

devaluaciones (reevaluaciones)¹⁴¹ influyen en una reducción en el poder adquisitivo de las familias, es decir, en el descenso del ingreso, posteriormente, ocasiona un descenso en la demanda agregada (se reduce la absorción interna y las importaciones)¹⁴². Esto da lugar a la mejora de la balanza comercial. Situación que se refleja en los niveles de la competitividad en sus diferentes formas de medición: cuotas de mercado aproximados por el nivel de las exportaciones e importaciones y por el valor agregado nacional e internacional (principales socios comerciales). Podemos resumir en la **Ilustración 14** los mecanismos de transmisión de costos de producción a precios de venta que mantienen las empresas industriales en la competencia internacional, o por mejor decir, la relación existente entre competencia industrial -sustentada según la teoría *convencional* del comercio internacional en las ventajas comparativas de costos- y tipos de cambio fijos y flexibles.

Ilustración 14: Mecanismo de transmisión de costos a precios en las teorías del comercio internacional del comercio internacional.



¹⁴¹ Utilizaremos de manera similar el término devaluación (depreciación) o en su caso, reevaluación (apreciación) como sinónimos con motivos puramente expositivos.

¹⁴² Suponiendo que no hay un ascenso en los niveles de salarios.

3. Una valoración crítica de las teorías del comercio internacional

No hay ninguna proposición más difícil de derribar de la palestra dentro de las teorías ortodoxas del comercio y la competitividad internacional, como la denominada “ley de costos comparativos”. Desde su formulación inicial hasta la actualidad, tras pasar por la reformulación neoclásica iniciada en Heckscher-Ohlin y hasta Samuelson, el principio básico ha permanecido sin modificar su núcleo básico.

Como hemos visto, esta ley postula que aunque las diferencias existentes de productividad entre dos países persistan en el tiempo, no ocurrirá lo mismo con los desequilibrios producidos. La existencia de un mecanismo automático de ajuste (*teoría cuantitativa clásica del dinero*) hace posible que los desequilibrios de balanza comercial se equilibren y que los patrones del comercio entre naciones sean regulados por el principio de ventajas comparativas y no absolutas.

Para que el comercio sea beneficioso en los países implicados basta que exista una diferencia relativa de costos de producción. Cada país tenderá a especializarse en el bien que produzca con menores costos relativos. De modo que no importa que un país goce de ventajas absolutas de costos, podría beneficiarse del comercio si se especializa en el bien que mantiene la mayor ventaja de costos relativos. Como hemos mencionado en el apartado 2.1.2, Ricardo consideraba válido la Teoría del Valor-Trabajo en el mercado nacional pero inapropiado para su interpretación del comercio internacional. Consideraba que las dificultades en la movilidad de capitales impedían la regulación de la Ley del Valor-Trabajo. Por tanto, las diferencias en la productividad en las empresas que trae consigo la inmovilidad del capital dan lugar a la existencia de la teoría cuantitativa clásica del dinero. Al respecto, Ricardo en su ejemplo (Tabla 3 y 4), presenta a Portugal (de forma paradójica) como el país que produce ambas mercancías con menores costos de producción absolutos con relación a Inglaterra. La ventaja de costos significa que los niveles de eficiencia y productividad son mayores y, por tanto, su precio de venta será menor en condiciones de libre competencia. En onzas de oro, el costo de producción de vino y paño en Portugal equivalen a $2/3$ y $9/10$ del costo de

producción en Inglaterra. En esta situación inicial, la *ventaja absoluta* de Portugal en la producción de ambas mercancías se traduce en la exportación de las dos mercancías - asumiendo costos de transporte nulos-. Inglaterra sufrirá un déficit comercial que está en razón directa a la exportación de oro.

Ahora bien, es en este punto donde Ricardo confiaba plenamente en la teoría cuantitativa clásica del dinero. La salida de oro de Inglaterra ocasiona una disminución de su oferta monetaria y, por lo tanto, los precios en dinero de las mercancías disminuyen. En Portugal, la entrada de oro ocasiona un aumento de su oferta monetaria, así los precios en oro de todas las mercancías empiezan a subir. El desequilibrio en el balance comercial de ambos países se saldará progresivamente por los aumentos (disminuciones) de los respectivos niveles de precio de las mercancías en Portugal e Inglaterra hasta un punto donde de nuevo tenderá a regular el mecanismo de los costes comparativos (Ricardo, 1817, pp. 104-112).

Sin embargo, *¿Qué sucede si este mecanismo monetario no es válido?*, en términos más concretos, *¿Qué sucede si la relación entre la cantidad de dinero no se transmite directamente a los precios, sino a los tipos de interés?*. Es decir, sustituir la teoría cuantitativa exógena del dinero *por* una teoría cuantitativa *endógena del dinero*.

En el país con superávit comercial habrá una entrada neta de oro y un aumento en la oferta monetaria (receptor de oro). Un aumento en la oferta monetaria produce un aumento en la reserva de los bancos, que en este caso, produce un incremento en la oferta monetaria prestable. La necesidad de colocación de estas *reservas excedentarias* ocasiona un descenso en los tipos de interés; mientras que en el país con déficit comercial se produce un decremento en la oferta monetaria y un ascenso en los tipos de interés. Al desequilibrio comercial acompaña, en este caso, un diferencial de tipos de interés entre los países implicados.

La caída de los tipos de interés en el país con un exceso de oferta monetaria dará origen a un aumento en la demanda efectiva- suponiendo que las divisas no produzcan

solamente una expansión en el nivel de reservas excedentes-. Esto comporta rechazar el supuesto neoclásico de pleno empleo de los factores productivos. Por el contrario, el ascenso en los tipos de interés y la contracción de la demanda efectiva se producirá en el país con déficit comercial estructural.

El diferencial de tipos de interés conducirá a un movimiento de capitales desde el país con bajos tipos de interés -exceso de capital dinero- al país con altos tipos de interés en forma de movimientos crediticios de corto plazo o inversiones directas.¹⁴³ De modo que, las corrientes de capital aparecerán como complementarias a las corrientes de mercancías. El país con déficit comercial estructural (desventaja absoluta de costos) saldrá su brecha de balanza de pagos con préstamos internacionales. El mundo que nos presenta, con la exclusión del supuesto de la teoría cuantitativa del dinero, es por tanto un mundo tendente al desequilibrio comercial y financiero que mantiene como causa inicial y origen del problema los *diferenciales de costos de producción absolutos* intra-industriales. Si no es válido el mecanismo de igualación automática -sustitución del mecanismo de transmisión de la cantidad de dinero a precios por cantidad de dinero a tipos de interés- utilizado por Ricardo, entonces, se restablece la validez de la Teoría del *Valor-Trabajo para el ámbito nacional e internacional*.

El patrón del comercio descrito se aproxima más a un mundo donde predomina las ventajas absolutas de costos en un escenario de competencia intrasectorial e intersectorial que un mundo donde regula las ventajas intersectoriales de costes relativos las transacciones comerciales. Asimismo, la exclusión del mecanismo monetario de igualación elimina según A. Shaikh¹⁴⁴, la diferencia existente entre la Teoría de la Ventaja Comparativa y la Teoría de la Ventaja Absoluta de Costos. Todo ello es igualmente aplicable a la reformulación de la Ley de Ventajas Comparativas en el Modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson donde la especialización relativa se determina por

¹⁴³ En sentido inverso, los empresarios de los países con altos tipos de interés acudirán a los mercados internacionales de préstamos donde su tipo de interés sea menor

¹⁴⁴ Shaikh (1990, pp. 188-195)

la dotación relativa de factores, por la igualación en el precio de los factores, por el teorema de estática comparativa o cambios en los precios relativos de los bienes sobre los precios de los factores (*teorema de Stolper-Samuelson*) y por el efecto sesgado de los cambio en los factores sobre la producción (*teorema Rybzyński*).

3.1. Competencia neoclásica y ventajas comparativas

Existen tres vías diferentes en la crítica al modelo H-O-S: primero, desmontar el núcleo básico sobre lo que se sustenta el modelo, con el objeto de revelar que su estructura interna descansa en el principio ricardiano de la ventaja comparativa, y que por tanto le es aplicable la misma crítica; segundo, una crítica a partir de una evaluación empírica del modelo¹⁴⁵; tercero, criticar los supuestos del modelo y comprobar hasta que punto el modelo se sostiene o puede adaptarse a supuestos menos restrictivos¹⁴⁶ manteniendo inalterado el núcleo básico.

Nos dedicaremos a la primera vía. Este camino mantiene como objetivo demostrar que el modelo H-O-S sostiene inalterado el principio básico del modelo ricardiano de Ventajas Comparativas de Costos¹⁴⁷. Los desarrollos neoclásicos posteriores de la ley de ventajas comparativas inician la labor de remodelar la ley ricardiana del comercio internacional sustituyendo los costos laborales por los costos de oportunidad. Entre las diferencias sustanciales se encuentran: (a) la incorporación del método de *estática comparativa* en el análisis de los cambios que se producen en el

¹⁴⁵ Una revisión de la evidencia empírica en el modelo H-O-S se encuentra en (Deardorff, 1984). En los capítulos tercero y cuarto de esta tesis, donde se elabora una aplicación empírica del principio de las ventajas absolutas de costes, se mostrará que la evidencia empírica disponible en el caso estudiado es difícilmente compatible con la teoría convencional del comercio internacional.

¹⁴⁶ La supresión de uno o varios de los supuestos habituales de los modelos de ventajas comparativas o proporciones factoriales (modelos de competencia perfecta) dan lugar a la existencia de las nuevas teorías del comercio internacional (modelos de competencia imperfecta). Sin embargo, todos estos modelos carecen de la posibilidad de incorporar el principio de “determinación de costes” en las estrategias competitivas de las empresas (Guerrero, 1995).

¹⁴⁷ Un buen resumen sobre los aspectos básicos y la discusión acerca de la validez de las teorías de las ventajas comparativas en los modelos de Ricardo y H-O-S son (Jones y Neary, 1984, pp. 10-27), (Deardorff, 1984, pp. 475-498), (Dosi y Soete, 1988; 1990), y (Bajo, 1991).

tiempo en las condiciones de equilibrio general (Chipman, 1987); (b) el traslado de la teoría microeconómica de la competencia perfecta a la esfera internacional (Guerrero, 1996); (c) la sustitución de los patrones del comercio internacional basadas en las diferencias internacionales en los costos relativos por las dispares dotaciones de recursos (Jones, 1984), (Dosi y Soete, 1990).

La inclusión de la teoría neoclásica de la competencia microeconómica en la explicación de los intercambios comerciales, exigió una serie de supuestos restrictivos en la formalización del modelo H-O-S, tales como: (a) el comercio se realiza con base a la hipótesis de competencia perfecta en el mercado de bienes y de factores, lo que implica pleno empleo de factores productivos y de bienes en los mercados; (b) libre acceso a la misma tecnología ¹⁴⁸; (c) libre movilidad de mercancías entre países y factores productivos entre industrias de un mismo país; (d) no existe total especialización en la producción de una sola mercancía; (e) similitud en los gustos y preferencias entre los consumidores.

El modelo está planteado originariamente para dos países, dos factores -capital y trabajo- y dos bienes. Las diferencias en las dotaciones relativas de factores entre países constituyen el origen de diferencias en su remuneración para cada país que, transmitidas a los costos de producción de los bienes, generan un perfil contrastado de ventajas comparativas. Así, cada país se especializa en el bien relativamente intensivo en el factor abundante. Por tanto, un país abundante en el factor trabajo (relación trabajo/capital más alta) se especializa en la producción de bienes intensivos en trabajo relativamente más baratos que en el país con abundancia de factor capital. La misma interpretación es válida para el país con el factor intensivo en capital. Las diferencias o ventajas comparativas nacen de las desiguales dotaciones de factores de la intensidad en la utilización del factor más abundante en la producción del bien. De esta manera, el

¹⁴⁸ En el modelo planteado originalmente se supone la existencia de una función de producción idéntica para ambas mercancías en los dos países; es decir, los coeficientes técnicos son fijos y por tanto, las funciones de producción presentan rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes en los factores. Además, se supone que el cambio técnico es una variable exógena dentro del modelo de comercio.

intercambio comercial es posible, beneficioso y complementario para ambos países.

En el modelo H-O-S no hay lugar para la existencia de desequilibrios, porque lo que en el modelo se espera que ocurra es una tendencia a la igualación de los precios de los factores -corporeizados en los bienes- y de los bienes en el mercado mundial. El resultado final será que el país más competitivo en la producción de bienes intensivos en capital exportará dichos bienes compensando sus exportaciones con importaciones de bienes intensivos en trabajo, de manera que el resultado final será el *equilibrio de balanza comercial en los dos países*¹⁴⁹.

La adopción de supuestos tales que ambos países producen ambos bienes con una misma función de producción y que existe libre acceso a la tecnología, cuya consecuencia es que el comercio tiende a igualar el precio de los bienes y factores en los dos países, constituye una de las limitaciones más difíciles de superar, dado el carácter estático del modelo¹⁵⁰. Además, el equilibrio subyacente descansa en la ley de Walras, que como se sabe depende de manera esencial del principio de la neutralidad del dinero (Díaz Calleja y Osuna, 2000), principio éste que queda invalidado cuando predomina la influencia de los tipos de interés¹⁵¹.

Los conceptos de tecnología y competencia que maneja el modelo son dos aspectos interdependientes e insatisfactorios, porque no incorporan la posibilidad de asimetrías en los niveles tecnológicos entre industrias, regiones y países. El papel central de la competencia denominada perfecta asigna a la tecnología un carácter papel supeditado y exógeno al modelo. Además, su pronóstico a escala internacional es

¹⁴⁹ Una demostración de la falta de realismo en el modelo H-O-S en los supuestos que lo conforman, puede verse en Guerrero (1996, pp. 88-92).

¹⁵⁰ La generalización a muchos países y bienes en el modelo H-O-S, reduce por esos la capacidad predictiva (Ethier, 1984)

¹⁵¹ Por su parte, Alonso (1992) alude a las devaluaciones en los tipos de cambio como instrumento de validación parcial en la igualación en el precio de los bienes y de los factores, recomendando a los países “deficitarios” del comercio internacional, este instrumento como un medio de “ [...] adquirir por esta vía una ventaja relativa en algunos sectores; particularmente, en aquellos donde menores son las diferencias de productividad entre países, es decir, sectores de tecnología madura.” (p. 66).

la consecución del equilibrio general por medio de la coordinación en el mercado mundial de las decisiones de las industrias individuales que resultan del comportamiento maximizador de los agentes económicos involucrados. Equilibrio general neoclásico dentro de un sistema tendente al pleno empleo de los recursos productivos, en apariencia “dinámico” construido sobre la base de la ‘elección intertemporal’. De esta forma, el modelo excluye por completo la posibilidad misma de que concurren empresas con desiguales capacidades tecnológicas, y por tanto, que la competencia entre ellos consista en una lucha entre rivales que utilizan como herramienta principal el cambio tecnológico, lucha en la que necesariamente “unos ganan y otros pierden” (Guerrero,1995).

Así, la existencia de una función de producción idéntica para cada mercancía en los dos países presupone la existencia de un fondo común de tecnologías a escala internacional; es decir, los coeficientes técnicos son fijos y por tanto, la producción presenta rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes en los factores lo que imposibilita endogeneizar el cambio técnico. De esta forma, como han mostrado Shaikh (1990), Bottwinick (1993) y Guerrero (1996), el modelo H-O-S -al provenir del paradigma microeconómico neoclásico- pone de manifiesto las limitaciones de la *estática comparativa*, método que no es el marco más apropiado para estudiar la competencia internacional, entendida ésta como un proceso de naturaleza dinámica dentro de un sistema de regulación turbulenta.

La relajación del supuesto de una tecnología o función de producción única entre países, aunque manteniendo el carácter exógeno del cambio técnico y el método de la *estática comparativa*, puede encontrarse en las nuevas teorías del comercio internacional. Como muestra Jones (1965, 1970), el cambio técnico en el modelo neoclásico de equilibrio general opera como una combinación en la dotación de factores y de precios relativos. La inclusión de economías de escala¹⁵² y diferenciación de

¹⁵² (Melvin, 1969), (Krugman, 1979), (Dixit y Norman, 1980), (Markusen y Melvin, 1980) y (Ethier, 1982).

productos¹⁵³ constituye una vía de proveer una apariencia de realismo al modelo neoclásico del comercio internacional utilizando los modelos microeconómicos de competencia imperfecta.

Como hemos visto en el apartado anterior, el mayor mérito de los nuevos enfoques de competencia imperfecta en el comercio internacional, las denominadas *nuevas teorías del comercio internacional*, ha sido el de encontrar maneras de incorporar el cambio técnico a la estructura analítica de los modelos neoclásicos. Indudablemente estos planteamientos han contribuido a acrecentar nuestro conocimiento de la relación entre tecnología y comercio internacional; sin embargo, es también cierto que los aspectos en los cuales pueden arrojar luz están condicionados por la naturaleza del *sistema económico en que se inscribe el análisis*. En especial, los conceptos de competencia imperfecta (competencia monopolística, oligopolística y monopolio), equilibrio o tesis de simetría -equilibrio entre oferta y demanda-, racionalidad en el sentido estático, economías de escala internas a la empresa; externas a la empresa pero internas a la industria, en los que descansan estos modelos de competencia imperfecta son conceptos muy restrictivos, que llevan igualmente a ignorar aspectos fundamentales del análisis de la competencia y competitividad internacional.

Aún cuando existe más consenso en el papel central de las ventajas absolutas en las líneas de investigación científica denominada, *heterodoxa*, también es cierto que las teorías que centran su papel en la tecnología o cambio técnico como fuente principal de asimetría entre países y sus industrias, “no han sabido liberarse plenamente de la cadena impuestas por la estructura analítica neoclásica” (Guerrero, 1996, p. 104). Por tanto, una teoría del comercio internacional y de la competitividad ha de construirse a partir de la sustitución completa de las ventajas comparativas de costo por las ventajas absolutas de costo, del cambio técnico exógeno por cambio técnico endógeno, del mecanismo monetario exógeno de igualación internacional por un mecanismo

¹⁵³ (Baker, 1977), (Grubel y Lloyd, 1975), (Dixit y Stiglitz, 1977) y (Lancaster, 1979)

monetario de naturaleza endógena¹⁵⁴, finalmente la sustitución del enfoque de estática comparativa por un enfoque dinámico.

La teoría del comercio internacional se ha dedicado en gran medida a explicar los patrones del comercio internacional dentro de un enfoque de estática comparativa. Sin embargo, una vez abandonadas la hipótesis de racionalidad estática, equilibrio y eficiencia resulta sencillo establecer una noción absoluta de competencia y competitividad empresarial a escala intraindustrial e interindustrial. El enfoque dinámico, que hunde sus raíces en la tradición clásica y post clásica, que tiene como elemento catalizador de la competencia, o lucha entre capitales, el cambio técnico endógeno, se apoya en el principio de las ventajas absolutas en comercio nacional e internacional. Se analizará con detalle en el epígrafe 4 de este mismo capítulo

3.2. Ventajas comparativas y paridad del poder de compra

La competitividad nacional e internacional se manifiesta, como hemos visto, en dos propensiones distintas, y en apariencia en contradicción. Por un lado, en el interior de cada industria (competencia intraindustrial) se mantiene la tendencia a la igualación de los precios de venta para todos los bienes comercializables. La existencia de un único precio de venta se sucede a raíz de la intensificación de las leyes de la competencia al interior de cada sector, competencia que da lugar a que los empresarios produzcan una mercancía de igual calidad al mismo precio, so pena de que los consumidores se decidan por otro empresario. Por otra parte, entre industrias o sectores productivos, la competencia actúa a través de los flujos de capital, que genera la igualación tendencial de las tasas de ganancia de las diferentes industrias en el largo plazo y, al hacerlo, transforma los precios medios sectoriales (precios directos) en precio de producción. De manera que, en el largo plazo, el precio medio efectivo sectorial viene regulado por el precio de producción, precio constituido por el costo

¹⁵⁴ En relación con el desarrollo de los conceptos de la *teoría monetaria endógena* véase Moore (1988) y Wray (1990) y (Romás y Moral, 1994, pp. 95-111).

unitario de producción de cada sector más la tasa de ganancia promedio de todas las industrias. Hay que aclarar que los precios de producción reguladores se refieren en general, a las mejores técnicas de producción disponibles en el mercado (*capitales reguladores*). Sin embargo, para la escuela neoclásica la existencia de diferentes tipos de cambio y las barreras al comercio rompen la relación directa entre precios de producción y precios de venta en el mercado internacional. Esta ruptura que invalida las ventajas absolutas en favor de las ventajas comparativas, se explica por un mecanismo automático que iguala los niveles de precios nacionales, de manera que, en el largo plazo, el tipo de cambio real de cada moneda mantendrá la paridad con las demás monedas. Las explicaciones de la igualación del tipo de cambio real en el largo plazo se apoyan, o bien directamente en el Principio de la Ventaja Comparativa, o bien en la Paridad del Poder de Compra.

La Teoría de las Ventajas Comparativas, como hemos visto, prescribe que las diferencias de competitividad de un país “A” con mayores costos de producción relativos y con un déficit comercial respecto a un país “B” con menores costos de producción y con superávit comercial, tienden a desaparecer con el tiempo porque el tipo de cambio real continuará depreciándose hasta alcanzar un equilibrio en el intercambio comercial. Esta situación se debe a que la depreciación supuesta del tipo de cambio real abaratará los precios internacionales de exportación de los productos del país “A” y hará más alto los precios de los productos de exportación del país “B”, reforzando las exportaciones de “A” y restringiendo sus importaciones (Dornbusch, 1988). Para un país con una ventaja competitiva inicial y con un superávit comercial, este mecanismo tenderá a corroer sus ganancias derivadas del comercio hasta alcanzar un comercio equilibrado. Así todas las naciones tenderán a equilibrios competitivos. Por otra parte, los teóricos de la Nueva Escuela de la Economía Internacional sostienen que el Principio de las Ventajas Comparativas no se cumple en ocasiones por imperfecciones de mercado.

Una buena ilustración del hecho que la ventaja comparativa continúa dominando el pensamiento económico moderno es la siguiente cita textual de Paúl

Krugman, quien afirma que las ventajas comparativas explican los movimientos de los tipos de cambio real de largo plazo y por tanto el equilibrio a largo plazo en las balanzas comerciales de los países:

“También es interesante remarcar que la evidencia [...] confirma la idea básica de que el comercio depende de la ventaja *comparativa*, no de la ventaja absoluta.” (Krugman, 1995, pág. 34).

La evidencia empírica sin embargo no parece un criterio decisivo para validar la hipótesis de las ventajas comparativas. Por el contrario, hay claras evidencias de la persistencia de fuertes déficit comerciales a largo plazo en muchos países, como por ejemplo Costa Rica (**Ilustración 15**) y de superávit permanentes en la balanza comercial en países como Japón o déficit comerciales como Estados Unidos (**Ilustración 16**).

Ilustración 16. Japón y Estados Unidos.

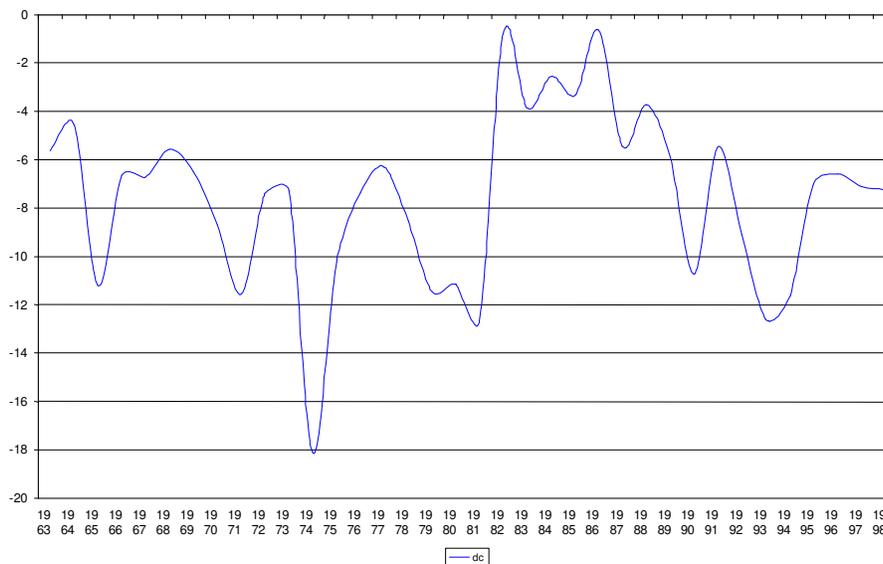


Fuente (Shaikh y Antonopoulos, 1998, Ilustración 1. Pág 4)

Otro enfoque, de la tendencia a largo plazo del tipo de cambio real se apoya en la hipótesis de Paridad del Poder de Compra o Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). Este enfoque, en su versión absoluta, sostiene que la competencia internacional tiende a

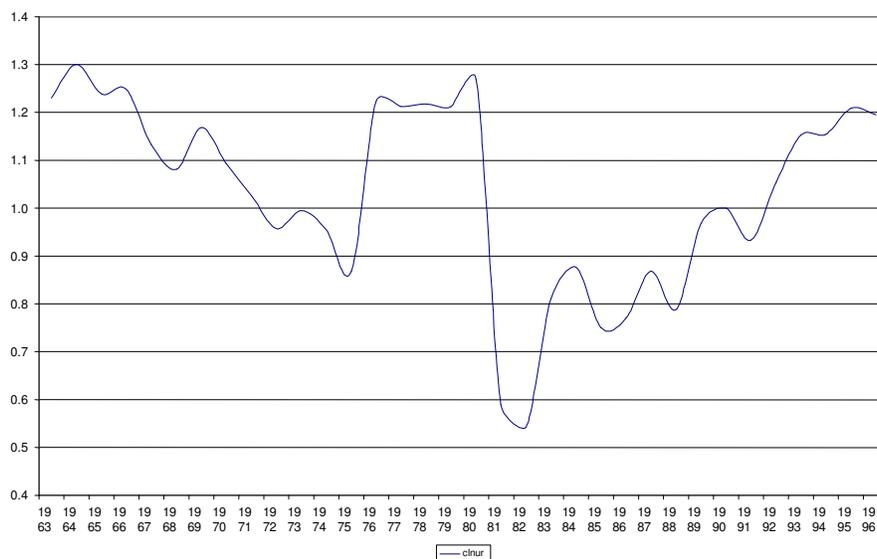
la igualación de los niveles de precios (en moneda común) de una canasta de bienes para los países. El enfoque se apoya en el concepto de “Arbitraje Competitivo”; es decir, si todos los bienes fueran comercializables, la ley de un sólo precio igualaría los precios reales de todos ellos en cualquier lugar del mundo por medio de la igualación de la relación de los precios nacionales por su tipo de cambio nominal equivalente a precios internacionales (Dornbusch, 1987).

Ilustración 15. Costa Rica: Balanza comercial respecto a PIB



Si los países mantienen similares cestas de producción y consumo, los índices de precio correspondientes exhibirán los movimientos similares cuando sean expresados en moneda común. Además, se supone que los tipos de cambios serán estacionarios en el largo plazo, argumento que la evidencia empírica no sustenta. Para el caso, se incorpora en la **Ilustración 17**, los movimientos del Tipo de Cambio Real de Costa Rica, para el período comprendido entre 1963-1997. Es contundente que en éste período, el indicador no presenta estacionariedad en la media y mucho menos en la varianza.

Ilustración 17. Costa Rica: Índice de Tipo de cambio real



El enfoque de la **Paridad del Poder Adquisitivo (PPA)**, en su versión relativa, no exige la igualación de los tipos de cambio real en el largo plazo sino, la constancia a largo plazo de los tipos de cambio reales. Aunque se admiten desviaciones sistemáticas (no transitorias) respecto al nivel de equilibrio, este último es condición necesaria para que se pueda hablar siquiera de sobrevaloración o infravaloración de una moneda.

Respecto al enfoque relativo de la PPA, vale la pena detenernos en la reflexión de una cita textual de Peter Montiel en su trabajo *“El tipo de cambio real de equilibrio a largo plazo: temas conceptuales e investigaciones empíricas”*; a saber:

“El concepto de **neutralidad monetaria supone la verificación de la Paridad de Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) relativa en un contexto de perturbaciones nominales**¹⁵⁵, pero teóricamente no es forzoso que la PPA se verifique en un contexto de perturbaciones reales. La cuestión depende de la persistencia de esas perturbaciones. Las pruebas empíricas indican que en los países industriales la PPA puede o no verificarse a muy largo plazo (es decir en períodos de más de medio siglo). En períodos más breves -inclusive en el conjunto completo de datos con que habitualmente se cuenta

¹⁵⁵ El énfasis es nuestro.

en relación con los países en desarrollo- el tipo de cambio real tiende a ser no estacionario y la PPA constituye una aproximación inadecuada del tipo de cambio real de equilibrio” 1998, pág 42); Montiel añade la siguiente conclusión: “[...] el método basado en la PPA [relativa] sigue siendo, pese a sus inconvenientes, el único factible para estimar desajustes” (pág. 44).

Peter Montiel, menciona una condición extra: “El principio de Neutralidad Monetaria, lo que equivale a aceptar la Teoría Cuantitativa del Dinero” para que la paridad de poder de compra en su versión relativa se cumpla. Como partidario de la PPP defiende la convergencia de tipo de cambio real en el largo plazo, pero de manera “gradual”, y en un plazo de “*más de medio siglo*” de igual manera que Froot y Rogoff justifican la convergencia en 75 o más de 100 años (1995, p.1657-1662). Sólo en el contexto de hiperinflación parece que el principio de la PPA ofrece resultados más ‘inmediatos’. (véase Barro, 1984, pág. 542)

Con referencia a los países en desarrollo, vale la pena comentar que de estos enfoques de la PPA dimanan buena parte de las recomendaciones que el Fondo Monetario realiza en sus programas de ajuste estructural a la hora de evaluar la política cambiaria en referencia a desalineamientos del Tipo de Cambio Efectivo Nominal de Equilibrio y del Tipo de Cambio Efectivo Nominal Observado (Mikkelsen, 1998)

Se justifica así la afirmación de Diego Guerrero (1995)referida a que la versión débil relativa de la PPA parece ser más dura que la PPA absoluta, porque mientras la segunda se aplica sólo a cestas similares, la primera parece aplicable a cualquier tipo cestas (Guerrero, 1998).

Sin embargo, la ruptura manifiesta entre costos de producción y precios de venta que se establece el enfoque de la Ventaja Comparativa o en la PPA (en sus dos versiones) es prescindible en la Teoría de Comercio basada en la Ventaja Absoluta de Costos. Las diferencias entre los costos de producción entre países y sus empresas explican la evolución de sus precios de ventas relativos (independiente de multiplicidad

de tipos de cambio). Es decir, las empresas que se encuentren ubicadas en regiones donde sus costos de producción sean menores tendrán ventajas absolutas de costos sobre sus competidoras y, por tanto, estarán capacitadas para reducir el precio de venta y aumentar su cuota de mercado. Extendida esta afirmación al comercio internacional, los flujos de mercancías se dirigen de aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes a aquellas regiones donde los costes de producción son más altos. Por ello, resulta importante evaluar la conexión entre costos de producción reales y déficit comercial, asociación que evaluaremos posteriormente. Por esta razón la base de la interpretación de la evidencia empírica que se analiza en el capítulo 4 y 5 son las leyes de las ventajas absolutas intraindustriales e interindustriales dentro de un área de una moneda común (intranacional) y entre países, es decir, en un área de múltiples monedas.

Un país o región que mantenga costos de producción menores que sus competidores manifiesta un descenso en su tipo de cambio real debido a que el precio relativo medio es menor. Por el contrario, un país o región que mantenga costos de producción más altos que sus rivales verán ascender de manera tendencial su tipo de cambio real dado su ineficiencia productiva. En suma, el precio de producción de las empresas más eficientes de una industria o país en cuestión, regulan en el largo plazo al nivel relativo de precios en moneda común, el factor explicativo que está detrás del comportamiento del sector exterior.

Un país o zona geográfica que mantenga mayores costos de producción que sus rivales a largo plazo, traduce directamente una desventaja absoluta de costos, desventaja que se manifiesta la razón de precios relativos en moneda común, que se manifiesta a su vez en un aumento de los precios relativos de sus exportaciones y, por tanto, sus términos de intercambio presentarán signos negativos y su tipo de cambio se apreciará respecto a sus principales socios comerciales. Finalmente, la necesidad de financiación lo convertirá en **deudor neto frente al resto del mundo**.

En cambio, un país o región geográfica con costos de producción relativos

menores refleja de manera progresiva un descenso en la razón de precios relativos en moneda común que se manifiesta en un descenso de los precios relativos de sus exportaciones y por tanto, sus términos de intercambio (la razón de los precios relativos en moneda común de los bienes vendidos y comprados) presentarán signo positivo y su tipo de cambio se depreciará respecto a sus principales socios comerciales. Ventaja absoluta de costos que se traduce en superávit comercial constante que posteriormente lo **convierte en un acreedor neto frente al resto del mundo.**

4. Teorías dinámicas de la competencia internacional

La teoría de la competencia dinámica expuesta en el capítulo primero puede ser formalizada y llevada al campo de la economía internacional según lo ha demostrado *Anwar Shaikh* mediante la teoría del comercio y de la competencia en el caso de muchos países y monedas. Por tanto, nos apoyaremos ampliamente en Shaikh (1982, 1991, 1995) para la exposición en este apartado de *la Teoría dinámica del comercio internacional basada en las ventajas absolutas de costos y precios*. Además, pretendemos demostrar que el *tipo de cambio nominal* de cada par de monedas depende de su *tipo de cambio real*, propuesta que invierte los fundamentos actuales de la teoría de los tipos de cambio nominal y real. Posteriormente, mostraremos que en el largo plazo los tipos de cambio real no son más que los costos relativos de producción de los bienes que se intercambian entre regiones.

4.1. Competencia en una economía cerrada

Hemos visto en la teoría de la competencia dinámica que la competencia industrial¹⁵⁶ se manifiesta en dos propensiones distintas, y en apariencia en contradicción. Por un lado, en el interior de cada industria (*competencia intraindustrial*) se mantiene la tendencia a la igualación de los precios de venta para todos los bienes

¹⁵⁶ Véase el apartado 1. 3 denominado *Teorías dinámicas de la competencia*.

comercializables. La existencia de un único precio de venta se deriva de las leyes de la competencia en el interior de cada sector, competencia que da lugar a que los empresarios produzcan una mercancía de igual calidad al mismo precio, so pena de que los consumidores decidan por otro empresario. Por otra parte, entre industrias o sectores productivos, la competencia actúa a través de los flujos de capital, que genera la igualación tendencial de las tasas de rentabilidad de las diferentes industrias o ramas y, al hacerlo, transforma los precios directos en precios de producción. El precio de producción conlleva la agregación del costo unitario medio del conjunto de la rama dado más la tasa media de ganancia.

En un modelo de dos empresas k, l que pertenecen a los sectores i, j en una economía en condiciones de autarquía, la competencia interindustrial nos dice que el precio relativo de la mercancía de la empresa k perteneciente al sector i viene regulado a mediano plazo por el precio relativo medio de ambos sectores. Hemos mencionado que la ley de un solo precio actúa obligando a los productores a producir una mercancía con una misma calidad a un mismo precio.

$$25. \frac{P_{ik}}{P_{jl}} \approx \frac{P_i}{P_j}$$

Sin embargo, hemos mencionado, que existe un proceso adicional o tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre industrias en el largo plazo. Por tanto, el precio medio relativo sectorial se regula por el precio de producción, precio formado por el costo de producción medio de cada sector más la tasa de ganancia media entre industrias. Hay que aclarar que son los precios de producción de los capitales denominados por *Anwar Shaikh* (1995) como capitales reguladores¹⁵⁷ de cada sector.

¹⁵⁷ Capitales que se poseen “las mejores condiciones de producción generalmente reproducibles y las que comprenden los mejores métodos de producción generalmente reproducibles bajo condiciones generalmente disponibles”, asimismo, “ventajas especiales de ubicación [localización] y disponibilidad”

Entonces, tenemos que:

Donde P_i = precio promedio de la mercancía i y, P_i^* = precio de producción de los capitales reguladores, de igual manera, P_j y, P_j^* , respectivamente, corresponden al precio promedio de la mercancía j y el precio de producción de los capitales reguladores de la rama.

En una economía cerrada, Shaikh procede a definir que los precios relativos de las dos mercancías i, j , están dominadas por los costos unitarios laborales relativos verticalmente integrados de los productores con menores costos de producción (capitales reguladores), es decir, siguiendo a Pasinetti (1975), Shaikh expresa, el precio de producción de los capitales reguladores de cada sector como el resultado de multiplicar su salario monetarios (w_i) por requerimiento unitario de trabajo o

$$27. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i \cdot \lambda_i^* [1 + q_i^*]}{w_j \cdot \lambda_j^* [1 + q_j^*]}$$

coeficiente de trabajo verticalmente integrado correspondientes a los capitales (λ_i), éstos a su vez, multiplicados por el factor $(1 + q_i)^{158}$:

Donde, las q sectoriales (q_i, q_j , etc), al ser combinaciones convexas de las correspondientes ratios “directas” y además venir expresadas como $(1 + q_i)/(1 + q_j)$, presentarán una dispersión casi despreciable, por lo que se puede simplificar la ecuación anterior:

$$28. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w_i \cdot \lambda_i^*}{w_j \cdot \lambda_j^*}$$

de recursos, [poder de negociación], acceso al poder, etc. para obtener costos unitarios inferiores a los del mejor método utilizado bajo las condiciones generales”, (Shaikh, 1990, p. 85).

¹⁵⁸ Donde q_i es la relación “beneficio- salario verticalmente integrados “ de cada sector (Shaikh, 1992, pp. 6)

Si esto es válido para dos empresas, también será válido para un conjunto de empresas, por lo que estará representando ahora los subíndices i, j como dos zonas geográficas dentro de nuestra economía bajo una misma moneda. En las dos zonas geográficas, el salario monetario $w^* = pc^* wr^*$, donde pc^* es el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como $pc = pc/pct$, donde pct es el índice de precios de los bienes comercializables que por la *ley de un solo precio*, tiende a igualarse en las distintas áreas, regiones y wr^* , es el nivel de salario real local (w/pc). Por tanto, pc_i/pc_j tienden a la unidad desaparecen de la ecuación 29: :

$$29. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} w \cdot r_i^* \cdot \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} w \cdot r_j^* \cdot \lambda_j^*}$$

Entonces, el costo unitario real laboral relativo verticalmente integrado viene dado por:

$$30. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{w \cdot r_i^*}{w \cdot r_j^*} \approx \left(\frac{\lambda_i^*}{\lambda_j^*} \right) \left(\frac{vr_i^*}{vr_j^*} \right)$$

Nótese que cuando el salario nominal del capital regulador en el sector i es igual al salario nominal del capital regulador en el sector j, tenemos la aproximación de *David Ricardo* donde $p_i/p_j = \lambda_i/\lambda_j$. En general, podemos decir cuando el sector del capital regulador reduce su costo relativo, las leyes de la competencia impondrán el descenso de los precios relativos del sector, y por tanto, su poder de compra se depreciará cuando su posición competitiva mejore.

Es útil anotar que una caída del precio da lugar a dos modelos de elasticidades. Cuando una empresa está bajando su precio de venta, se producen dos situaciones:

primero, su bajo precio atrae clientes de otras empresas, y segundo, atrae nuevos clientes dentro del mercado. El modelo general de la competencia *convencional* se asume en un esquema de *competencia perfecta*, sin embargo, en el modelo de competencia perfecta, la primera variante de elasticidad de la demanda es infinita. Una elasticidad de la demanda infinita significa que una empresa se enfrenta a una curva de la demanda infinitamente elástica, puede vender cualquier cantidad de la mercancía al precio vigente de mercado. Dentro de este mundo de empresas pasivas precio aceptantes se supone normalmente que sólo la segunda variante de elasticidad se manifiesta realmente. Por tanto, la segunda variante o elasticidad basada en la expansión del mercado es la denominada *condición de Marshall-Lerner*.

La teoría de la competencia dinámica clásica argumenta que una empresa “se hace sitio” por sí misma en el mercado bajando su precio en relación con el de sus competidores, lo que atraerá clientes. Esto en general dará lugar a la ampliación del mercado. Es posible suponer que, dado los costos de información y transporte, la respuesta de los clientes será altamente no lineal: una pequeña diferencia en el precio es posible que no tenga un gran impacto, pero cuando el diferencial es mucho mayor la respuesta será más acusada, por lo que la elasticidad de la demanda es, en sí misma, una función de la diferencia porcentual del precio. Por tanto, una empresa en capacidad de disminuir su precio de venta puede mejorar el valor de su cuota relativa del mercado. Propuesta que es válida al comercio internacional donde los países reguladores tienden a mantener mayores cuotas de exportación y menores cuotas de importación y por tanto, los países reguladores mantengan una balanza comercial superavitaria.

Anwar Shaikh argumenta que la elasticidad general de la demanda para las mercancías o bienes comercializables de un determinado país son función de la media ponderada de dos tipos de elasticidades de ese bien, por un lado “la elasticidad de la demanda de cambio (*Switching elasticity o condición de Marshall-Lerner-Robinson*)”¹⁵⁹ y “elasticidad de la demanda expansiva del mercado”.

¹⁵⁹ Véase el apéndice 7.2 del capítulo 17 de Krugman (1995, pp. 577-580)

4.2. Competencia en una economía abierta

Una vez hemos expuesto la teoría de la competencia nacional basada en el principio de ventajas absolutas de costos podemos ampliar la teoría de la competencia al ámbito internacional. Si el principio de ventajas absolutas de costos es válido para cada empresa individual, también será válido para una rama económica cualquiera de actividad industrial.

Supongamos una región en la cual coexisten múltiples monedas y donde las mercancías necesariamente deben ser precisadas en precios y valores monetarios ya sea en moneda nacional (p) o en *moneda común* (p^*). Utilizando las conclusiones derivadas de las ecuaciones (29) y (30) al ámbito internacional tenemos que la diferencia existente entre el valor de las mercancías dentro del espacio nacional e internacional son los respectivos tipos de cambio (e_{ik}, e_{jl}) para obtener los precios de las mercancías homogeneizados en moneda común:

$$31. \quad \frac{P'_{ik}}{P'_{jl}} \approx \frac{P_{ik} e_{ik}}{P_{jl} e_{jl}} \approx \frac{P'_i}{P'_j} \approx \frac{P_i^*}{P_j^*}$$

$$32. \quad er_{ij} \approx \frac{P_i^*}{P_j^* e_{ij}} \approx \frac{w_i^* \cdot \lambda_i^*}{w_j^* \cdot \lambda_j^* e_{ij}}$$

Donde los subíndices i y j se refieren al ámbito de una empresa o al conjunto de todas las empresas que conforman una región económica con distintas monedas, Asimismo el *tipo de cambio real* (er_{ij}) de la moneda del país i respecto del país j es aproximadamente igual al precio de producción de los capitales reguladores del país i dividido por el precio de producción de los capitales reguladores del país j multiplicado por el tipo de cambio nominal del país i (número de unidades de la moneda i por cada unidad de la moneda j). Expresión equivalente al resultado de multiplicar el salario monetario (w_i^*) por requerimiento unitario de trabajo o *coeficiente de trabajo verticalmente integrado* correspondientes a los capitales (λ_i^*) entre el precio de

producción de los capitales reguladores del país j (salario monetario (w_j^*)) por requerimiento unitario de trabajo o *coeficiente de trabajo verticalmente integrado* correspondientes a los capitales (λ_i^*) .

$$33. \quad \frac{P_i^*}{P_j^*} \approx \frac{P_i^*}{P_j^* e_{ij}^*} \approx er_{ij} \approx \frac{\frac{pc_i^*}{pct_i^*} w^* \cdot r_i \cdot \lambda_i^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} w \cdot r_j \cdot \lambda_j \cdot e_{ij}^*}$$

En los dos países, el salario monetario $w^* = pc^* wr^*$, donde pc^* es el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como $pc^{160} = pc/pct$, donde pct es el índice de precios de los bienes comercializables que por la *ley de un solo precio*, tiende a igualarse en las distintas áreas o países y wr^* , es el nivel de salario real local (w/pc). Por tanto, pc_i/pc_j tienden a la unidad, desaparecen en (33):

Asimismo, el tipo de cambio nominal e_{ij} puede ser expresado por la ecuación (34). Las conclusiones que se derivan de la ecuación son: no hay ninguna razón para esperar que la hipótesis de la *paridad del poder de compra (PPC)* sobre los tipos de

$$34. \quad e_{ij} \approx e_i \approx \frac{\frac{pc_i}{pct_i} w \cdot r_i \cdot \lambda_i}{\frac{P_i^*}{P_j^*}}$$

cambio sean más o menos los mismos en todos los países, ni ninguna razón para que el determinante a largo plazo del tipo de cambio de dos monedas lleve a éste a tender hacia un valor cercano a la unidad $er_{ij} = (e_{ij})/(p_i/p_j) \approx 1$. Sin embargo, si se diese el caso *especial* de dos países que utilizan las mismas mercancías comercializables en la *misma proporción*, entonces el nivel medio de precios será el mismo. En el caso que las tasas

¹⁶⁰ Suponiendo que los dos países consumen cestas similares de mercancías comercializables.

de inflación sean altas o que las canastas de bienes de dos países sean muy similares predominará el efecto de los precios relativos sobre los costos unitarios de los capitales reguladores. (Shaikh, 1995, Guerrero, 1996).

4.3. Tipos de cambio real, nominal y balanza de pagos

4.3.1. El tipo de cambio real

Supongamos un modelo de dos países completamente especializados en el cual las importaciones del país “i” son las exportaciones del país “j” y viceversa. Asimismo, el tipo nominal del país i como el número de unidades de la moneda “i” por cada unidad de la moneda “j”. El ascenso del tipo de cambio implica una depreciación de la moneda “i” porque necesita más unidades de su moneda para adquirir una unidad de la moneda extranjera. Entonces, el tipo de cambio real es equivalente a la relación de precios del país i respecto al país j en moneda común. Asimismo, el precio relativo de las exportaciones del país i en moneda común equivalente a los términos del intercambio que aparece detallada en la ecuación (35):

$$35. \frac{P_{x_i}^*}{P_{x_j}^*} \approx \frac{P_{x_i}^*}{P_{x_j}^* \cdot e_{ij}} \approx er_{ij} \approx \frac{\frac{pc_i^* \cdot w \cdot r_i^* \cdot \lambda_i^*}{pct_i^*}}{\frac{pc_j^* \cdot w \cdot r_j^* \cdot \lambda_j^* \cdot e_{ij}}{pct_j^*}} = tab$$

La ecuación anterior no puede ser probada empíricamente porque el tipo de cambio aparece en ambos lados de la ecuación. Sin embargo, hemos asumido que los dos países consumen cestas similares de bienes comercializables, entonces la ecuación anterior; En las dos países, el salario monetario $w = pc^* w$, donde pc es el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como $pc^{161} = pc/pct$, pct es el índice de precios de los bienes comercializables que por la *ley de un solo precio*, tiende a

¹⁶¹ Suponiendo que los dos países consumen cestas similares de mercancías comercializables.

igualarse en las distintas áreas o países y w , es el nivel de salario nominal.

La ecuación (33) para el precio relativo de las mercancías comercializables y la ecuación (35) para los términos del intercambio corresponden a expresiones equivalentes al tipo de cambio real er_{ij} . Si P_i , P_j son equivalentes a un índice general de precios (índice de precios al consumidor, deflactor implícito del PIB, índice de precios de exportación, etc.) en el país i, j , entonces, el tipo de cambio real (er_{ij}) se define

$$36. \quad er_{ij} \approx \frac{e_{ij}}{\frac{P_i}{P_j}} \approx \frac{e_{ij}}{\frac{P_{x_i}}{P_{x_j}}} * \frac{P_i}{P_j} \approx \frac{w.r \lambda_{x_i} * \frac{P_i}{P_j}}{wr \lambda_{x_j} \frac{P_{x_j}}{P_j}}$$

En los apartados anteriores recordemos que hemos definido el tipo de cambio nominal e_{ij} como el cociente de la divisa i con relación a la divisa j , por tanto, un ascenso se llama depreciación ¹⁶² y un descenso en e_{ij} significa una apreciación. De igual manera, para el tipo de cambio real sea válida la misma notación conceptual. Dado que el índice general de precios incluye exportaciones, el descenso en el precio relativo de las exportaciones no será tan notorio como la caída en su costo real unitario. Como antes, el efecto neto es el ascenso (depreciación) de er_{ij} .

$$37. \quad P_{ti} = a_i * p_{xi} + b_i * p_{xv} e_{ij}$$

$$38. \quad a_i = \frac{X_i}{X_j}$$

En el caso de dos países, cada país utilizará sus exportaciones como las exportaciones del otro país, es decir, si p_{ti} es el precio medio de las mercancías comercializables en el

¹⁶² Definimos para un tipo de cambio fijo un aumento en e_{ij} como devaluación y, bajo, tipo de cambio flexible depreciación.

país “i” en moneda común (índice de valor unitario de las exportaciones) del país i y “a_i” y “b_i”= cuota bruta de mercado de las exportaciones del país “i”. Por tanto,

$$39. b_i = \frac{X_i}{X_j}$$

$$40. P_{ij} = a_j * p_{xj} + b_j * p_{xiej}$$

En el caso del país “j”, p_{ij} es el precio medio de las mercancías comercializables en el país “j” en moneda común (índice de valor unitario de las exportaciones) del país j y “a_j” y “b_j”= cuota bruta de mercado de las exportaciones del país “j”.

donde:

$$41. a_i = \frac{X_j}{X_i}$$

$$42. b_j = \frac{X_j}{X_i}$$

Por tanto, los precios relativos de las mercancías comercializables dependen de los costes relativos reales. En el caso que dos países empleasen las mercancías comercializables en la misma proporción los dos costes reales y el nivel de precios de las dos mercancías, sería el mismo; en éste caso la PPP sería válida.

De las ecuaciones anteriores, se deduce que siempre que los salarios reales (w_r) y los requerimientos de trabajo verticalmente integrados (λ) sean determinados por factores locales dentro de cada país, estos a su vez determinarán los términos de intercambio. Los términos de intercambio están internamente determinados por factores reales o estructurales y no son libres para moverse y alcanzar el equilibrio automático

entre naciones.

Shaikh (1995) prosigue definiendo dos posibilidades para los movimientos en el tipo de cambio real: primero, supongamos que el país i reduce su coste de producción real de todas las mercancías que produce en la misma proporción (sean éstas mercancías comercializables o no). Pese a que el precio relativo de exportación (P_{xi}/P_i) no cambia a escala nacional, el descenso en el coste real de exportación $w_{r_{xi}}$ hará descender el tipo de cambio real. De igual manera, si el sector exportador reduce sus costos de producción, entonces tanto el precio relativo nacional (P_{xi}/P_i) y $w_{r_{xi}}$ descenderán. En general, una mejora en la posición competitiva internacional de un país depreciará su tipo de cambio real.

En suma, la hipótesis subyace en la ecuación (31) de los términos del intercambio, en la ecuación (29) para los precios de los bienes comercializables y en la ecuación (32) para el tipo de cambio real, es que todas ellas están determinadas endógenamente por los costos unitarios reales. Shaikh, continúa exponiendo que el tipo de cambio nominal e_{ij} debe moverse en dirección opuesta a la ratio de precios de exportación en moneda nacional (P_{xi}/P_{xj}) de las mercancías comercializables, de las mercancías en general (P_{ct_i}/P_{ct_j}) y de las mercancías en general (P_i/P_j), para una constelación de costes dada.

4.3.2. El tipo de cambio nominal y la Balanza de pagos

El tema de los determinantes del tipo de cambio nominal conduce al impacto que la balanza comercial, los flujos de capital y la balanza de pagos sobre tipos de cambio.

La propuesta a demostrar a lo largo del apartado 2.4 es que el *tipo de cambio nominal* de cada par de monedas depende de su *tipo de cambio real*, propuesta que invierte los fundamentos actuales de la teoría de los tipos de cambio nominal y real. Posteriormente, agregar que en el largo plazo los tipos de cambio real no son más que los costos relativos de producción de los bienes que se intercambian entre regiones.

Asimismo, que la mejora en la posición competitiva (empeoramiento) hará descender (ascender) los términos de intercambio, mejorará (empeorará) la balanza comercial y depreciará (apreciará) el tipo de cambio real. Mickey Casey (cit. En Shaikh (1995, p. 6)) ha señalado que además de mejorar la balanza comercial, también dará lugar al incremento de la entrada de capital a largo plazo (o al menos reducirá la salida de capital a corto plazo) ya que tanto el capital nacional como internacional se trasladará hacia el sector exportador en ascenso. En ambos sentidos la balanza comercial mejorará ocasionando que el tipo de cambio nominal se aprecie (descienda). Así, el tipo de cambio nominal se mueve de manera inversa al tipo de cambio real. Iniciamos, su estudio suponiendo que el comercio está equilibrado, los tipos de interés son iguales en ambos países. Asimismo, el sector exportador del país *i* se hace más competitivo, lo que origina que su balanza comercial sea positiva.

4.3.2.1. Tipos de cambio fijos

En un sistema de tipos de cambio fijos, la balanza de pagos positiva conducirá a un incremento de las reservas de capital elevando, posteriormente, la liquidez del sistema bancario con un descenso en los tipos de interés

En el país con superávit comercial habrá una entrada neta de oro y un aumento en la oferta monetaria (receptor de oro). Un aumento en la oferta monetaria produce un aumento en la reserva de los bancos, que en este caso, produce un incremento en la oferta monetaria prestable. La necesidad de colocación de esta *reservas excedentarias* ocasiona un descenso en los tipos de interés; mientras en el país con déficit comercial se produce un decremento en la oferta monetaria y un ascenso en los tipos de interés. Al desequilibrio comercial acompaña, en este caso, un diferencial de tipos de interés entre los países implicados.

La caída de los tipos de interés en el país con un exceso de oferta monetaria dará origen a un aumento en la demanda efectiva- suponiendo que las divisas no produzcan

solamente una expansión en el nivel de reservas excedentes-. Esto comporta rechazar el supuesto neoclásico de pleno empleo de los factores productivos. Por el contrario, el ascenso en los tipos de interés y la contracción de la demanda efectiva se producirá en el país con déficit comercial estructural.

El diferencial de tipos de interés conducirá a un movimiento de capitales desde el país con bajos tipos de interés -exceso de capital dinero- al país con altos tipos de interés en forma de movimientos crediticios de corto plazo o inversiones directas (o en sentido inverso). De modo que, las corrientes de capital aparecerán como complementarias a las corrientes de mercancías. El país con déficit comercial estructural (desventaja absoluta de costos) saldará su brecha de balanza de pagos con préstamos internacionales. Por el contrario, en la concepción convencional del papel del tipo de cambio la respuesta a un déficit comercial creciente se apoya en una devaluación del tipo de cambio nominal (bajo el supuesto que los términos del intercambio descenderán y, posteriormente mejorará su balance comercial). Lo interesante del razonamiento anterior, es que los términos del intercambio están endógenamente determinados por los er_{ij} y la devaluación será efectiva si posibilita una reducción en los salarios reales (medida que depende del grado de negociación de las instituciones que representan a los trabajadores en cada país)

4.3.2.2. Tipos de cambio flexibles

Suponiendo una posición competitiva inicial en equilibrio y posteriormente una mejora en la competitividad del país i . En este país, la mejora en el balance comercial o cualquier mejora en la entrada de capital a largo plazo conduce a una apreciación en el tipo de cambio nominal. Esta situación puede favorecer la entrada de capital de corto plazo ya que la apreciación de la moneda estimula las inversiones de corto plazo ya que la ganancia por la apreciación se añade la ganancia derivada del tipo de interés. Posteriormente, los términos del intercambio descienden cuando el costo unitario de producción desciende. Sin embargo, como los términos del intercambio están determinados a largo plazo por los er_{ij} , la subsiguiente apreciación del e_{ij} conducirá a un

descenso en la ratio de precios de exportación en la moneda nacional (P_{xi}/P_{xi}). Dado que los términos del intercambio no varían, la balanza comercial no varía. Por tanto, cualquier entrada de capital exacerbará el superávit inicial de la balanza de pagos perfectamente consistente con una caída de los términos del intercambio. El razonamiento anterior es válido con los países con déficit comercial, un tipo de cambio flexible conducirá a la depreciación de la moneda nacional pero no mejorará su situación deficitaria, sino que su balanza puede empeorar. (Shaikh, 1995).

CAPÍTULO 4. RASGOS GENERALES DE LAS ECONOMÍAS CENTROAMERICANAS Y SU INDUSTRIA

1. Introducción

El objeto de este capítulo es describir la estructura económica de Centroamérica¹⁶³ y su evolución a largo plazo. El análisis de la reproducción de la estructura económica regional parte del estudio del proceso de acumulación de capital, y de la mecanización del mismo, para comprender adecuadamente los avances de la productividad del trabajo. En nuestra perspectiva, la rentabilidad de capital se constituye en el regulador de la actividad económica, de manera que su evolución positiva o negativa define el perfil ascendente o descendente del ciclo económico regional a largo plazo.

En la primera parte del epígrafe se valora el perfil cíclico de la estructura económica centroamericana. La idea que subyace en este apartado es que la dinámica de la estructura económica regional está determinada internamente por la evolución de los costos reales y, a su vez, la dinámica de los costos reales esta determinada por la evolución de los salarios reales y la productividad. La evolución a la baja (alza) de los costos de producción explica el ascenso (descenso) de la tasa de ganancia. Por tanto, el análisis debe dilucidar la dinámica de la productividad del trabajo, el elemento más importante en la evolución de la estructura de costos de producción.¹⁶⁴

En nuestra interpretación, existen dos vías para conseguir el descenso en los costos reales de producción: la primera denominada por Shaikh (1998) “el camino largo”, que consiste en la mejora continua de la productividad del trabajo; y, la segunda vía, o “camino corto”, que persigue “deprimir los salarios reales y cambiar el peso del

¹⁶³ Por Centroamérica vamos a entender la fusión de las economías nacionales siguientes: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, economías que desde la ruptura de la República Federal (con excepción de Panamá que su desarrollo como nación inicia en este siglo) han mantenido lazos muy fuertes para reconstruirla (Poitevin, 1977).

¹⁶⁴ Como hemos visto, en el ámbito de la competencia intra-industrial los capitales de mayor productividad (capitales reguladores) obtienen tasas de rentabilidad superiores al promedio.

ajuste hacia las espaldas de los trabajadores, vía culmina finalmente en un fin mortal cuando alcanza los límites políticos y sociales [de la región]” (pág. 15).

La propensión a competir mediante la baja de los salarios reales configura una estructura industrial regional sometida al denominado “Círculo de la Pobreza”, que será objeto de estudio en el próximo epígrafe. El hilo conductor se apoya en la idea de que la industria reproduce las peculiaridades y problemas de la estructura productiva regional

2. Características de las economías centroamericanas

2.1. La estructura económica de Centroamérica y la importancia relativa de los países

2.1.1. Rentabilidad y crecimiento económico por países

El estudio de la reproducción de la estructura económica¹⁶⁵ capitalista y, en particular, de la centroamericana, debe partir del estudio del *proceso de acumulación de capital* y la *mecanización* de la producción para comprender adecuadamente los avances de la productividad del trabajo.

En la sociedad capitalista, la producción de mercancías es acometida de manera individual por capitalistas autónomos, sin ninguna conexión entre ellos ni con las necesidades sociales; por tanto, la distribución de la cantidad de trabajo social entre las diferentes ramas de actividad no es regulada conscientemente por nadie, y cada decisión de qué producir es tomada individualmente por el productor con el único objetivo de alcanzar una ganancia potencial. La conexión entre el conjunto de los procesos de producción y procesos de trabajo se lleva a cabo mediante el intercambio de los

¹⁶⁵ Entenderemos por estructura económica al conjunto de relaciones económicas estables que se producen entre los miembros de una sociedad en el ámbito de la actividad económica. Estas relaciones son de tres tipos: relaciones de producción, de distribución y de consumo

resultados de esos mismos procesos. Por tanto, la anarquía de la producción es una característica del proceso de reproducción capitalista.

La necesidad ilimitada de ganancia lleva a un proceso continuo de mecanización de la producción, en la que se da la sustitución de trabajadores por máquinas, o la sustitución de trabajo “vivo” por trabajo “muerto”, con el objeto de elevar la productividad del trabajo; el proceso de mecanización produce un exceso tendencial de fuerza de trabajo respecto a las máquinas y otros medios de producción, tendencia que actúa como una ley económica de largo plazo. Sin embargo, la elevación de la productividad del trabajo tiene lugar en un contexto de lucha del capital contra el capital en la competencia, con el fin de obtener un menor costo de producción unitario. Como señala Guerrero (1997), la mecanización de la producción es un proceso de naturaleza anárquico debido a que está supeditado a las exigencias de la valorización del capital y la creciente capitalización de la producción. Esta última es resultado de la tendencia entre los distintos capitales reguladores a reducir los costos unitarios de producción mediante mayores costos unitarios fijos y menores costos unitarios variables.

La rentabilidad ha sido definida por la economía clásica como “motor” de la reproducción social y económica del capitalismo¹⁶⁶. La anarquía de la producción y la turbulencia inherentes a la reproducción capitalista originan todo tipo de disturbios o crisis parciales. Detrás de estas crisis hay una serie de fluctuaciones de diversa intensidad y, duración, que denominamos *ciclos económicos*. Los ciclos se manifiestan en primera instancia como la no-adequación entre la oferta y demanda de mercado. Entre las consecuencias de las fluctuaciones económicas está la insuficiencia de demanda, la sobreproducción. Sin embargo, los ciclos económicos son producto del

¹⁶⁶ Desde la génesis y desarrollo del pensamiento económico neoclásico, este concepto fue sustituido por los factores productivos trabajo y capital, y su retribución *equitativa* en salario y beneficio -sustituyendo el concepto clase social por consumidor-. Entre las explicaciones actuales del origen de la rentabilidad o beneficio están: las teorías de la productividad física del capital, teoría de la productividad monetaria (o temporal) del capital (basada en el tipo de interés) y teoría de la productividad sistémica (o también dinámica, o matemática) del capital, Guerrero (1999). Todas ellas se oponen al enfoque clásico y marxiano, como teoría de la productividad basada en el trabajo excedente, y enlazan con la tradición neoclásica donde emplean las categorías “[...] *ahorro* o la *abstinencia* [como sinónimos] para intentar justificar el beneficio del capital.” (pág. 14).

proceso de acumulación. La ganancia es el *indicador* del sistema capitalista. La tendencia al descenso o al ascenso de la ganancia marca las fases de contracción o expansión de las economías capitalistas. El descenso en la tasa de ganancia conduce a una crisis por medio de sus efectos en la cantidad total de ganancia. Respecto al crecimiento capitalista, éste es de naturaleza errática y turbulenta. La demanda agregada y la oferta agregada fluctúan constantemente alrededor de diversas tendencias internas¹⁶⁷

Para evaluar cuál ha sido el proceso de reproducción de la estructura económica centroamericana necesitamos poseer estimaciones de la acumulación de capital y del proceso de mecanización de la producción, a fin de comprobar que el crecimiento económico regional se explica por las expectativas de ganancia de los capitalistas y por el proceso de mecanización. Siguiendo a Guerrero (1997), podemos representar las tasas de acumulación (K') de la siguiente manera

$$43. \quad K' = \frac{I}{K}$$

Donde, I , es la inversión anual ($I \equiv \Delta K$, el incremento anual en el acervo de capital) y K es el acervo de capital al principio del año. Por tanto, K' representa el grado en que el capital se acumula en cada período.

El *margen de ganancia* (B) se define como la diferencia entre las ventas y los costes de producción. La tasa de ganancia (g) resulta de la relación entre margen de ganancia (B) y acervo de capital (K).

$$44 \quad g = \frac{B}{K}$$

¹⁶⁷ Dumenil y Levy (1994) argumentan en su libro *Economía de la tasa de ganancia* , que el comportamiento de la tasa de ganancia es la "llave" para comprender la relación entre la estructura socioeconómica con el nivel de la empresa y el comportamiento macroeconómico, ambos en términos de crecimiento y estabilidad.

La tasa de variación en el tiempo de la tasa de ganancia se define, pues, como

$$45 \quad g' = B' - K',$$

donde

$$46 \quad B' = \frac{\Delta B}{B}, K' = \frac{\Delta K}{K}$$

La estimación del margen de beneficio (B) y de la tasa de ganancia global de la economía (g) conlleva la obtención de series estadísticas del volumen de beneficio, representando por el Excedente Bruto de Explotación (EBE) y del volumen de capital, en precios constantes (Shaikh, 1990, pág. 404-405).

$$47 \quad g = \frac{B}{K} = \frac{EBE}{K}$$

Ahora bien, designando por (I/B) la tasa de acumulación, el grado en que los beneficios se capitalizan, o canalizan como inversión, tenemos que:

$$48 \quad \frac{I}{K} = \frac{I}{B} * \frac{B}{K} = S_c * g$$

Donde, S_c representa la propensión media al ahorro, que a largo plazo coincide con la tasa de acumulación del excedente ($I/B=S_c$). Por tanto:

$$49. \quad B' = g' + S_c * g$$

La ecuación anterior puede interpretarse en el sentido de que se producirá una crisis de sobreacumulación cuando la tasa de crecimiento de los beneficios sea menor o igual a cero ($B' \leq 0$). Podemos afirmar que esto acontecerá siempre que la tasa de variación en el tiempo de la tasa de beneficios (g') alcance un cierto valor negativo, que designamos por h ($h < 0$). Es decir:

$$50 \quad g' + S_c * g \leq 0$$

Por lo tanto,

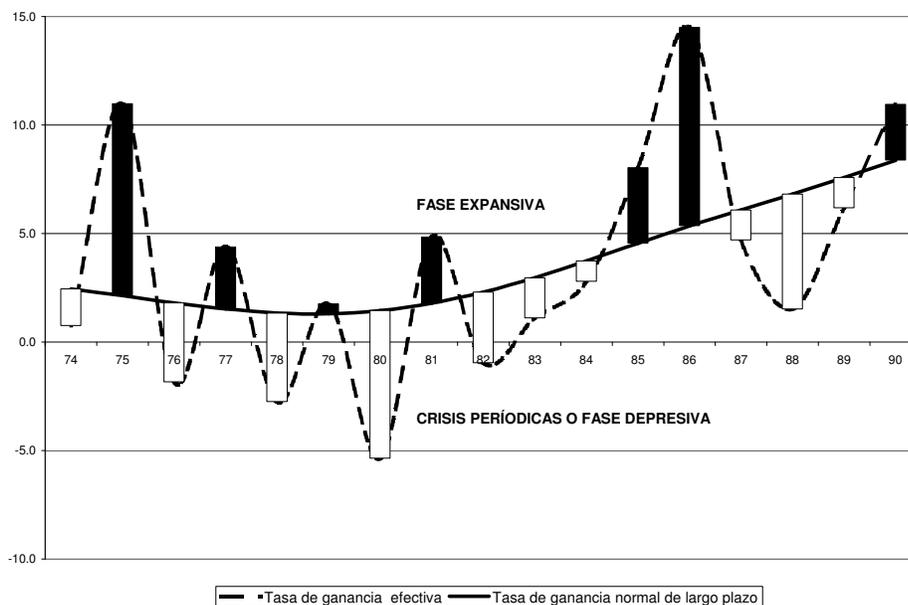
$$51 \quad g' \leq -S_c \cdot g, \quad g' \leq h$$

De aquí se sigue que el nivel de la tasa de ganancia que anula o reduce el crecimiento del margen de beneficios vendrá dado por:

$$52. \quad g^* \leq -\frac{g'}{S_c}$$

Podemos pues definir la tasa de ganancia normal a largo plazo (g^*) como la tendencia de la tasa de ganancia efectiva (g'). La primera traza ritmos de crecimiento más largos denominadas ondas largas; la segunda oscila en torno a las ondas largas. Los mínimos alcanzados por la tasa de ganancia efectiva respecto a la tasa de ganancia normal a largo plazo se define como crisis o fases depresivas. Por su parte, los máximos alcanzados por la tasa de ganancia efectiva sobre la tasa de ganancia normal a largo plazo se define como fase expansiva.

Ilustración 18. Tendencia histórica de la tasa de ganancia y crisis de sobreacumulación de la estructura socioeconómica centroamericana (Tasas de variación anual)



Para estimar las relaciones descritas en el párrafo anterior para el caso de las economías centroamericanas se consideró el espacio temporal 1974-1990¹⁶⁸. Encontramos problemas en la recolección de los datos estadísticos. Se han estimado las variables para Guatemala, Honduras, Costa Rica, El Salvador y Panamá. Las series de Excedente Bruto de Explotación (EBE) provienen CEPAL (varios años), y las cifras del acervo de capital (en dólares constantes) provienen de estimaciones elaboradas por Summer and Heston (1991). En el caso de El Salvador se han utilizado las series de Morales (1997), Acevedo (1998) y Costa Rica de Azofeifa y Villanueva (1996) (Véase Anexos 4.1 a 4.6).

En las economías centroamericanas, hemos estimado dos tipos de tasas de ganancias: las tasas de ganancias efectivas (g), y la tasa normal a largo plazo (g^*). La tasa normal a largo plazo se ha aproximado por la tendencia estadística identificada en

¹⁶⁸ Por países, los períodos de estimación no son homogéneos: El Salvador, 1970-1997; Costa Rica, 1976-1994, y el resto de países, 1965-1990.

la serie de la tasa de ganancia efectiva. Para la extracción de la tendencia hemos utilizado el filtro de Hodrick Prescott (1997).

La **Ilustración 18** nos muestra los resultados obtenidos. Las fases expansivas y depresiva de la estructura socioeconómica centroamericana se caracterizan por su intensidad (elevada) y por su duración (muy corta) a lo largo del período de referencia (1971-1990). Las fases depresivas han sido, sin embargo, más agudas y duraderas que las fases expansivas. Los vaivenes de las tasas de ganancia efectiva en el tiempo responden a la estructura económica de los países de la región, estructura económica especializada en productos primarios e industriales de bajo contenido tecnológico con una fuerte orientación hacia los mercados exteriores. Esta situación ha propiciado que el margen de ganancias de la región se apoye principalmente en ventajas de mano de obra barata y en factores de localización, todo ello en el marco de una intensiva competencia entre países con similar organización del trabajo y semejantes niveles de productividad.

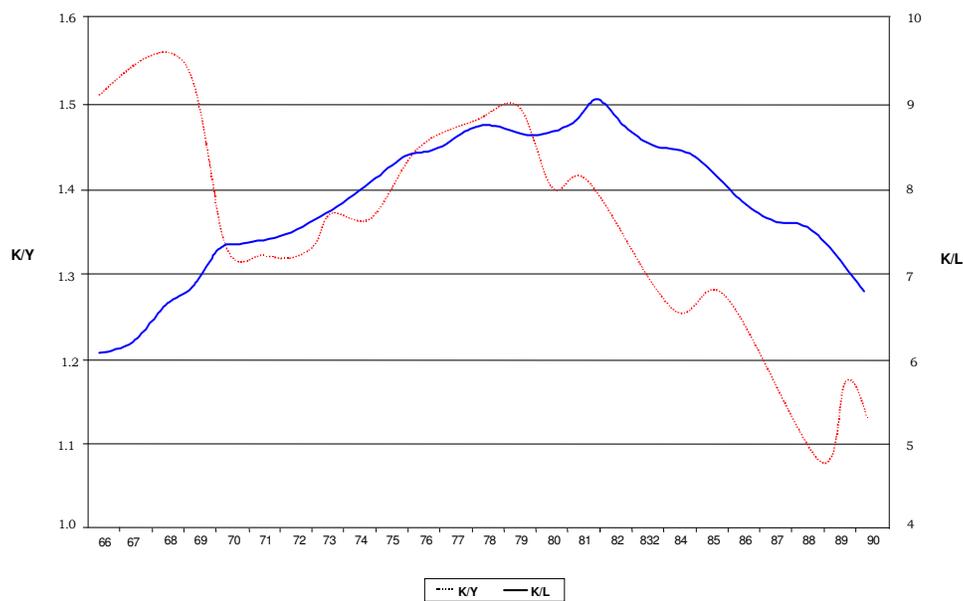
$$53. \quad \left(\frac{K}{Y} \right) = \frac{\left(\frac{K}{L} \right)}{\left(\frac{Y}{L} \right)}$$

Para explicar los ascensos o descensos en la tasa de ganancia global de las economías debemos estimar un indicador del incremento de la mecanización del proceso productivo. El más sencillo es la relación capital-producto (K/Y) que mide los requerimientos del capital por unidad de producto, y que puede descomponerse de la siguiente forma:

El grado de mecanización de la estructura económica se explica por el acervo de capital por trabajador (K/L), que tiene una relación directa con (K/Y) y por la productividad media del trabajo (Y/L), que tiene una relación inversa con (K/Y). El ascenso de la relación capital/producto (K/Y) se sigue de la mayor elevación de la relación capital/trabajo (K/L) frente a la productividad media laboral (Y/L). Es decir, la elevación de la relación capital/producto significa que la inversión de capital fijo es mayor que la inversión en capital variable, reduciendo el costo de producción unitario.

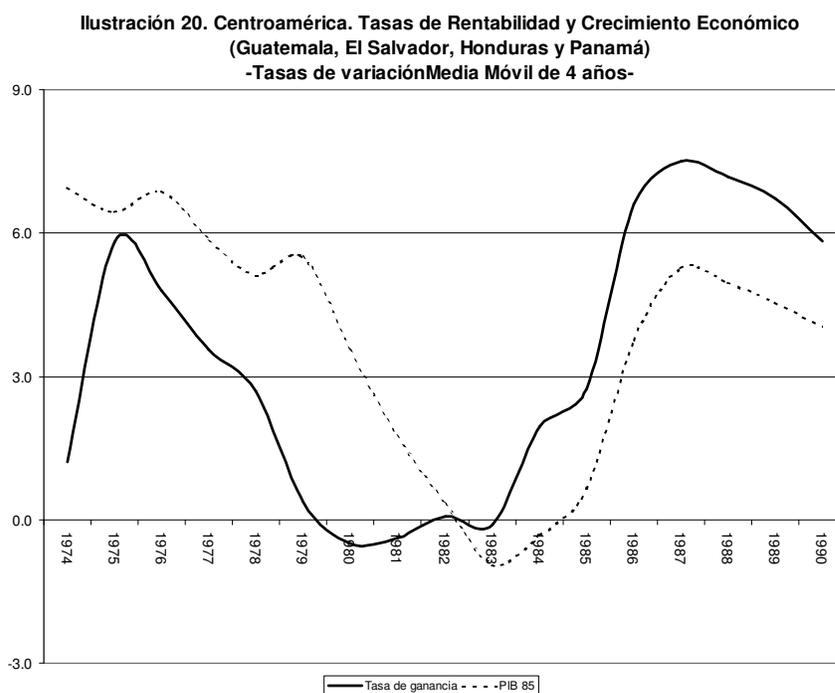
Menores costos unitarios relativos de producción conllevan mayores márgenes de ganancia y, por consiguiente, mayores tasas de ganancia.

Ilustración 19: Relación K/Y y K/L
Centroamérica - Países



Fuente: CEPAL (varios años), Sumner and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

La **ilustración 19** muestra la evolución de las relaciones capital-producto (K/Y) y capital trabajo (K/L) para 1966-1990. La tendencia de (K/Y) es claramente decreciente. La caída es muy intensa en los años finales de la década de los sesenta.

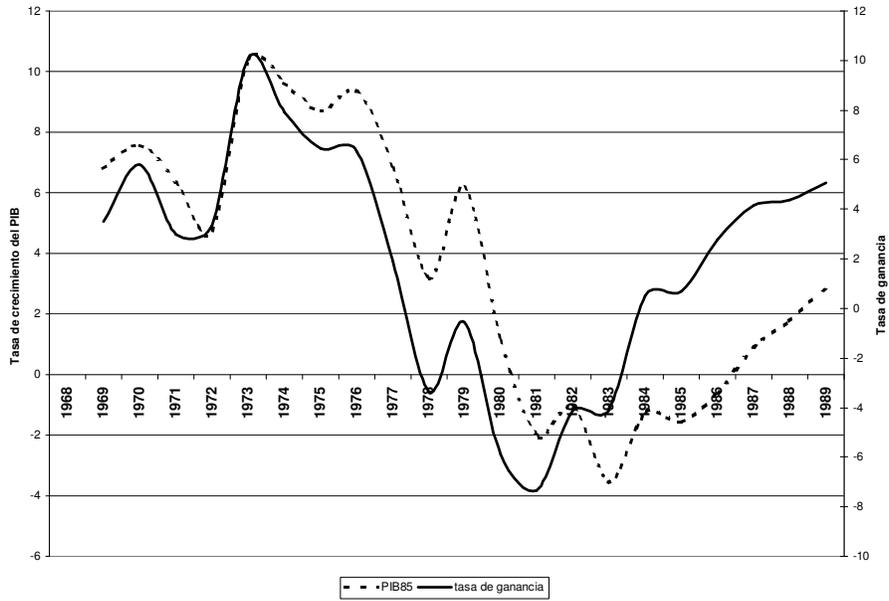


Fuente: CEPAL (varios años), Summer and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

Aunque el período 70-79 supone un intenso crecimiento de (K/Y). El período 80-90 supone un drástico cambio de tendencia. La caída de 80-90 en (K/Y) marca un fuerte proceso de descapitalización, lo que indica que la mejora de la rentabilidad en este período, (**Ilustración 20**) debe tener su origen en la presión sobre las rentas salariales, y en una intensificación del trabajo. La pérdida de condiciones estructurales de competitividad (dada por K/Y) es incuestionable, en la década de los ochenta en Centroamérica.

Como se representa en la Ilustración 20, el crecimiento de la producción ha seguido una tendencia con el mismo perfil dinámico que la rentabilidad, aunque con un retardo variable, lo que sugiere que, tal como predice la teoría, la rentabilidad gobierna el proceso de acumulación y crecimiento en la región. Esta misma idea se refuerza con el análisis de la relación entre rentabilidad y crecimiento por países (**Ilustraciones 21 a 24**).

Ilustración 21. Guatemala. Tasas anuales de crecimiento del PIB y de la Tasa de Ganancia en moneda común de 1985 (medias móviles de 4 años)

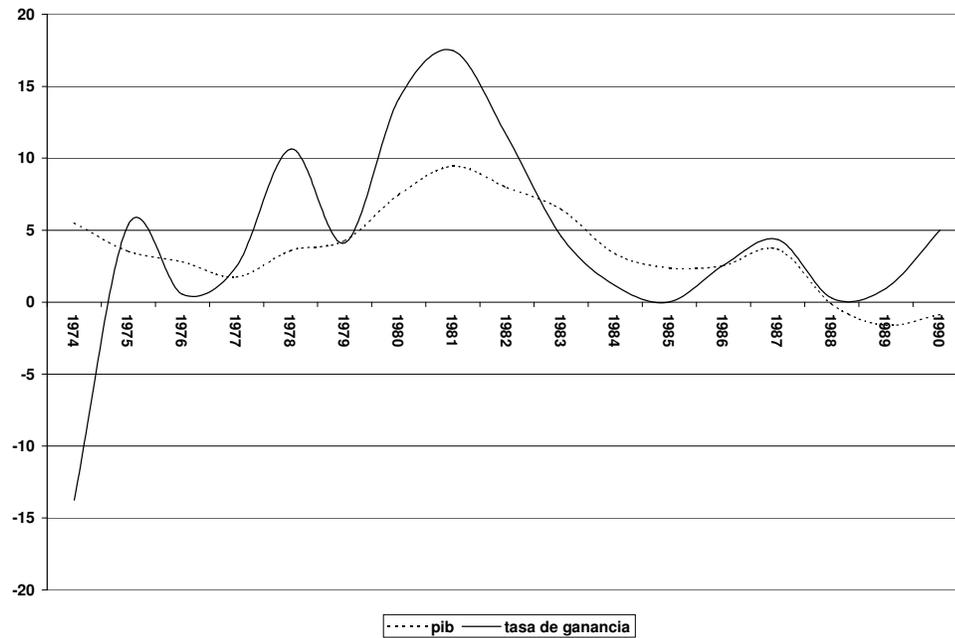


Fuente: CEPAL (varios años), Summer and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

Ilustración 22. Honduras. Tasas de Rentabilidad y Crecimiento económico (Medias móviles de cuatro años)



Ilustración 23. Panamá. Tasas de Rentabilidad y Crecimiento económico (Medias móviles de cuatro años)

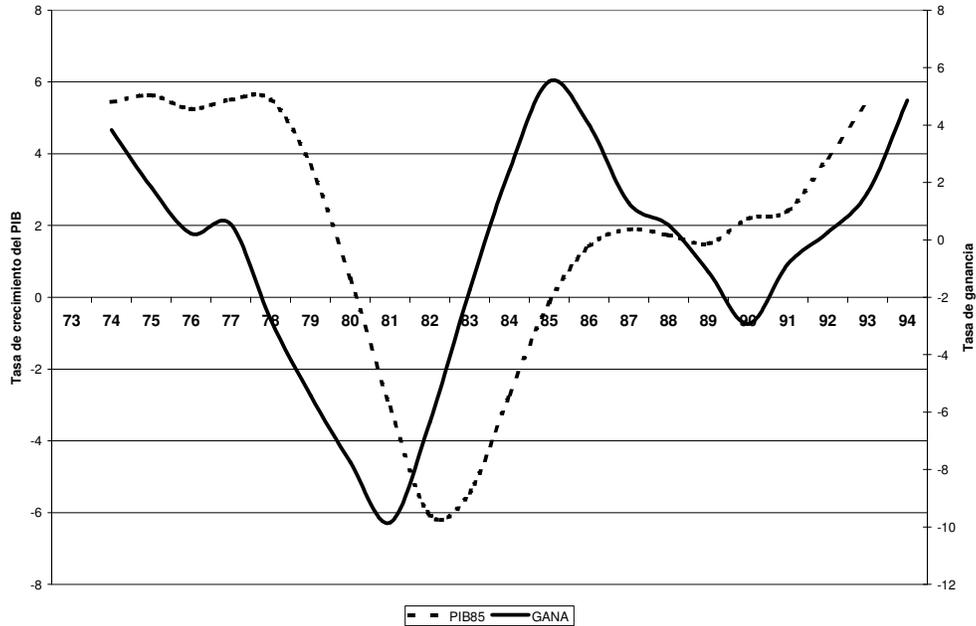


Fuente: CEPAL (varios años), Summer and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

Como predice la teoría, la reproducción de la estructura económica regional ha estado determinada por la tasa de ganancia. Observamos una correspondencia entre el ascenso (descenso) de la tasa de ganancia global y los ciclos de expansión (recesión) de la economía. La tasa de ganancia normal de la estructura socioeconómica centroamericana alcanza un máximo en 1975, iniciándose un descenso acelerado hasta alcanzar un mínimo en 1980, que inicia un período crítico que dura hasta 1983, que coincide con la manifestación de la crisis de impago del servicio de la deuda externa y el ascenso de la tasa de interés internacional. La hipótesis que puede explicar la situación de crisis es que la desventaja competitiva de las economías centroamericanas produjo una necesidad de financiación en los setenta con recursos internacionales, y que posteriormente en la década de los ochenta no fue posible su pago. La situación de desarrollo desigual producido en los países centroamericanos a causa del libre comercio de mercancías produjo déficit comerciales crónicos y con deudas externas crónicas (Shaikh, 1990, pág. 173) ¹⁶⁹. Las economías centroamericanas se descapitalizaron fuertemente en los ochenta, de manera que la recuperación de la rentabilidad tiene su origen en factores espurios, socialmente poco eficiente: *la intensificación del trabajo y la presión sobre las rentas salariales*.

¹⁶⁹ La ratio deuda externa pública/exportaciones en Centroamérica (incluye Panamá) pasó de 17.9% en 1979 hasta 100.4% en 1979; posteriormente, en 1989, alcanza su máximo con la crisis de deuda externa al llegar hasta 264.7%. En la primera mitad de la década de los noventa se redujo su ratio en 114.9, por la renegociación de la deuda por país con el Club de París. (CEPAL, 1997). Este es, sin duda, uno de los factores decisivos del proceso de descapitalización de los ochenta aunado a factores endógenos como guerra civil, terremotos e inundaciones.

Ilustración 24. El Salvador. Tasas anuales de crecimiento del PIB y de Ganancia en moneda común de 1985 (medias móviles de 4 años)



Fuente: CEPAL (varios años), Sumner and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

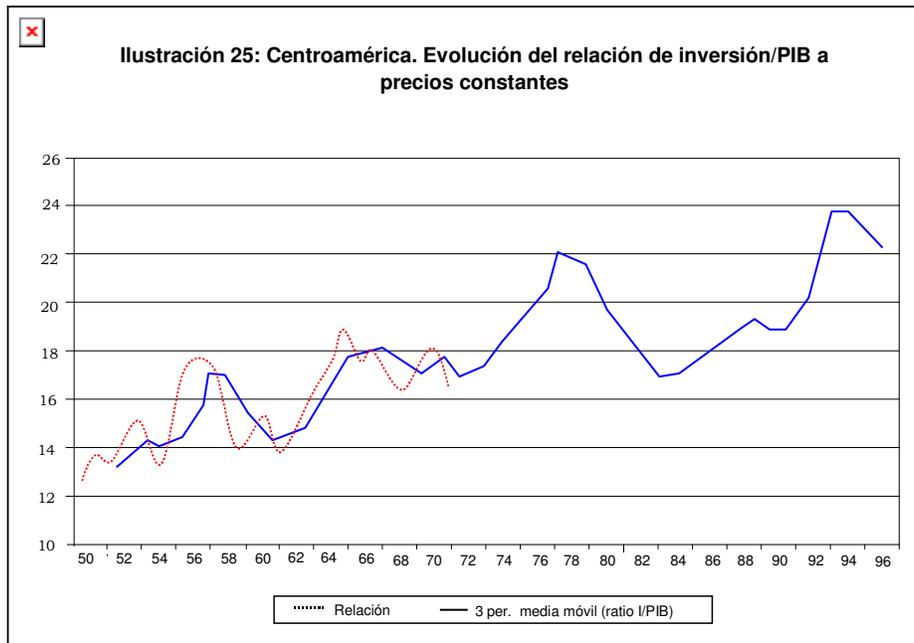
Dentro de los factores causales de la dinámica de la tasa de rentabilidad en las economías regionales debemos considerar la evolución de los salarios reales y de los niveles de la productividad en el período. Los bajos salarios y los niveles crecientes en la productividad del trabajo hicieron posible el ascenso de la rentabilidad en los años 1945-1960¹⁷⁰ en la región. El ascenso de la tasa de ganancia está en el origen del proceso de crecimiento económico que tuvo lugar en la economía centroamericana a partir de la década de los sesenta si bien dicho proceso va perdiendo fuerza, con el deterioro de la rentabilidad. Como efecto del ascenso en la tasa de ganancia, la inversión productiva creció alcanzando la tasa promedio mayor de todo el período en estudio

¹⁷⁰ Estimaciones de la tasa de ganancia global en los países seleccionados no fue posible su estimación dada la falta de fuentes estadísticas, sin embargo, nos apoyamos en una cita de E. a Torres Rivas, quién confirma nuestra afirmación “El proceso de acumulación de capital fue lento pero se aceleró durante el período de 1945 a 1960 [...]” (1972, pág. 181).

(véase **Ilustración 25**). A partir de 1976 la tasa de inversión (Inversión/PIB) cambia de tendencia, hasta situarse al nivel de la segunda mitad de los sesenta. La persistencia en bajos salarios e incrementos continuados de la productividad (véase **Ilustración 26**) hasta mediados de los setenta dio lugar a una expansión de la rentabilidad a pesar del continuo crecimiento de la relación (K/L).

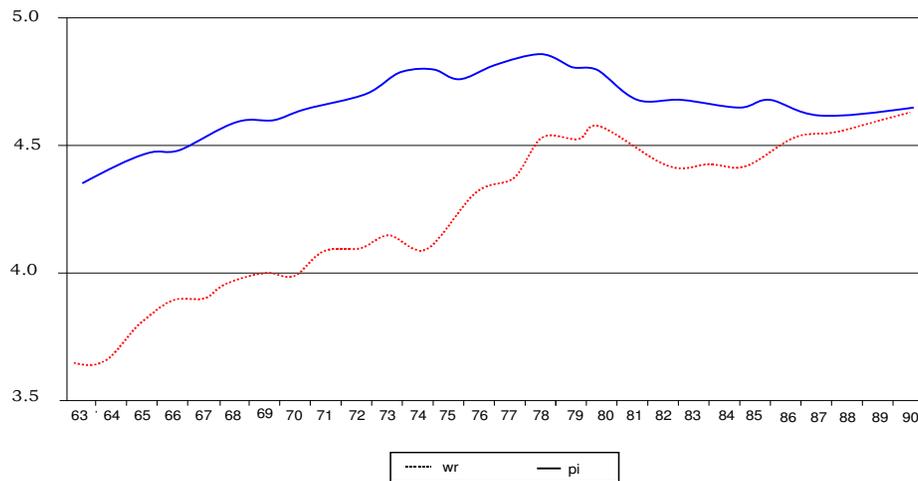
El ascenso en la relación K/L se ha manifestado de manera creciente en la década de los setenta, específicamente hasta 1981, año donde también la tasa de ganancia alcanzó su mínimo, manifestándose una retracción de la tasa de ganancia o una rentabilidad fuertemente decreciente desde 1976 hasta 1983.

La inversión depende de las expectativas de ganancia. Conforme aumenta la tasa de ganancia, el incentivo a invertir se hace progresivamente mayor y la tasa de crecimiento de la inversión aumenta. Esta situación sucedió en la década de los setenta, porque la relación Inversión Bruta Fija/PIB presenta un perfil creciente hasta 1979. Estas fases de expansión y auge en la relación inversión/producto de la economía centroamericana desde los años cincuenta puede visualizarse en la **Ilustración 25**. El crecimiento económico regional fue expansivo hasta finales de la década de los setenta, y especialmente en el año de 1979, donde alcanza su máximo en el período en estudio, modificándose posteriormente la fase cíclica regional hacia una recesión en la década de los años ochenta. Esta etapa recesiva del ciclo se caracteriza por las menores tasas de ganancia y los menores coeficientes capital/producto del período, que en consecuencia se manifiestan en una crisis de rentabilidad en la cantidad total de ganancias.



Fuente: CEPAL (varios años), Summer and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

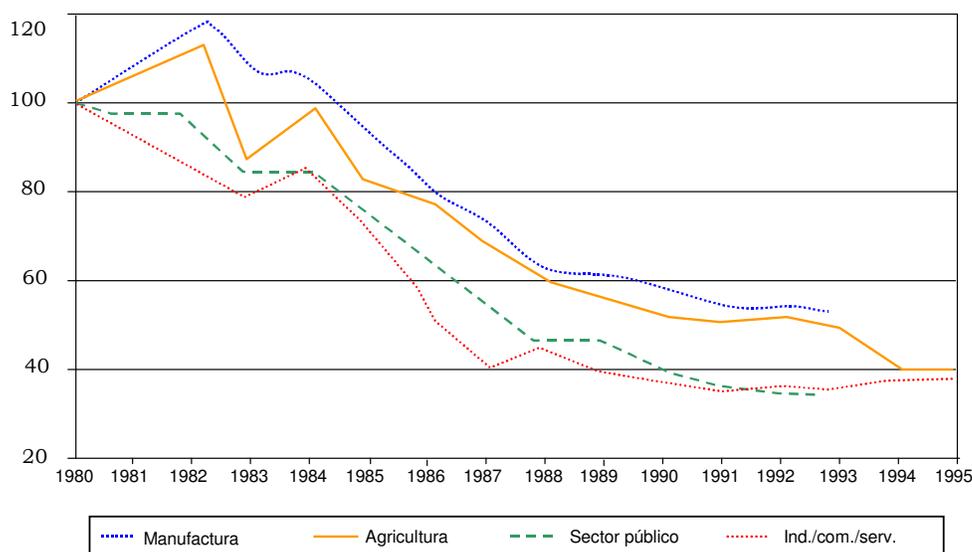
Ilustración 26: Centroamérica (excepto Nicaragua). Productividad y salarios reales (logaritmos naturales)



Fuente: CEPAL (varios años), Summer and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998)

Como respuesta a mayores costes unitarios de producción en Centroamérica, el medio principal de acumulación, y reproducción de la estructura económica regional, ha sido la depresión continua de los salarios reales (véase **Ilustración 26**). En términos de productividad, el proceso de producción regional mantuvo tasas crecientes hasta el año 1979, donde los niveles de la relación capital/producto empezaron a decrecer de manera continuada, como resultado del descenso en la relación K/L. Asimismo, los ascensos en los salarios reales de los trabajadores empiezan a ser menores, representando un retroceso en los niveles de salarios equivalentes a las décadas de los sesenta y cincuenta¹⁷¹. La **Ilustración 27** apoya el descenso dramático en los salarios reales que se dieron entre 1980 hasta 1995 en El Salvador y, por sectores económicos. Monitor se refiere a la evolución de los salarios reales en El Salvador de la siguiente manera:

Ilustración 27: Salarios reales por sectores económicos en El Salvador.



Fuente: Monitor (1999)

¹⁷¹ Dijkstra y Van der Wikj, (1996) comentan que las políticas de ajuste estructural desarrolladas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) llevadas a cabo en Centroamérica desde principios de los ochenta provocaron un descenso continuado en los salarios reales y el aumento en la intensidad de la jornada de trabajo por las devaluaciones, presiones inflacionarias o pérdidas de poder adquisitivo.

"Los salarios del trabajador promedio son quizá la mejor medida de productividad. Los salarios reales en todos los sectores principales han caído dramáticamente desde 1980 y en la actualidad se encuentran a menos de la mitad de los niveles de 1980. La caída parece haberse suavizado en los últimos años" (1997, pág. 8).

Por tanto, podemos afirmar que *el peso del ajuste recae sobre las espaldas de los trabajadores, presionando a la baja los salarios reales*. Finalmente a mitad de la década de los ochenta se inicia de nuevo el ascenso gradual de la tasa de ganancia, pese a que el ritmo de crecimiento empieza a mostrar señales de recuperación permanente hasta 1987.

Asimismo, los costos laborales unitarios relativos, indicador de los costes unitarios de producción, experimentan de forma acumulada, para el período que va de 1972 a 1985, un incremento de 39% frente a los principales socios comerciales, lo que sugiere una pérdida de competitividad y una reducción en los niveles de la relación K/Y, que provienen de la década anterior (Cabrera, 1999).

Al recuperarse la senda de crecimiento de la tasa de ganancia, empieza un período de auge en el crecimiento económico regional (pero a tasas promedio menores a los registrados en los decenios del cincuenta y sesenta) producido por una expansión de la relación capital/producto. Esto último produce un ascenso en la relación de inversión/producto.

2.1.2. Características de la Oferta Agregada y Demanda Agregada regional

En el capítulo primero de esta Tesis establecimos que los precios directos y, posteriormente, los precios de producción, son claves en el éxito o fracaso en la lucha competitiva en el ámbito nacional o internacional. Asimismo, hemos expuesto que los determinantes del precio en la competencia intraindustrial e interindustrial no son más que los costos de producción. Tales costos son insumos en toda la estructura productiva y, por tanto, sirven de patrón general. Entendemos que costos de producción en ascenso en mayor cuantía que sus rivales se manifiesta en un ascenso de los precios relativos de

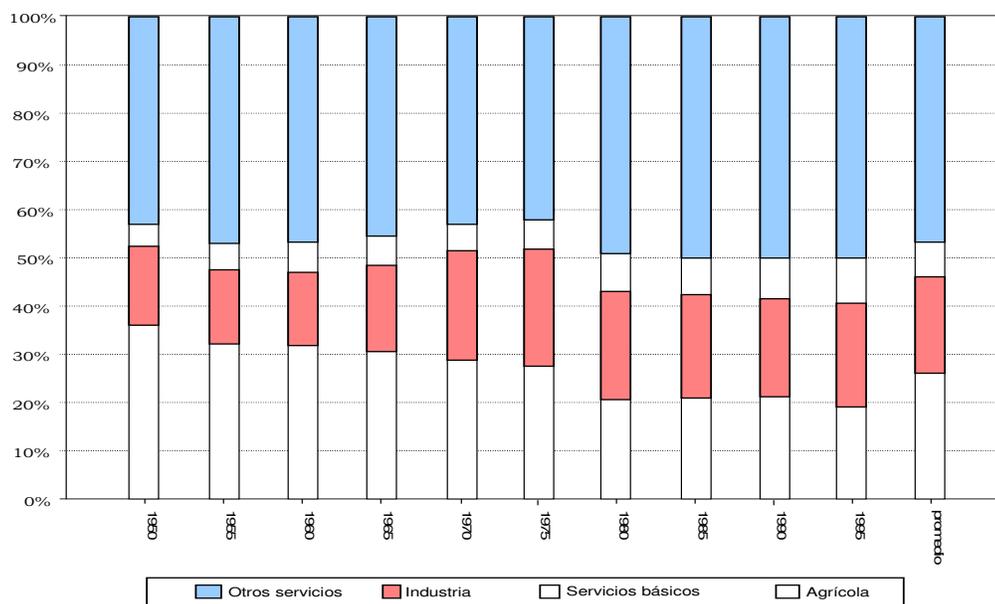
venta, que posteriormente se traduce en una reducción de las ventas de las empresas. Así, el incremento de los gastos en mayor cuantía que los ingresos empresariales se reflejan a escala macroeconómica en el ascenso del déficit comercial, un déficit que se tiende a equilibrar con préstamos de corto plazo o, en su defecto, por la entrada de inversión extranjera directa financiera. En los años ochenta, el déficit comercial se compensa, parcialmente, con las remesas familiares.

Si los movimientos de los costos laborales unitarios son una buena aproximación del movimiento de los costos unitarios totales, desde una perspectiva macroeconómica podemos afirmar que el perfil cíclico de la estructura económica regional está determinado internamente por la evolución de los costos laborales unitarios reales, que a su vez depende de la evolución de los salarios reales y la productividad. Asimismo, la evolución a la baja (alza) de los costos unitarios reales explicitan el ascenso (descenso) de la tasa de ganancia. Para finalizar la cadena de causalidades, hemos de dilucidar cuáles han sido las vías ocupadas en los avances de la competitividad regional y con ello de la reproducción de la estructura socioeconómica centroamericana.

En la economía regional de referencia, durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, las actividades económicas estuvieron dominadas por actividades agrícolas tales como el café, el banano y el cacao, todas ellas de gran integración en los mercados externos. Dichas actividades, a pesar de haber significado la única fuente importante de divisas de estas economías, no logró sostener las bases para el desarrollo económico y social requerido por la población. Lo anterior se debió, principalmente, a la imposibilidad de generar “enlaces” hacia atrás y hacia delante, en términos de las relaciones intersectoriales de las economías nacionales. La idea espuria de que el progreso se conseguía mediante el mecanismo de mercado lleva a la conclusión de que éste, por sí solo, puede garantizar el desarrollo económico a través de la difusión (*trickle down*) del progreso desde las naciones ricas a las naciones pobres. Sin embargo, el escaso valor agregado generado por tales formas primarias de exportación no permitió la vertebración de los *enlaces* intersectoriales, propiciando una concentración de los beneficios del crecimiento económico en unos pocos grupos económicos. Asimismo, la

escasa articulación entre las fases de producción y distribución dificultó el desarrollo de nichos de mercados diferenciados, lo que propició un divorcio entre los costos de producción y los precios internacionales de los productos por el monopolio de la comercialización por unos pocos grandes capitales internacionales. La erraticidad en los ciclos de los precios, llevó a crisis importantes en la reproducción de pequeños y medianos productores agrícolas. La evolución de la estructura económica regional durante este largo período explica la persistencia de problemas sociales, políticos y económicos desde la independencia y creación de las cinco naciones estado que conforman el MCC.

Ilustración 28: Estructura de la oferta agregada regional. 1950-1995 y media período



Fuente: CEPAL (varios años)

Durante los años cincuenta y sesenta del presente siglo, las economías centroamericanas realizaron importantes transformaciones en sus estructuras productivas. Este proceso fue más acelerado para el caso de Guatemala, El Salvador y

Costa Rica que para Honduras y Nicaragua. En estas dos décadas se buscaba fomentar la creación y consolidación de ramas industriales que permitieran la sustitución de importaciones y al mismo tiempo diversificar la oferta agregada regional. La excepción a la regla fue **Panamá**, que desde sus inicios siguió una especialización de su economía en los servicios asociados al canal y en servicios financieros.

Podemos aseverar que la economía regional centró su crecimiento desde los cincuenta en tres actividades: Agrícola, Industrial y Otros servicios. Los cambios notables que se advierten a escala agregada en las tasas de crecimiento regional no significaron, sin embargo, grandes modificaciones en la estructura económica. La característica principal de la estructura socioeconómica es su rígida oferta interior que va a constituir un problema grave ya que, por un lado tiene como consecuencia inmediata la elevación de las tasas de interés y las restricciones al crédito que afectan a la inversión y, por otro lado, el efecto que esta tendencia puede tener en su crecimiento futuro: desde 1973, la región va a experimentar tasas de inflación de dos dígitos¹⁷².

La **Ilustración 28** nos muestra la evolución de la estructura económica regional para el período en estudio (1950-1995). La oferta regional se ha clasificado en cuatro grandes grupos de actividades: **Agrícola, Industrial, Servicios básicos y Otros servicios**. Destaca la aportación de 47% en promedio en el período en estudio de las actividades agrupadas dentro de *Otros servicios*¹⁷³; se advierte que pese a las fases de expansión y recesión o crisis no se ha visto reducida su importancia.

Por otra parte, el Sector Agrícola ha ido reduciendo su importancia sectorial en el producto, evolución catalogada de graves consecuencias desde el punto de vista de la reproducción alimentaria interna, el desequilibrio externo que se produce y la

¹⁷² Desde el año 1973, Guatemala, Costa Rica y Nicaragua experimentaron tasas de inflación en un rango que va de 14.4 a 27.0%. Asimismo, en la década de los años ochenta, Nicaragua se enfrenta a una hiperinflación y el resto de países experimenta tasas de inflación de dos dígitos.

¹⁷³ *Otros servicios* comprende el Comercio al por Mayor y Menor, Restaurantes y Hoteles, Establecimientos Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas y Servicios Comunales, Sociales y Personales. (CEPAL, 1997)

sustitución de bosques tropicales por zonas de cultivo para la exportación (principalmente café, algodón, banano y caña de azúcar)¹⁷⁴.

En el caso de productos básicos como frijol, maíz, arroz y maicillo, tradicionalmente parte de la dieta alimentaria de la población centroamericana, se presenta un problema de escasez desde mediados de la década de los setenta, a raíz de políticas agrarias que incentivaron los cultivos de exportación y el proceso de urbanización e industrialización iniciados en la década anterior. Esta situación supuso una reducción en las hectáreas destinadas a estos cultivos como también se redujo la fuerza de trabajo, lo que provocó un cambio en la estructura sectorial de la oferta agregada: el sector agrícola disminuyó desde la primera mitad de los setenta en 8 puntos porcentuales, para situarse en la década de los ochenta y la primera mitad de los noventa en 20% en promedio.

Por el contrario, los sectores industriales y otros servicios han absorbido los descensos en el tiempo de la agricultura. Así, el sector industrial en su conjunto participaba en la década de los cincuenta con 15%, alcanzando hasta la primera mitad de los setenta un ascenso en 8 puntos porcentuales, es decir, un crecimiento del 50% respecto a la primera mitad de los cincuenta. Esta situación atípica es fruto del proceso de industrialización que Centroamérica experimentó y que el proceso de integración económica facilitó.

Respecto a la evolución de la agricultura por países, en **Honduras**, desde la década de los cincuenta hasta los setenta, su importancia relativa era de 30% aproximadamente; sin embargo, en los ochenta y mitad de los noventa, con su pérdida de importancia, alcanza su mínimo en 21%. En **El Salvador** pasó del 41% en la década del 50 al 31% en los setenta había recuperado 4 puntos porcentuales de importancia en el PIB; posteriormente, en los ochenta, se observó una detracción en su

¹⁷⁴ Soto Díaz (1994) cita la desaparición de 11 millones de hectáreas de bosques tropicales para convertirse en zonas de pastos.

importancia relativa en 2 puntos porcentuales, terminando en 28% en promedio. Finalmente en la primera década de los noventa alcanza su punto mínimo en 15%.

Para el caso de la economía **guatemalteca**, la evolución del sector agrícola ha sido coincidente con los registrados en los países antes mencionados, en la década de los años cincuenta la importancia relativa era de 34% y reduciendo 2 puntos porcentuales en promedio en las dos décadas posteriores; la pérdida de importancia del sector se acentúa en la década de los ochenta al reducir cinco puntos porcentuales y posteriormente, en los noventa en tres puntos porcentuales.

En la economía de **Nicaragua**, la importancia relativa del sector agrícola ha permanecido en el período en estudio. Caso excepcional es la estructura de la economía **panameña**, la cual se configura en gran medida en los servicios; por tanto, la importancia relativa de la agricultura es la menor de las economías estudiadas; en la década de los cincuenta era de 22%, reduciendo en la década de los noventa al 9%.

El Sector Agrícola presentó el mayor tamaño relativo de este sector le corresponde a **Nicaragua** y **El Salvador** con 30% del PIB, seguido de **Guatemala** y **Honduras** con 29% y 28%, respectivamente. Por el contrario, **Costa Rica** y **Panamá** presentan una importancia relativa menor dentro de su estructura productiva con 22% y 14%.

En el caso del Sector Servicios, el mayor tamaño relativo de este sector corresponde a **Panamá** con 71% en promedio durante el período en estudio, seguido de **Costa Rica** (58%), **Guatemala** (55%), **Honduras** (51%) y finalmente, **El Salvador** (48%). Caso especial es **Panamá**, país especializado en los servicios bancarios, de transporte y comerciales.

En la rama industrial, CEPAL (1997) nos ofrece información histórica sobre la evolución de la industria en las cuatro décadas y media (1950-1995) para los países de la zona, desagregando la **Industria Manufacturera de la Industrial Total**.

Describiremos de manera sucinta la evolución de la industria sin adentrarnos a las causas de su evolución dado que el siguiente acápite se centra en la industria en Centroamérica, su proceso de industrialización, el desarrollo, la crisis y sus consecuencias.

En **El Salvador**, la importancia de la industria en la década de los cincuenta era de 16%, posteriormente, el proceso de industrialización favorece el ascenso de su importancia relativa hasta alcanzar su máximo en 1975, luego, inicia una detracción en los ochenta y en los noventa cambia esa tendencia, finalizando en 25% su importancia relativa.

En **Costa Rica**, el proceso de industrialización aceleró la importancia relativa de la industria total y especialmente, la industria manufacturera hasta la década de los setenta; en la siguiente década se suscita una reducción cambiando la tendencia en la década de los noventa; lo que resulta evidente es que **Costa Rica** se constituye como el país que aprovechó en mayor medida el proceso de industrialización, desarrollándolo con el Mercado Común Centroamericano.

Por su parte, en **Guatemala**, el proceso de industrialización parece detenerse en 1980, desde la década de los cincuenta donde su importancia relativa era de 15% del PIB nacional en 1980 representó 23%. En la década anterior y en la primera mitad de los noventa la participación relativa es parecida a la década de los cincuenta, en concreto, la aportación de la industria en **Guatemala** manifiesta una involución en su proceso industrializador.

En **Honduras**, la importancia relativa de la industria total y manufactura presenta hasta la década de los setenta la misma evolución al alza que el resto de países analizados; en la década de los ochenta y primera mitad de los noventa su participación se mantiene, en contraposición de la tendencia de los otros países, con un porcentaje en torno al 24%

En **Nicaragua**, entre la década de los cincuenta y la primera mitad de los setenta, se produce un avance que lleva el nivel de la industria desde el 13 al 30 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), aproximadamente. Posteriormente, se sucede una retracción hasta finalizar en la primera mitad de la década de los noventa en 21%.

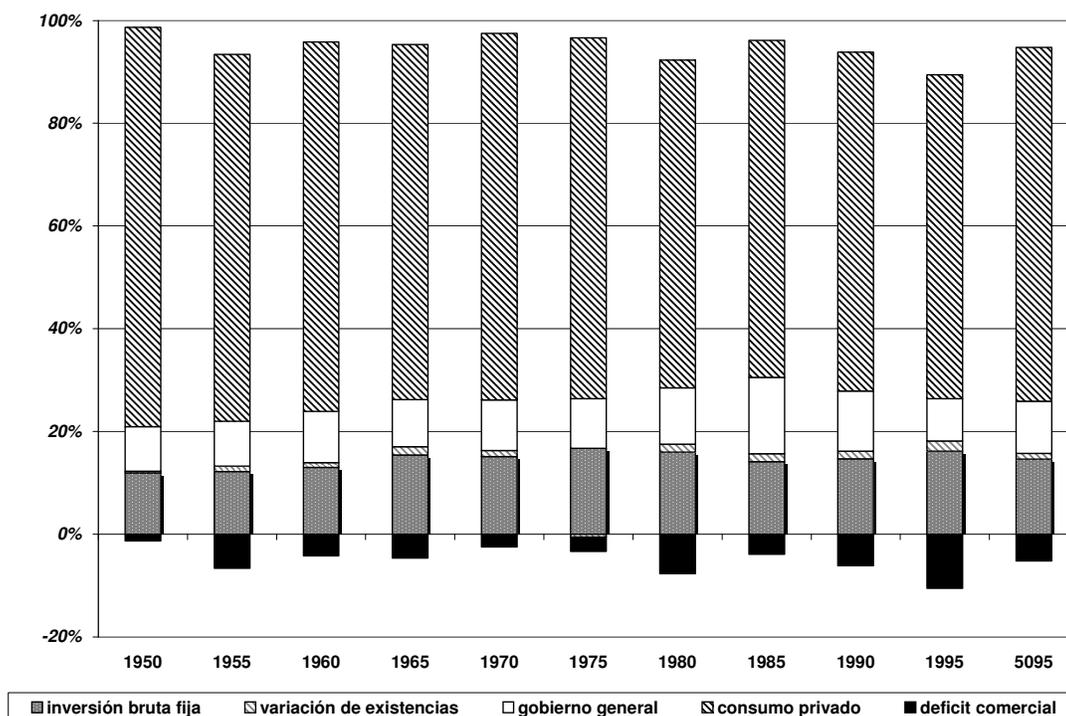
Como conclusión, la tendencia de la estructura socioeconómica regional es a una baja relativa de la participación de las actividades agropecuarias dentro del PIB (pese al ascenso en los renglones de exportación) a favor de las actividades manufactureras, crecientemente de maquila y, sobre todo, del heterogéneo sector servicios (Servicios Básicos y Otros Servicios), dentro de los cuales se insertan mayoritariamente las actividades informales.

La **Ilustración 29** nos clarifica que el proceso de crecimiento económico regional se ha apoyado en el desarrollo de una demanda interna principalmente donde el consumo (77%) y el gasto público(11.4%) han pesado sobre la inversión (18% en promedio del período); aún más, esta última variable ha tenido una detracción apreciable en el período en estudio. La demanda interna ha asegurado la perpetuación de una rígida oferta agregada, basada en productos primarios que ha inducido modificaciones en la estructura productiva en el sentido que dichos fines reclaman. Hasta los años sesenta, el proceso de acumulación fue acelerado debido al ascenso en la inversión; la relación capital/trabajo asciende, con el ascenso en la relación capital/producto (véase **Ilustración 19**) Esta situación de incremento continuado en la mecanización presiona el crecimiento en la importación de bienes suntuarios y la construcción de viviendas de clase media y alta en la región. La mayor proporción del capital fijo respecto al variable, sin embargo, reduce la rentabilidad del capital, al presionar a la baja tasa de ganancia desde la primera mitad de la década de los setenta hasta principios de los noventa (véase **Ilustración 20**)¹⁷⁵.

¹⁷⁵ El papel de la mecanización por sectores económicos para el caso de Centroamérica, los menciona CEPAL (1998): "El desarrollo tecnológico se centra en los sectores modernos, tanto los sectores productivos tradicionales, de exportación -en particular el agropecuario- como los no tradicionales, entre ello se configura una serie de actividades de eficiente inserción internacional. Sin embargo, aún en ellos, como es el caso más elocuente de las maquiladoras, sus beneficios no parecen revertir en los trabajadores en forma de mejores ingresos" (pág. 5). Los efectos adversos de la incorporación de la maquinaria por

En los ochenta, el descenso de la relación K/Y facilita la restauración del margen de ganancias que inicia su ascenso a partir de 1984. La crisis en la estructura socioeconómica que inicia a principios de los ochenta va a mantener los siguientes patrones: Hiperinflación en algunos países y, en otros, inflación creciente de más de dos dígitos, alza en los precios de los bienes energéticos, alza en los costos laborales unitarios, altas tasas de interés y un incremento en la tasa de desempleo. La insuficiencia de la demanda efectiva presiona la expansión del gasto público y este, a su vez, a la tasa de interés en las economías.

Ilustración 29. Estructura de la Demanda Agregada regional. 1950-1995 y media del período



trabajador fue una de las conclusiones que encontró David Ricardo en el capítulo XXXI denominado "*De la maquinaria*", cuando comenta: "[...] El descubrimiento y uso de la maquinaria pueden ir acompañados de una disminución producción bruta, ya que siempre que esto suceda, será perjudicial a la clase trabajadora, ya que algunos de ellos serán despedidos de sus empleos y la población será excesiva en comparación con los fondos existentes para darle ocupación" (1812, pág. 291). Sin embargo, no debe formarse el criterio que Ricardo no era partidario de las *máquinas* como los *liddustas* sino que anticipó con gran visión a la reducción de los costos unitarios de producción, efecto de la mecanización de la producción. Desde el punto de vista del trabajador en Centroamérica los resultados no son favorables porque incrementa el desempleo y las subsecuentes secuelas, reducción de los niveles de vida o pobreza.

Fuente: CEPAL (1997)

Los tirones de la demanda han provocado una mayor distorsión de la estructura productiva (véase **Ilustración 29**). Así, la evolución del sector exterior¹⁷⁶ es reflejo de una estructura productiva no competitiva (oferta agregada). Durante la década de los ochenta se registra la mayor proporción del déficit comercial respecto a PIB (7%) y, de cuenta corriente con respecto al PIB (8%). Déficit comercial que, posteriormente, provoca un descenso en las Reservas Internacional Netas y, ante las necesidades de financiación de las economías, los mercados de créditos nacionales aumentan la tasa de interés nacional. El aumento en el precio de los bienes energéticos provocó un alza en los costos de producción nacionales. Como consecuencia, los gobiernos, para atenuar su ascenso, intervienen sobre los salarios (mínimos) de la agricultura, industria y servicios.

Analizaremos ahora con detalle cómo ha sido la evolución de los principales componentes de la demanda agregada respecto al PIB por países, a saber: Consumo Público y Privado, Inversión Bruta Fija y Déficit Comercial.

Consumo Privado

Costa Rica ha logrado una notable disminución de la proporción que representa el consumo privado en términos del producto interno bruto, al reducir la participación de éste en los últimos años; para 1995 tiene la menor participación en la región, siendo solo 59.1 puntos del producto en comparación con el 77% de 1960.

La economía de **Honduras** también ha logrado reducir la participación del consumo privado en el PIB, presentando el 62.5% para 1995; mientras que para 1960 este era un poco superior a 77 puntos porcentuales del producto.

¹⁷⁶ Las exportaciones han ido cayendo y las importaciones canalizaban hacia el exterior buena parte del tirón del gasto regional.

En cuanto a **Guatemala**, en este país se observa la menor variación de esta relación, al dedicarse 85.7% del producto al consumo privado para el año 1995, porcentaje muy similar al 83.9% que tenía en el año 1960.

Nicaragua presenta un comportamiento diferente, dado que el consumo en términos del PIB muestra una tendencia al alza; en 1995 representó el 82.9%, siendo las observaciones de 1985 y 1990 claramente inferiores, circunstancia motivada en no poca medida por la situación política de dicho país.

Asimismo, **El Salvador** es el país con mayor porcentaje de consumo en términos del producto, y al igual que **Nicaragua** no están dentro del comportamiento común de los demás países de la región que tienden a disminuir o mantener esta relación.

El consumo en términos del producto, ha mostrado cierta estabilidad en **Panamá**, a pesar de que el porcentaje correspondiente a 1985 fue menor al 55% del producto, con una proporción, en promedio, del 62 % para el período completo analizado.

Estos últimos dos países (**El Salvador y Nicaragua**) reciben importantes flujos de divisas en concepto de remesas familiares por parte de trabajadores residentes en **Estados Unidos**, lo que motiva mayores niveles en el consumo privado.

En la **Tabla 7** se presentan el consumo privado respecto al producto por cada uno de los países de la región:

Tabla7. Consumo Privado
Centroamérica 1960-1995
(Porcentajes del PIB)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Costa Rica	77.0	78.5	73.6	71.6	65.5	60.1	61.4	59.1
Guatemala	83.9	82.2	78.4	78.9	78.9	83.1	83.6	85.7
Honduras	77.1	74.1	73.0	78.0	69.4	74.4	66.8	62.5

Panamá	68.0	64.9	58.9	60.1	60.7	53.9	61.7	62.8
Nicaragua	78.9	74.2	74.3	78.4	82.5	48.2	66.7	82.9
El Salvador		80.5	79.5	75.0	75.9	75.2	88.9	93.0

Fuente: CEPAL (1997)

Déficit Comercial

La evolución de la posición de las economías centroamericanas frente al resto del mundo se puede analizar parcialmente con el resultado de las exportaciones netas (X-M) (véase **Tabla 8**). Este componente de la demanda representa la parte de la producción que se destina al exterior una vez descontadas las adquisiciones nacionales de mercancías en el resto del mundo (importaciones), y su signo revela el carácter de los flujos comerciales con el exterior.

Costa Rica tiene el valor mas bajo en este indicador. En los últimos años ha reducido considerablemente su brecha comercial, pues en 1995 el déficit comercial supone tan sólo el 0.1% del producto, si bien entre 1965 y 1980 esta economía arrastró importantes déficit comerciales.

Guatemala presenta un resultado creciente en esta relación. Su brecha entre importaciones y exportaciones fue de 6.2% del producto en 1995, mientras que en 1970 había resultado menos de 1 punto porcentual del PIB.

De la misma manera, **Honduras** muestra una tendencia al alza en el déficit comercial en términos del producto; para 1995 fue el 4.7% del producto, superior al 2.7% de 1990.

Nicaragua presenta la misma tendencia creciente de la relación déficit comercial a producto, cerrando 1995 con 23 puntos del producto como déficit, muy superior al 2.6% de 1960.

La economía de **Panamá** presenta la mayor variabilidad en el resultado de sus relaciones comerciales con el resto del mundo, con déficit mayores al 15 % de su producto; mientras que en otros años experimentó superávit casi del 10% del PIB.

La economía salvadoreña es la que tiene el más elevado déficit en relación con el producto, que ascendió a un 25.2% en 1995, porcentaje muy alto en comparación con los observados hasta 1985, que no superaban los 5 puntos porcentuales.

Tabla 8. Déficit Comercial
Centroamérica 1960-1995
(Porcentajes del PIB)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Costa Rica	-4.9	-10.6	-6.7	-8.5	-10.3	-1.8	-6.9	-0.1
Guatemala	-1.9	-2.8	0.8	-1.8	-2.7	-1.6	-4.0	-6.2
Honduras	-1.6	1.3	-6.9	-9.3	-6.8	-4.8	-2.7	-4.7
Panamá	-1.7	-0.6	-0.8	-16.1	-8.6	9.5	5.7	-2.0
Nicaragua	-2.6	-3.1	-2.5	-8.9	-19.0	-7.1	-18.4	-23.0
El Salvador		-4.1	-2.1	-0.7	-1.2	-2.2	-12.7	-25.2

Fuente: CEPAL (1997)

Por otra parte, como se verá a continuación la inversión no ha mostrado crecimientos importantes, pues el mayor déficit es destinado en su mayor parte al consumo, y no a incrementar la capacidad productiva de estas economías.

Inversión Fija Bruta

La **Tabla 9**, nos muestra la evolución de la inversión de carácter fijo en proporción al producto, ya que ésta representa el aumento de la capacidad productiva de las economías; específicamente, la parte del producto que dedican estas economías a la acumulación de capital fijo.

Costa Rica presenta un comportamiento estable, con un nivel de inversión alrededor de 20% del producto; para 1995, el porcentaje fue de 19.3%.

La economía de **Guatemala** es, en la región, la que menos dedica de su producto a este tipo de inversión; para 1995 el porcentaje sobre el producto fue de únicamente 14.5 %, y en los 10 años anteriores, en promedio, fue de solo el 12%.

El Salvador ha mostrado un importante incremento de esta razón en los últimos años, al invertir un 21.5 % de su producto en 1995, mientras que en 1990 había sido sólo del 13.7%.

En este mismo sentido, **Honduras** presenta una tendencia creciente en esta relación; para 1995 llegó a representar un poco mas de 1/4 parte de su producto como inversión fija. Finalmente, **Nicaragua** muestra para los últimos años la mayor proporción de inversión en términos del producto a nivel Centroamericano, con 27% para 1995.

Tabla 9. Inversión Bruta Fija
Centroamérica 1960-1995
(Porcentajes del PIB)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Costa Rica	16.1	18.6	19.5	22.0	23.9	19.3	22.4	19.3
Guatemala	9.8	13.1	12.5	15.7	16.4	11.0	13.0	14.5
Honduras	12.4	13.0	19.4	21.2	24.5	17.0	20.2	25.2
Panamá	16.8	17.9	23.9	32.6	24.7	20.0	12.9	23.6
Nicaragua	12.8	18.8	16.4	22.5	14.6	20.7	20.4	27.0
El Salvador		13.9	10.8	16.6	12.8	11.8	13.7	21.5

Fuente: CEPAL (1997)

Finalmente, la economía panameña ha mostrado un alto nivel de inversión en términos del PIB, el que durante 1970 a 1980 fue el mayor de la región Centroamericana.

Consumo del Gobierno

La relación Gasto/Producto para **Guatemala**, muestra un comportamiento muy estable, con una tendencia a la baja; históricamente este país ha destinado la menor proporción de su producto para ser gastado por el Sector Público; descendiendo del 7.7% en 1960 a 5.5% en 1995. (véase **Tabla 10**)

Por su parte, **Honduras** muestra una tendencia decreciente también, ya que en las décadas pasadas destinó más del 10% del PIB al gasto del gobierno, mientras que en 1995 fue de 9.4%.

En **El Salvador** como fruto de los programas de modernización y reducción del sector público, se observa una disminución en la relación gasto/producto; para 1995 fue solamente 8.6%, porcentaje muy inferior al 16.4% de 1985.

Nicaragua muestra también una evolución decreciente; a pesar que requirió hacer cambios más fuertes debido a que en años anteriores la participación del gasto en el producto llegó a superar el 30%; por lo que el 13.1% que presenta a 1995 es una disminución muy importante.

Costa Rica, muestra una tendencia ascendente en esta razón, es el único país de la región que destina una mayor parte del producto al gasto del gobierno. Esta evolución es fruto de una mayor participación del Estado a la educación universal y a la formación de recursos humanos.

Tabla 10. Consumo del gobierno
Centroamérica 1960-1995
Porcentajes del PIB

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Costa Rica	10.4	12.6	12.6	15.2	18.2	15.8	18.2	17.6
Guatemala	7.7	7.4	8.0	6.9	8.0	7.0	6.8	5.5
Honduras	10.9	10.0	12.0	12.4	12.7	13.1	12.9	9.4
Panamá	14.9	15.3	15.5	19.4	20.6	19.6	20.4	15.5
Nicaragua	8.7	8.0	9.6	9.0	19.7	35.7	32.5	13.1
El Salvador		9.0	10.5	10.4	12.8	16.4	9.9	8.6

Fuente: CEPAL (1997)

Panamá presenta a partir de 1960 una proporción del gasto superior a los 15 puntos del producto, lo que hace que sea el país de la región junto a **Costa Rica** que mayor ha destinado de su producción a ser gastado por el sector público.

Hemos observado en el caso de la región centroamericana, los grandes contrastes entre países y entre sectores productivos de cada país, es decir, existe gran heterogeneidad en los mercados de bienes y servicios, asimismo, en el mercado de trabajo se caracteriza por una gran segmentación, rezagos y carencias que presenta la fuerza laboral

Las principales características de los mercados de trabajo centroamericanos son: heterogeneidad, la abundancia de mano de obra, principalmente no calificada y una tasa de crecimiento demográfico muy dinámico. La primera característica, se refleja en una gran dispersión en los niveles de ingreso de la fuerza de trabajo que está en función de su inserción laboral, de su productividad y del género.

Otra característica es su denominada "abundancia de mano de obra", sin embargo, ésta depende de la dinámica demográfica de cada país, de la incorporación de la fuerza laboral femenina y de la ocupación infantil, esta característica ha presionado sobre los mercados laborales generando una migración laboral hacia los Estados Unidos principalmente; el recurso humano que retribuye remesas y, que algunos países - caso de **El Salvador y Nicaragua**- han servido de contra peso a la desventaja competitiva nacional.

La población centroamericana alcanza una cifra cercana a los 35 millones de habitantes y su tasa de crecimiento es de 2.5 anual, por países, **Guatemala** registra una tasa superior de 2.8 por ciento, seguido de **El Salvador** y **Honduras** en 2.7%, mientras que **Costa Rica (2.1%)** finalmente, **Panamá** (1.6%) (véase Anexo 4.7). El crecimiento poblacional esconde una presión sobre los recursos naturales que se refleja más claramente en la densidad poblacional; en 1950, la densidad población de la región era de 17.9 habitantes por kilómetro cuadrado, mientras que para el 2000 según las

estimaciones del CELADE será 72 habitantes por kilómetro cuadrado. Entre los países, resalta **El Salvador**, por su mayor densidad poblacional de 306 habitantes por Km², seguido de **Guatemala**, **Costa Rica** con 112 y 75 habitantes por Km², respectivamente; por el contrario, **Nicaragua** y **Panamá**, presentan menores densidades poblacionales. (Véase Anexo 4.7).

Las políticas de industrialización y el desarrollo de la agricultura de exportación contribuyeron a la reducción de granjeros de subsistencia y de pequeños productores aumentando la emigración del campo a la ciudad y presionando la oferta de trabajo urbana. La composición de la población regional en la zona urbana en los cincuenta era de 33 por ciento en promedio y estimaciones de *Centro Latinoamericano para el Desarrollo (CELADE)*, para el año 2000 estiman la estructura en 49%. Sin embargo, el crecimiento de la oferta ocupacional en las zonas urbanas es mayor (4.3%) que las zonas rurales (2.4%), en el período 1995-2000. (véase Anexo 4.7).

En los indicadores de salud y nutrición persisten amplias diferencias entre Costa Rica y Panamá por un lado, y los cuatro países, por el otro¹⁷⁷. Para el caso, la situación nutricional de los habitantes es un primer determinante en la *calidad del capital humano*¹⁷⁸. Las insuficiencias nutricionales que definen el desarrollo de la vida educativa y productiva en el futuro son evidentes en los países centroamericanos, así, las carencias nutricionales en el número de niños menores de cinco años son mayores en **El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala** que en **Panamá y Costa Rica**, éste último con indicadores similares a los registrados en los países industrializados (véase Anexo 4.8). La insuficiencia nutricional se completa con otro indicador denominado, "*Cortedad de talla moderada y grave de menores de cinco años*" donde persiste el patrón anterior. Respecto a la grave dispersión entre países en la evolución de los indicadores sociales, CEPAL nos comenta:

¹⁷⁷ Nos referimos a las tasas de mortalidad, esperanza de vida al nacer, acceso de la población al agua potable, saneamiento adecuado y servicios de salud,

¹⁷⁸ CEPAL (1998)

"La insuficiencia en la alimentación -que se prolonga a lo largo de una elevada proporción de centroamericanos- *limita su desarrollo físico y mental*¹⁷⁹, constituyéndose en un factor que socava no sólo la calidad de vida de amplios grupos humanos sino su rendimiento escolar y más adelante su potencial laboral" (pág. 12)

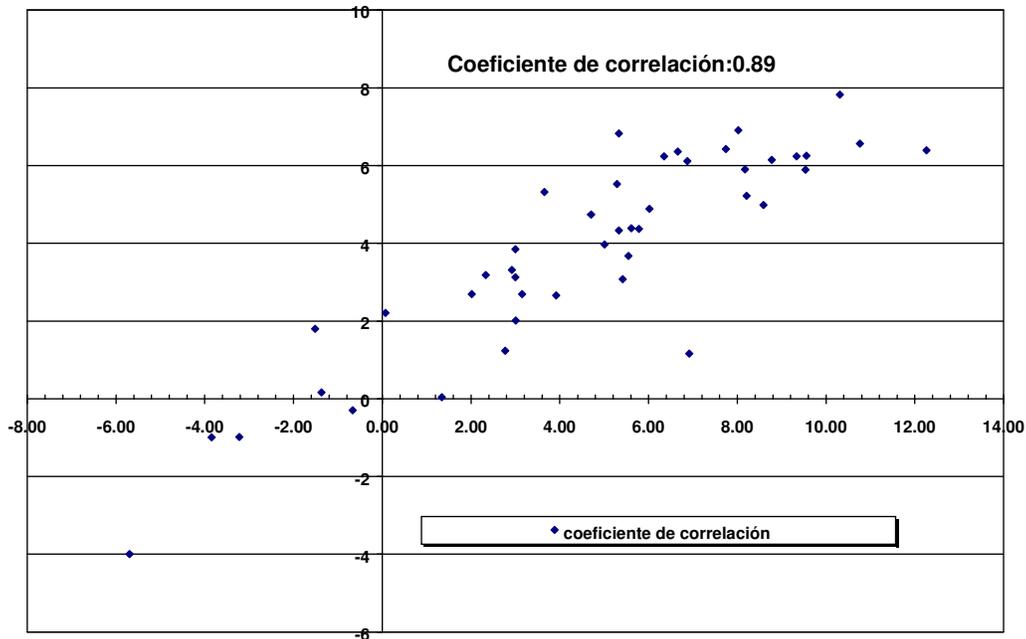
Dentro de la estructura del mercado laboral centroamericano se presenta como principal característica la "feminización de la mano de obra" (Sassen, 1988), su integración en los últimos años es resultado del desarrollo de la agricultura de exportación como de la fabricación para la exportación -principalmente, maquilas-, pese a su incorporación podemos citar ciertos inconvenientes: (i) prácticas de contratación y despido arbitrarias; (ii) desbaratamiento de las estructuras de trabajo tradicionales y --lo que denomina Saskia Sassen- la occidentalización de la mujer.

3. La industria en Centroamérica. Proceso de industrialización: Desarrollo y crisis

Comencemos recordando que la reproducción de la estructura económica regional ha estado determinada por los vaivenes de la tasa de ganancia efectiva en el tiempo. La correspondencia entre el ascenso (descenso) de la tasa de ganancia global promedio de la región y los ciclos de expansión (recesión) de la economía fue demostrada en el acápite anterior por países y a escala agregada.

¹⁷⁹ El énfasis es nuestro.

Ilustración 30. Coeficiente de correlación PIB total y manufacturero en Centroamérica



Fuente: CEPAL (1997)

La **Ilustración 30** nos define claramente el perfil cíclico de la industria manufacturera respecto al ciclo de expansión (recesión) económica regional en el período 1950-1994; en cincuenta y cinco años de evolución, el grado de asociación se ubica en un 89 por ciento. En consecuencia, podemos emplear las estimaciones de la tasa de ganancia nacional como medida de la tasa de ganancia promedio en las industrias nacionales y los indicadores de mecanización, los relaciones K/Y y K/L.

La **Ilustración 19**, nos muestra las estimaciones de las relaciones K/L y K/Y para la economía regional durante el período 1966-1990, estimaciones que tienen una relación directa con los esfuerzos de la industrialización por sustitución de importaciones emprendida en la región. Establecemos que una mayor industrialización lleva consigo mayores niveles de capitalización en la producción. Por tanto, se considera necesario acercarnos a la observación y comprensión de las características de

la industria centroamericana -y por países- a fin de desentrañar las características y problemas de la estructura productiva manufacturera.

En la década de los cincuenta, se sucede un auge en el crecimiento de la industria manufacturera por encima del crecimiento regional a expensas en la intensificación de la jornada laboral y una sobre-explotación de la fuerza de trabajo; por el contrario se sucede una inversión de capital fijo casi nula que configura una estructura industrial artesanal. Dada Hirezi nos comenta como la micro y pequeña empresa incrementan su aporte en el Valor Agregado Industrial:

“[...] las "artesañas e industrias caseras" acrecientan progresivamente su participación en el valor agregado total, llegando a garantizar en 1950 el 38% de éste” (1978, pág. 53).

El desarrollo industrial que se produjo en Centroamérica en la década de los sesenta, fue debido a dos causas principales: la primera de naturaleza externa, como resultado de las políticas restrictivas a la importación de materias primas forzadas en los gobiernos de los países desarrollados ¹⁸⁰ -resultado de la profunda depresión de los años treinta y el período de la segunda guerra mundial (*shocks* externos)-, el segundo, de naturaleza interna, *se articula como una estrategia de desarrollo económico basada en la ventaja comparativa del comercio internacional o llamada estrategia de sustitución de importaciones*, esta estrategia lleva a los capitales reguladores locales especializados en la exportación de materias primas a establecer alianzas con los capitales reguladores industriales internacionales con la intención de obtener un mayor margen de ganancias derivadas del proceso de producción y distribución en las manufacturas ¹⁸¹. El proceso de industrialización en Centroamérica empezó más tarde

¹⁸⁰ Desde la independencia de la Provincia de Centroamérica de la Corona Española, la estructura económica se ha apoyado en la producción de un cultivo de exportación: añil, café, banano o caña de azúcar.

¹⁸¹ La depresión de la década del treinta abona el terreno para criticar el modelo agroexportador basado en el monocultivo. Las consecuencias del modelo primario exportador dieron lugar una balanza comercial desfavorable y un mercado interno desorganizado. Posteriormente, el consenso generado en las fuerzas

que otros procesos similares en gran parte de Latinoamérica y ha sido implantado de una manera proteccionista más considerable, por ejemplo: niveles arancelarios más altos que en el resto del América. Ciertamente, los capitales reguladores industriales nacionales interiores nacieron durante la década de los años sesenta como la menciona John Weeks, a saber: “En Centro América había poco capital industrial nacional, así que la inversión extranjera tendió a beneficiar los capitalistas locales para crear áreas nuevas de inversión” (1985, pág. 133).

Las ventajas de una estrategia de sustitución de importaciones creció desde un mercado interno aislado de la competencia internacional. La protección de la industria nacional permite la producción de artículos de consumo a un costo relativamente alto, pero el principio normativo es, mientras se desarrollan economías de escala y la experiencia, los costos tenderán a descender aumentando la productividad de la fuerza de trabajo.

Entre los instrumentos de naturaleza interna que favorecieron la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) está la creación de una unión aduanera entre los cinco países que dio lugar al denominado Mercado Común Centroamericano (MCCA). El tratado General de Integración Económica Centroamericana fue suscrito el 13 de diciembre de 1960 por **Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua**. La integración de países de tamaño pequeño permitió la expansión en la escala de producción y la creación de nuevas plantas industriales gracias a la expansión del tamaño del mercado que representó en términos de extensión territorial 423,000 Km², aproximadamente igual a la extensión de Paraguay.

Siempre en los sesenta, se sucede un proceso acelerado de sustitución de trabajadores por maquinaria, la relación K/L asciende desde 1966 hasta la primera mitad de los años ochenta. El proceso de mayor capital fijo medio por unidad de producto da

productivas dio pie a inicio de una estrategia apoyada en la industrialización por sustitución de importaciones (ESI).

lugar a una mayor industrialización en esa década. Por países, las **Ilustraciones 31 a 34**, señalan el mismo comportamiento. Las ramas de producción industrial en esta década son de altos niveles de productividad, tales como: química básica, productos de metal y fabricación de productos metálicos, productos de papel pero generaban poco empleo por unidad de producto (Weeks, 1975, pág. 144). Tanto es así, que el diferencial de crecimiento de la industria manufacturera regional respecto a la economía global aumenta en tres puntos porcentuales como lo advierte la **Tabla 11**. Asimismo, la **Tabla 12**, resalta los fuertes crecimientos industriales que tuvieron como máximo a **El Salvador** y como mínimo a **Guatemala**. Parece evidente que el eje del crecimiento de las economías centroamericanas estuvo en las manufacturas.

Tabla 11. Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto regional total e industrial, por períodos.

Años	PIB regional	Valor agregado industrial	Diferencial
1950-1959	4.6	5.8	1.2
1960-1969	5.4	8.4	3.0
1970-1979	4.8	5.3	0.5
1980-1989	0.6	0.0	-0.7
1990-1994	3.8	3.6	-0.1

Fuente: CEPAL, 1997

La expansión de la industria manufacturera fue favorecida por una política de crédito a tasas de interés bajas y por las deducciones fiscales que formaron parte del sistema de incentivos fiscales. El sostenimiento de la política de inversión pública en la industria requirió de la creación de Compañías o Holding Públicas como la fundada en **Costa Rica** (CODESA) y **El Salvador** (BANAFI) En el caso de **Costa Rica**, CODESA desarrolló importantes inversiones en Refinerías de petróleo, cemento y fertilizantes, extrusión de aluminio y refinería de azúcar (IDB, 1992, p. 168). Asimismo, el MCCA utilizó elevados niveles de protección contra la producción proveniente de fuera de la región que permitieron un ambiente favorable para la inversión externa en actividades industriales al interior de la región.

Las vías de financiación del desarrollo industrial en los sesenta provinieron de los excedentes derivados de los cultivos de la agroexportación¹⁸² y la inversión extranjera directa¹⁸³ en menor grado, durante esta década, se sucede un incremento del proceso de la mecanización mediante la importación de bienes intermedios y de capital, principalmente, tecnología para sustituir la maquinaria agroindustrial que no había sido cambiado por la gran Guerra mundial y, también, para la creación de plantas industriales de reducido tamaño que se ubicaron en manufacturas alimenticias (especialmente, agroindustria) y textiles y calzado, ambas manufacturas ligeras de transformación o acabado¹⁸⁴. Además, una industria muy particular se concentró en industrias de ensamble o toque final (química, metalmecánica).

Tabla 12. Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) regional total e industrial, por períodos.

	<i>60-65</i>	<i>65-70</i>	<i>70-75</i>	<i>75-80</i>	<i>80-85</i>	<i>85-90</i>	<i>90-95</i>	<i>96</i>
Tasas medias de crecimiento anual de PIB								

¹⁸² En el caso de Nicaragua, Herrera Zúñiga menciona: "La dependencia que se establece entre el productor industrial y productor agropecuario para la exportación, al montarse la primera fase de la industrialización en Nicaragua durante los años cincuenta, es menos sofisticada que la que se da en países más grandes. Los industriales vinieron directamente de la economía agroexportadora tanto en el ámbito de empresarios, como de capitales. [...] La actividad industrial tuvo su origen en los ahorros rurales que vendrían luego a capitalizar la estructura bancaria recién creada. (1980, pág. 104)

¹⁸³ En los países capitalistas subdesarrollados (PCS), existen ramas de producción que se caracterizan por ser ramas de alta eficiencia y baja eficiencia; los primeros, se constituyen en aquellas ramas que tienen altas composiciones orgánicas (C/V) y altos niveles de mecanización (K/L); en los segundos, las empresas mantienen bajas composiciones orgánicas de capital y bajos niveles de mecanización. Si circunscribimos el análisis de las estructuras económicas de los PCS, tenemos que la economía dual es una característica que perfila el desarrollo de las fuerzas productivas porque coexisten sectores con alta y baja composición orgánica (C/V). El sector exportador moderno esta conformado por productores con composiciones orgánicas y eficiencias más altas que sus promedios sectoriales. Por otro lado, existe un sector exportador atrasado conformado por productores que tienen eficiencias y composiciones orgánicas más bajas que el promedio sectorial. Adaptando la explicación teórica a la estructura económica regional, el sector de alta eficiencia se ubica en los sectores primarios, tales como: café y banano -sectores que han sido concentrados por la inversión extranjera directa- y en los sectores de baja composición orgánica, la industria manufacturera orientada al mercado intra-centroamericano. En efecto, en las industrias con alta eficiencia, el capital extranjero llegó a los países subdesarrollados para explotar los recursos naturales tales como: petróleo, cobre estaño y el desarrollo de plantas tropicales.

¹⁸⁴ Hector Dada Hirezi, se refiere al desarrollo industrial en el período 1945-1960 en El Salvador: " si tanto el cultivo del café como el del algodón tienen un claro carácter capitalista, éste último es más una industria agrícola moderna que usa técnicas más avanzadas, con relativamente poco uso de obreros agrícolas, y un intensivo uso del capital. Y además, con una posibilidad de rápida rotación del capital" (1978, pág. 34). En efecto, como mencionamos en el acápite 3.2.1.1, los bajos salarios y los niveles crecientes de productividad en el proceso de producción hicieron posible el aumento de los márgenes de ganancias necesarios para acometer el proceso de inversión de la década de los sesenta.

Costa Rica	5.1	7	6.0	5.2	0.3	4.6	4.6	-0.6
El Salvador	6.8	4.5	4.6	0.0	-2.8	2.1	6.1	2.5
Guatemala	5.3	5.8	5.6	5.7	-1.1	2.9	4.3	4.0
Honduras	5.4	3.6	3.7	7.2	1.7	3.1	3.4	2.9
Nicaragua	10.1	3.8	5.1	-4.2	0.6	-3.3	2.5	6.4
Panamá	8.2	7.7	4.7	6.3	2.9	-1.4	5.8	2.5
Tasas medias de crecimiento anual de PIB industrial								
Costa Rica	9.2	9.1	9.1	6.0	0.2	4.2	5.2	-4.1
El Salvador	10.7	15.0	2.8	-2.3	-4.7	3.0	5.6	2.9
Guatemala	7.1	8.2	4.7	7.7	-2.1	1.9	2.9	2.3
Honduras	n.d	n.d.	6.8	5.9	1.9	4.0	3.5	4.6
Nicaragua	14.2	6.0	5.9	-0.9	0.8	-6.2	0.5	2.5
Panamá	12.5	2.7	2.9	4.4	-0.3	-0.7	7.4	0.7

Fuente: Elaboración propia con base a CEPAL (1997)

El MCCA pudo haber beneficiado a las multinacionales y sus aliados los capitales nacionales para mantener una posición monopolista de mercado permitiéndoles una alza en los precios de venta para compensar los costos unitarios altos. La idea que subyace en la afirmación anterior es que el precio de monopolio como producto de un mercado cautivo y altos aranceles de importación hicieron posible esta condición (Weeks, 1985)¹⁸⁵. Pese al proceso de capitalización en la industria

¹⁸⁵ En el informe "La Industria Maquiladora en Centroamérica" preparado por Organización Internacional del Trabajo, para presentar en el "Seminario Subregional de Empleadores de Centroamérica y República Dominicana" menciona el papel de la inversión extranjera directa y su alianza con los capitales nacionales, al mismo tiempo, y resume en unas pocas líneas el desarrollo del proceso de industrialización en Centroamérica:

"Para esquivar las barreras arancelarias, no arancelarias y cambiarias instauradas en los países en desarrollo como apoyo del modelo de sustitución de importaciones. En la medida en que los obstáculos dificultaron a los países industrializados exportar desde sus países bases hacia América Latina, se instalaron en los países para alentar industrias "toque final". Estas fueron altamente protegidas de la competencia externa a través de barreras a la entrada de los productos similares, con facilidades para importar los insumos intermedios, que en general producen las

centroamericana, los costos de producción relativos eran todavía muy altos respecto al mercado mundial, por tanto, se justifica la protección industrial como única alternativa para desarrollar la industria manufacturera. Para el caso Cabrera (1999) demuestra que los costos laborales nominales unitarios de Centroamérica respecto Estados Unidos en la década de los sesenta están muy por encima de los precios de venta, así:

“[...] entre 1963 a 1971 donde los costos unitarios de producción están muy por encima de sus respectivos índices de tipo de cambio real, evolución que va convergiendo hasta alcanzar una senda paralela en 1971.” (pág. 12).

La protección del mercado regional manufacturero dio lugar a la producción de mercancías industriales de consumo a altos costos de producción respecto a los mercados mundiales significando que los consumidores de productos nacionales pagaron más altos precios que los existentes en el mercado internacional facilitando el ascenso en los márgenes de ganancias de los empresarios en los sesenta y setenta. La protección de la industria regional está asociada frecuentemente con bajas tasas de utilización de la capacidad instalada en mercados con tamaño pequeño como el caso del Mercado Común Centroamericano¹⁸⁶. sin embargo, la teoría económica nos menciona otra interpretación de baja utilización del capital fijo puede ser resultado de una estrategia del capital monopolista para disuadir la entrada potencial de un competidor al mercado protegido. Sin embargo, las industrias protegidas en general demanda insumos importados implicando que la expansión de las manufacturas presiona la Balanza de Pagos. Resulta paradójico que el crecimiento de la economía industrial *-ceteris paribus-* lleva a una crisis en la relación de intercambio.

mismas empresas en sus países de base (**además de obtener una elevada rentabilidad local que podían trasladar al exterior**) [el énfasis es nuestro]" (Gitly; 1997, pág 4)

¹⁸⁶ En 1972, La Secretaría de Mercado Común Centroamericano (SIECA) en 1972 publicó unas series estadísticas de utilización de la capacidad instalada para los años 1966-1968 y 1972 donde se ilustra que en la región el porcentaje de utilización promedio de la capacidad instalada era de 65% pero excluyendo la industria textil apenas alcanzaba el 36% .

En la década de los setenta y ochenta, las industrias centroamericanas empiezan a manifestar un decrecimiento de las tasas de ganancias hasta los ochenta a tasas nunca vista en el período en estudio (Véase **Ilustraciones 31 a 34**). Pese al ritmo de expansión en el crecimiento hasta finales de los setenta se sucede posteriormente una contracción de la actividad industrial en los ochenta (véase **Tabla 12**).

El desarrollo de las manufacturas estimulado dentro de los límites del MCCA demostró ser bastante frágil como se refleja en la crisis económica de finales de los setenta y la primera mitad de los ochenta. Esta fragilidad es el resultado de los procesos asociados con la estrategia de sustitución de importaciones más las condiciones particulares de cada país.

Tabla 13
Estructura del Valor agregado Industrial a precios constantes de 1990

	1963	1968	1972	1975	1979	1983	1989	1994
31	61.0%	44.3%	45.0%	42.8%	32.0%	43.4%	24.1%	46.8%
32	11.5%	16.1%	15.3%	14.3%	8.6%	9.9%	3.1%	6.5%
33	4.8%	5.3%	5.1%	4.0%	1.9%	3.3%	2.7%	2.8%
34	2.1%	5.7%	6.1%	5.0%	4.3%	6.0%	3.4%	4.4%
35	6.8%	15.4%	15.8%	21.9%	17.0%	26.0%	10.5%	14.7%
36	1.6%	3.7%	3.6%	4.0%	3.2%	4.1%	2.1%	4.0%
37	0.1%	1.4%	1.6%	1.3%	1.6%	1.3%	0.2%	0.7%
38	2.1%	7.2%	7.0%	6.3%	6.0%	5.7%	3.6%	6.4%
39	0.2%	0.8%	0.5%	0.4%	0.3%	0.5%	0.4%	0.5%

Elaboración propia con base a UNIDO (1997)

En la década de los sesenta y setenta la producción industrial se destinaba principalmente para el mercado regional lo que configura una especialización industrial representativa de la primera etapa de la industrialización. La **Tabla 13**, ubica las ramas donde se localiza la especialización, estas son: Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco (31), Textiles, Prendas de Vestir e Industrias del Cuero (32) y Fabricación de Sustancias Químicas y de Productos Químicos, derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y Plástico (35), éste último sector resalta porque una industria química diversificada potencia el desarrollo de la manufactura porque los sectores demandan *inputs* químicos para sus procesos productivos, especialmente, para las ramas contenidas en la 31 y 32.

La especialización industrial ha definido por tanto ciertas características en las empresas regionales que se reproducen a escala nacional: (i) empresas de tamaño pequeño o mediano; (ii) utilización de tecnología obsoleta; (iii) insuficiencia de recursos financieros; (iv) empresas precios-aceptantes en insumos importados y costes determinantes en precios de venta, pero por factores derivados del proceso de sustitución de importaciones que define una estructura industrial protegida.

Tabla 14. Exportaciones de manufacturas más importantes por destino y país. 1960 y 1970

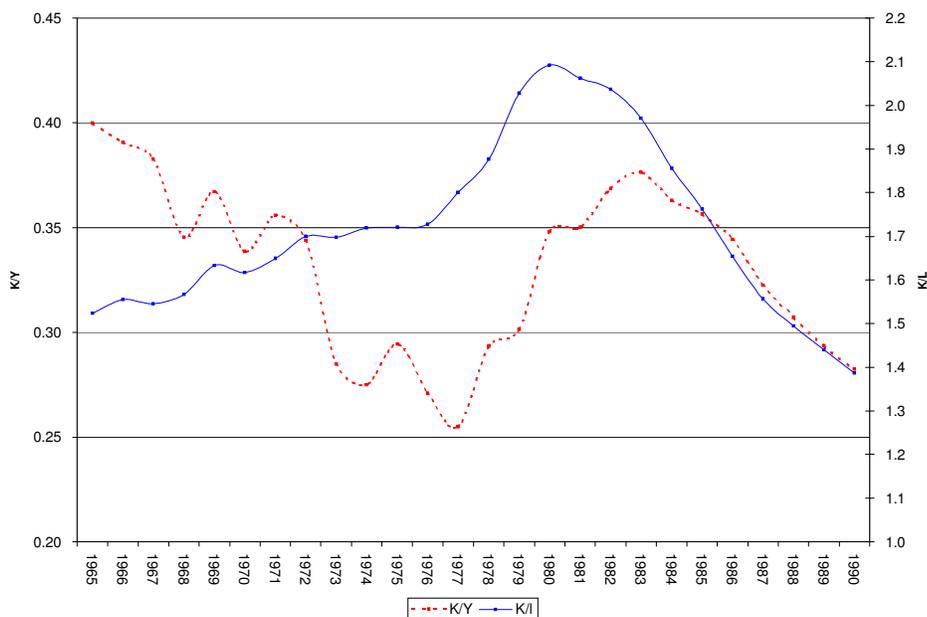
Mercado	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
MCCA	Textiles Alimentos Química Básica Química de consumo	Textiles Química de consumo Productos de papel Alimentos	Química de consumo Textiles Alimentos Productos de vidrio	Química de consumo Alimentos	Química de consumo Alimentos Textiles
Extra-regional	Alimentos Química básica	Alimentos	Alimentos	Alimentos Productos de madera	Alimentos

Fuente: (Weeks, 1975, tabla 48, pág 143)

Además, estas empresas nunca se preocuparon por expandir sus mercados fuera de la región como se ilustra en la **Tabla 14**, por lo que en la crisis de los ochenta, la industria presentaba deficiencias estructurales; por un lado, la propensión a competir mediante la baja de los salarios reales configura una estructura industrial regional que carecía de herramientas competitivas y de normas de calidad estandarizadas para exportar fuera de la región y, por otro lado, alta dependencia en sus estructuras de producción de insumos intermedios y materias primas importadas¹⁸⁷.

¹⁸⁷ Weeks se refiere al alto componente importado de la siguiente manera. "[...] igualmente, más del 50% de los insumos para la producción de estas mercancías son importados, si las refinerías de petróleo son excluidas"(pág. 137)

Ilustración 31. Guatemala. Ratios K/L y K/Y



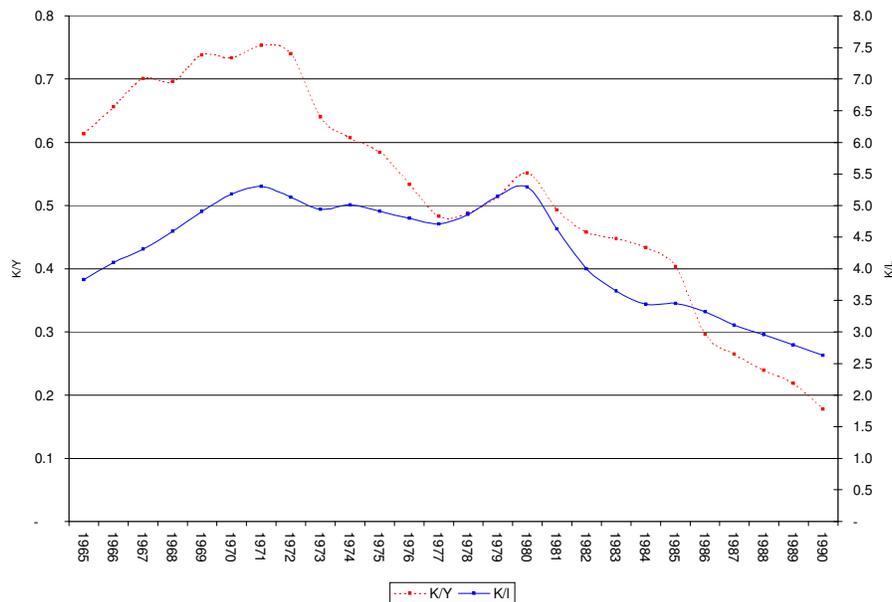
Fue

nte: CEPAL (varios años), Summer and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

La **tabla 14** nos muestra el destino de las exportaciones industriales al mercado intraregional o extraregional. Del mercado intraregional se deduce que los productos más importantes son los Textiles y los Químicos, sectores con muy importante intensidad importadora y con características precio-aceptantes en la estructura de costes de las empresas regionales. Por otra parte, en el mercado extraregional se mantiene como tendencia la alta intensidad importadora en los productos que se exportan.

La elevación de las relaciones K/L Y K/Y en los países de la región tuvo su crisis de rentabilidad a finales de los setenta. En los primeros años de los ochenta el margen de ganancias se estanca y la tasa de ganancia empieza a tener valores negativos en tres de los cuatro países, a saber: **Guatemala, Honduras y El Salvador**. Por su parte, **Panamá** empieza a presentar crecimientos nulos en 1985. El estancamiento en la acumulación, es decir en el margen de ganancias, provoca en estos países un cambio en el punto de inflexión que llevaba el proceso de capitalización de la industria. El congelamiento de la mecanización conlleva a perder las ganancias de competitividad

Ilustración 32. Honduras. Ratios K/L y K/Y

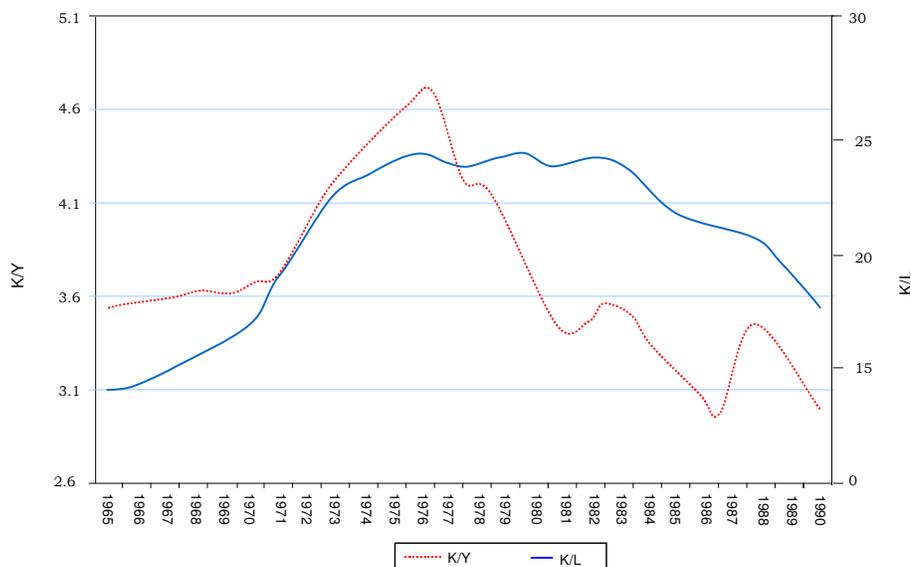


conseguidas en la década de los sesenta y con el consiguiente ascenso en los costos de producción relativos. Según Cabrera (1999), "El período 1972-1985, se caracteriza por un movimiento contrario al del primer período, es decir, se manifiesta claramente una pérdida de competitividad o apreciación real, que también se manifestó con diferente intensidad según el índice elegido y el área de referencia. En tasas de variación acumulada respecto al año 1972, las pérdidas de competitividad acumulada frente a Estados Unidos fueron de 38.8%, en términos de costos laborales unitarios, del 46.8% en términos de deflatores de la industria y del 20.1% con precios al consumidor" (pág. 24). Costes de producción altos llevan a menores cuotas de mercado y, en consecuencia un menor crecimiento industrial.

En la **tabla 11**, se muestra que en la década del setenta y ochenta se pierden los diferenciales positivos de crecimiento alcanzados en los sesenta. Por países, la década de los ochenta resulta ser desastrosa en referencia a la evolución del PIB industrial, toda Centroamérica presentó una reversión en el crecimiento industrial (con excepción de Honduras y Costa Rica); por su parte, las exportaciones centroamericanas a principios de los ochenta seguían concentradas en productos agropecuarios -café, banano, carne y azúcar- a pesar de que su estructura productiva se encontraba más diversificada. La recesión económica mundial dio lugar en el sistema financiero internacional al ascenso en la tasa de interés internacional desencadenando, posteriormente, una crisis de deuda en los países latinoamericanos. La crisis de insolvencia en algunos países centroamericanos (**Nicaragua y Costa Rica**) agudizaron las contradicciones de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que dio lugar a los

capitales reguladores a replantear su estrategia de acumulación hacia la *estrategia de ventaja comparativa basada en la promoción de exportaciones a través de la “Industria de Sustitución de Exportaciones”* (ISE).

Ilustración 33: Panamá. Relaciones K/L y K/Y



Fuente: CEPAL (varios años), Summer and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

La estrategia de ventaja comparativa basada en la promoción de exportaciones persigue eliminar los problemas que acarrea la estrategia “Industria por Sustitución de Importaciones” (ISI) al estimular la producción de manufacturas que son competitivas en los mercados internacionales. Las ventajas de la estrategia son varias, las ramas industriales que producen a bajo costo tienden a ser mercancías provenientes de la agroindustria. Si las ventajas en los costos de producción se basan en inputs agrícolas, reduce la propensión a la importación y estimula la producción en los sectores industriales, pero si la ventaja de costos radica en *mano de obra barata*, la estrategia puede resultar en una especialización industrial que usa igual proporción de importaciones que en la estrategia ISI. Los resultados pueden ser una especialización industrial denominada industrias de Maquila "*screwdriver industries*", en cuyo proceso

de producción gran parte de los *inputs* son de origen importado procesados ligeramente y re-exportados

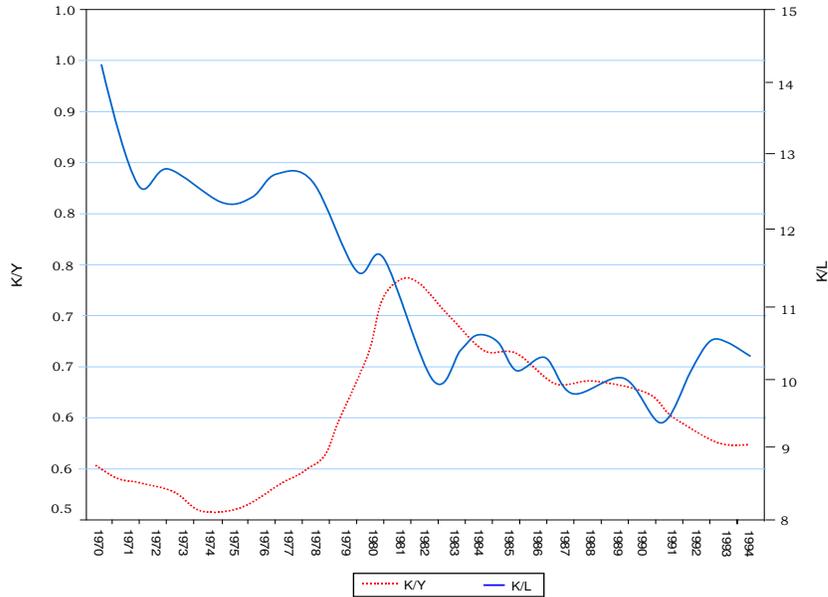
En la década de los ochenta y noventa por la crisis, se produce un cambio al ajustar y orientar la producción de la industria manufacturera hacia los mercados fuera de la región. Los gobiernos de la región ponen en práctica una serie de medidas de política económica de apoyo al sector exportador amparada en la ISE como: la devaluación de los tipos de cambio, una política explícita de promoción de exportaciones, una rebaja en los aranceles heredados de la ISI¹⁸⁸, la eliminación de incentivos fiscales a las empresas destinadas al mercado interno, desregulación del sector público, reformas en los sectores financieros (para el caso, en El Salvador se inicia la privatización de la banca), reformas que permitieron la introducción de la competencia en el mercado regional que dio lugar a la destrucción de parte del tejido productivo industrial heredado de la sustitución de importaciones y la aparición de nuevas industrias exportadoras o su consolidación como es el caso de la maquila; para el caso, en El Salvador, se sucede una retracción de la industria manufacturera mientras que en otros países de la región se proveen a las empresas una serie de incentivos para reorientar sus exportaciones al resto del mundo (Costa Rica y Nicaragua)¹⁸⁹.

Según la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la industria regional mantiene la especialización industrial de los sesenta y setenta en las ramas Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco, y Productos Químicos, derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y Plástico, importancia que oscila en más del 62% del Valor Agregado Industrial Manufacturero, para 1994 (véase tabla 3).

¹⁸⁸ Respecto a la política comercial implantadas en los países centroamericanos se observa una indefinición: por un lado, se opta por una reducción del proteccionismo mediante la solución del mercado, y por otra, se establecen subsidios a las exportaciones no tradicionales

¹⁸⁹ Buitelaar y van Dijk (1997) mencionan que las evoluciones de las participaciones de El Salvador y Costa Rica en el mercado importador de bienes manufacturados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en el período 1977-1994 son contrarias: por un lado, el primero reduce su participación de 0.03% a 0.02%, y el segundo, aumenta su participación de 0.02% a 0.06%.

Ilustración 34: El Salvador. Relaciones K/L y K/Y



Fuente: CEPAL (varios años), Sumner and Heston (1991), Azofeifa y Villanueva (1996), Morales (1997), Acevedo (1998).

Dentro de las medidas de liberalización de los mercados financieros, la implantada sobre la tasa de interés se inicia en **Costa Rica** y finaliza con la liberalización de ésta en los países centroamericanos. Esta liberalización dio lugar al alza en las tasas de interés y el diferencial respecto a los mercados financieros internacionales, incentivó el ingreso de capitales financieros internacionales desestimulando la inversión productiva y el ascenso en los déficit fiscales.

La política monetaria en la década de los noventa ha estado orientada a disminuir la inflación y a neutralizar el efecto apreciator en el tipo de cambio nominal producido por el flujo sostenido de los ingresos del exterior (remesas familiares y transferencias unilaterales privadas). Así, la evolución de las tasas de interés ha estado acompañada por la lucha contra la inflación, el déficit comercial, el déficit público y las

remesas familiares. Durante los noventa, la holgada liquidez monetaria permitió el financiamiento de las actividades privadas ocasionando un descenso gradual en las tasas de interés (véase Anexo 4.9). En la década de los noventa, las tasas de interés presentaron evoluciones disímiles, por un lado, un período que comprende 1990-1993 donde la tasa de interés real aumenta en más del doble de la registrada en 1990 (7.4%), evolución que se puede explicar por la contracción del crédito, el déficit comercial influye en elevación de la tasa de interés a través de la reducción de la liquidez bancaria. Por otro lado, un descenso en cinco puntos porcentuales de la observada en 1994. Como consecuencia del descenso en las tasas de interés activas, se produce una expansión en el crédito interno, principalmente, el privado, pese a que el déficit comercial se mantiene.(véase Anexo 3.10).

3.1. La dualidad industrial regional: La industria de la Maquila y el resto de la industria.

En un estudio de OIT (Gitli, 1997) comenta "cuando el producto se traslada desde un país a otro para elaborar un segmento de la actividad productiva, intensivo en mano de obra de salarios reducidos, tal actividad es designada con el nombre de maquila" (pág. 2). Para CEPAL (1998), la maquila se describe claramente cuando se tipifica el proceso productivo intensivo en mano de obra barata, específicamente se menciona "partes" que emplean intensivamente mano de obra barata.

En la industria de la maquila en Centroamérica (CA), debemos separar las dos fases, la primera, una industria de primera generación que se implanta en la década de los setenta integrada en la ISI y una industria de segunda generación que se implanta en la década de los ochenta. En la maquila de primera generación, su proceso productivo se especializa en un conjunto de actividades intensivas en mano de obra de baja cualificación que aprovecha la fuerza laboral abundante y barata. Los *inputs* que emplean son en mayor medida importados, con excepción de la mano de obra y servicios, tales como: energía eléctrica, agua, etc.. Por su parte, la segunda generación

de maquila emplea maquinaria cercana a la frontera tecnológica internacional, tecnología impuesta por las exigencias de calidad de los clientes.

La segunda generación de maquila nace en la región a mediados de los ochenta y su expansión está asociada con la intensificación de la competencia que imprimió los países asiáticos a la industria de la confección norteamericana, esto dio lugar que los productores norteamericanos transfieran los procesos productivos intensivos en mano de obra hacia países con abundante mano de obra y bajos costes salariales. Asimismo, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) en 1984, sobre todo con el apoyo a los gobiernos de la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (USAID) fomentaron las actividades no tradicionales.

La industria maquiladora se concentra en el sector textil y de confecciones, así citando a CEPAL (1998) " [...] en 1995 representaba alrededor del 80% del total de la misma, tendencia que se ha acentuado en los últimos años. Más del 90% de las exportaciones se destina al mercado de los Estados Unidos" (pág. 41).

La **Tabla 15**, muestra la importancia relativa de la maquila en la industria regional, se observa que entre el período 1990 a 1995, el crecimiento de la industria de la maquila en todos los países es alto; en El Salvador, la maquila creció nueve veces, seguido de Guatemala y Honduras donde creció cuatro veces y en Costa Rica se duplicó.

La maquila acrecienta el progreso técnico en dos fases del proceso productivo: primero, en la organización de la producción, está próximo a la frontera tecnológica internacional y, segundo, la formación de la fuerza laboral y la asimilación de técnicas modernas en la producción. En concreto, la industria de la maquila contribuye en la organización de la producción con el empleo de técnicas de producción flexible, tales como: programas de calidad total, programas de justo a tiempo y prácticas de mejora continua. Sin embargo, la difusión tecnológica no ha alcanzado el diseño de un nuevo producto o actividades de investigación y desarrollo tecnológico (I+D), sino que, éstos

la realizan las empresas contratistas con lo que su efecto multiplicador en la industria total es limitado.

Si un país se especializa totalmente en actividades de maquila está a merced del continuo abaratamiento del factor trabajo, por lo que no se puede considerar una estrategia viable en el largo plazo de crecimiento económico con cohesión social. Pese a estas restricciones no se debe satanizar su implantación en la región sino que en la actualidad ha potenciado el ascenso de la población ocupada regional especialmente en los estratos más pobres y con bajos niveles de cualificación laboral.

Tabla 15. Países centroamericanos. Relaciones entre el valor agregado por la maquila y el producto interno bruto industrial (millones de dólares y porcentajes)

COSTA RICA							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Valor agregado maquila	112.3	133.8	166.7	195.4	209.3	268.1	265.2
PIB industrial	1,100.5	1,122.8	1,380.0	1,448.2	1,543.3	1,721.3	n.d.
Participación	10.2%	11.9%	12.1%	13.5%	13.6%	15.6%	n.d.
El SALVADOR							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Valor agregado maquila	22.0	24.9	42.2	70.1	108.4	173.6	213.6
PIB industrial	995.7	1,173.3	1,405.4	1,553.7	1,786.0	2,034.7	2,272.9
Participación	2.2%	2.1%	3.0%	4.5%	6.1%	8.5%	9.4%
GUATEMALA							

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Valor agregado maquila	38.9	68.3	96.2	105.5	118.7	175.2	n.d.
PIB industrial	1,142.9	1,408.8	1,533.0	1,636.1	1,896.1	2,065.3	n.d.
Participación	3.4%	4.8%	6.3%	6.4%	6.3%	8.5%	n.d.
HONDURAS							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Valor agregado maquila	31.6	34.4	61.5	81.9	96.9	132.6	n.d.
PIB industrial	413.4	444.8	515.2	534.2	508.2	613.1	636.6
Participación	7.6%	7.7%	11.9%	15.3%	19.1%	21.6%	n.d.
NICARAGUA							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Valor agregado maquila	-	-	2.9	6.1	11.8	27.4	53.1
PIB industrial	263.7	298.8	306.	306.5	306.3	312.1	309.5
Participación	0.0%	0.0%	0.9%	2.0%	3.9%	8.8%	17.2%

Fuente: (Gitli, 1997, tabla I-11, pág 40)

La evolución de las cuotas de mercado en las importaciones de OCDE, por países de Centroamérica en el período 1990-1995, ha sido la siguiente: El Salvador aumentó 88.7%, Honduras 55%, Guatemala aumento su cuota por encima del 40% y Costa Rica 32.5%. Cabe señalar que El Salvador, se ubicó en segundo lugar de un total de 47 países en tasa de penetración de sus exportaciones en los mercados de los países industrializados.

El desarrollo de la maquila depende en el futuro del proceso de reestructuración productiva de los países industrializados como también del acceso preferencial al mercado norteamericano, Además, internamente por la capacidad de diversificar las prendas de vestir.

Cabe decir, hemos descrito el proceso de acumulación de la estructura socioeconómica centroamericana y su proceso de capitalización que configura un proceso de mecanización muy bajo y donde la especialización de la economía y su industria es en mercancías intensivas en trabajo (Costes Fijos Medios/Costes Variables tendentes a ser menor que uno). Mecanización que da lugar a contestar en el siguiente capítulo, las interrogantes siguientes: ¿Cómo ha sido la evolución de los costes laborales

nominal unitarios relativos?, ¿cómo a evolucionado los índices de tipo de cambio real? y finalmente, ¿Cómo ha evolucionado la competitividad industrial regional relativa?.

CAPÍTULO 5. EVOLUCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DE LAS ECONOMÍAS CENTROAMERICANAS. COSTES LABORALES NOMINALES UNITARIOS RELATIVOS (CLNUR) Y TIPOS DE CAMBIO REAL RELATIVOS (ER).

1. Introducción

En los capítulos anteriores, expusimos los fundamentos teóricos -en el ámbito nacional e internacional- de las teorías dinámicas de la competencia. Teorías clásicas y postclásicas que se apoyan en las *ventajas absolutas de costos como factor explicativo de la competencia nacional y competitividad internacional*. En este capítulo,

aplicaremos la teoría de la Competencia Dinámica al caso de los bienes comercializables en la *Industria Manufacturera Centroamericana* y *contrastaremos su evolución respecto a los siguientes socios comerciales; Estados Unidos, México y Canadá.*

La hipótesis a desarrollar en el acápite supone que, las ventajas o desventajas competitivas en la industria manufacturera centroamericana se encuentran explicadas por el valor de los costos de producción nacionales relativos. Los costos laborales unitarios relativos son usados como variables *proxy* de los costos de producción de los bienes comercializables debido a la falta de datos adecuados e información restringida para los países

En primer lugar, hemos calculado los Costos Laborales Unitarios Relativos (CLNUR) e Índices de Tipo de Cambio Real (TCR) entre Centroamérica y los países citados anteriormente en el período 1963-1997. Se advierte que el TCR gravita en torno al correspondiente CLNUR desde una aproximación gráfica así como estadística. Posteriormente, establecimos la relación funcional entre déficit comercial y los CLNUR. La elevación en los costos de producción relativos de Centroamérica produjo un ascenso en el déficit comercial estructural. Por otra parte, las oscilaciones de los tipos de cambio nominales que han presentado las cinco economías centroamericanas produjeron efectos transitorios en el déficit comercial.

La competitividad es el factor detrás de los déficit o superávit del comercio exterior estructural. Las diferencias entre los costos de producción de los países determinan sus términos de intercambio y de sus tipos de cambio reales. Las naciones que mantengan costos de producción reales muy altos tenderán a mantener un déficit comercial persistente. Finalmente, persistentes déficits comerciales estructurales se asocian con mayores niveles de endeudamiento externo porque cada año los excesos de importaciones deben financiarse con más endeudamiento externo.

2. Aspectos metodológicos en el cálculo de los Costos Laborales Unitarios Relativos (CLUNR) e Índices de Tipo de Cambio Real (TCR¹⁹⁰) para las economías centroamericanas.

El estudio de la evolución de los costes y precios en la industria centroamericana con relación a los observados en los mercados internacionales constituye una aproximación agregada a la competitividad industrial. Es importante señalar que estos índices transmiten señales de la evolución de los costes y precios en un momento donde los niveles de todos los países son iguales (Año base) pero son incapaces de transmitirnos los *niveles* de costes y precios existentes en un momento determinado.

La elaboración de índices de costes laborales unitarios (**CLUR**) y tipo de cambio real (**Er**) conlleva a la valoración de los métodos más apropiados de estimación y en la escogitación de las estadísticas básicas que los componen. La primera se refiere a la cobertura de los índices que debe ser lo más amplia posible, tomando en cuenta los principales competidores de los productos centroamericanos. Sin embargo, la falta de disponibilidad de la información estadística para todos los países hace necesario la adopción de incluir a los países miembros del Tratado de Libre Comercio que constituye el principal competidor y destino de las ventas totales centroamericanas¹⁹¹. La segunda, se refiere a la selección del indicador de costes y precios más adecuado para reflejar la situación competitiva de la industria regional y por países. Los índices de tipo de cambio real más comunes son los construidos con índices de precios al consumidor, con deflatores implícitos del PIB, con índices de precios al productor, con índices de precios de exportación (en su defecto con índices de valor unitario de las

¹⁹⁰ Para efectos prácticos definiremos indistintamente las siglas del Tipo de Cambio Real como Er, notación empleada por Shaikh o TCR empleada de manera empírica.

¹⁹¹ CEPAL se refiere al papel Tratado de Libre Comercio de Norteamérica como principal competidor de los países centroamericanos así: “Desde la perspectiva centroamericana el TLCAN se convierte en un elemento importante de su relación tanto para los Estados Unidos como con México [asimismo, Canadá]. El primero es socio comercial más importante para Centroamérica: 44.2% de las exportaciones de Costa Rica se coloca en los Estados Unidos; 49.4% de El Salvador; 37% de Guatemala; 67% de Honduras; 40. % de Nicaragua y 34% de Panamá.”(1995b, p. 53).

exportaciones) y con costos unitarios del trabajo. Sin embargo, los indicadores útiles para mostrar la evolución de la competitividad industrial son los costes laborales unitarios e índices de tipo de cambio real calculados con deflatores implícitos del Valor Agregado Industrial. Según Turnes y Van't Dack's (1993), de los indicadores de competitividad industrial, "los costos laborales unitarios en la industria manufacturera son probablemente el mejor indicador" (p. 112). Para nuestro caso, el primero, porque aproxima el comportamiento de los márgenes unitarios de la industria y, el segundo, porque no presupone que los márgenes de ganancia, precio de los consumos intermedios, costos financieros, etc., se comportan de forma similar en los países examinados.

En este epígrafe, se describe los aspectos metodológicos de cálculo y análisis de los **CLUR** y **Er** para los países de Centroamérica, índices de precios y costes corregidos por el tipo de cambio. Las medidas analizadas constituyen un esfuerzo metodológico para encontrar respuesta a la evolución desfavorable de la competitividad industrial acontecida en las últimas tres décadas. Período en el cual, los países pertenecientes al Mercado Común Centroamericano y Panamá han visto descender lentamente su cuota de mercado mundial en cualquiera de las medidas convencionalmente aceptadas: exportaciones, saldo comercial, etc. Tanto es así, que la cuota de exportaciones e importaciones centroamericanas en el período 1990-1992, se ha mantenido en un 0.5 por ciento del mercado mundial (CEPAL, 1995,b).

Los **CLNUR** y **Er** constituyen una aproximación agregada de la competitividad que valora la evolución de los costes y precios de la industria centroamericana, con relación a los precios y costes vigentes en el resto del mundo. Asimismo, se constituye en un instrumento analítico que permite valorar los determinantes de las ventajas o desventajas competitivas de las industrias centroamericanas frente a sus principales competidores.

En la construcción de los indicadores se han adoptado múltiples decisiones, relacionados con los elementos que los componen. La primera decisión relacionada con

la inclusión de todos los países de Centroamérica y sus competidores, se encontró información estadística suficientes para todos los países excepto Nicaragua, asimismo, se construyeron índices de **CLUNR** y **Er** para los países centroamericanos siguientes: Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Panamá. Respecto a sus principales competidores, se construyeron indicadores para los países miembros del TLC (Canadá, Estados Unidos y México). En segundo lugar, el período disponible de estadísticas básicas era el comprendido entre 1963-1997. Sin embargo, para los **CLNUR** no se dispone información referida al período 1994-1997 por lo que se extrapoló con la evolución del tipo de cambio real estimado por deflatores industriales. (Véase Anexo 5.1)

Otra de las decisiones adoptadas se refiere a la dualidad de usar comparaciones en moneda común utilizando el tipo de cambio nominal o índices de la Paridad de Poder de Compra (PPP). Las comparaciones de **CLUNR** y **Er** en moneda común entre países o regiones a escala internacional son normalmente transformados utilizando el tipo de cambio nominal. Sin embargo, la existencia de diferentes canastas de bienes en unidades físicas heterogéneas plantea dudas a la fiabilidad de las comparaciones internacionales. En nuestro caso, hemos adoptado el empleo de índices en paridad de poder de compra (PPP) de la economía, para convertir los tipos de cambio (**Er**) en moneda común. Pese a la mejora que supone su empleo debemos dejar constancia que los datos utilizados de PPP en las economías centroamericanas son estimaciones restringidas realizadas por el ICP (International Comparisons Project) con información de precios muy limitada (Summer and Heston, 1988, 1991) (Maddison, 1997, p. 228). Sin embargo, pese a esta restricción, la certeza de las comparaciones garantiza su uso. Además, la mayoría de los estudios internacionales sobre comparaciones de costos se han realizado para las economías en su conjunto con excepción de ciertos estudios sectoriales específicos a unos pocos países de América Latina (Maddison y Van Ark, 1989) y (Mulder N. y Maddison A., 1993)

El tipo de cambio real (Er) calculado por los costos laborales nominales unitarios relativos se define como la relación salario nominal (w) y productividad (π) en

$$54. \quad er_{ij} = \ln u_{i,j} = \frac{W_{i,j} * dY_{i,j} * P_{i,j}}{Y_{i,j} * \text{Índice PPP}_{i,j}}$$

el país i respecto al país j , identidad equivalente a la ecuación (1); según la ha demostrado Guerrero (1995):

(Donde W_{ij} , masa salarial nominal relativa; Y_{ij} , Producto Interno Bruto Relativo a

$$55. \quad er_{ij} = e_{ij} * \frac{dY_i}{dY_j}$$

Precios Nominales en millones de moneda nacional; dY_{ij} , Deflactor Implícito Relativo del PIB a precios constantes de 1990; P_{ij} , nivel nacional de precios ¹⁹²; Índice de la paridad de poder de compra (PPP) en unidades monetarias de moneda nacional respecto al dólar. Además, se han hecho el cálculo del tipo de cambio real (Er_{ij}) corregido por tipo de cambio nominal, a saber:

Donde e_{ij} , tipo de cambio nominal de la moneda i en términos de una unidad monetaria del país j ; dY_i , deflactor implícito del PIB industrial a precios constantes de 1990 en el país i y dY_j , deflactor implícito de PIB industrial a precios constantes de 1990 en el país j . Para los países de Centroamérica, las estadísticas básicas sobre PIB industrial nominal, Deflactor implícito del PIB industrial a precios constantes de 1990, tipos de cambio nominal en unidades monetarias de un país respecto al dólar, provienen de CEPAL (1997). Asimismo, las cifras de Sueldos y Salarios provienen de ONUDI

¹⁹² El término «nivel nacional de precios» se define el nivel nacional de precios de una país respecto a los Estados Unidos y en los estudios del Penn World Table (PWT 5.6) se estima como el cociente entre el índice de paridad de poder de compra respecto a USA y el tipo de cambio nominal de unidades monetarias nacionales respecto al dólar (Summer and Heston, 1988)

(1997)¹⁹³. Por otra parte, las estadísticas de PIB industrial nominal y deflatores implícitos de la industria, remuneración de asalariados procede de OECD (1996, 1997). El nivel general de precios, P_{ij} y el índice de paridad de poder de compra, PPP_{ij} para todos los países provienen de Proyecto “International Comparison Program” (ICP) que han sido desarrolladas por la Universidad de Harvard y la oficina de las Naciones Unidas (ONU) (Summer and Heston, 1994). En el caso de los países centroamericanos, algunas estadísticas de UNIDO no presentaban datos en algunos años, los que fueron intrapolados o extrapolados usando precios al consumo. (Véase Anexos 5.1 a 5.20)

Los cálculos de los tipos de cambio real deben ser interpretados de la manera siguiente: Si los costos laborales reales unitarios relativos y sus tipos de cambio reales son mayores que la unidad, significa que los costos relativos del país en cuestión son superiores a los de sus competidores. En consecuencia, tendrán un tipo de cambio real ascendente que se refleja en un ascenso en la razón de precios relativos en moneda común (precios más elevados). A mayores niveles de precios relativos menor cuota de mercado para los bienes y servicios producidos. Es decir, las empresas en promedio en el país i son menos eficientes y, por consiguiente, incapaces de producir en *promedio* a menores costos unitarios de producción que sus rivales.

Si los CLNUR y E_r son menores que la unidad, los costos relativos del país en cuestión son inferiores, presentando ventajas absolutas de costos respecto a sus principales competidores. Las empresas en promedio de la economía producen a menores costos unitarios de producción y por tanto su cuota de mercado ascenderá.

¹⁹³ Hemos supuesto que las estadísticas de sueldos y salarios constituyen una estimación aproximada de remuneración de asalariados en la industria manufacturera. Así, la relación sueldos y salarios sobre Valor agregado se ha aplicado para cada año a las cifras de PIB nominales empleadas. Además, Los datos de UNIDO presentan restricciones en remuneración nominal de asalariados al excluir la contribución a la seguridad social, sin embargo, Turner y Golub (1997) comentan que en los estudios de Bureau of Labor Statistics (BLS) de los Estados Unidos la contribución a la seguridad social representa una pequeña parte de los costos laborales en los países no industriales (10%) que en los países industriales (20%).

3. Evidencia empírica de las Leyes de las ventajas absolutas de costos y precios en la explicación de la evolución de la competitividad industrial centroamericana (1963-1997)

En este epígrafe, expondremos que el origen de *las desventajas competitivas en la industria manufacturera centroamericana se encuentra explicadas por el nivel medio de ventajas absolutas de costos medidas por el tipo de cambio real de dos monedas nacionales, cuyo valor viene determinado en el largo plazo por el costo unitario relativo de sus respectivas canastas de bienes, o por región, depende de los niveles relativos de cuota salarial y de la productividad de los capitales reguladores o empresas más eficientes de los países o regiones que comercian entre sí.*

Pretendemos demostrar de manera gráfica y econométrica que el tipo de cambio nominal (tcn) de cada par de monedas depende de su tipo de cambio real (er), propuesta que invierte los fundamentos actuales de la teoría de los tipos de cambio nominal y real. En seguida agregar, que en el largo plazo los tipos de cambio real no son más que los costos laborales unitarios relativos de producción de los bienes que se intercambian entre países y regiones. Para concluir, que los costos laborales unitarios relativos dependen en el más largo plazo de su cuota salarial relativa ($er^* = (W/Y)$).

En nuestra explicación, las ganancias o pérdidas de cuota de mercado nacional e internacional están vinculadas en el largo plazo por el principio de las Ventajas Absolutas de Costos. Las empresas centroamericanas como media disfrutarán de ventajas absolutas de costos si son capaces de producir bienes a costos de producción mucho menores que sus rivales y, por tanto, están en condiciones de disminuir el precio de mercado y aumentar sus cuotas de mercado. Se puede decir que la Teoría de la Ventaja Absoluta dentro de un área con múltiples tipos de cambio se explica por las diferencias en los niveles relativos de eficiencia de su estructura productiva y de su cuota salarial entre las empresas de los países que comercian entre sí. Si los países centroamericanos mantienen costos laborales reales unitarios mayores que la unidad se traduce posteriormente en precios más elevados que los de sus competidores. Si el tipo

de cambio real que representa los precios de medios de un país con relación a los precios medios de sus competidores internacionales tiende al ascenso o apreciación significa que la situación competitiva se está deteriorando y, en consecuencia, descenderá su cuota de mercado.

Los costos laborales nominales unitarios relativos se han estimado para la región centroamericana y por país respecto a los Estados Unidos de Norteamérica por las razones siguientes: (i) este país ha sido el principal competidor y destino de las ventas de la región y de los países del área centroamericana, así también para México y Canadá; (ii) los estudios desarrollados por el *International Comparison Project (ICP)* sobre los índices de paridad de poder de compra *que* son encadenados por medio de un país “estrella”, estudios que toman a Estados Unidos como “estrella”. Por consiguiente, los estudios se refieren a las comparaciones para Guatemala/Estados Unidos, Honduras/Estados Unidos, etc. que pueden ser un inconveniente para estudios entre países, pero es una metodología más apropiada que el uso del tipo de cambio; Maddison menciona que los tipos de cambio “[...] son con frecuencia fuertemente influenciados por los movimientos de capital y, durante los últimos 20 años, han sido demasiados volátiles para utilizarse como indicadores confiables de poder adquisitivo”(1997, p. 227). Por otra parte, el tipo de cambio real relativo se ha estimado para la industria centroamericana respecto a USA por dos procedimientos: (i) primero, el tipo de cambio nominal por la relación de los deflatores implícitos de la industria manufacturera ($Er=e*dY$ Centroamérica/USA); (ii) segundo, por la relación de los índices de precios al consumo corregido por el tipo de cambio nominal ($Er=e*IPC$ CA/USA).

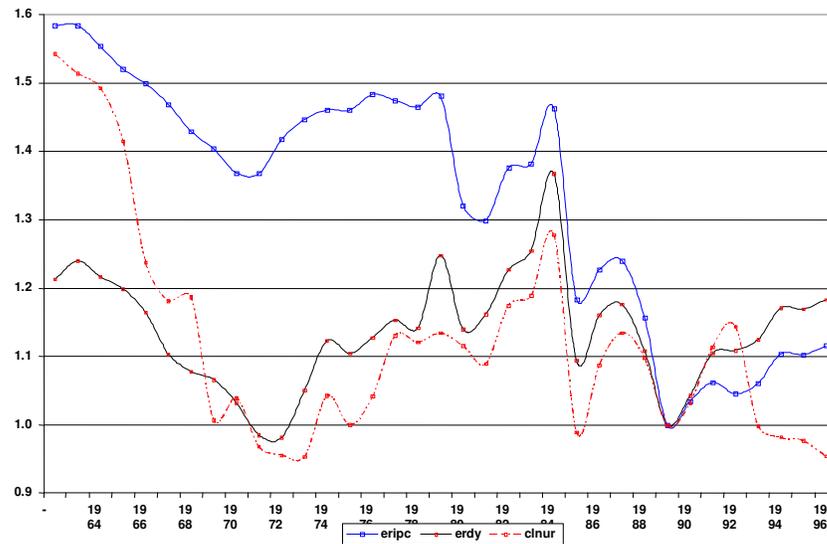
En la **Ilustración 35** mostramos los costos laborales nominales unitarios relativos de la industria manufacturera **CLNUR** y el índice de tipo de cambio real **Er**, Centroamérica/USA en moneda común. El tipo de cambio real emplea en su cálculo precios relativos aproximados por deflatores implícitos relativos de la industria y por índices de precios al consumidor relativos. En ambas estimaciones podemos observar que la evolución de los tipos de cambio real es sincrónica con la evolución de los costos

nominales unitarios relativos. Así, un descenso en los costes laborales nominales unitarios relativos implica una depreciación de su tipo de cambio real de Centroamérica respecto a Estados Unidos o, en sentido inverso, un ascenso en los CLNUR da por consiguiente una elevación del **Er**.

Podemos afirmar que en efecto la evolución del **Er** (calculado con índices de precios implícitos de la industria o al consumidor) viene regulado en el largo plazo por la evolución de los costos laborales nominales unitarios relativos. Además, resalta en la ilustración el carácter cíclico de **Er** respecto a **CLNUR**. En términos de la teoría dinámica de la competencia industrial un tipo de cambio en ascenso significa que los precios de las mercancías del país en cuestión son mayores que los precios de venta de sus competidores y da lugar a una pérdida de cuota de mercado global (déficit comercial en ascenso). En sentido opuesto, un descenso en los **CLNUR** da lugar a menores precios de venta con relación a sus países competidores (en nuestro caso, Estados Unidos). Menores niveles de tipo de cambio real dan lugar a un incremento en la cuota de mercado. Cabe señalar, en ambas ilustraciones se observa un período comprendido entre 1963 a 1971 donde los costos unitarios de producción están muy por encima de sus respectivos índices de tipo de cambio real, evolución que va convergiendo hasta alcanzar una senda paralela en 1971.

Una vez, expuesto la evolución similar entre costos unitarios de producción e índices de tipo de cambio pasamos a comprobar estadísticamente que las series están cointegradas, concepto que ayudara a mostrar que existe una relación estable en el largo plazo. El término estable para nuestro propósito es que los tipos de cambio real están determinados en el largo plazo por el índice de tipo de cambio real calculado por los costos unitarios de producción.

Ilustración 35. CLNUR y Er Centroamérica respecto a USA



La **Ilustración 35** expresa evoluciones similares en las series temporales, sin embargo, las series evolucionan con el tiempo tanto en sus niveles como en su varianza. Las funciones de autocorrelación simple y parcial (FAS y FAP)¹⁹⁴ indican una falta de estacionariedad, tanto por el elevado valor que alcanzan en el primer retardo como en el lento decrecimiento de las funciones. Finalmente, el contraste de *Dickey-Fuller* Aumentado (ADF) no permite rechazar la hipótesis nula de presencia de una raíz unitaria. La regresión utilizada es:

$$56. \quad \Delta Y_T = \beta_1 + \delta Y_{T-1} + v_T$$

Donde: $\Delta=1-B$ es el operador de diferenciación en la parte regular, siendo B el retardo

$(B^j Y_{T-j})$; β_1 y δ_2 , son los parámetros a estimar por mínimos cuadrados ordinarios (MCO); μ_t es el término de error independiente con la media nula y su varianza constante (ruido blanco).

¹⁹⁴ Véase Anexos N° 5.21, 5.22, y 5.23.

Tabla 16. Contraste *Dickey-Fuller* aumentado
Valores críticos al 1% de significación=-3.6752

Variable	Coefficiente	ADF
CLNUR	-0.309594	-2.793885
TCRDY	-0.37385	-2.267530
TCRIPC	-0.049885	-0.573934

(MacKinnon, 1990)

Una vez comprobado el carácter $I(1)$ de todas las variables, debemos preguntarnos si están cointegradas todas las variables, es decir, si existe una relación que tienda al equilibrio en el largo plazo; en lenguaje estadístico significa que si las series temporales están cointegradas $I(d)$, el error o término de error será $I(0)$. Contraste que nos permitirá afirmar de manera empírica que existe una relación de largo plazo entre la evolución de los índices de tipo de cambio real estimados por las dos vías y los costes laborales unitarios relativos.

En la **tabla 17** presentamos los resultados econométricos entre los tipos de cambio real de Centroamérica/USA estimados por los índices de tipo de cambio real y costos laborales nominales unitarios relativos. Las regresiones calculadas entre **Er** y **CLNUR** nos muestran los coeficientes estimados por mínimos cuadrados ordinarios; así, en la primera relación causal el tipo de cambio estimado por los deflatores implícitos del PIB industrial viene explicado por el tipo de cambio real en logaritmos retardado en un período ($\log Er(-1)$); el logaritmo de los costos laborales unitarios retardado en un período ($\log CLNUR(-1)$) y un vector de intervención estilo *dummy* que recoge el efecto del cambio en el punto de inflexión en 1970. Todas las variables incluidas denotan una significancia estadística y el signo de los parámetros esperado es positivo, coincidente con lo que postula la teoría de la ventaja absoluta. Un ascenso en los costos unitarios de producción (en teoría) da como resultado un ascenso en los tipos de cambio real. La dirección en el cambio de los costos laborales nominales unitarios es positiva y la regresión denota una *t-calculado*

más significativo que el resto de variables.

En suma, el tipo de cambio real es explicado en un 86% por la evolución de costos laborales nominales unitarios relativos. En la segunda regresión, los CLNUR explican la evolución de los Er estimados por los precios al consumidor relativos por medio de las siguientes variables: La primera diferencia del logaritmo de los CLNUR, el logaritmo del tipo de cambio real retardo en un período y una variable dummy que capta el efecto de la recesión económica iniciada en 1980 en la región.

Todos los parámetros tienen el mismo signo con excepción de la dummy que capta el efecto negativo de la recesión regional. La regresión nos explica que las series económicas y dentro de ellas, los CLNUR explican la evolución del tipo de cambio real medido por los precios al consumo relativos en un 94%. Además, se desarrollaron pruebas de cointegración en ambas regresiones para desechar la hipótesis de correlación espúreas y mostrar la existencia de una relación de largo plazo entre la evolución al ascenso o descenso de los CLNUR y, sus consecuencias, la depreciación o apreciación del Er -calculado con deflatores de la industria relativos o precios al consumo relativos-.

En la **tabla 17** se presenta el Test de Johansen (1991) para comprobar la no-existencia de cointegración. El test muestra la existencia de por lo menos, una relación de cointegración existe entre las variables involucradas. Es decir, el test rechaza la hipótesis nula de no cointegración. Pese a la relación estable de largo plazo entre las series no implica la misma evolución en el corto plazo, más bien la tendencia esperada es al desequilibrio; comportamiento que coincide con lo expuesto en la teoría dinámica de la competencia, dicho argumento menciona que el precio de venta oscila en torno a su centro de gravedad de manera turbulenta: el costo de producción. Así, la venta o intercambio de mercancías en el mercado no es un estado tendente al equilibrio neoclásico, donde reina la armonía, sino es un proceso de movimientos y contramovimientos continuos de los precios de venta alrededor de sus centros de gravedad, los costos de producción.

$$57. \quad Er^{*}_{i,j} = \frac{W_{ij}}{Y_{ij}}$$

Hemos expuesto la significancia entre los CLNUR y los Er para la industria centroamericana respecto a sus competidores. Sin embargo, como predice la teoría de la competencia (Shaikh, 1990) existe a su vez, un determinante en el más largo plazo del tipo de cambio real calculado por los costos unitarios y que puede representarse como la cuota salarial relativa. Dicha cuota salarial es la ratio de las ponderaciones relativas de los salarios totales en el PIB de cada país: Esta afirmación tiene su sustrato teórico en la afirmación que la cuota salarial relativa presenta una evolución al alza en los países donde el cambio técnico es más intenso y el proceso de mecanización de la producción es continuo (Botwinick, 1993) (Guerrero, 1996). Cada capitalista individual se lanza a la lucha por la obtención de la ganancia en dos procesos de distinta naturaleza: uno ubicado en el ámbito de la producción y el otro en el ámbito de la circulación. El primero se refiere a la intensificación de la producción mediante el aumento de la productividad del trabajo. El medio para asegurar la productividad es la mecanización. La mecanización se entiende como la relación entre el conjunto de los medios de producción empleados y la fuerza de trabajo que ha de emplearlos. Así, los aumentos en la mecanización se manifiestan en el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo y en el aumento de la escala de producción, cuyo resultado es la reducción de los costos unitarios de producción. La otra vía, que hemos expuesto es la lucha entre los capitales individuales o competencia, denominada la "batalla de las ventas".

Tabla 17. Centroamérica. Resultados Econométricos para la ecuaciones del CLNUR

	Ecuaciones	
	LogEr=(e*dYij)	Log Er*=(e*IPCij)
Constante	0.015333 (1.281169)*	
log Er (-1)	0.690936 (6.193223)	
d(logCLNUR)	0.742021 (8.391163)	
log CLNUR(-1)	0.1.73644 (2.563340)	
ER(IPCij(-1))		
DUMMY	0.090821 (3.707470)	
DUM1		-0.162553 (-4.994939)
R cuadrado	0.848493	0.944726
R cuadrado ajustado	0.824251	0.9440631
Durbin-Watson	1.948062	2.188904
Test de Johansen para cointegración ¹⁹⁵		
Test estadístico	4.82	0.41
Valor crítico (5%)	3.76	3.76
Valor crítico (1%)	6.65	6.65
Período	1963-1993	1963-1993

+Significativo al 10%

Fuente: UNIDO (1997); CEPAL (1997); Summer and Heston (1991); FMI (varios años); OCDE (1996, 1997)

¹⁹⁵ Constrate que evalúa la existencia de al menos una relación de cointegración entre las variables involucradas. Todas la variables son integradas de orden uno (I(1)).

Tabla 18. Centroamérica. Resultados Econométricos para las ecuaciones del CLNUR

Ecuaciones	
	logClnur
Constante	0.602367 (2.224682)
(W/Y)	0.370822 (1.771879)
logclnur(-1)	0.616069 (5.323570)
R cuadrado	0.698291
R cuadrado ajustado	0.675944
Durbin-Watson	2.027551
Test de Johansen para cointegración ¹⁰¹	5.038390
Test estadístico	3.76
63. Valor crítico (1%)	6.65
Período	1963-1993

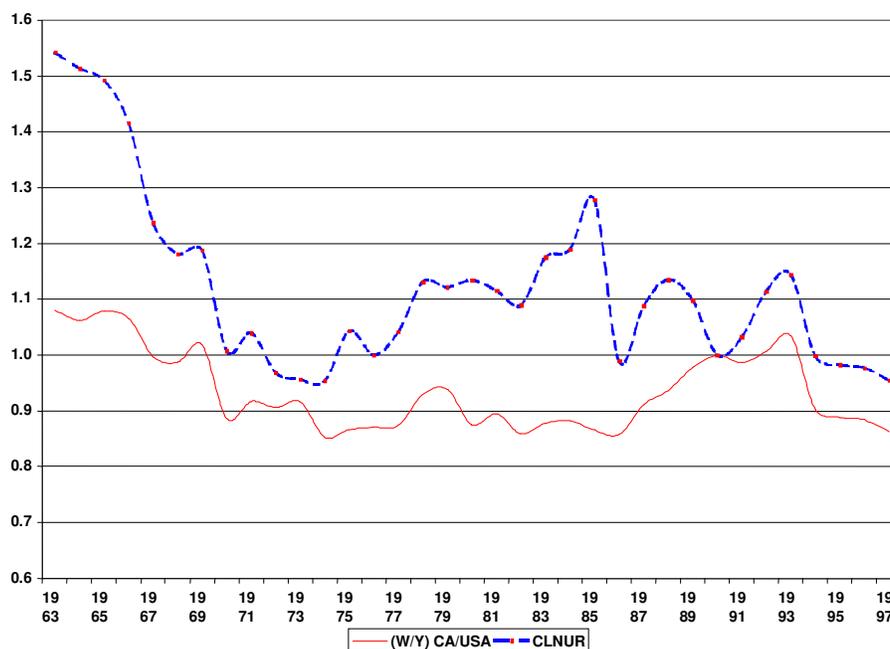
Fuente: UNIDO (1997); CEPAL (1997); Summer and Heston (1991); FMI (varios años); OCDE(1996,1997)

Los incrementos en la productividad conllevan a incrementos en la masa salarial y definen la tendencia de largo plazo de los costos de producción. El crecimiento económico de los países más competitivos ha sido determinado por los incrementos continuos en la mecanización y su efecto en la evolución al alza de la productividad y del incremento en menor cuantía de los salarios reales de los asalariados. Una mejor formación laboral conlleva una mejor retribución salarial del trabajador. Resulta claro que las mayores cuotas

¹⁰¹ Contraste que evalúa la existencia de al menos una relación de cointegración involucradas. Todas las variables son integradas de orden uno (I(1))

salariales estén correlacionadas positivamente con los países más exitosos¹⁰². Por tanto, debemos probar esta afirmación que nos ayudará en el siguiente epígrafe a la explicación del desempeño competitivo de la industria regional.

Ilustración 36. Er y cuota salarial relativa. Base 1990=1



Debemos recordar que los CLNUR han sido calculados como la relación de la media simple de tres componentes la cuota salarial industrial relativa, el deflactor implícito relativo de la industria y el “nivel nacional de precios” sobre el índice de la paridad de poder de compra. En consecuencia, debemos cuantificar la aportación de la cuota salarial relativa en la evolución de los Er.

¹⁰² Diego Guerrero (1996) reflexiona así: «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 de 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» (p. 147). Afirmación que demuestra para un estudio de la industria manufacturera de los países capitalista desarrollados en el período 1970-1990. En dicho estudio demuestra que los países que han ganado participación en la producción total del 14, siendo estos: Japón, Italia, Bélgica y Finlandia presentan costos unitarios menores con relación a los países “Perdedores”. Asimismo, la cuota salarial relativa es mayor a al resto de países (pp. 136-141).

En la **Ilustración 36** presentamos la cuota salarial relativa (línea continua en negrilla) y los costos laborales unitarios relativos (línea discontinua en negrilla) en índices base 1990=1. Destaca la sincronía y relación existente entre ambas magnitudes que demuestran de forma gráfica la preeminencia de la tendencia de la cuota salarial relativa en la evolución de largo plazo de los costos de producción unitarios. Afirmación que evaluamos mediante contrastes econométricos la **tabla 17**.

La explicación que sobresale de la tabla siguiente es que el 67% de los CLNUR se explican por la cuota salarial relativa de Centroamérica respecto a USA. Asimismo, los rezagos en las series contribuyen también a la evolución de la magnitud. Además, el procedimiento de Johansen nos demuestra la existencia de una relación estructural de largo plazo y nos dice que al menos una relación de cointegración existe.

4. Evolución de la competitividad con costes y precios de la industria manufacturera en Centroamérica

El objeto de este apartado es describir la evolución de la competitividad industrial de la región centroamericana frente al área de los países miembros del Tratado de Libre Comercio (TLC): Estados Unidos, México y Canadá. Cabe mencionar que dicha zona económica de libre comercio fue creada en 1994 pero para nuestros fines expositivos agregaremos a los tres países miembros desde el inicio del período en estudio.

Tabla 19. Tasas de variación acumuladas de Clnur y ER

AÑOS	CLNUR	ER=e*dYij	ER=e*IPCij	E
<i>Frente a los Estados Unidos</i>				
71/63	-25.68	-12.55	-13.63	0.01
85/72	13.34	46.85	20.07	-17.37
97/86	-2.42	18.95	5.83	-52.45
<i>Frente a los países del T.L.C.(USA, Canadá y Mexico)</i>				
71/63	nd	-21.06	-25.54	-3.20
85/72	nd	-56.06	45.77	0.84
97/86	nd	10.41	-4.60	-1.30
<i>Frente a Canadá</i>				
71/63	nd	-17.91	-18.30	-6.66
85/72	nd	67.70	48.12	13.93
97/86	nd	2.19	12.26	-52.80
<i>Frente a México</i>				
71/63	nd	-31.21	-44.00	-0.01
85/72	nd	52.27	78.70	1598.12
97/86	nd	-9.08	-26.87	515.04

Fuente: Elaboración propia con base a: UNIDO (1997); CEPAL (1997); Summer and Heston (1991); FMI (varios años); OCDE(1996,1997).

Entre los años 1963-1997, se distinguen diferentes etapas en la evolución de la competitividad costes y precios de la industria manufacturera centroamericana. En una primera etapa que va desde 1963 hasta 1971, según el índice utilizado y el área de

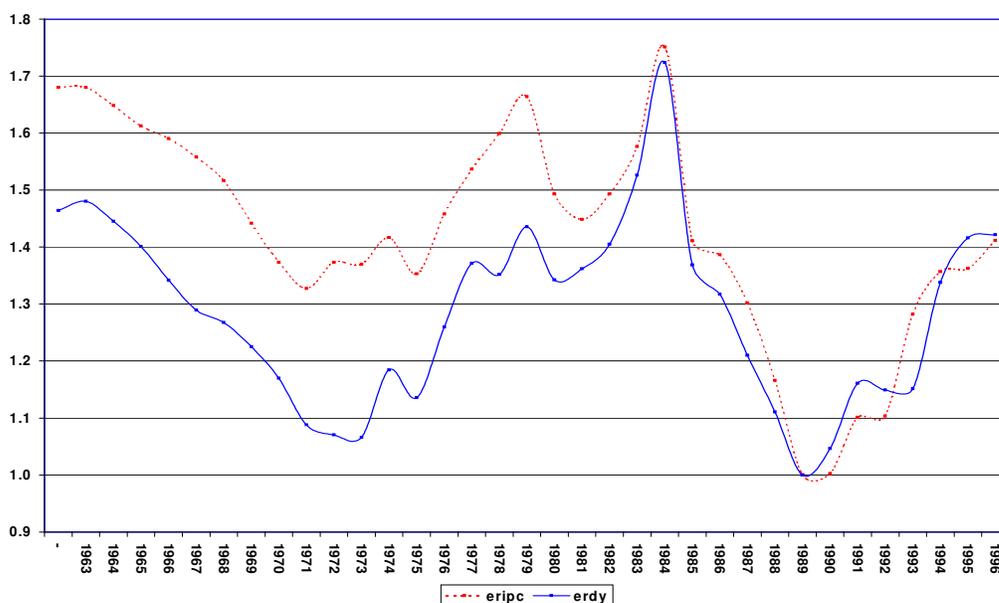
comparación, se registraron depreciaciones reales o ganancias de competitividad. La ganancia de competitividad acumulada entre 1963 y 1971 con relación a los Estados Unidos, fue del -25.7% en términos de los costes laborales nominales unitarios, del -12.6% en términos de deflatores implícitos de la industria y -13.6% en precios al consumidor. Frente a México, las ganancias de competitividad fueron más amplias. La depreciación acumulada hasta 1971 fue de -31.1% en precios y del -44% en términos del precios al consumo. Con respecto a Canadá, las depreciaciones reales fueron mayores medidas en precios -18.3% y en deflatores industriales -17.9%. Finalmente, como zona económica, frente a los países miembros del Tratado de Libre Comercio las ganancias de competitividad fueron de -21.1% en deflatores implícitos de la industria y de -25.5% en precios al consumidor. Podemos agregar que las ganancias de competitividad con costos fue superior a la registrada con precios o deflatores para el caso de los Estados Unidos. Con relación a Canadá, México y la región norteamericana, las depreciaciones reales con deflatores industriales fueron muy superior a la obtenida con precios al consumo. Por tanto, en términos de costos de producción unitarios mostraron una tendencia al descenso en mayor medida frente a los Estados Unidos, principal destino de nuestras ventas regionales y, por tanto, mayores ganancias de competitividad. Con relación a los dos restantes países, presentaron ganancias de competitividad en mayor medida en deflatores industriales que en precios al consumo (Véase **Ilustraciones 35, 37, 48 y 49 y Tabla 19**).

El período 1972-1985, se caracterizo por un movimiento contrario al del primer período, es decir, se manifiesta claramente una pérdida de competitividad o apreciación real, que también se manifestó con diferente intensidad según el índice elegido y el área de referencia. En tasas de variación acumulada respecto al año 1972, las pérdidas de competitividad acumulada frente a Estados Unidos fue de 13.3%, en términos de costos laborales unitarios, del 46.8% en términos de deflatores de la industria y del 20.1% con precios al consumidor. Con respecto a México, las apreciaciones reales fueron más intensas en precios al consumo (78.7%) que en términos de deflatores de la industria (52.3%) Con respecto a Canadá, las pérdidas de competitividad fueron de 67.7% en términos de deflatores y de 48.1% en términos de precios. En suma, las pérdidas de competitividad asociadas con esta región fueron de 56.1% en deflatores industriales y del 45.8% con

precios al consumo. En conjunto, entre 1972 y 1985, todos los índices de tipo de cambio real considerados presentaron un cierto grado de apreciación real o pérdida de competitividad, que fue relativamente mayor en los índices calculados con deflatores industriales, en menor intensidad en precios al consumo y, en costos menos acusada.

En la segunda mitad de la década de los ochenta y finales de los noventa, se mantiene el movimiento apreciator del segundo período con algunos países pero, también ganancias de competitividad en diferentes magnitud según el área de influencia y el índice elegido. Sin embargo, las variaciones de la competitividad fueron más intensas que el período anterior. Así, las pérdidas de competitividad acumulada entre 1986 y 1997, frente

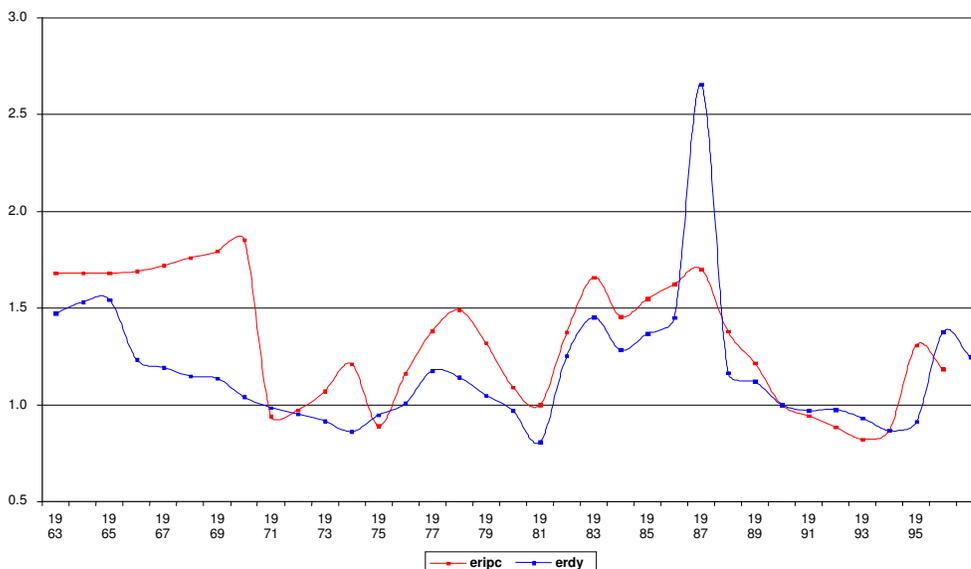
Ilustración 37. Er Centroamérica frente a Canadá



a los Estados Unidos, fue de 18.9% y de 5.8% en términos de deflatores industriales y precios al consumidor; con excepción de costes laborales que hubo una ganancia de competitividad de -2.42%. Respecto a Canadá, la apreciación fue mayor en términos de precios al consumo que en deflatores de la industria. Por otra parte, Centroamérica presentó ganancias de competitividad frente a México. La depreciación acumulada a 1997 respecto a 1986, fue de -9.1% en deflatores y de -26.9% en precios al consumo. Con respecto a la región norteamericana, en su conjunto, ganancias de competitividad del MCCA en precios al consumo -4.65% y una pérdida de competitividad en términos de

deflatores industriales 10.4%.

Ilustración 38. Er Centroamérica frente a México



Cabe señalar que una explicación a la evolución de la competitividad industrial de los índices y sus tasas de variación la encontraremos en la evolución de sus componentes: el tipo de cambio nominal(eij), la cuota salarial relativa (W/Y_{ij}), los deflatores relativos (dY_{ij}) y precios relativos (IPC_{ij}).

Las **Ilustraciones 40 y 41** nos muestran la evolución de los índices de tipo de cambio nominal de Centroamérica frente a los Estados Unidos, Canadá, México y el TLC. En el primer período, los tipos de cambio nominal presentan en las áreas de referencia una evolución cuasilínea como consecuencia de un régimen de tipo de cambio fijo por los países del área. Sin embargo, la excepción de la regla resulta ser la depreciación de tipo de cambio nominal de CA frente al dólar canadiense en 6.7% (véase **tabla 4**). Entre 1972-1985, la divisa centroamericana registró una depreciación nominal del 17.4% y 16.1% frente a los Estados Unidos y Canadá, respectivamente. De signo contrario, la divisa centroamericana registró una apreciación de 1,598.1% respecto a México. El hecho que explica lo anterior fue sin duda, que el peso mexicano se devaluó fuertemente en el período. La magnitud de la apreciación frente a México dio lugar que el tipo de cambio nominal de CA frente al TLC registrará una apreciación de 0.8%. En el tercer período comprendido

entre 1986 y 1993, la divisa centroamericana vuelve a registrar depreciaciones pero en mayor magnitud del 46.2% frente a los Estados Unidos, del 53.2% frente a Canadá y una mínima apreciación de -1.3% frente a los países del TLC; Sin embargo, sufrió una paulatina apreciación del tipo de cambio nominal.

Ilustración 40. Tipo de cambio nominal (e) Centroamérica frente a USA, frente a Canadá

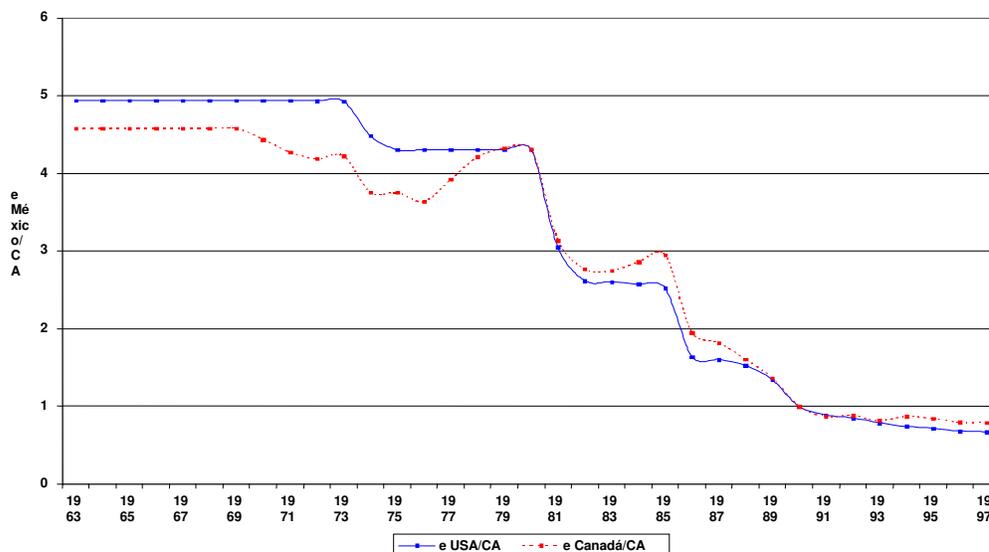


Ilustración 39. Er Centroamérica frente a TLC. Base 1990=1

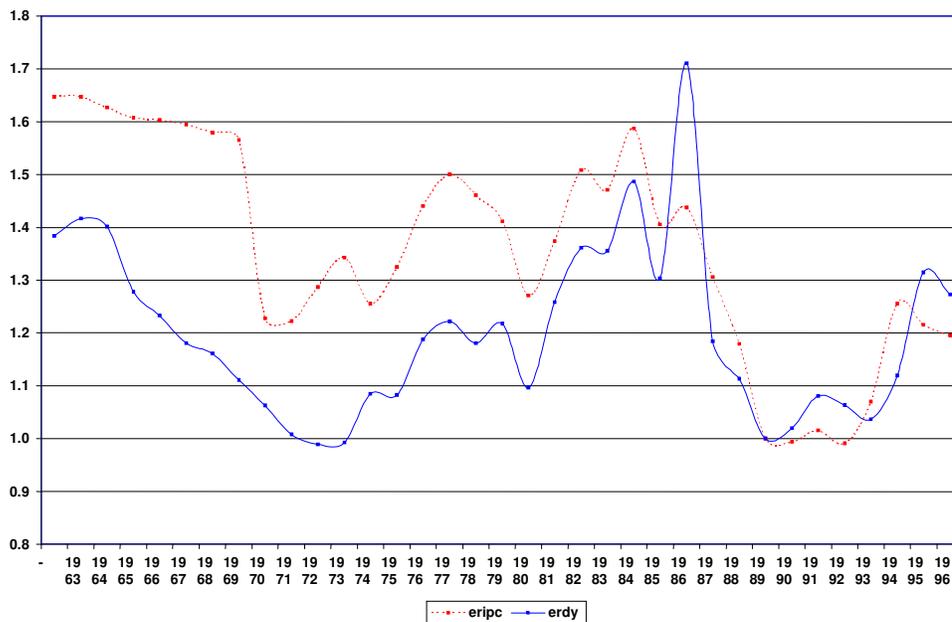
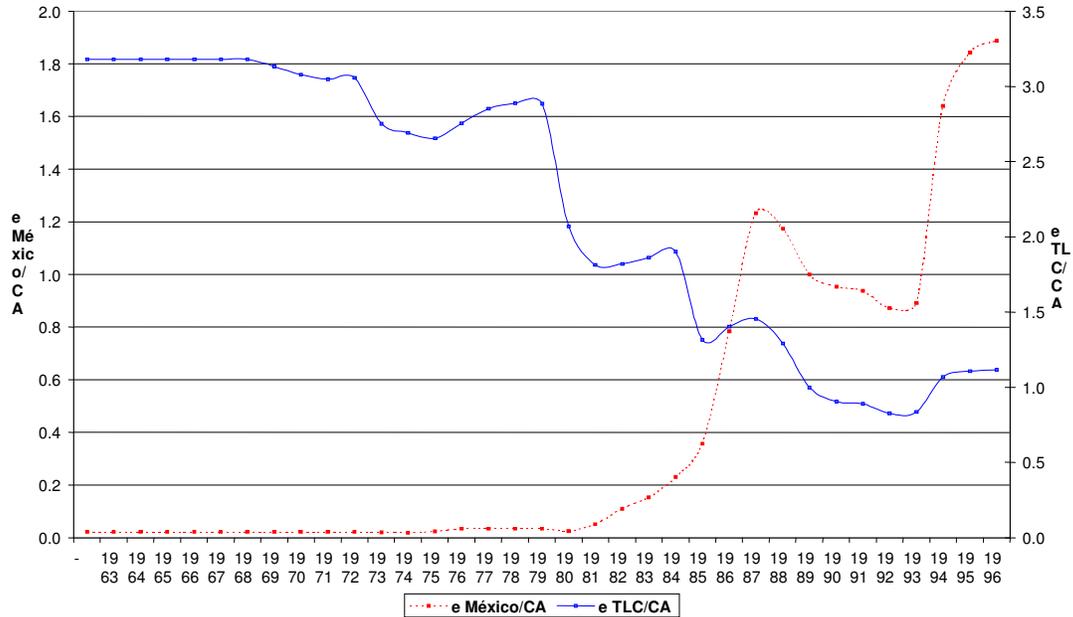
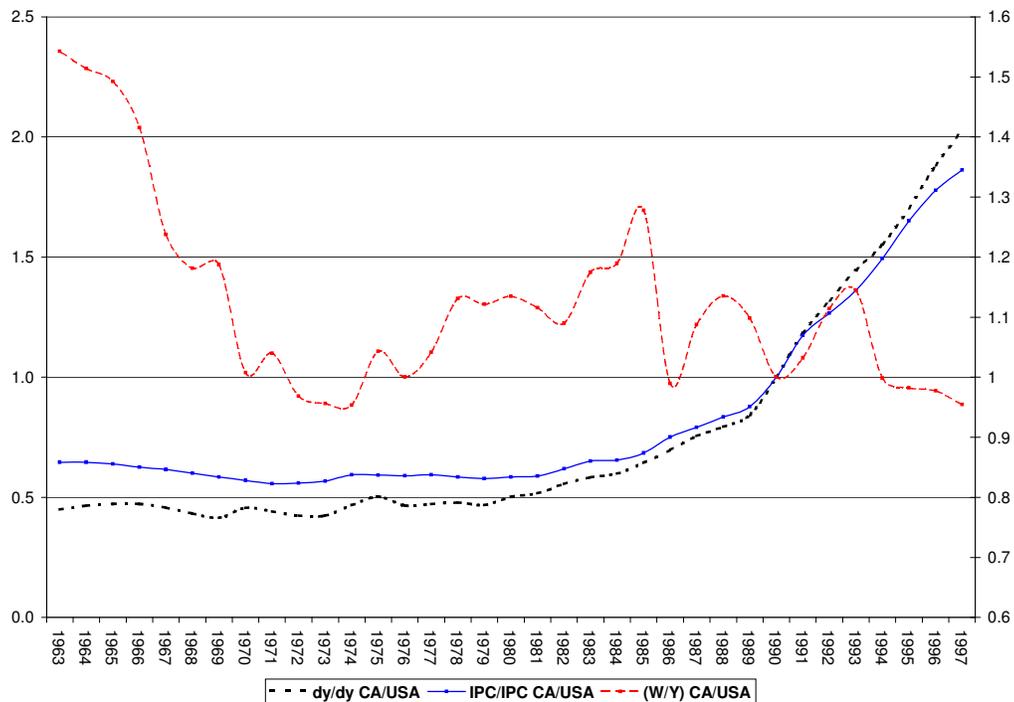


Ilustración 41. Tipo de cambio nominal (e) Centroamérica frente a México, frente a TLC. Base 1990=1



Asimismo, los ratios de costos y precios han influido, en el período en estudio a la evolución depreciadora en el primero y tercer período. Por otra parte, en el segundo período han presionado a la apreciación del tipo de cambio real.

Ilustración 42. Precios relativos Centroamérica frente a USA



Durante el período 1963-1971, los costos y precios relativos han registrado descensos respecto a Estados Unidos; así, el descenso en los costos laborales unitarios a los USA han sido en -14.5% . En precios relativos, de -12.5% (en deflatores industriales) y -13.6% (en precios relativos al consumo). Por su parte, Canadá presenta la misma evolución que los EUA; los precios relativos presentan un descenso de -12.1% y -12.5% en deflatores y precios al consumo, respectivamente. (Véase **Ilustraciones 42 y 43**)

Las **Ilustraciones 43 y 44** muestran que Centroamérica presenta diferenciales de precios a favor, más amplios frente a México y el TLC. Respecto a México, el descenso en los precios en tasas de variación acumulada fue de -31.2% en deflatores y -44% en precios al consumo. Igual evolución muestra el diferencial de precios frente a la región norteamericana. Respecto al TLC, las reducciones de precios en términos de deflatores fueron de -12.1% y -12.5% en precios al consumo, respectivamente. Finalmente, la

variación del tipo de cambio real en el período obedeció en mayor medida a la evolución de precios y costos, dada la evolución cuasilineal del tipo de cambio nominal.

Tabla 20. Tasas de variación acumuladas de precios relativos

AÑOS	DY	W/Y	IPC
<i>Frente a los Estados Unidos</i>			
71/63	-12.54	-14.54	-13.62
85/72	186.78	-4.17	97.29
97/86	214.23	20.50	180.65
<i>Frente a los países del T.L.C.(USA, Canadá y México)</i>			
71/63	-12.05		-12.47
85/72	-137.51		-76.49
97/86	-123.32		199.85
<i>Frente a Canadá</i>			
71/63	-12.05		-12.47
85/72	137.51		76.49
97/86	125.53		199.85
<i>Frente a México</i>			
71/63	-31.21		-44.00
85/72	-85.53		-85.71
97/86	-81.43		-85.01

Fuente: Elaboración propia con base a: UNIDO (1997); CEPAL (1997); Summer and Heston (1991); FMI (varios años); OCDE(1996,1997).

El período 1972-1985, se caracterizó por presentar una evolución contraria al del primer período, se manifiesta una tendencia fuertemente al alza en precios relativos con los Estados Unidos y Canadá, con la excepción de los costos unitarios que manifiestan igual signo del período anterior pero en menor intensidad. Por su parte, Centroamérica sigue la tendencia al descenso en los precios relativos en términos de precios y costos frente a México y TLC (Véase **Tabla 20**).

Ilustración 43. Precios relativos Centroamérica frente a Canadá

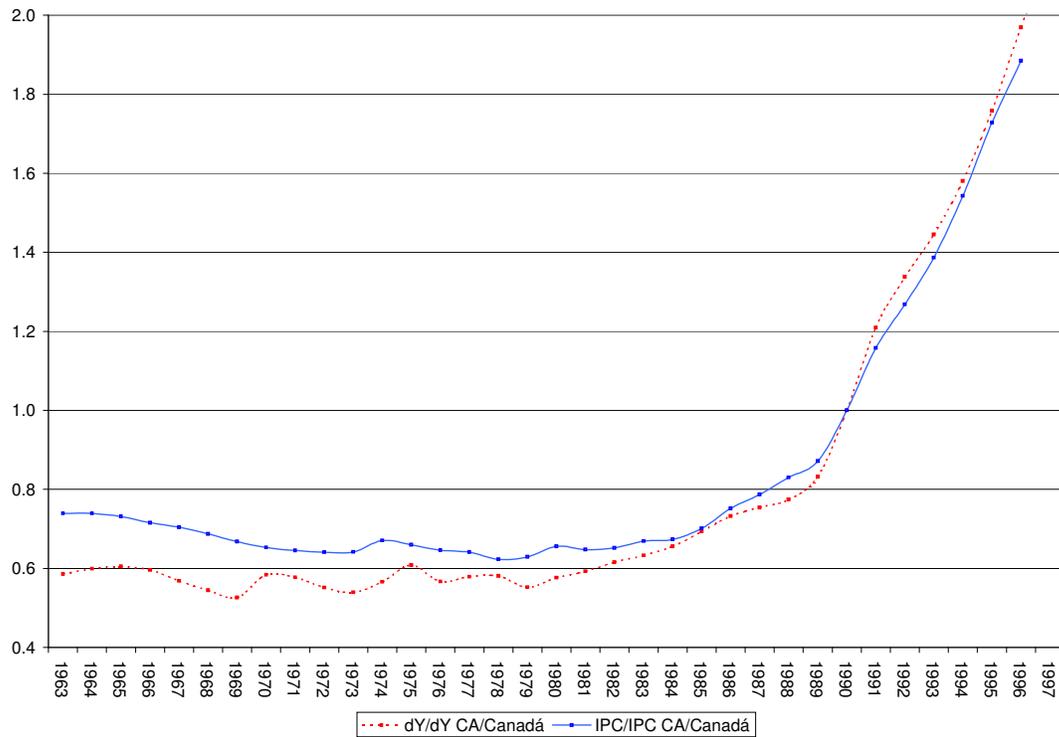
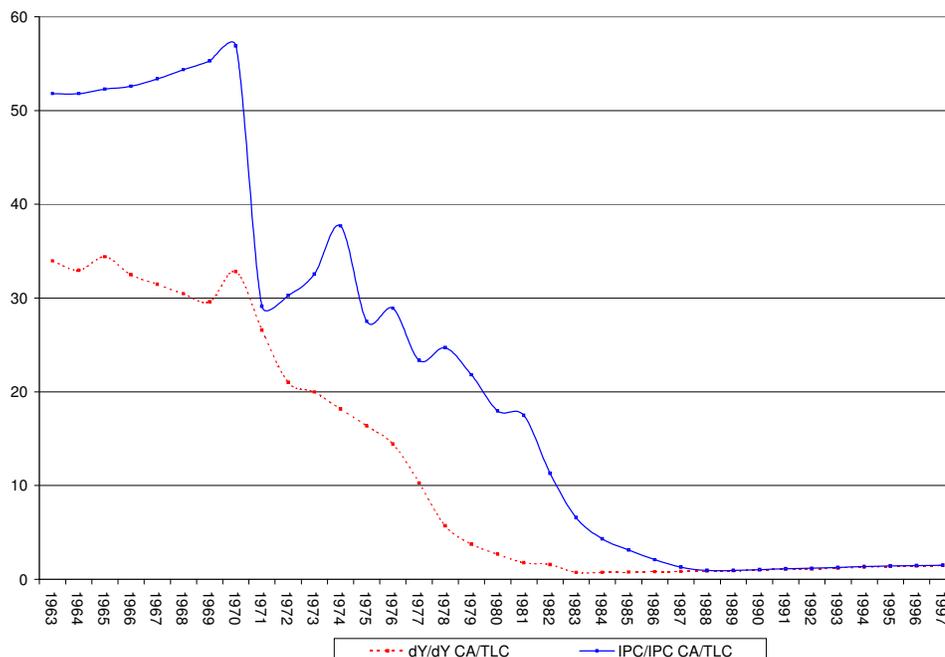


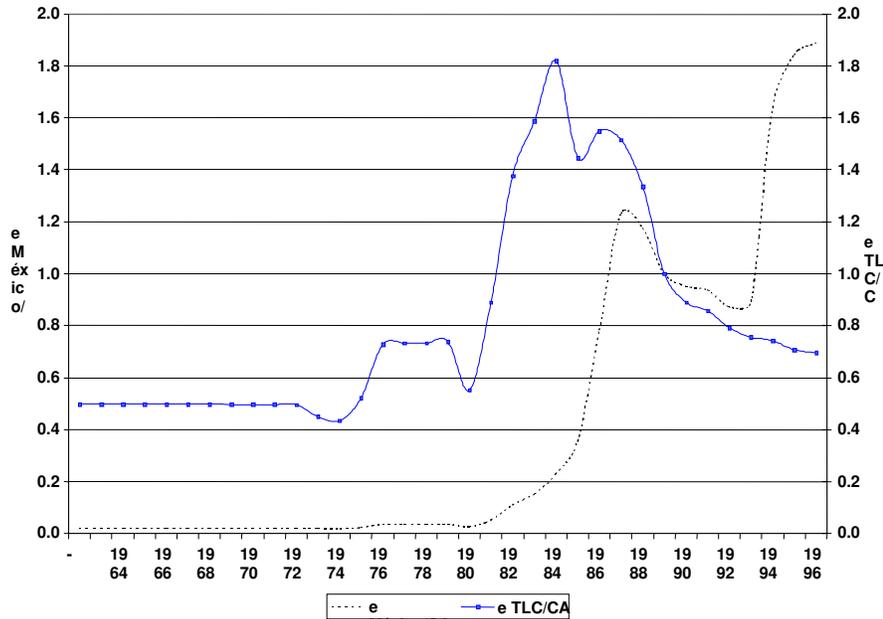
Ilustración 44. Precios relativos Centroamérica frente al TLC.



Los diferenciales positivos en el tercer período se mantienen pero en mayor magnitud que el período anterior frente a los Estados Unidos y Canadá. Por el contrario, los precios relativos manifiestan una tendencia a la baja frente a México en -81.4% en deflatores industriales y de -85% en precios al consumo. Con Norteamérica, los precios relativos presentan evoluciones contrarias en deflatores industriales y precios; en el primer caso, Centroamérica presenta una evolución positiva mientras que en precios una evolución de precios al alza. (Véase **Tabla 5**)

En concreto, la evolución del tipo de cambio real (E_r) referido a la industria manufacturera según el índice referido y el área de contrastación, registraron ganancias de competitividad hasta 1971, año en el que se manifiesta claramente un cambio de tendencia hacia una pérdida de competitividad que también se manifiesta con diferente intensidad según el índice elegido y el área de referencia. En el tercer período, se mantiene el movimiento apreciator del segundo período con algunos países (Estados Unidos y Canadá) pero, también, ganancias de competitividad frente a México y la región norteamericana.

Ilustración 45. Tipo de cambio nominal (e) Centroamérica frente a
frente a TLC. Base 1990=1

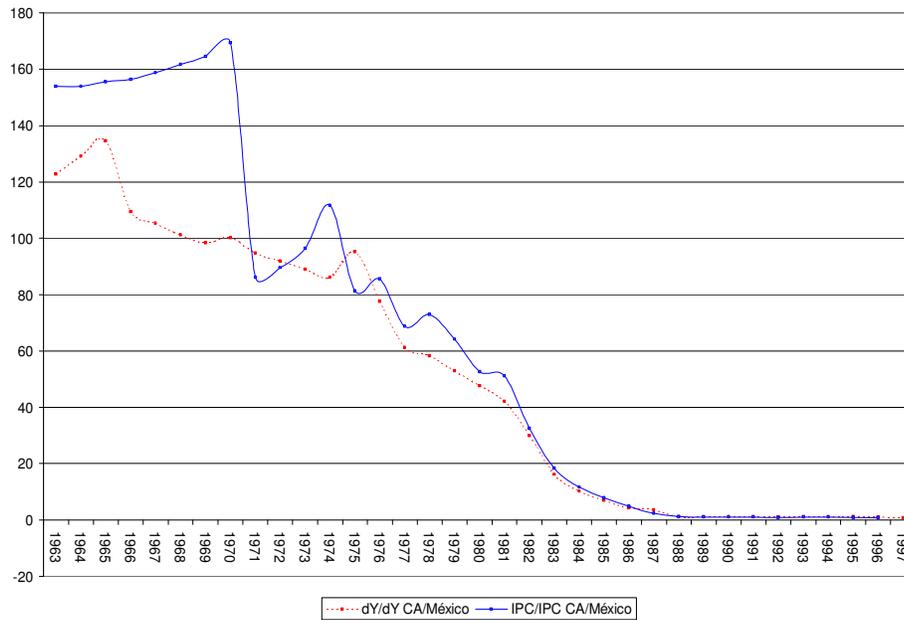


5. Factores explicativos del Déficit Comercial en los países de Centroamérica (1963-1997)

5.1 Integración comercial de los países centroamericanos y su relación con Estados Unidos.

La importancia del comercio exterior en las economías centroamericanas ha sido siempre muy grande como resultado, en parte, del reducido tamaño de las mismas, pero sobre todo, de la inserción de las economías en el mercado mundial en el siglo pasado basadas en la exportación de café y banano, productos asociados con la construcción de las naciones de la región.

Ilustración 46. Precios relativos Centroamérica frente a México



En el período en estudio, 1963-1997, el grado de apertura de la economía sobrepasan el 50%, sobresaliendo Costa Rica con más del 70% y en menor medida Guatemala con 42%.

Tabla 21. Composición Geográfica de las Exportaciones de los Países De América Central (En proporción al total de las exportaciones)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	AC	EE.UU.	AC+EEUU
Origen									
Costa Rica	x	2.4%	1.9%	0.7%	3.7%	1.7%	10.5%	52.9%	63.3%
G									
El Salvador	4.5%	x	8.9%	4.7%	2.5%	1.9%	22.7%	55.5%	78.0%
Guatemala	3.5%	9.8%	x	5.6%	2.6%	1.7%	24.0%	45.9%	69.5%
Honduras	0.0%	2.3%	1.6%	x	0.5%	0.3%	5.3%	74.0%	78.7%
Nicaragua	2.7%	7.2%	0.8%	0.9%	x	0.0%	12.3%	56.5%	68.1%
Panamá	6.6%	0.2%	2.0%	4.4%	1.3%	x	16.8%	51.9%	66.9%
América Central	1.9%	3.6%	2.3%	2.4%	2.2%	1.2%	x	56.2%	69.8%

Fuente: Stein, Talvi, Panizza y Márquez (1999) , Tabla 4.2, pág. 27.

La **Tabla 21** presenta la importancia que poseen los Estados Unidos y los países de América Central como destino de las exportaciones de cada uno de los países bajo estudio. En conjunto, Estados Unidos y América Central representan entre el 60% y el 80% como destino de las exportaciones de cada uno de los países, siendo menos importante en el caso de Costa Rica y Panamá (alrededor del 60% en ambos casos), y más importante en el caso de El Salvador y Honduras que representan cerca del 80%.

La **Tabla 22** presenta la composición geográfica pero del lado de las importaciones. La importancia de la región constituida por EE.UU. y América Central como origen de las importaciones de cada uno de los países bajo estudio tiende a ser algo menor que en el caso de las exportaciones, pero es mayor que el 50% en todos los casos, y llega hasta casi el 70% en el caso de Honduras.

Tabla 22. Composición Geográfica de las importaciones de los Países De América Central (En proporción al total de las importaciones)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	AC	EE.UU.	AC+EE.UU.
Costa Rica	x	2.6%	2.7%	0.3%	2.2%	1.0%	9.0%	51.6%	60.4%
El Salvador	3.4%	x	9.3%	2.3%	1.8%	0.4%	13.8%	46.3%	60.1%
Guatemala	2.2%	4.6%	x	1.3%	0.2%	1.3%	9.7%	42.5%	52.1%
Honduras	0.9%	3.1%	5.1%	x	0.2%	0.8%	10.4%	59.4%	69.7%
Nicaragua	16.0%	5.1%	7.1%	1.5%	x	0.7%	30.4%	25.3%	55.6%
Panamá	0.3%	0.8%	1.7%	0.2%	0.1%	x	5.7%	56.3%	59.4%
América Central	1.6%	2.1%	3.2%	0.7%	0.7%	0.9%	x	49.3%	57.6%

Fuente: Stein, Talvi, Panizza y Márquez (1999) , Tabla 4.2, pág. 27.

5.2. La Balanza Comercial y los Términos del Intercambio.

En una economía cerrada el ahorro sería igual a la inversión agregada y el producto de esa economía se divide entre el consumo corriente y la inversión. Sin embargo, en una economía abierta donde los residentes de una nación intercambian bienes y activos financieros con los residentes de otras economías el ahorro de una nación es igual a la inversión que se realiza. Los residentes de una nación pueden querer ahorrar más de la inversión que realizan prestando el exceso de ahorro a otras naciones. El país acumulara activos financieros netos contra los residentes de las otras naciones. El saldo de activos

externos totales menos los pasivos externos totales representa la evolución de la cuenta corriente (CC). Por otra parte, la cuenta corriente es igual a la balanza comercial de bienes y servicios más los pagos netos de factores del exterior (PNF). Por tanto, existe una relación entre el saldo comercial y el saldo ahorro e inversión.

$$58. \quad CC = S - I$$

$$59. \quad CC = X - M + PNF$$

Dentro del marco conceptual de la balanza de pagos¹⁰⁴ las transacciones se dividen en tres cuentas principales: (i) transacciones reales definida como cuenta corriente; (ii) transacciones financieras autónomas o cuenta de capital y financiera, excepto reservas; (iii) transacciones financieras compensatorias (reservas oficiales). Para efecto de este apartado nos centraremos en las transacciones reales de bienes y servicios como indicador de la cuota de mercado de las economías centroamericanas.

La Balanza Comercial es la diferencia entre el valor de las exportaciones e importaciones. Pero también puede capturarse igualmente por la proporción del valor de las exportaciones a importaciones que definimos como “Tasa de Cobertura de las Exportaciones”. Cuando la Tasa de Cobertura de las Exportaciones es mayor que la unidad, el país vende más mercancías al resto del mundo que lo que compra y cuando la ratio es menor que la unidad, el país está registrando un déficit del comercio al comprar en mayor medida mercancías del resto del mundo que las vendidas. Asimismo, la ratio tiene la ventaja que puede escribirse como el producto de dos componentes: los términos del intercambio (el precio de exportaciones respecto al precio de las importaciones), y la proporción de exportaciones reales a las importaciones (la cantidad d exportaciones respecto a las importaciones).

104 Véase Manual de Balanza de Pagos, quinta edición (IMF, 1993)

$$60. \quad BC = X - M$$

$$61. \quad BC = P_X Q_X - P_M Q_M = \frac{P_X}{P_M} * \frac{Q_X}{Q_M}$$

$$62. \quad BC = TI * QR$$

En las ecuaciones anteriores podemos observar que el déficit comercial se compone de un factor precio llamado Términos del Intercambio (TI) y un factor cantidad designado Quantúm Real. (QR)

Un crecimiento económico bajo tiene a elevar la ratio de exportaciones reales a importaciones (ratio del Quantúm Real) porque esto hace que la demanda por importaciones crezca relativamente más despacio. Un descenso en los términos de intercambio tiene dos efectos. Por un lado estimula positivamente el ratio de cantidad debido a que la caída de los términos de intercambio hace que las exportaciones sean relativamente más baratas y las importaciones más caras. Pero por el efecto precio, la caída de los términos de intercambio deteriora la balanza comercial. Pese a los dos efectos la pregunta es ¿cuál es el efecto conjunto en la evolución de los déficits comerciales?

Sobre la base de lo expuesto en los párrafos anteriores, postulamos que la evolución de los déficits comerciales en Centroamérica se explican principalmente por un componentes estructural y por un componente coyuntural o de corto plazo. El componente estructural que procede de los patrones de largo plazo del crecimiento y competitividad relativa. El componente a corto plazo está arraigado con las oscilaciones históricas y cíclicas de los tipos de cambio y las tasas de crecimiento cíclicas

Lo importante en el estudio del déficit comercial es el patrón de largo plazo porque nos define si el déficit comercial ha ido o no reduciendo la brecha de costos entre las industrias nacionales y entre los países competidores mediante la mejora de la

competitividad relativa y el crecimiento económico tendencial sostenido. En el largo plazo, argumentamos que las diferencias relativas entre los costos de producción de los países determinan la evolución de los términos de intercambio y de sus Tipos de Cambio Reales (TCR). Los países que mantengan costos de producción reales relativos muy altos tenderán a mantener déficit comercial persistente que se asocian con mayores niveles de endeudamiento externo por las necesidades de financiamiento que demanda la estructura productiva.

En la Teoría dinámica del Comercio basada en la Ventaja Absoluta, las diferencias entre los costos de producción entre empresas en un país explican la evolución de sus precios de venta relativos. Es decir, las empresas que se encuentren ubicadas en regiones donde sus costos de producción sean menores tendrán ventajas absolutas de costos sobre sus empresas competidoras y, por tanto, ellas están en capacidad de reducir el precio de venta y aumentar su cuota de mercado. Extendida esta afirmación al comercio internacional, los flujos de mercancías se dirigen de aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes a aquellas regiones donde los costes de producción son más altos (independiente de la multiplicada de tipos de cambio). Por ello, resulta importante evaluar la conexión existente en el largo plazo entre costos de producción reales y déficit comercial, asociación que evaluaremos a partir de la siguiente hipótesis, a saber: Los Términos del Intercambio de una nación son regulados por los costos de producción relativos de los bienes comercializables.

5.3 Factores explicativos de los Términos del Intercambio

El estudio de los Términos del Intercambio (ITI) ha sido motivo de una de las polémicas más extensas en la economía del desarrollo desde que Raúl Prebisch y H. Singer (1950) presentaron un estudio que presentaba una caída tendencial en los precios relativos de los productos primarios respecto a los precios de las Manufacturas. Los factores explicativos de la evolución adversa de los términos del intercambio se adujo al poder de monopolio de los países desarrollados como a una menor elasticidad ingresos de la demanda de los bienes primarios respecto a los bienes manufacturados. Lo que está claro es que con éstos estudios

se refutaba desde “El sur” las proposiciones normativas del comercio internacional basado en las ventajas comparativas de costos y precios.

Sin embargo, la Teoría de Comercio basada en la Ventaja Absoluta nos ha definido a lo largo de estos capítulos que el factor explicativo de los términos del intercambio en el largo plazo son los costos de producción, variable fundamental que nos ha llevado a estudiar el funcionamiento de las empresas en el proceso de producción y circulación de mercancías, la formación de los precios dentro de una rama industrial como entre ramas industriales, el papel de las ganancias como motor de la reproducción capitalista y los niveles de renta alcanzado, sin embargo, para cerrar el ciclo de la teoría debemos de estudiar éste factor explicativo con el fin de validar o rechazarlo.

Primero de todo, hemos de reconocer que los términos del intercambio son un precio relativo promedio de dos canastas de bienes comercializables, Siempre que los salarios reales (wr) y los requerimientos de trabajo verticalmente integrados (λ) sean determinados por factores locales dentro de cada país, estos a su vez determinarán los términos del intercambio. Los términos del intercambio están internamente explicados por factores reales. Como tal no son libres de moverse y traer el equilibrio automático del comercio entre naciones. En el comercio internacional el patrón dominante son los persistentes desequilibrios comerciales en las naciones menos competitivas y superávit comerciales estructurales en naciones competitivas. Por tanto, los términos del intercambio se explican por la evolución de los costos laborales unitarios reales y, a su vez, fuertemente condicionados por la evolución de los salarios reales y la productividad. Para fundamentar nuestro argumento nos apoyaremos en la teoría dinámica de la competencia nacional, regional e internacional desarrollada en el capítulo segundo. La siguiente ecuación nos explica que los términos del intercambio son un precio relativo en moneda común (e_{ab})

$$63. \quad ITI = \frac{P_x}{P_M * e_a}$$

Que pueden ser escrito también sobre la base de la ecuación 30 como:

$$64. \frac{P_{xa}^*}{P_{xb}^*} = \frac{w_r \lambda_a^*}{w_r \lambda_b^* e_{ab}} = \left(\frac{\lambda_a^*}{e_{ab} \lambda_b^*} \right) \left(\frac{w_r^*}{w_b^*} \right) = \frac{v_{ka}}{v_{kb}}$$

Las dos ecuaciones anteriores nos señalan que los precios relativos (precios de exportación del país a y los precios de exportación del país b) están fuertemente influidos por los niveles de salarios reales sobre los niveles de productividad laboral en moneda común. Las empresas que produzcan a más bajo costos que sus competidores disfrutaran de ventajas absolutas de costos y ampliaran su cuota de mercado ampliando sus ventas. Por el contrario, empresas con mayores costos de producción serán más vulnerables a los competidores reduciendo sus cuotas de mercado. Si las empresas se abren a otras regiones del país, las regiones de un país con costos superiores tenderán a mantener menores ventas (exportaciones) y mayores compras (importaciones). Si las regiones se abren al libre comercio o libre competencia, los países con desventajas competitivas de costos tenderán a sufrir pérdidas de empleo y descensos en los salarios reales hasta que los países opten por el descenso en los costos de producción por la vía de la mejora continua de la productividad del trabajo o los trabajadores emigren a otras regiones más competitivas.

Si un país mejorase su posición competitiva internacional reduciendo su costo laborales unitarios reales, podría reducir su precio relativo de exportación y, por tanto, expandir la cuota del mercado mundial de sus exportaciones. Su balanza comercial, por tanto, mejorará.

En nuestro modelo de dos países completamente especializados en el cual las importaciones del país “a” son las exportaciones del país “b” y viceversa. Asimismo, el tipo nominal del país a como el número de unidades de la moneda “a” por cada unidad de la moneda “j”. El ascenso del tipo de cambio implica una depreciación de la moneda “a” porque necesita más unidades de su moneda para adquirir una unidad de la moneda extranjera. Entonces, el tipo de cambio real es equivalente a la relación de precios del país a respecto al país b en moneda común. Asimismo, el precio relativo de las exportaciones del país a en moneda común equivalente a los términos del intercambio que aparece detallada en la ecuación siguiente:

$$65. \frac{P_{x_a}^*}{P_{x_b}^*} \approx \frac{P_{x_a}^*}{P_{x_b}^* e_{ab}^*} \approx er_{ab} \approx \frac{\frac{pc_a^*}{pct_a^*} w \cdot r_a^* \cdot \lambda_a^*}{\frac{pc_j^*}{pct_j^*} w \cdot r_a^* \cdot \lambda_a^* e_{ab}^*} = t_{ab}$$

La ecuación anterior no puede ser probada empíricamente porque el tipo de cambio aparece en ambos lados de la ecuación. Sin embargo, hemos asumido que los dos países consumen cestas similares de bienes comercializables, entonces la ecuación anterior; En las dos países, el salario monetario $w = pc^* w$, donde pc es el índice de precios al consumidor local, a su vez se puede representar como $pc^{103} = pc/pct$, pct es el índice de precios de los bienes comercializables que por la *ley de un solo precio*, tiende a igualarse en las distintas áreas o países y w , es el nivel de salario nominal.

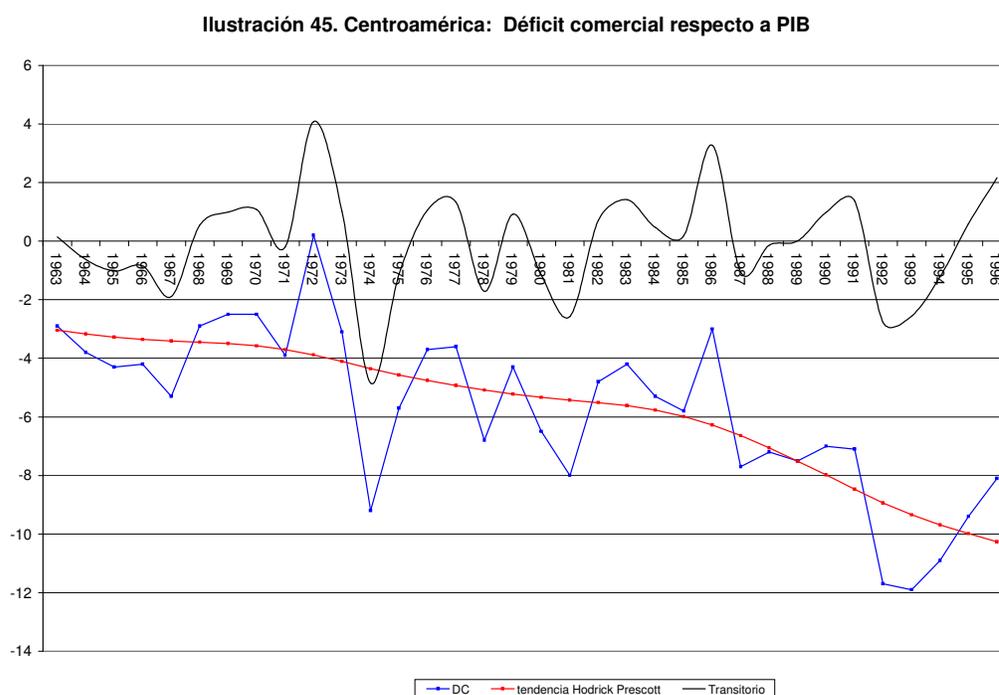
Supongamos que el país a reduce su costo real de todas las mercancías que produce en la misma proporción. Pese a que el precio relativo de exportación a nivel nacional no cambia (P_{xa}/P_a), el descenso en el costo real de exportación (vr_a) hará descender directamente el tipo de cambio real. Asimismo, si solamente el sector exportador experimenta una reducción en sus costos, entonces el precio relativo nacional (P_{xa}/P_a) y (vr_a) descenderán. Pero como el índice de precios incluye exportaciones, el descenso en el precio relativo de las exportaciones no será tan notorio como la caída en su costo real. Como antes, el efecto neto es el ascenso (depreciación) del tipo de cambio real. En general una mejora en la posición competitiva internacional depreciará su tipo de cambio nominal.

5.4. Evolución del Déficit Comercial de Centroamérica

Centroamérica ha presentando un déficit comercial estructural en el período en estudio explicado por dos factores: el primer componente que se apoya en los niveles de competitividad relativa como también por el crecimiento económico en el largo plazo. El segundo, arraigado con las oscilaciones históricas y cíclicas de los tipos de cambio y las tasas de crecimiento cíclicas.

¹⁰³ Suponiendo que los dos países consumen cestas similares de mercancías comercializables.

Hemos estimado para las economías centroamericanas, cuál es el efecto conjunto en la evolución de los déficit comerciales empleando series históricas del valor de las exportaciones e importaciones, índice de valor unitario de las exportaciones e importaciones extraídas de la base de datos de las Estadísticas Monetarias y Financieras del Fondo Monetario Internacional (EMF-FMI) para el período 1960-1997 en millones de US\$.



La **Ilustración 45** presenta el Déficit Comercial como proporción del PIB en sus componentes: tendencial y transitorio en el período 1963-1996.

La evolución del Déficit Comercial en el período 1963-1971 fue muy bajo explicado principalmente por el descenso en -5.7% en el índice de los términos del intercambio en términos acumulados pese a que las exportaciones industriales se amplían con la creación del Mercado Común Centroamericano. La **Ilustración 46** muestra en el período en estudio un leve declive en los términos del intercambio que refleja un empeoramiento en el déficit comercial.

En la década de los setenta y la primera mitad de los ochenta, se amplió el Déficit Comercial en 1.5 puntos porcentuales. El entorno internacional desfavorable por los choques del petróleo en 1973 y 1979 y la agudización de conflictos armados en Guatemala, Nicaragua y El Salvador hicieron de este período la década perdida con relación al crecimiento económico, desempleo, pobreza, etc. En el comercio exterior, el ascenso en los costos de producción y el descenso en los precios de exportación de los principales productos, el café, azúcar y banano hicieron que los términos del intercambio globales disminuyeran un 22% entre 1985 respecto a 1972.

Entre el período 1986-1996, el Déficit Comercial se amplió en 3.2 puntos porcentuales pero alcanzando máximos históricos en 1992 y 1993 con 11.7 y 11.9 puntos porcentuales. La ilustración 49 nos muestra una mejora en la ratio Precios de Exportación respecto a precios de importación en el período en estudio. En términos acumulados significó un leve mejora de 3.1% respecto a 1972.

Ilustración 46. Centroamérica: Términos del Intercambio

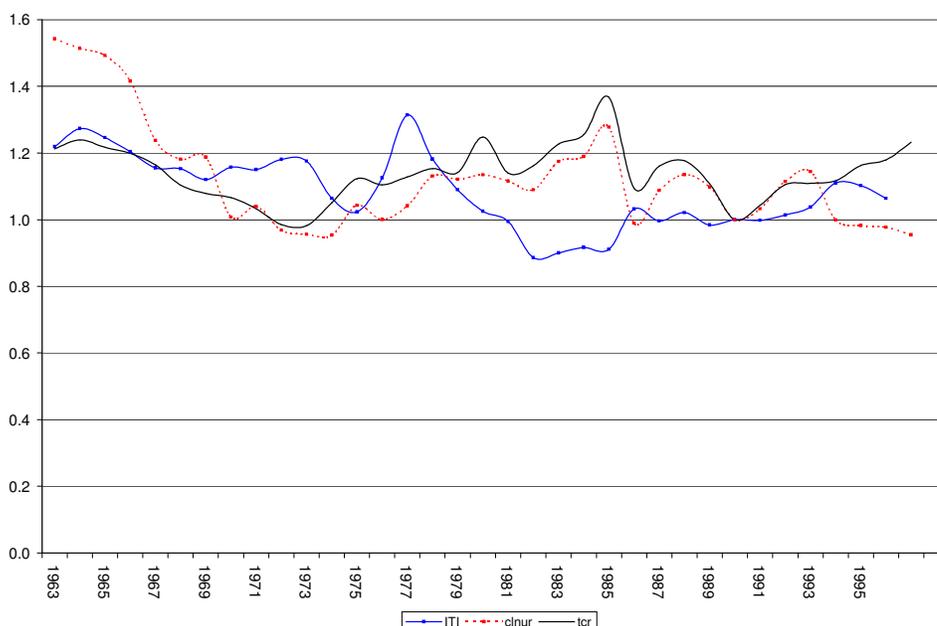


De una manera detallada, la declinación abrupta de los términos de intercambio en el período 1972-1985 produjo dos efectos. Por un lado, estimuló positivamente la ratio de

cantidad de exportaciones respecto a la importaciones en el siguiente período debido a que la caída de los términos de intercambio hizo que las exportaciones fueran relativamente más baratas y las importaciones más caras. Pero por otro lado, la caída de los términos de intercambio deterioró fuertemente la balanza comercial en el período 1996-1986.

La revisión sucinta de los factores explicativos del Déficit Comercial nos han llevado a que los Términos del Intercambio explican su evolución pero también los términos del intercambio internacional son condicionados fuertemente por los costos laborales unitarios de los bienes comercializables. La **Ilustración 47** expresa la relación entre los términos del intercambio y los costos laborales nominales unitarios, así en el largo plazo, argumentamos que las diferencias relativas entre los costos de producción de los países centroamericanos condicionan fuertemente la evolución de los términos de intercambio y de sus Tipos de Cambio Reales (TCR). Los países que mantengan costos de producción reales relativos muy altos tenderán a mantener déficits comerciales persistentes.

Ilustración 47. Centroamérica. Términos del Intercambio y Costos Laborales Unitarios Relativos



En el período 1945-1960, se sucede el ascenso en la tasa de ganancia que inicia un proceso de crecimiento económico sostenido, período en el cual se establece una estrategia

de desarrollo económico basada en la estrategia de sustitución de importaciones que trajo la creación del Mercado Común Centroamericano. El ascenso en la tasa de ganancia en los países se manifiesta de manera detallada en las **Ilustraciones 20 a 23**. La reproducción de la estructura económica y social centroamericana se sucedió gracias al ascenso de la capitalización de la producción en los sesenta donde produce una sustitución de trabajadores por maquinaria, es decir la relación K/L ascendió desde 1966 (véase **Ilustraciones 31-34**). El incremento de la mecanización llevó al descenso en los Costos Laborales Nominales Unitarios Relativos obteniéndose ganancias de competitividad con depreciaciones del 49.9% en términos acumulados en el período 1971-1963. Pese a las ganancias de competitividad los costos laborales nominales unitarios de la región respecto a Estados Unidos siempre estuvieron por encima de los Términos del Intercambio como se observa en la Ilustración anterior. Por otra parte, los ITI que en el período en estudio fueron mayores que la unidad significando que los precios promedios de exportación son mayores que los precios promedios de importación crecieron en el período 5.5%. La falta de una asociación clara en el período entre los dos macroprecios se debe a la inexistencia de una articulación entre la fase de producción agrícola y la distribución que dificultó el desarrollo de nichos de mercado diferenciados. Pese a la mejora en la reproducción socioeconómica el Déficit Comercial se expandió pero por las necesidades de insumos importados para el crecimiento de las manufacturas como por los elevados ratios de inversión respecto al PIB (véase **Ilustración 25**) llevando a una crisis en el período posterior de los términos del intercambio.

El mapa semántico nos ayuda a interpretar de una manera conjunta la evolución de la estructura socioeconómica centroamericana para interpretar el origen del proceso de reducción de los costos de producción, de los costos laborales nominales unitarios relativos y la evolución de los Índices de Términos del Intercambio en el período más competitivo de la historia económica regional. La tasa de ganancia ascendió en el período lo que produjo un crecimiento económico de 5.5 promedio. Asimismo, se sucede un proceso acelerado de sustitución de trabajadores por maquinaria a razón promedio de 7.2. El ascenso en la ratio K/Y se interpreta por la mayor elevación de la relación K/L que significó mayor inversión de capital fijo que capital variable reduciendo el costo de producción unitario, posteriormente, se sucede una ganancia de competitividad en términos

creciente hasta 1981, año donde la crisis económica regional empieza a replantear el proceso de inversiones productivas concretadas. La menor relación K/Y produce un ascenso en los costos de producción relativos que se manifiestan en una pérdida de competitividad o apreciación de los Tipos de Cambio Reales medidas por costos laborales de 13.3%, en deflatores industriales de 46.9% y en índices de precios al consumo de 20.1%. La desventaja competitiva regional da lugar a un descenso en los términos del intercambio de -22.8% en términos acumulados, por primera vez los índices de términos del intercambio caen en niveles por debajo de la autosuficiencia (ITI=1). Por su parte, esta evolución negativa en precios repercute en el ensanchamiento del Déficit Comercial (Véase **Ilustraciones 45 y 47**). La contradicción aparente entre el ascenso en los costos laborales unitarios relativos en el período con el descenso en los términos del intercambio posee la misma explicación que nos menciona para 16 países de América Latina, el estudio de Javier León y Raimundo Soto nombrado “*Términos de intercambio en la América Latina. Una cuantificación de la hipótesis Prebisch y Singer*”:

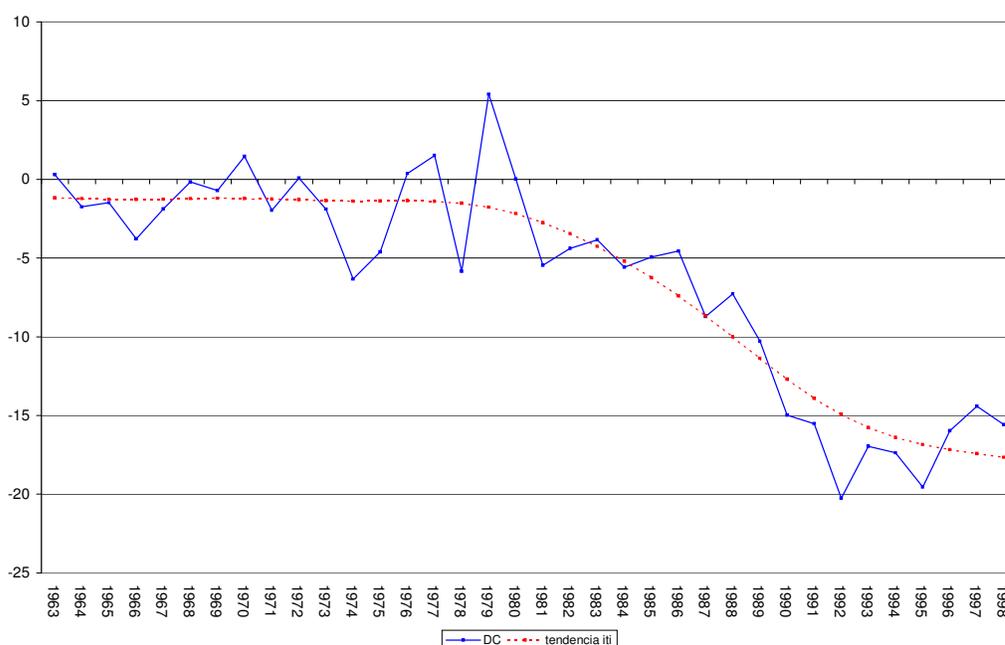
“En efecto, entre 1978 y 1993, el promedio de los TDI [Términos del intercambio] ha caído sostenidamente, con la sola excepción de 1984. Es pertinente señalar que, si bien en el pasado se han observado largos períodos en los cuales los TDI exhiben caídas o incrementos sistemáticos, es posible que el fenómeno ocurrido en los años recientes responda a un cambio permanente en la dinámica de los TDI, debido a la incorporación al mercado mundial de importantes nuevos oferentes de productos básicos (Rusia, China, y Europa del Este)”. (1995, pág.184). Cita bibliográfica que se extiende para el período posterior.

En el siguiente período en estudio 1997-1986, se sucede la misma situación pero en menor magnitud. Si tomamos como representativa para Centroamérica, la tasa de ganancia estimada para El Salvador en el período 1986-1995, la tasa de ganancia empieza a crecer a partir de 1990 a niveles mayores que los alcanzados en el período anterior. Sin embargo, el crecimiento económico apenas aumenta en 0.8 puntos porcentuales como media. Lamentablemente, no disponemos de estimaciones de K/Y y K/L para el período 1991-1997, pero su trayectoria se estima mediante la evolución de los costos laborales nominales

unitarios relativos, los cuales obtuvieron ganancias de competitividad o apreciación de 2.4% mientras que en deflatores y precios al consumo se registraron pérdidas de competitividad de 19% y 5.8%, respectivamente. Por su parte los términos del intercambio se deterioraron en -5.2% en concordancia con la evolución de los precios al consumo.

5.5. Evolución del Déficit Comercial en algunos países seleccionados: El Salvador, Guatemala y Costa Rica.

Ilustración 48. El Salvador: Déficit comercial respecto a PIB

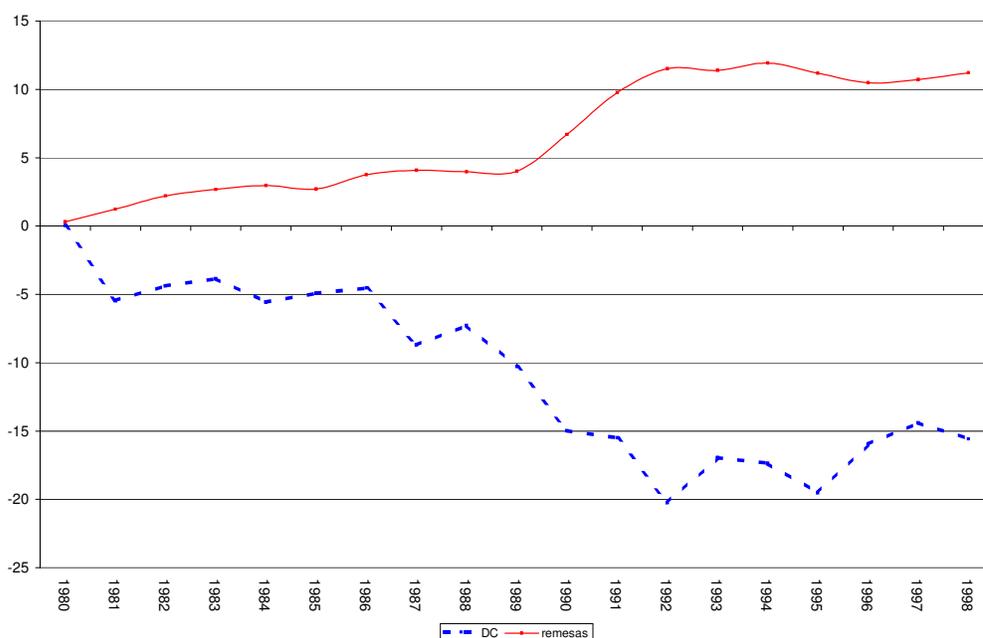


5.5.1 Evolución de Déficit Comercial en El Salvador

La **Ilustración 48** nos muestra el Déficit Comercial observado y su tendencia de largo plazo estimada por el filtro de Hodrick Prescott (1997) en el período 1963-1998. El ascenso creciente del Déficit Comercial (DC) desde la década de los ochenta en la economía salvadoreña ha pasado desapercibido como tema central de discusión a pesar de representar en la década de los noventa un 17% del Producto Interno Bruto, 11 puntos porcentuales por encima de la década anterior. Por el contrario en los Estados Unidos existe una controversia sobre qué factores explican el DC norteamericano cuya evolución en la

década de los sesenta presentaba un superávit de 0.4% y en la década de los noventa registró un déficit comercial de 2.3% del PIB¹⁰⁴. La pregunta que pretendemos responder es: ¿Qué explica el desinterés por la evolución observada en el DC?. La falta de atención por los factores estructurales del DC se explica por el incremento de las transferencias unilaterales respecto al PIB ocurrido en los últimos veinte años. En 1980, las remesas de los trabajadores¹⁰⁵ respecto al PIB representaban 0.3% mientras que en 1999 alcanzaron la cifra de 12.5% del producto. Las remesas de los trabajadores salvadoreños en Estados Unidos en 20 años se han multiplicado 36 veces y constituye a la fecha el principal medio de financiación del Déficit Comercial.

Ilustración 49. El Salvador: Remesas familiares y Déficit Comercial (respecto a PIB)



Pese a los efectos positivos de las remesas, el Instituto de Investigaciones Económicas de la Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES, 1995, 1996) ha insistido en los efectos negativos de las transferencias, porque estas tienden a

¹⁰⁴ Véase los estudios desarrollados sobre los factores explicativos del Déficit Norteamericano, a saber: Krugman (1991), McCallum, J. (1995), Frankel, J. y Wei, S-J (1998), Shaikh y Antonopoulos (1998) y Shaikh (1999).

¹⁰⁵ Las remesas constituyen un flujo de divisas provenientes de salvadoreños residentes en el exterior, siendo sus receptores los familiares, que dejaron los emigrantes en su país de origen. Las Remesas Familiares en el marco de la clasificación de las transacciones se ubican como una transacción de origen financiero, entendida como el desplazamiento de activos, que pueden ser dinero, bonos, cédulas, acciones; entre dos unidades del sistema económico (sector Externo y Familiar). Ahora bien, las Remesas según el tipo de flujos o corrientes, se consideran unilaterales, es decir que el flujo es en un solo sentido, no habiendo por consiguiente nada que dar en cambio. En la balanza de pagos es registrada como una transferencia corriente, de índole privada.

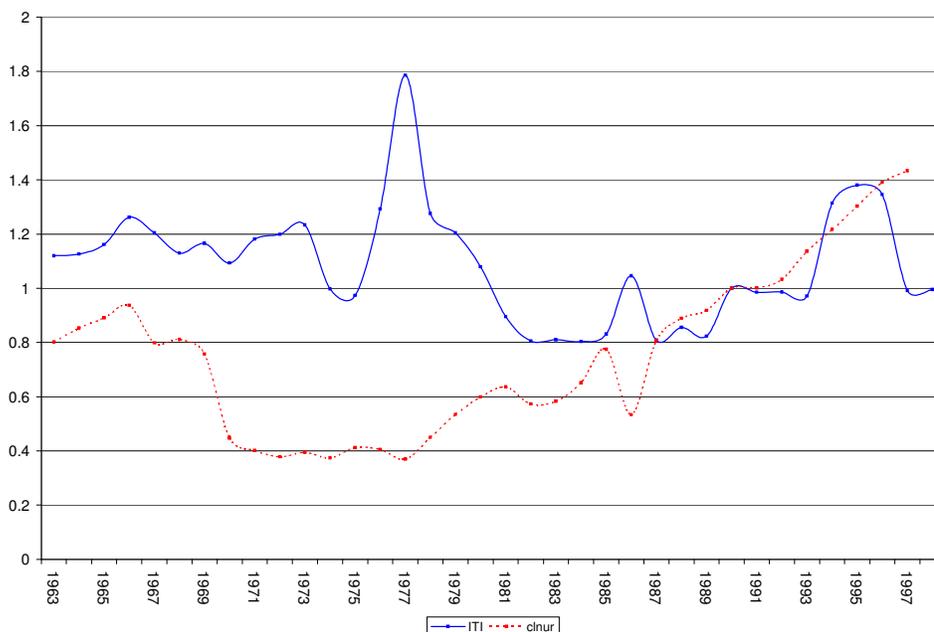
apreciar el tipo de cambio real y esto tiene implicaciones en el comercio exterior, especialmente en las exportaciones industriales y las importaciones de bienes de consumo, por ser sensibles a fluctuaciones de la competitividad externa, hipótesis conocida como “Enfermedad Holandesa” (Sachs y Larrain, 1994, pág. 789). Sin embargo, la enfermedad holandesa se origina por el “hallazgo” de riqueza transitoria como fue el caso del descubrimiento de petróleo en Holanda en la década de los setenta o el incremento transitorio de los precios internacionales de exportación, situaciones que no parecen ser el caso de las remesas que a lo largo de dos décadas se ha mantenido e incluso ha aumentado significativamente como lo presenta la **Ilustración 48**.

Sin embargo, en éste estudio pretendemos argumentar que el motivo principal del ascenso en el DC estructural en El Salvador se explica por el descenso tendencial en los precios de agrícolas de exportación desde finales de la década de los setenta y a lo a largo de la década de los ochenta, principal componente en la formación de precios de exportación. El descenso en los precios de exportación en mayor rapidez que el ascenso en los precios de importación hicieron posible el descenso en los Términos del Intercambio en la mayoría del período en estudio. Finalmente, los IT son precios relativos de dos canastas de mercado que son fuertemente condicionados, a su vez, por los costos relativos internos de esas canastas de mercado de bienes, relación definida de manera solida para el caso de los Estados Unidos Bienenfeld (1988) y Ochoa (1988) y para el caso español Mejorado (1996) y Román (1997).

Los índices de términos de intercambio manifiestan una baja volatilidad en la década de los sesenta, la desviación estándar es de 5% mientras que en la década posterior, la volatilidad asciende al 23%, volatilidad explicada por el ascenso en el precio del petróleo desde 1973 y 1979 como también por la elevación en el precio de exportación de café en 1977. En la década de los ochenta se sucede una caída en los términos del intercambio a niveles por debajo de los registrados en la década de los sesenta pese al incremento que se da en los volúmenes exportados hasta la primera mitad de la década de los noventa. (Véase **Ilustración 50**). Finalmente, en la década de los noventa se incrementa los términos del

intercambio a niveles similares a los registrados en la década de los sesenta¹⁰⁶. Podemos afirmar sobre la base de las ilustraciones anteriores que la ampliación de la brecha entre exportaciones e importaciones se explica por el descenso en los precios de exportación pese a los incrementos en las cantidades exportadas.

Ilustración 50. El Salvador. Términos del Intercambio y Costos Laborales Unitarios Relativos



La **Ilustración 50** nos muestra la evolución de los términos del intercambio totales y los Costos Laborales Reales Unitarios Relativos de los bienes comercializables (Industria Manufacturera) de El Salvador respecto a los Estados Unidos de Norteamérica. Los costos laborales unitarios relativos son usados como variables *proxy* de los costos de producción de los bienes comercializables debido a la falta de datos adecuados e información restringida para los países.

La economía salvadoreña en el período 1963-1971, mantuvo tasas de crecimiento de 5.1 puntos porcentuales cercana a la media de la región (5.3%). En ese período, se sucede en

¹⁰⁶ No hemos entrado a valorar cómo ha cambiado la estructura de las exportaciones y las importaciones, sin embargo, en el capítulo tercero analizamos los cambios producidos en la oferta agregada desde la década de los cincuenta y el ascenso en importancia relativa de la industria de maquila .

El Salvador los niveles de rentabilidad eran muy elevados producidos por el desarrollo de empresas industriales bajo el amparo del MCCA. Asimismo, se desarrollo un proceso de capitalización que facilitó la reducción de los costos de producción pero debemos aclarar que seguían siendo altos respecto al mercado mundial. En el período en estudio, la economía salvadoreña gozó de depreciaciones reales o ganancias de competitividad en CLNUR respecto a USA del 50% en términos acumulados, de 43% en deflatores industriales y de 14% en precios al consumo. Las ganancias de competitividad se tradujeron en un aumento de los Términos del Intercambio del 6%. Respecto a la evolución del tipo de cambio nominal, hasta finales de la década del 70, El Salvador mantenía un tipo de cambio fijo con un nivel razonablemente alto de credibilidad.

La estructura económico y social salvadoreña entre 1972-1985, empieza a dar visos de ser una de las fases recesivas de mayor duración. La tasa de ganancia efectivas empieza a decaer desde 1975 y alcanza su mínimo histórico en 1982 con una tasa negativa de -6% (véase **Ilustración 24**). La rentabilidad es el motor del desarrollo capitalista entendida como un proceso continuado de acumulación de capital, mecanización de la producción y modernización de las estructuras. Los bajos salarios y la intensidad de la mecanización del período anterior hicieron posible la elevación de la tasa de ganancia hasta 1994. La reducción en el proceso de acumulación de capital llevó irremediamente a una crisis de rentabilidad y crecimiento económico (1.4%). La reducción del margen de ganancia en una empresa o en un país conlleva a la reducción en las tasas de ganancia y, con ello, se detiene el proceso de mecanización y los costos de producción ascienden en un ambiente empresarial de crisis económica y turbulencia política. En la economía salvadoreña se suceden estos acontecimientos descritos anteriormente. La tasa de ganancia desciende a tasas negativas y con ella el crecimiento económico. El stock de maquinaria por producto (K/Y) creció en forma continuada entre 1970 hasta 1981 ocasionando que la producción creciera a tasas promedio de 5% hasta 1980. Vale la pena ahondar en los efectos de un proceso intensivo de crecimiento del la ratio K/Y y sus efectos sobre la rentabilidad. El ascenso en la ratio K/Y significa que la producción de cada unidad es más costosa en términos de capital fijo medio que capital variable medio. Esto reduce la rentabilidad del capital, ya que ésta depende de la razón margen de ganancia/capital fijo medio. Debido a la

intensificación de la mecanización produjo que el margen de ganancias se estancara una vez que el descenso de la rentabilidad no fue compensada con una tasa de acumulación superior y los niveles de inversión descendieron. Como consecuencia de la inversión, la tasa de crecimiento de la productividad desciende y en consecuencia los salarios del trabajador descienden en los principales sectores cayendo desde 1980 de forma vertiginosa (Monitor, 1997)¹⁰⁷.

La situación descrita anteriormente, se refleja en una pérdida de competitividad y ascenso en CLNUR de más del 100% en términos acumulados de 1985 respecto a 1972 Asimismo, los términos del intercambio pierden la Competitividad ganada en la década anterior con un descenso de 31% en términos acumulados. La brecha existente entre los costos laborales y los términos del intercambio se va reduciendo hasta converger entre 1985-1997. Hay que agregar que los términos del intercambio incluyen los precios de exportación de bienes primarios. CEPAL se refiere a los factores de naturaleza microeconómica que influyeron en el ascenso de los costos de producción y el descenso de los ITI:

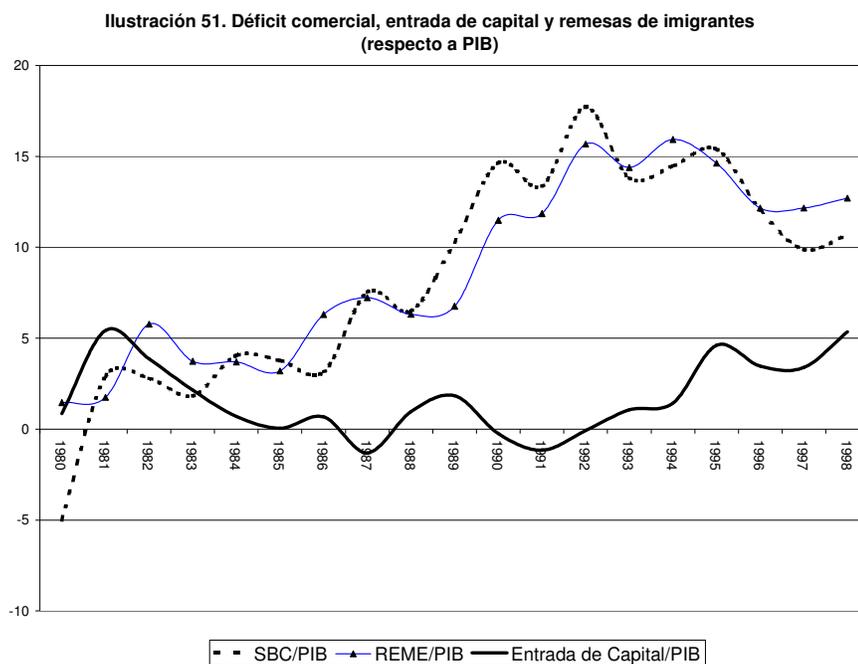
“El monto de las ventas de café-producto que aporta más del 50% del valor total de las exportaciones- descendió casi 24% como consecuencia de una serie de dificultades financiera y de comercialización que enfrentaron los productores. Dado que el precio unitario tendió a descender durante el período y que, en cambio, los costos de producción se incrementaron por el alza de los precios de los principales insumos y por la situación de violencia y anormalidad, los cafetaleros asignaron menos recursos al cultivo, con la consiguiente reducción de rendimientos. Por otro lado, dificultades financieras y compromisos adquiridos en virtud del nuevo convenio internacional del café alteraron la pautas de comercialización, [...]” (1981, pág. 273).¹⁰⁸.

¹⁰⁷ Por otro lado, el Stock de Capital se redujo por el conflicto armado que tuvo una duración de 13 años entre 1980 y 1992. Por otra parte, en 1986 se sucede un terremoto que afecta la capital del país.

¹⁰⁸ Los términos del intercambio están sujetos a grandes fluctuaciones que hemos denominado factores transitorios que usualmente son de naturaleza impredecibles y de gran volatilidad por lo que muchos de ellos se trasmiten al componente tendencial. Así el ascenso en los precios internacionales del café en 1976 y 1977 que cuadruplicó el valor de las exportaciones “[...] haciendo que el valor de las exportaciones de bienes aumentara de 533 a 972 millones de dólares entre 1975 y 1977 y que la relación de precios de intercambio mejorará 96%” (CEPAL, 1978, Pág. 249). Otra lectura de los términos del intercambio en sentido inverso se mencionó en 1986, de la siguiente manera “[...] Las desfavorables condiciones dentro e las que se ha desenvuelto el sector externo salvadoreño en los últimos años se acentuaron en 1985[...] la relación de precios

En el tercer período, el comportamiento de la economía es similar al presentado por la región, crecimiento económico lento, seguido de pérdida de competitividad mayor del 100% en términos acumulados a pesar que el tipo de cambio a partir de 1986 empieza a fluctuar. Stein, Talvi, Panizza y Márquez explican la evolución del régimen cambiario salvadoreño en el período:

“[...]en enero de 1986 se produjo una devaluación que llevó la paridad de 2.5 a 5 colones por dólar. Esta paridad se mantuvo hasta mayo de 1990, cuando se devalúa nuevamente y se introduce in sistema de flotación sucia que dura hasta hoy. A pesar de ser formalmente una flotación sucia, según la definición del Fondo Monetario Internacional, desde enero de 1993 el banco central ha intervenido en el mercado de manera de mantener una paridad de 8.75 colones por dólar que se mantiene hasta el presente. De esta manera, se puede decir que en la práctica existe un tipo de cambio fijo, pero sin un compromiso formal de mantener la paridad.” (1999, págs.7-8).



de intercambio se deterioro significativamente en 1985(3.3%)”. (CEPAL, 1987, pág. 325).

Por otro lado, los Términos del Intercambio se reducen en 5% acumulado en el período mucho menor a la registrada en el período anterior como también ayudado en el corto plazo por las devaluaciones del tipo de cambio nominal frente a los Estados Unidos.

Hemos abordado los factores que explica la evolución del Déficit Comercial pero queremos exponer que la pérdida de competitividad de la estructura productiva crea al mismo tiempo obstáculos para su reversión. El Déficit reduce las expectativas de inversión como resultado del descenso en la liquidez del sistema financiero e impulsa la tasa de interés al alza. El aumento del diferencial de la tasa de interés aprecia el Tipo de Cambio Real y promueve la entrada de capitales. Finalmente, afecta el crecimiento de las exportaciones y ensancha la brecha del Déficit Comercial. Creemos que el desequilibrio de la balanza comercial a partir de los ochenta fue compensado por la entrada de capitales procedentes de las remesas de los Salvadoreños que la estructura productiva no pudo absorber por efectos de la crisis económica como por efectos de la intensificación del conflicto armado. Las estadísticas disponibles de la Tasa de Desempleo para El Salvador mencionan que aumentó durante 1986 hasta situarse en 16.9%, la mayor tasa entre 1986 y 1997. (FMI, 1999) A lo largo de los últimos diez y ocho años, el desequilibrio de la balanza comercial ha sido compensado por la entrada de capital procedente de transferencias unilaterales de los Estados Unidos, especialmente en los años 1981-1991 (época del conflicto armado) y de las remesas de los inmigrantes en Los Estados Unidos. La **Ilustración 51** muestra claramente cómo la evolución de la entrada de capital se corresponde con la evolución del déficit comercial y como ha ido aumentando las remesas familiares como principal partida compensatoria.

Ilustración 52. El Salvador. Déficit Comercial (DC) y Diferencial de Tasas de Interés Reales (i) sobre Préstamos

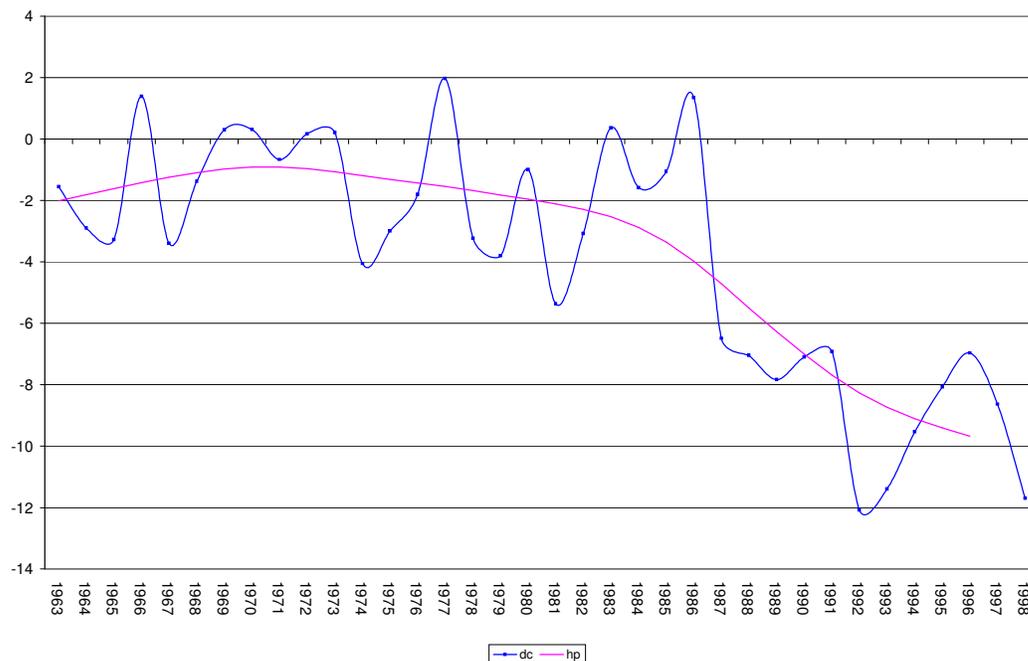


La evolución del Déficit Comercial y la entrada de capital están relacionadas con el ascenso en el diferencial de tasas reales de interés. En el período 1986-1995 se observa una evolución sincrónica entre ambas series estadísticas. Como manifestamos la ampliación de la brecha comercial conduce a una salida de reservas que reduce la liquidez y, a su vez, eleva la tasa de interés sobre préstamos. La **Ilustración 52** expone la evolución del DC y el diferencial de las tasas de interés entre El Salvador y los Estados Unidos. Entre más asciende el nivel del Déficit más amplio se hace el diferencial de tasas de interés.

5.5.2. Evolución de Déficit Comercial en Guatemala

El 24% de las exportaciones de Guatemala se destinan al MCCA donde sobresale la integración comercial con su vecino El Salvador, país donde destinan el 10% de sus exportaciones. Por las importaciones, el 10% provienen de la región, sobresale El Salvador que aporta el 5% de sus exportaciones. La integración comercial con Estados Unidos es más intenso donde el 46% de las exportaciones constituye su mercado natural y el 43% de las importaciones provienen de su vecino de América del Norte. En suma, el grado de apertura de la economía guatemalteca ha oscilado en valores mínimos de 20% al 41% del PIB entre 1963-1997.

Ilustración 53. Guatemala: Déficit comercial respecto a PIB



El proceso de integración comercial a Centroamérica y Estados Unidos y la estructura de las exportaciones en mayoría bienes agrícolas destinados a los Estados Unidos y a terceros mercados configura un desarrollo económico y social basado en el dualismo exportador, bienes industriales ligeros destinado al comercio intrarregional y exportaciones de mercancías agrícolas destinadas al resto del mundo. La composición de las exportaciones en 1970, seguía marcada por las características heredadas de la estructura colonial. Según CEPAL (1997), el café oro(33%), el algodón (9.8%) seguían siendo los productos decisivos de las exportaciones, ya que aportaba el 42.8% del total, mientras que el Banano, la Carne, El azúcar y el Cardamomo representaban un 15.6% de las ventas, de modo que los bienes industriales representaban un 41.6%.

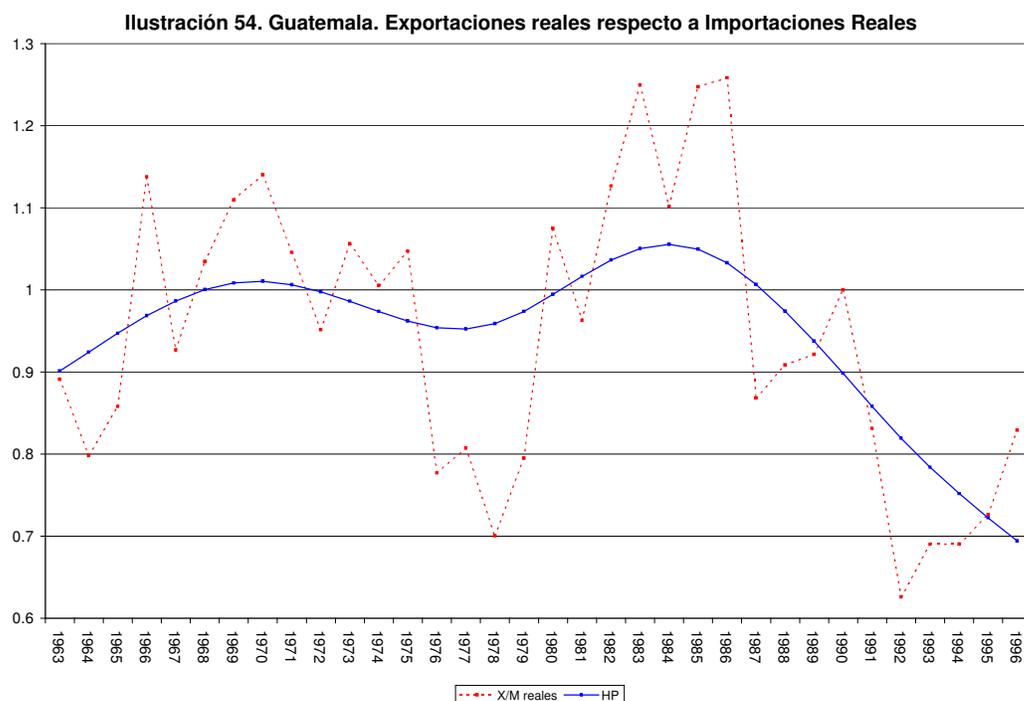
La estructura de las importaciones en 1970, presentaba a los bienes intermedios como los de mayor importancia relativa (el 48%), seguido de los bienes de consumo con 30% y el 22% bienes de capital.

La **Ilustración 53** nos define un balance comercial deficitario a lo largo del período que clasifica tres períodos en los cuales la estructura económica ha pasado por fases de

expansión y recesión, estos son: (i) 1963-1971; (ii)1972-1985 y (iii)1986-1997.

En el primer período, la economía de Guatemala presentó un déficit comercial manejable de -1.24% del PIB y un déficit tendencial mucho mayor cercano al 1.3% . El proceso de industrialización por sustitución de importaciones facilitó el proceso de acumulación de capital en un mercado interno aislado de la competencia internacional permitiendo la concreción de inversiones en las manufacturas ligeras especialmente la Industria Alimentaria, Textil, Productos de Vidrio y Químicas básicas. (Véase **Tabla 14**).

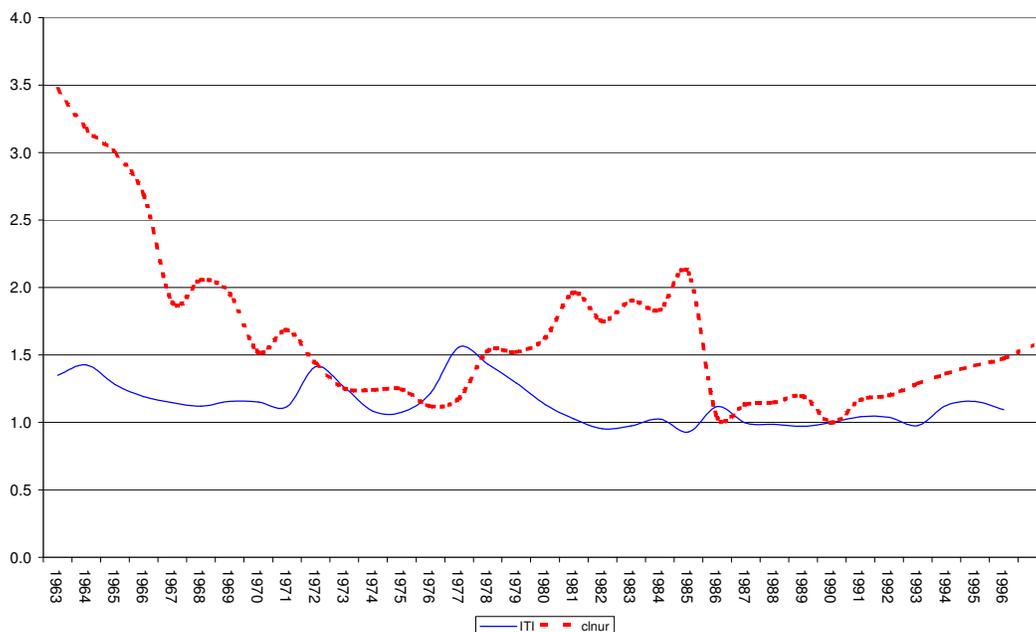
Sectores con una importante intensidad importadora que dotaba a las industrias características precio-aceptantes. La ratio K/Y ascendió en la década de los sesenta por la elevación de la ratio K/L (Capital/Trabajo) a una tasa mayor a la productividad laboral (π); la eficiencia productiva en el uso de recursos pudo mejorar debido a la acción conjunta de los siguientes factores: la mecanización de la producción (en una ratio modesta como se expone en la **Ilustración 31**), la cualificación de ciertos segmentos laborales y el marco socio-institucional que fomentaba las actividades industriales. El fuerte crecimiento en el período 5.9% en la abundante dotación de recursos y el notable aumento de la productividad del trabajo, como resultados de la fuerte capitalización de la estructura socioeconómica y por la importación de tecnología.



La mecanización produjo un descenso en los costos de producción y en los costos laborales unitarios relativos, ésta última obtuvo ganancias de competitividad de -51.5% respecto a los USA. El descenso en los costos de producción produjo un descenso en los índices de los términos del intercambio en -17.2% , en términos acumulados de 1971 respecto a 1963. El descenso en los términos del intercambio produjo tiene dos efectos. Por un lado estimuló positivamente la ratio de cantidad de exportaciones a importaciones debido a que el descenso en los precios del intercambio hizo que las exportaciones fueran relativamente más baratas y las importaciones más caras. (Véase **Ilustración 54**) Pero al mismo tiempo, la caída sostenida en el período de los términos de intercambio deterioró aún más la balanza comercial. En el siguiente período la brecha comercial se expandió en 0% porcentuales alcanzado un déficit de -1.8% .

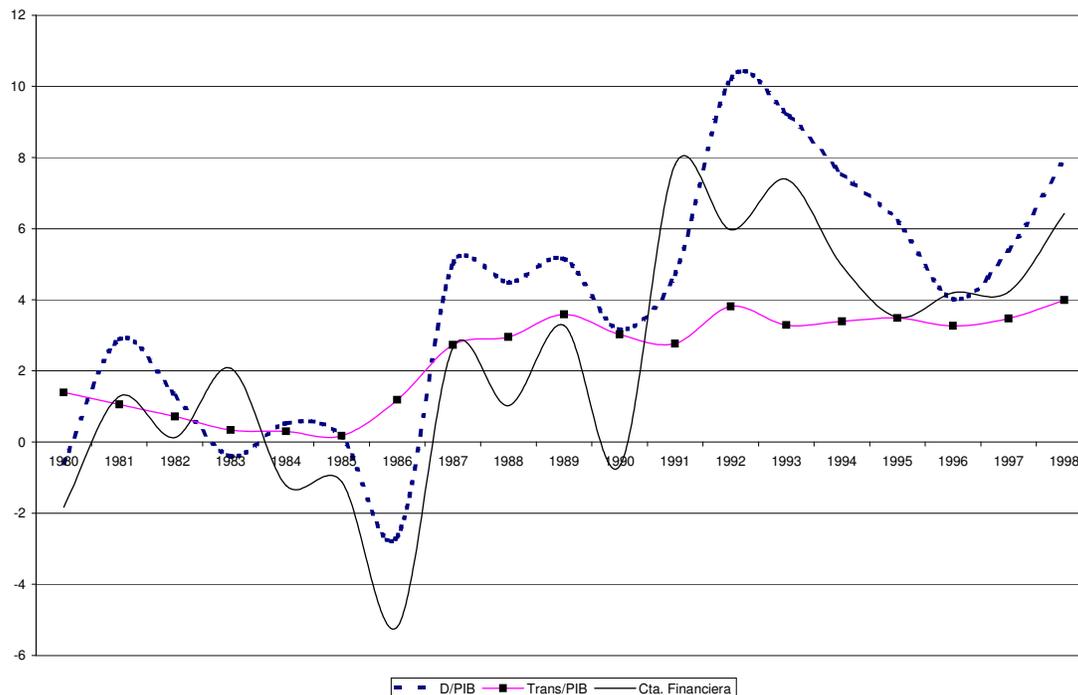
En el período, 1972-1985, el crecimiento económico descendió 2.6 puntos porcentuales en el PIB dando lugar a un acusado descenso en la ratio K/L que en 1980 alcanzó su máximo nivel y, posteriormente, descendió de manera continua hasta 1990. El descenso en la mecanización de la economía produjo un ascenso en el nivel de los costos laborales unitarios cercanos al 47% , por el contrario, los términos del intercambio siguieron descendiendo en términos acumulados en -17.2% , la falta de asincronía en ese período produjo un acusado descenso en los volúmenes exportados en el siguiente período (1986-1997) que significó la tasa más baja de *quantum* de exportaciones respecto a importaciones. La hipótesis de la falta de sincronía es que los costos de producción de los bienes agrícolas de exportación se elevaron por encima de los precios de exportación ocasionando una crisis en el agro. Las exportaciones de mercancías agropecuarias en el período 1986-1992 descendieron en promedio -3.2% . (Véase **Ilustración 55**)

Ilustración 55. Guatemala: Términos del Intercambio y Costos Laborales Unitarios relativos



La evolución del tipo de cambio nominal se mantuvo la paridad “oficial” de 1 a 1 con el dólar hasta finales de los 80, en 1984, mencionan Stein, Talvi, Panizza y Marquéz “como resultado de un relajamiento de las políticas macroeconómicas que generaron desbalances externos y pérdida de reservas, se adoptó un sistema de tipos de cambio múltiples, que sufrió varias modificaciones hasta 1989. Tras un corto período de transición, en el que pasaron por un *crawling peg* y una banda deslizante, en abril de 1990 se adoptó un sistema flotante que dura hasta el presente” (1999, pág. 7).

Ilustración 56. Guatemala. Déficit Comercial y Remesas (Respecto a PIB)



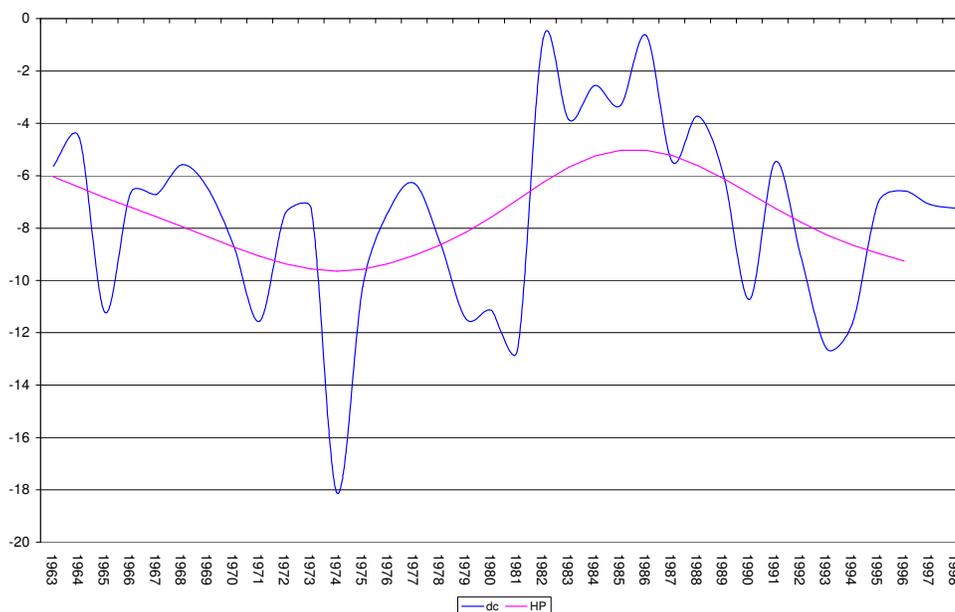
En el último período, el crecimiento económico descendió a 2.6% en promedio siendo explicado por el ascenso en el déficit comercial en -7.6 puntos porcentuales respecto al PIB; descenso explicado por la evolución a la baja de la ratio de precios de exportación respecto a los precios de importación que desde el período anterior presentaba acusados descensos. Veintiséis años después, en 1996, las exportaciones de bienes industriales representan el 61% del total y las ventas de productos agrícolas han disminuido su importancia relativa. Sin embargo, destaca las ventas de café oro como principal producto de exportación (21.2%). Mientras las importaciones mantienen la misma estructura importadora basada en bienes intermedios, de consumo y capital con 50.1%, 27.9% y 22%, respectivamente. Dicha estructura define una producción nacional con alta intensidad importadora.

Desde la década de los ochenta, los desequilibrios comerciales han sido financiados por las transferencias corrientes. Pese al incremento de las remesas, las transferencias no han sido del todo compensatorias como el caso de El Salvador, destacándose el período 1992-1996

donde la brecha comercial se amplió y las remesas se mantiene con excepción del año 1996 donde transitoriamente parece revertir la tendencia del déficit pero regresa a su evolución estructural (Véase **Ilustración 56**)

5.5.3. Evolución de Déficit Comercial en Costa Rica

Ilustración 57. Costa Rica: Déficit comercial respecto a PIB

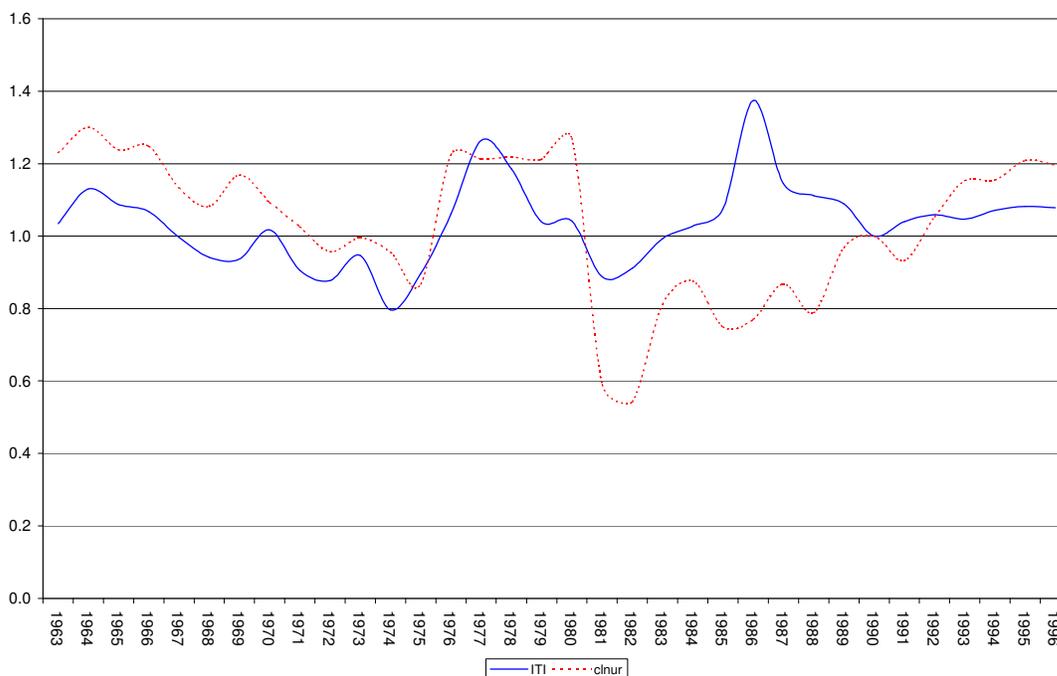


La composición geográfica de las exportaciones costarricense señala como principal destino de sus ventas a los Estados Unidos con un 53% mientras que el segundo mercado de importancia es el MCCA donde destinan el 11% de sus exportaciones. Por el lado de las importaciones, el 9% provienen de la región, sobresaliendo El Salvador, Guatemala y Nicaragua que aportan 2.6%, 2.7% y 2.2%, respectivamente. Pese a la importancia de las importaciones intraregionales destaca el 52% de las importaciones provenientes de Estados Unidos. De igual manera que El Salvador y Guatemala, Costa Rica presenta como principal exportación destinadas a los Estados Unidos productos de origen agropecuario y a terceros mercados; mientras que las exportaciones de bienes industriales se destinan al mercado centroamericano. Entre las manufacturas más importantes exportadas al mercado regional destacan los Textiles, Alimentos, Químicas Básica y de Consumo. La composición de las ventas totales establece como primer rubro de exportación el café oro y

el Banano, productos que en 1970 aportaban el 61.% del total, mientras que el resto de exportaciones de origen agrícola representaban un 14% de las ventas, por otra parte, las exportaciones industriales representaban un 41.6%. Por su parte, la estructura de las importaciones los bienes intermedios aportan el 48%, seguido de los bienes de consumo con 30% y el 22% bienes de capital.

Observando la dinámica económica costarricense en el período 1963-1971 la primera característica que se constata es el elevado ritmo de crecimiento, con un incremento medio del Producto Interno Bruto superior al 6.9% muy por encima de la media regional 5.5%. La segunda característica es el ascenso del coeficiente capital-trabajo en la década de los sesenta por efectos del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. El

Ilustración 58. Costa Rica: Términos del Intercambio

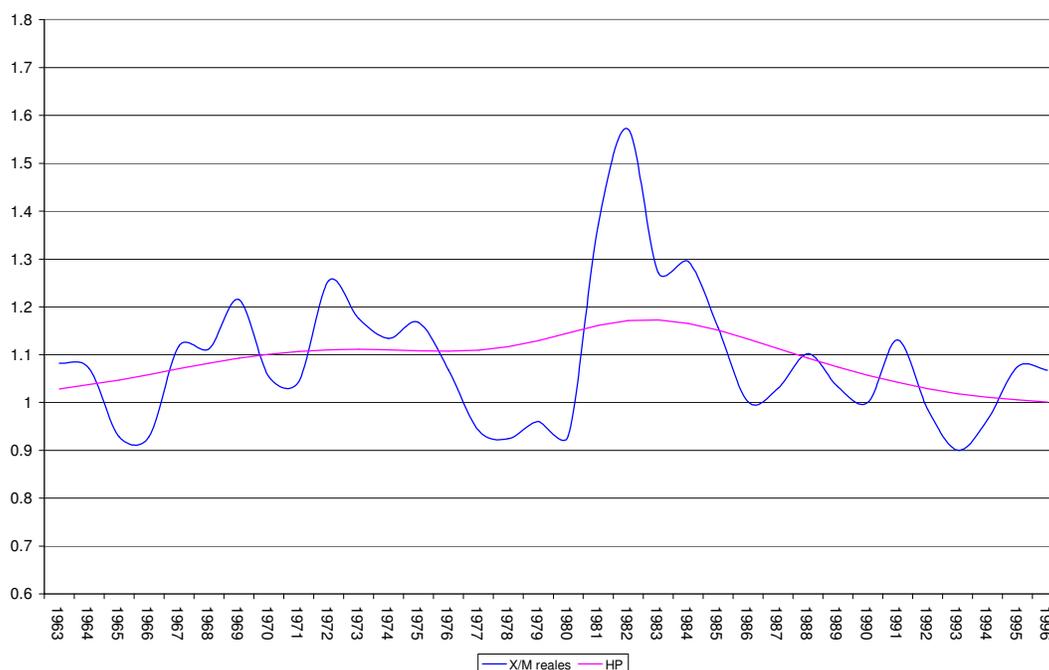


incremento de la mecanización produjo un descenso en los costos de producción y en los costos laborales unitarios relativos, ésta última obtuvo ganancias de competitividad de -16.7% respecto a los USA. El descenso en los costos de producción produjo un descenso en los índices de los términos del intercambio en -12.4%, en términos acumulados en el período 1971 respecto a 1963. EL descenso de los términos del intercambio facilitó el descenso en el nivel del Déficit estructural respecto al PIB, estimado

mediante el filtro de Hodrick Pressott (Véase **Ilustración 57**). La asociación entre el descenso del déficit comercial, descenso en los costos de producción aproximados por los CLNUR y en la ratio de los Términos del Intercambio produjo un período caracterizado por la mejora competitiva como lo señala la **Ilustración 58**

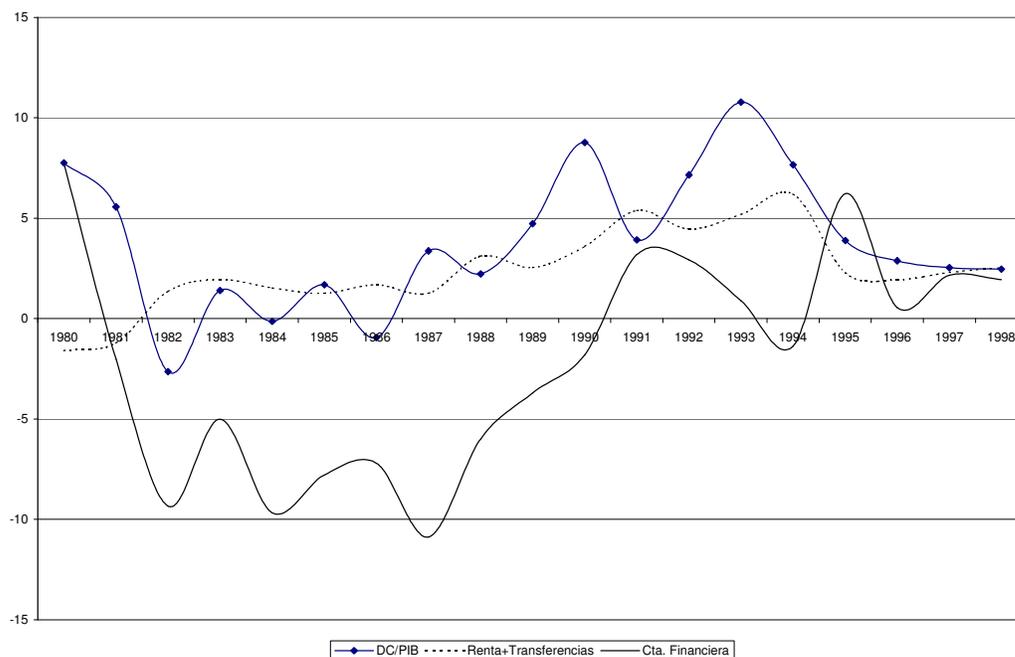
No obstante, la economía costarricense se adentró en una ronda de crecimiento que se prolongaría hasta finales de la década de los setenta. Pese al pleno auge se gestaron los desequilibrios que terminarían por dar al traste aquella dinámica de crecimiento. Durante la fase que comprende 1972 a 1985, la economía ralentizó su crecimiento en una media de 3.7%. El descenso en los términos del intercambio el período anterior produjo un descenso en los niveles de *quantum* exportados entre 1975- 1980. El siguiente año, el sistema de tipo de cambio fijo fue sustituido por un sistema de tipos de cambio flotante dada la devaluación de más del -57% (FMI; 1999) que activó las exportaciones en volumen y ganancias de competitividad en costos de -21.7%, en precios al consumo de -41.7%. Pese a producirse sucesivas devaluaciones entre 1981 y 1985 de -26.5% en promedio no consiguieron ganar competitividad en términos del intercambio, por el contrario, la competitividad transitoria ganada por devaluación incrementó en 22.5% los Términos del Intercambio produciendo de nuevo un descenso en el *quantum* del período siguiente 1986-1997 que se ha mantenido a la fecha como lo muestra la **Ilustración 59**.

Ilustración 59. Costa Rica: Exportaciones reales respecto a Importaciones reales



El crecimiento económico medio del período ascendió a 4.1% pero el déficit comercial tendió a ampliarse a -7.2% del PIB. Asimismo, el Déficit Comercial tendencial se ha ensanchado. El factor detrás de la mayor brecha se encuentra en la evolución de los términos del intercambio que empezó a declinar después de 1986, en donde las devaluaciones sucesivas no consiguieron mantener elevados los precios de exportación, proceso denominado curva de J. El descenso acumulado en los términos del intercambio fue de -21.5% .

Ilustración 60. Costa Rica. Déficit Comercial, Renta más Transferencias y Financiera (con respecto al PIB)



La **Ilustración 60**, nos expone cómo el Déficit comercial se ha financiado en el período 1980-1997. Hemos empleado las clasificaciones del Quinto Manual de Balanza de Pagos. Costa Rica se ha constituido en un país turístico los que le ha permitido financiarse mediante la cuenta de renta. Por otro lado, las transferencias aunque menores en las magnitudes de los dos países anteriores pero aportan a la financiación de la brecha. La cuenta financiera incluye la inversión extranjera directa, la inversión en cartera y otro tipo de inversión. Desde 1994 a la fecha el papel de la inversión extranjera directa ha ido en aumento en su importancia relativa.

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En el transcurso de las cuatro últimas décadas se han producido cambios en la reproducción de la estructura socioeconómica centroamericana, tanto global como por países, que han definido como su principal característica “un sistema productivo dual”, en el que coexisten sectores productivos con alta y baja composición orgánica de capital. Asimismo, la producción de mercancías se ha llevado a cabo sin ninguna conexión con las necesidades sociales de la población; más bien, el fin que ha movido a los empresarios locales es la obtención de una mayor tasa de ganancia. En este capítulo final se pretende sintetizar los principales hallazgos, en materia teórica y empírica, de los factores que explican el desempeño competitivo de la región.

Como hemos expuesto en el desarrollo de la tesis, los países de la región se insertan a la competencia internacional durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, estando su producción y circulación dominadas por las actividades agrícolas, tales como el café, cacao, banano, azúcar y otras actividades de gran integración al mercado internacional. Dichos renglones de exportación no lograron sentar las bases para el desarrollo económico y social requerido, configurando sociedades con bajos niveles de educación, indicadores de salud y nutrición negativos, un elevado porcentaje de la población económica activa destinada a labores agrícolas, baja cualificación de la oferta laboral, crecimiento demográfico elevado, una oferta agregada regional especializada en actividades primarias y un producto interno bruto per cápita bajo. En suma, una gran heterogeneidad en los mercados de bienes, servicios y factores que dibujan a la región con grandes contrastes entre países y entre sectores productivos.

Los párrafos anteriores preludian una discusión generalizada llevada a cabo en la región después de la segunda gran guerra mundial, resultando un consenso entre las fuerzas productivas para tratar de revertir estas condiciones a fin de cambiar el método de reproducción – basado en la depresión continua de los salarios reales- por un nuevo proceso de reproducción económica apoyado en la mejora continua de la productividad del trabajo y

de los salarios reales. Sin embargo, el método para la rebaja de los costos de producción en las empresas se fundamenta en el mayor grado de mecanización, es decir, la fabricación de una unidad de producto con mayor incorporación de capital fijo medio que capital variable medio.

I

En Centroamérica, se articula una estrategia de desarrollo económico y social basada en la ventaja comparativa de costes, que en América Latina se denominó estrategia de sustitución de importaciones¹⁰⁹. Dicha estrategia se apoya en el diagnóstico de la evolución de los precios internacionales de exportación de materias primas de la región y los precios internacionales de productos industriales de exportación de los países industrializados. La pregunta principal hecha por Raúl Prebisch es: ¿Por qué la evolución de los precios de las exportaciones de las materias primas en el largo plazo desciende mientras que los precios internacionales de productos industriales de exportación de los países industrializados ascienden? El diagnóstico le llevó a explicar los resultados por la estructura imperfecta de la competencia internacional donde los países desarrollados mantiene un poder de mercado. En suma, los desiguales niveles de la competencia entre los dos bloques de países se manifiestan en primera instancia como una estructura “imperfecta de mercado”. Sin embargo, como hemos mantenido a lo largo de este trabajo de investigación, las diferencias entre los costos de producción entre países y sus empresas explican la evolución de los precios de venta relativos en el mercado nacional e internacional (términos del intercambio). Extendida esta afirmación a la competencia internacional, los flujos de mercancías se dirigen desde aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes hacia aquellas regiones donde los costes de producción son más altos.

Dicha estrategia llevó a los capitales nacionales provenientes de las industrias de exportación de materias primas a establecer alianzas con los capitales reguladores

¹⁰⁹ “La estrategia de sustitución de importaciones, implantada en la América Latina durante el período de la posguerra, fue una respuesta directa a la percepción de que los países en desarrollo se insertaban de manera desfavorable en el comercio internacional” (León y Soto, 1995, pág. 173)

industriales internacionales (llámense empresas transnacionales): ambos emplearon la mecanización en la industria manufacturera como el arma competitiva y la vía principal para la reproducción de la estructura económica y social (interpretación adecuada, a nuestro entender) pero dentro de un mercado interno aislado de la competencia internacional durante casi quince años. Además, se supuso que la tecnología punta necesaria para acrecentar la mecanización de los sectores productivos de los países centroamericanos se podría adquirir libremente en el mercado internacional o por transferencia tecnológica de capitales internacionales a nacionales, olvidando que las desiguales capacidades tecnológicas son una característica en la competencia.

Durante las décadas de 1950 y 1960, las economías centroamericanas realizaron importantes transformaciones a escala agregada respecto a las estructuras productivas anteriores. En estas dos décadas se buscó la creación, el fomento y la consolidación de empresas en ramas industriales que permitieran mayores tasas de acumulación de capital y mayor incorporación de capital fijo medio por unidad de producto, así como diversificar la oferta agregada regional y reducir los costos de producción unitarios.

Desde los cincuenta, la economía regional ha centrado su crecimiento en tres actividades: Agrícola, Industria, y Otros Servicios. Entre ellas, destaca el descenso del Sector agrícola en su importancia sectorial en el PIB –pese al ascenso en los renglones de exportación- a favor de las actividades manufactureras crecientes de maquila, y sobre todo, del heterogéneo sector servicios (Servicios básicos y otros servicios). Pese a la diversificación de la estructura económica regional, las exportaciones hasta la primera mitad de los noventa seguían concentrados en unos pocos productos como café, banano, maquila, etc.

Recordemos que el proceso de industrialización en Centroamérica nace bajo el amparo del Mercado Común Centroamericano (MCCA), suscrito por los países a principios de los sesenta, que configura un tejido industrial muy protegido de naturaleza coste aceptante en sus insumos, principalmente importados, y precio-determinante en los mercados regionales. Con la finalidad de conseguir la rebaja de los costos de producción

unitarios, en la década de los sesenta y setenta se lleva a cabo un proceso de mecanización de la producción en la industria manufacturera. Se sucede de manera acelerada la sustitución de trabajadores por maquinaria, lo que permitió el ascenso en los cocientes K/L y K/Y. La incorporación de mayor capital fijo por unidad de producto da lugar a una mayor industrialización, alcanzándose fuertes crecimientos por encima del 8.0%, en los sesenta y del 5%, en los setenta. Las vías de financiación utilizadas para el desarrollo industrial de los sesenta provinieron de los excedentes derivados de los cultivos agrícolas de exportación y la inversión extranjera directa en menor grado. En esa década los costes de producción descienden a causa del ascenso en la productividad y descenso en los salarios reales de los trabajadores permitiendo mayores márgenes de ganancias. La mecanización se produce mediante la importación de bienes intermedios y de capital, principalmente tecnología para la creación de plantas industriales localizadas en las manufacturas alimenticias, Productos Químicos derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y Plástico.

La elevación de las relaciones K/L y K/Y en los países de la región tuvo su crisis de rentabilidad a finales de los setenta. En los primeros años de la década siguiente, el margen de ganancia se estanca y la tasa de variación empieza a registrar valores negativos en tres de los cuatro países estudiados en la investigación. Esta evolución trajo consigo la congelación de la reducción de costos conseguida en las décadas anteriores, así como el ascenso en el precio de los bienes energéticos y en la tasa de interés internacional. La lectura del proceso de industrialización nos define que la industria regional presenta las siguientes deficiencias:

1. La propensión a competir mediante la baja de los salarios reales y falta de modernización de las plantas industriales construidas en la década de los sesenta.
2. Empresas de pequeño tamaño y sub-utilización de la capacidad instalada.
3. Las empresas carecían de herramientas competitivas y de normas de calidad estandarizadas para exportar a los mercados internacionales dado que coexistieron en un mercado protegido institucionalmente.
4. La industrialización por sustitución de importaciones configuró una especialización industrial definida como primera etapa de industrialización.

5. Alta dependencia en sus estructuras de producción de insumos intermedios y materias primas importadas.

El proceso de crecimiento económico desde la óptica de la demanda agregada se ha apoyado en una demanda interna donde el consumo privado y el gasto público han pesado sobre la inversión, perpetuando una rígida oferta agregada. Los tirones de la demanda se han ejercido hacia mayores distorsiones de la estructura productiva donde la evolución del sector externo es un fiel reflejo de una oferta productiva no competitiva.

Los cambios observados en la estructura económica regional se reproducen en el mercado de trabajo donde las principales características son: una abundante fuerza laboral con escasa cualificación, una gran dispersión en los niveles de remuneración y bajos niveles de calidad de capital humano; indicadores que definen el subdesarrollo de la vida educativa y productiva en el futuro de la población centroamericana -con la excepción de Costa Rica y Panamá, que se equiparan con las naciones industrializadas-.

Al final, no fue posible la sustitución de la reproducción de la estructura socioeconómica regional basada en la depresión continua de los salarios reales por la mejora continua de la productividad del trabajo y de los salarios reales. En nuestra opinión, este hecho estilizado o paradoja del comercio internacional sucede a las fuerzas productivas centroamericanas por haber hecho descansar su estrategia de desarrollo económico y social en un principio normativo derivado del enfoque de las ventajas comparativas de costes (sean éstas apoyadas en el modelo H-O-S o en las nuevas teorías del comercio internacional).

II

Las paradojas de comercio internacional se aproximan más a un mundo donde predominan las **ventajas absolutas** de costos de producción (en un escenario de competencia intrasectorial e intersectorial) que a uno donde regulan las ventajas intersectoriales de costes comparativos. Por ello, hemos elaborado una aplicación empírica

del principio de las ventajas absolutas de costes para el caso de la Industria Manufacturera Centroamericana.

Las ventajas o desventajas competitivas en la industria manufacturera regional se encuentran explicadas por el valor de los costos de producción nacionales con el resto de los países competidores. En la teoría dinámica del comercio basada en la ventaja absoluta de costes, las diferencias entre los costos de producción entre empresas en un país explican la evolución de sus precios de venta relativos. Es decir, las empresas que se encuentren ubicadas en regiones donde los costos de producción son menores tendrán ventajas absolutas de costos sobre sus competidoras y, por tanto, tendrán en capacidad para reducir el precio de venta y aumentar su cuota de mercado. Extendida esta afirmación al comercio internacional, los flujos de mercancías se dirigen desde aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes hacia aquellas regiones donde los costes de producción son más altos (independientemente de la multiplicidad de tipos de cambio). Por ello, resulta importante evaluar la conexión entre el ascenso (descenso) de los costos de producción reales y el ascenso (descenso) del déficit comercial.

Además, un país o región que mantenga costos de producción mayores que sus competidores --que se traduce directamente en una desventaja absoluta de costos, desventaja que se manifiestan en un aumento de los precios relativos de sus exportaciones-- verá cómo sus términos de intercambio presentarán signos negativos y su tipo de cambio real se apreciará respecto a sus principales socios comerciales. Finalmente, la manifestación visible de esta desventaja absoluta será el crecimiento del **déficit comercial**.

Nuestra investigación se ha centrado en los factores que determinan estructuralmente la competitividad internacional en el largo plazo de las industrias centroamericanas con relación a los países miembros del Tratado de Libre Comercio (TLC). Así, calculamos los Costes laborales nominales unitarios por países y la región respecto a los Estados Unidos, los Índices de tipo de cambio real en precios industriales y al consumo respecto a cada uno de los países que componen el TLC. Comprobamos estadísticamente la existencia de una relación estable en el largo plazo entre la evolución de

los TCR -estimados con precios industriales y precios al consumidor- y los CLNUR; en ambos contrastes, los coeficientes de regresión fueron de 0.82 y 0.94. Una vez probada la relación de largo plazo entre las variables, nos dispusimos a examinar cómo ha evolucionado la competitividad industrial a la luz de la teoría de las ventajas absolutas de costes y precios.

Entre los años 1963-1997, los costos laborales nominales unitarios relativos han aumentado y su manifestación de desventaja absoluta es el crecimiento progresivo del déficit comercial, que alcanza 8 puntos porcentuales respecto al PIB regional hasta 1997. Podemos diferenciar tres etapas en el desenvolvimiento de la competitividad industrial. La primera etapa comprende el período 1963-1971, donde la región ha presentado depreciaciones reales o ganancias de competitividad en correspondencia con el crecimiento de las fuerzas productivas acontecidas en la década de los sesenta. El ascenso en la tasa de ganancia regional y agregada condujo a un descenso en los costes laborales nominales unitarios de la región respecto a los Estados Unidos de -25.7%, que representa ganancias de competitividad. Por su parte, el tipo de cambio real se depreció en -12.6% en deflatores industriales y -13.6% en precios al consumo. Frente a México, las ganancias de competitividad fueron más amplias. La depreciación acumulada hasta 1971 fue de -31.1% en precios y del -44% en precios al consumo. Con respecto a Canadá, las depreciaciones reales fueron mayores medidas en precios -18.3% que en deflatores industriales -17.9%. Finalmente, como zona económica, frente a los países miembros del Tratado de Libre Comercio, las ganancias de competitividad fueron de -21.1% en deflatores implícitos de la industria y, de -25.5% en precios al consumidor. Por su parte, los índices de tipo de cambio nominal de Centroamérica frente a los países miembros del TLC reflejan una evolución cuasilínea, como consecuencia de un régimen de tipo de cambio fijo en los países del área centroamericana.

El descenso en los costos de producción y en los costos laborales unitarios trae consigo el descenso en los índices de términos de intercambio y un ascenso en la cuota de mercado medida por el déficit comercial. Como predice la teoría, en Centroamérica, el descenso en los CLNUR trajo consigo un leve descenso de los índices de términos de

intercambio de -5.7% en términos acumulados. Consecuentemente, la cuota de mercado se mantuvo constante a una media de -3.6% del PIB, pese a que en el período 1968-1970 el déficit comercial se redujo sensiblemente.

En la década de los setenta y la primera mitad de los ochenta se produjo un descenso en la tasa de ganancia de las economías manifestándose con diferente intensidad según el país elegido. América Central sufrió una de las más intensas fases de contracción económica en los últimos 35 años amplificada por todo tipo de acontecimientos regionales –guerras civiles en Nicaragua y El Salvador; crisis de la deuda externa en Costa Rica y Nicaragua- e internacionales –incremento en los precios del petróleo, subida de las tasas de interés-. Por tanto, la competitividad industrial se caracterizó por un movimiento contrario al del primer período, es decir, se manifiesta claramente una pérdida de competitividad o apreciación real, que también se manifestó con diferente intensidad según el índice elegido y el área de referencia. En tasas de variación acumulada respecto al año 1972, las pérdidas de competitividad acumulada frente a Estados Unidos fueron de 13.3% , en costos laborales unitarios, del 46.8% en deflatores de la industria y del 20.1% en precios al consumidor. Con respecto a México, las apreciaciones reales fueron más intensas en precios al consumo (78.7%) que en términos de deflatores de la industria (53.3%). Con respecto a Canadá, las pérdidas de competitividad fueron de 67.7% en deflatores y de 48.1% en precios. En suma, las pérdidas de competitividad asociadas con ésta región fueron de 56.1% en deflatores industriales y de 45.8% en precios al consumo. En conjunto, entre 1972 y 1985, todos los índices de tipo de cambio real considerados presentaron un cierto grado de apreciación real o pérdida de competitividad, que fue relativamente mayor en los índices calculados con deflatores industriales, de menor intensidad en precios al consumo, y menos acusada aun en términos de costos.

Por su parte, los términos del intercambio presentaron una declinación abrupta del -22% , evolución explicada por las sucesivas devaluaciones ocurridas en la región. En este período la divisa centroamericana medida por los índices de tipo de cambio nominal registró depreciaciones del -17.4% y 13.9% frente a Estados Unidos y Canadá. De signo contrario, el tipo de cambio nominal se apreció en $1,598.1\%$ respecto a México. El hecho

que explica lo anterior fue, sin duda, la fuerte devaluación del peso mexicano a lo largo del periodo. La magnitud de la apreciación frente a México dio lugar a que el tipo de cambio nominal de Centroamérica frente al TLC registrará una apreciación de 0.8%¹¹⁰. La teoría económica convencional alude a las devaluaciones como instrumento para equiparar el precio de los bienes y factores nacionales respecto a los internacionales (términos de intercambio) y mejorar la balanza comercial; este comportamiento se efectúa si la condición Marshall-Lerner se cumple y los salarios reales se reducen. En Centroamérica, se dio un retroceso en los salarios reales a niveles similares a las décadas del cincuenta y sesenta. Sin embargo, pese a las devaluaciones ocurridas y el descenso en los salarios reales, el déficit comercial no revirtió su tendencia sino que se amplificó (-5.1% del PIB).

Los CLNUR, los TCR medidos por precios industriales y al consumo, mantienen el movimiento apreciator del segundo período con algunos países, pero también se vislumbra ganancias de competitividad en diferente magnitud según el área de influencia y el índice elegido. Las pérdidas de competitividad acumulada entre 1986 y 1997 frente a los Estados Unidos fueron de 18.9% y 5.0% (en precios industriales y precios al consumo); aunque el índice de costos laborales presentó una depreciación de -2.4%. Respecto a Canadá, la apreciación fue mayor en términos de deflatores de la industria que en precios al consumo. Asimismo, la región presentó ganancias de competitividad frente a México, en precios industriales y precios al consumo, -9.1% y -26.9% respectivamente. Con relación a la región norteamericana, se produjeron depreciaciones reales en precios al consumo (-4.6%) mientras que en deflatores industriales el resultado fue una apreciación del 10.4%. Por su parte, la evolución del tipo de cambio nominal vuelve a presentar depreciaciones pero de mayor magnitud (del -52.4% frente a USA, de -52.8% frente a Canadá); con toda la región la depreciación acumulada del tipo de cambio nominal fue de -1.3%. Por el contrario, con México el tipo de cambio nominal vuelve a apreciarse en 515.0%.

Pese al descenso en los costos laborales entre 1986 y 1997, esto no fue suficiente para incidir en el descenso en los términos del intercambio sino que las devaluaciones

¹¹⁰ *Costa Rica (desde 1980), en Guatemala (1986), en Honduras (1986), y Nicaragua (1987).*

ocurridas hicieron posible un descenso de los términos del intercambio en 5.2%. El efecto de la devaluación sobre la balanza comercial no fue el esperado sino que la brecha comercial aumentó por dos efectos: (i) la reducción de los términos del intercambio no fue importante para aumentar la oferta exportable; (ii) la reducción en los precios internacionales de productos agrícolas no necesariamente supone un aumento del ingreso de exportaciones porque la demanda de importaciones de los países miembros del TLC son inelásticas. Por el contrario, se observó una reducción del ingreso por exportaciones en mayor cuantía que la disminución de los gastos de importaciones y el déficit comercial amplió su brecha hasta el -8.3% del PIB.

ANEXOS

ANEXO 1.1
CALCULO DE INDICADORES DE COMPETITIVIDAD
PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE MONEDA NACIONAL

AÑOS	COLONES	COLONES	LEMPIRAS	QUETZALES	BALBOAS	DOLARES	PESOS	DOLARES CAN.
	EL SALVADOR ^{1/}	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA ^{2/}	PANAMA	USA ^{3/}	MEXICO ^{4/}	CANADA ^{4/}
1963	294	506	95	143	55	168,091	42	8,714
1964	343	572	106	145	62	180,522	47	9,606
1965	404	653	115	154	74	198,853	54	10,587
1966	463	726	126	166	86	217,914	63	11,851
1967	495	789	136	181	95	223,688	68	12,710
1968	527	912	151	194	101	244,256	76	13,863
1969	549	1,007	165	220	109	258,503	85	15,268
1970	572	1,185	181	229	127	254,074	106	16,387
1971	610	1,336	179	249	136	267,414	119	17,885
1972	655	1,573	196	276	141	294,385	135	19,966
1973	714	2,046	221	322	161	328,636	164	23,418
1974	829	2,746	261	386	202	341,217	217	27,964
1975	943	3,427	294	440	236	358,782	258	31,511
1976	1,076	4,072	319	519	217	409,622	317	35,236
1977	1,223	5,000	363	624	234	466,802	443	38,623
1978	1,416	5,658	443	710	253	521,926	553	43,670
1979	1,540	6,332	520	830	293	575,693	717	51,226
1980	1,474	7,701	606	933	356	588,286	991	55,043
1981	1,466	10,818	687	988	376	652,990	1,329	61,648

ANEXO 1.1
CALCULO DE INDICADORES DE COMPETITIVIDAD
PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL A PRECIOS DE MERCADO
MILLONES DE MONEDA NACIONAL

AÑOS	COLONES EL SALVADOR ^{1/}	COLONES COSTA RICA	LEMPIRAS HONDURAS	QUETZALES GUATEMALA ^{2/}	BALBOAS PANAMA	DOLARES USA ^{3/}	PESOS MEXICO ^{4/}	DOLARES CAN. CANADA ^{4/}
1982	1,459	19,828	727	1,005	394	647,508	2,037	57,837
1983	1,641	28,263	768	1,053	401	693,322	3,780	65,261
1984	1,894	36,667	834	1,089	411	773,888	6,633	75,503
1985	2,393	43,715	915	1,250	420	798,489	11,096	81,672
1986	3,137	52,573	935	1,631	422	829,287	19,447	86,789
1987	4,099	60,698	972	1,862	440	877,827	49,617	94,498
1988	4,860	74,394	1,071	2,136	329	960,967	105,547	105,839
1989	5,923	86,688	1,244	2,453	354	1,004,600	124,228	109,155
1990	7,923	101,328	1,389	3,523	407	1,024,700	156,360	106,320
1991	9,410	137,469	1,823	4,797	452	1,032,540	192,697	99,560
1992	11,876	185,616	2,367	5,388	502	1,062,980	216,038	102,458
1993	13,549	206,877	2,875	6,294	535	1,118,300	227,199	109,264
1994	15,775	247,685	3,456	0	0	1,202,120	0	123,273
1995	0	0	0	0	0	0	0	0

1/ Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, 1963 A 1969 estimado en base a crecimiento de precios corrientes de la antigua base 1962.

2/ Fuente: SIECA; se ha supuesto que el deflactor implícito del PIB de la economía es aproximadamente igual al deflactor implícito industrial

3/ OCDE (1996): National Accounts y OCDE (1997): STAN Structure Industrial database

4/ OCDE (1997): STAN Structure Industrial database

ANEXO 1.2
REMUNERACIÓN NOMINAL DE ASALARIADOS

AÑOS	EL SALVADOR 1/	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA 2/	MEXICO 2/	CANADA 2/
1963	105	185	29	54	20	104,669	14	5,548
1964	128	209	32	53	21	112,378	16	5,972
1965	151	238	36	54	24	121,125	19	6,657
1966	185	273	34	56	30	134,255	22	7,543
1967	184	292	48	46	33	144,139	24	8,346
1968	207	339	43	59	34	159,048	27	9,072
1969	213	422	58	66	39	175,305	30	10,145
1970	229	491	58	61	41	187,379	37	10,997
1971	228	560	67	74	45	198,516	41	12,077
1972	232	657	73	75	46	214,612	49	13,555
1973	261	819	82	79	50	230,716	58	15,618
1974	292	1,055	100	92	59	250,654	77	18,616
1975	327	1,355	110	92	66	252,552	98	21,706
1976	372	1,633	122	95	64	286,912	126	24,927
1977	382	1,930	142	114	77	324,582	161	27,112
1978	527	2,263	177	152	83	365,369	196	30,173
1979	631	2,566	213	186	90	408,438	250	34,160
1980	639	3,095	243	205	89	435,443	326	37,545
1981	617	3,647	284	256	108	475,675	448	42,739
1982	544	6,055	294	232	137	475,497	677	43,131
1983	557	9,608	305	249	133	492,565	983	45,395
1984	630	12,434	330	243	139	542,157	1,559	49,495

ANEXO 1.2
REMUNERACIÓN NOMINAL DE ASALARIADOS

AÑOS	EL SALVADOR 1/	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA 2/	MEXICO 2/	CANADA 2/
1985	755	13,134	378	275	153	565,305	2,547	53,435
1986	1,067	15,610	390	316	138	578,584	4,288	56,804
1987	1,598	20,079	396	352	138	596,735	9,958	60,776
1988	1,859	22,942	427	403	121	640,662	21,230	66,417
1989	2,266	31,932	486	461	132	663,698	27,851	69,242
1990	3,670	39,526	525	658	138	683,132	36,777	69,366
1991	4,185	51,499	700	894	157	690,060	47,285	68,042
1992	5,101	71,955	1,004	1,002	179	715,465	58,006	69,463
1993	5,634	87,683	1,229	1,196	190	743,618	62,841	74,276
1994	6,228	0	1,438	0	0	799,356	0	83,800
1995	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: UNIDO (1997): Industrial Statistics Database 1997 3 digit ISIC Y elaboración propia

1/ UNIDO (1997): período 1970-1985, 1991-1994; 1986-1990 estimaciones propias UNIDO

2/ OCDE (1996): National Accounts y OCDE (1997): STAN Structure Industrial database

ANEXO 1.3
TIPO DE CAMBIO DIVISA / DOLAR

AÑOS	EL SALVADOR ^{1/}	COSTA RICA ^{2/}	HONDURAS ^{2/}	GUATEMALA ^{2/}	PANAMA ^{2/}	USA ^{2/}	MEXICO ^{2/}	CANADA ^{2/}
1963	2.50	6.62	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.08
1964	2.50	6.62	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.08
1965	2.50	6.62	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.08
1966	2.50	6.62	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.08
1967	2.50	6.62	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.08
1968	2.50	6.62	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.08
1969	2.50	6.63	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.08
1970	2.50	6.63	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.05
1971	2.50	6.63	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.01
1972	2.50	6.64	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	0.99
1973	2.50	6.65	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.00
1974	2.50	7.93	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	0.98
1975	2.50	8.57	2.00	1.00	1.00	1.00	0.01	1.02
1976	2.50	8.57	2.00	1.00	1.00	1.00	0.02	0.99
1977	2.50	8.57	2.00	1.00	1.00	1.00	0.02	1.06
1978	2.50	8.57	2.00	1.00	1.00	1.00	0.02	1.14
1979	2.50	8.57	2.00	1.00	1.00	1.00	0.02	1.17
1980	2.50	8.57	2.00	1.00	1.00	1.00	0.02	1.17
1981	2.50	20.62	2.00	1.00	1.00	1.00	0.02	1.20
1982	2.50	40.00	2.00	1.00	1.00	1.00	0.06	1.23

ANEXO 1.3
TIPODECAMBIO DIVISA / DOLAR

AÑOS	EL SALVADOR ^{1/}	COSTA RICA ^{2/}	HONDURAS ^{2/}	GUATEMALA ^{2/}	PANAMA ^{2/}	USA ^{2/}	MEXICO ^{2/}	CANADA ^{2/}
1983	2.50	41.43	2.00	1.00	1.00	1.00	0.12	1.23
1984	2.50	44.23	2.00	1.00	1.00	1.00	0.17	1.30
1985	2.50	50.54	2.00	1.00	1.00	1.00	0.26	1.37
1986	5.00	56.03	2.00	2.50	1.00	1.00	0.61	1.39
1987	5.00	63.02	2.00	2.50	1.00	1.00	1.38	1.33
1988	5.00	75.93	2.00	2.70	1.00	1.00	2.27	1.23
1989	5.60	81.50	2.76	2.80	1.00	1.00	2.46	1.18
1990	7.68	92.07	4.41	4.51	1.00	1.00	2.81	1.17
1991	8.02	122.43	5.32	4.99	1.00	1.00	3.02	1.15
1992	8.45	134.50	5.58	5.15	1.00	1.00	3.10	1.21
1993	8.70	142.17	7.26	5.64	1.00	1.00	3.12	1.21
1994	8.75	157.07	9.40	5.75	1.00	1.00	3.38	1.37
1995	8.75	179.73	10.34	5.81	1.00	1.00	6.42	1.37
1996	8.75	207.69	12.87	6.04	1.00	1.00	7.60	1.36
1997	8.76	232.60	13.09	6.06	1.00	1.00	7.91	1.38

FUENTE:
1/ SIECA
2/ FMI

ANEXO 1.4
PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL A PRECIOS DE MERCADO
EN DOLARES CORRIENTES

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1963	117.68	76.43	47.50	143.10	54.50	168090.51	3365.87	8053.40
1964	137.29	86.35	53.00	145.42	61.50	180522.00	3788.92	8877.64
1965	161.74	98.52	57.50	154.43	74.20	198853.00	4312.59	9784.85
1966	185.13	109.56	47.50	166.24	86.40	217914.00	5009.11	10953.15
1967	197.84	119.08	53.00	180.98	94.60	223688.00	5479.73	11746.69
1968	210.69	137.70	57.50	193.94	101.30	244256.00	6066.72	12812.78
1969	219.64	152.00	63.00	220.05	109.30	258503.00	6830.74	14111.36
1970	228.71	178.90	68.00	229.40	127.30	254074.00	8455.25	15636.45
1971	244.08	201.63	75.50	249.30	135.90	267414.00	9481.52	17708.16
1972	262.00	237.09	82.50	276.20	141.00	294385.00	10818.10	20170.17
1973	285.78	307.79	90.50	322.00	161.00	328636.00	13152.10	23418.46
1974	331.62	346.27	89.50	385.70	202.00	341217.00	17337.98	28592.63
1975	377.40	399.92	98.00	439.90	236.00	358782.00	20640.00	30984.27
1976	430.57	475.16	110.50	518.80	217.30	409622.00	20584.42	35736.31
1977	489.18	583.47	130.50	624.00	234.00	466802.00	19601.77	36333.96
1978	566.41	660.19	147.00	709.60	252.60	521926.00	24254.39	38273.44
1979	615.92	738.80	159.50	829.60	293.30	575693.00	31447.37	43745.52
1980	589.43	898.61	181.50	932.70	356.00	588286.00	43086.96	47085.54
1981	586.46	524.63	221.50	987.50	375.60	652990.00	54244.90	51416.18
1982	583.75	495.70	260.00	1005.20	394.00	647508.00	36117.02	46869.53
1983	656.28	682.18	303.00	1052.90	401.00	693322.00	31473.77	52971.59
1984	757.48	829.00	343.50	1089.10	411.00	773888.00	39529.20	58303.47

ANEXO 1.4
PRODUCTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL A PRECIOS DE MERCADO
EN DOLARES CORRIENTES

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1985	957.13	864.95	363.50	1250.10	420.00	798489.00	43191.90	59832.97
1986	627.50	938.30	384.00	652.28	421.80	829287.00	31786.53	62438.13
1987	819.72	963.16	417.00	744.96	440.40	877827.00	36006.53	71265.46
1988	972.03	979.77	457.50	791.00	328.70	960967.00	46435.11	85978.07
1989	1057.75	1063.65	338.77	876.00	353.70	1004600.00	50478.67	92191.72
1990	1031.65	1100.55	220.41	781.18	407.00	1024700.00	55584.78	91105.40
1991	1173.27	1122.84	201.32	961.41	452.40	1032540.00	63849.24	86876.09
1992	1405.41	1380.04	222.94	1046.27	501.70	1062980.00	69802.26	84746.07
1993	1557.30	1455.14	191.32	1116.85	534.60	1118300.00	72913.67	90375.52
1994	1802.83	1576.91	193.94	0.00	0.00	1202120.00	0.00	90243.78
1995	0.00	0.00	228.92	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

1/ Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, 1963 A 1969 estimado en base a crecimiento de precios corrientes de la antigua base 1962.

2/ Fuente: SIECA; se ha supuesto que el deflactor implícito del PIB de la economía es aproximadamente igual al deflactor implícito industrial

3/ OCDE (1996): National Accounts y OCDE (1997): STAN Structure Industrial database

4/ OCDE (1997): STAN Structure Industrial database

ANEXO 1.5
P = NIVEL GENERAL DE PRECIOS
P=PPP/XR (EEUU=100)
RESULTA DE LA COLUMNA 13 TIPO DE CAMBIO PRODUCTO INTERNO BRUTO

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1963	48.78	55.41	59.13	53.96	78.15	100.00	45.14	100.07
1964	48.88	55.07	60.87	51.53	78.59	100.00	47.37	101.12
1965	48.08	53.61	62.33	50.73	77.57	100.00	47.75	102.83
1966	45.71	52.14	62.49	49.61	75.61	100.00	48.28	103.90
1967	44.46	52.11	62.41	47.92	74.68	100.00	47.85	104.43
1968	42.23	52.47	61.28	47.59	72.02	100.00	46.77	103.71
1969	41.06	52.57	60.35	46.55	69.60	100.00	46.94	103.66
1970	41.02	52.31	57.48	45.34	66.98	100.00	49.01	107.21
1971	39.96	52.58	54.59	43.27	64.47	100.00	49.60	109.64
1972	38.00	53.98	53.87	41.95	63.45	100.00	50.63	112.33
1973	38.45	59.17	53.64	45.72	66.12	100.00	54.31	113.08
1974	40.79	57.60	56.74	48.59	67.49	100.00	59.38	117.81
1975	40.36	58.75	54.11	49.99	67.80	100.00	61.88	114.83
1976	42.83	62.80	52.79	51.27	67.58	100.00	56.75	120.25
1977	44.38	66.20	54.04	54.51	67.73	100.00	48.35	112.37
1978	44.48	67.75	54.38	54.53	67.34	100.00	51.71	104.13
1979	47.01	69.20	57.29	55.95	69.44	100.00	55.55	100.28
1980	48.56	74.89	57.51	56.42	70.20	100.00	61.07	98.58
1981	47.31	39.48	57.89	56.37	67.15	100.00	65.49	96.91
1982	47.63	39.35	56.60	56.35	66.84	100.00	45.46	97.88

ANEXO 1.5
P = NIVEL GENERAL DE PRECIOS
P=PPP/XR (EEUU=100)
RESULTA DE LA COLUMNA 13 TIPO DE CAMBIO PRODUCTO INTERNO BRUTO

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1983	47.40	44.10	58.81	58.00	66.38	100.00	40.93	98.95
1984	47.54	46.45	58.64	57.63	65.23	100.00	44.79	94.09
1985	46.80	46.65	59.91	58.42	64.89	100.00	43.90	88.54
1986	45.21	46.96	58.07	41.89	64.18	100.00	32.02	87.26
1987	46.65	45.71	59.11	37.54	63.69	100.00	32.99	91.24
1988	46.34	43.81	51.59	38.58	67.50	100.00	37.72	98.21
1989	46.80	45.33	42.13	38.47	64.00	100.00	40.89	102.09
1990	49.72	46.07	34.47	32.80	62.64	100.00	43.31	103.46
1991	50.36	43.18	33.13	36.93	59.70	100.00	46.47	104.07
1992	52.65	45.22	33.83	37.09	58.16	100.00	49.22	97.91
1993	54.02	45.10	31.47	36.08	60.09	100.00	39.56	100.73
1994	57.58	44.94	29.29	38.85	59.76	100.00	35.36	89.26
1995	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	0.00	0.00

Fuente: (1994): Penn World Table

*1/ 1993 en adelante cifras proyectadas en base a p*xr*

ANEXO 1.6
PPP=P*XR
RESULTA DE MULTIPLICAR COLUMNA 13 Y 17 DE IW TAB

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1963	1.2195	3.6704	1.1826	0.5396	0.7815	1.0000	0.0056	1.0828
1964	1.2220	3.6478	1.2174	0.5153	0.7859	1.0000	0.0059	1.0941
1965	1.2020	3.5506	1.2466	0.5073	0.7757	1.0000	0.0060	1.1126
1966	1.1428	3.4538	1.2498	0.4961	0.7561	1.0000	0.0060	1.1242
1967	1.1115	3.4518	1.2482	0.4792	0.7468	1.0000	0.0060	1.1299
1968	1.0558	3.4756	1.2256	0.4759	0.7202	1.0000	0.0058	1.1221
1969	1.0265	3.4828	1.2070	0.4655	0.6960	1.0000	0.0059	1.1216
1970	1.0255	3.4655	1.1496	0.4534	0.6698	1.0000	0.0061	1.1236
1971	0.9990	3.4840	1.0918	0.4327	0.6447	1.0000	0.0062	1.1074
1972	0.9500	3.5816	1.0774	0.4195	0.6345	1.0000	0.0063	1.1120
1973	0.9613	3.9330	1.0728	0.4572	0.6612	1.0000	0.0068	1.1308
1974	1.0198	4.5677	1.1348	0.4859	0.6749	1.0000	0.0074	1.1522
1975	1.0090	5.0349	1.0822	0.4999	0.6780	1.0000	0.0077	1.1678
1976	1.0708	5.3820	1.0558	0.5127	0.6758	1.0000	0.0087	1.1857
1977	1.1095	5.6733	1.0808	0.5451	0.6773	1.0000	0.0109	1.1945
1978	1.1120	5.8062	1.0876	0.5453	0.6734	1.0000	0.0118	1.1881
1979	1.1753	5.9304	1.1458	0.5595	0.6944	1.0000	0.0127	1.1743
1980	1.2140	6.4181	1.1502	0.5642	0.7020	1.0000	0.0140	1.1524
1981	1.1828	8.1408	1.1578	0.5637	0.6715	1.0000	0.0160	1.1620
1982	1.1908	15.7400	1.1320	0.5635	0.6684	1.0000	0.0256	1.2078
1983	1.1850	18.2706	1.1762	0.5800	0.6638	1.0000	0.0492	1.2191

ANEXO1.6
PPP=P*XR
RESULTA DE MULTIPLICAR COLUMNA 13 Y 17 DE IWTAB

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1984	1.1885	20.5448	1.1728	0.5763	0.6523	1.0000	0.0752	1.2185
1985	1.1700	23.5769	1.1982	0.5842	0.6489	1.0000	0.1128	1.2086
1986	2.2605	26.3117	1.1614	1.0473	0.6418	1.0000	0.1959	1.2129
1987	2.3325	28.8064	1.1822	0.9385	0.6369	1.0000	0.4546	1.2098
1988	2.3170	33.2649	1.0318	1.0417	0.6750	1.0000	0.8574	1.2090
1989	2.6208	36.9440	1.1628	1.0772	0.6400	1.0000	1.0063	1.2087
1990	3.8185	42.4166	1.5201	1.4793	0.6264	1.0000	1.2183	1.2074
1991	4.0389	52.8653	1.7625	1.8428	0.5970	1.0000	1.4025	1.1926
1992	4.4489	60.8209	1.8877	1.9101	0.5816	1.0000	1.5234	1.1837
1993	4.6997	64.1192	2.2845	2.0331	0.6009	1.0000	1.2328	1.2179
1994	5.0387	70.5858	2.7532	2.2345	0.5976	1.0000	1.1934	1.2192
1995	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: (1994): Penn World Table
1/ 1993 en adelante cifras proyectadas

ANEXO 1.7
DEFLACTORES DEL PIB
1990=100

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1963	8.85	2.48	17.77	10.05	23.84	28.04	0.10	21.54
1964	9.17	2.67	19.40	9.61	25.46	28.53	0.10	22.15
1965	9.59	2.55	19.22	9.43	28.32	29.28	0.10	22.86
1966	9.86	2.61	19.56	9.20	30.24	30.25	0.13	24.00
1967	9.72	2.58	20.00	9.23	29.49	31.09	0.13	25.01
1968	9.92	2.60	20.23	8.87	28.82	32.63	0.14	25.89
1969	10.26	2.73	20.30	9.38	28.43	34.31	0.14	27.07
1970	6.73	2.97	20.82	9.45	42.56	36.21	0.16	28.30
1971	6.91	2.92	21.76	9.94	42.71	38.23	0.18	29.20
1972	7.08	2.83	23.09	9.65	42.37	40.16	0.18	30.85
1973	7.31	3.15	24.94	9.57	45.52	42.73	0.20	33.59
1974	8.19	4.28	28.84	11.00	56.37	46.54	0.25	38.43
1975	9.67	5.54	31.49	13.28	68.32	51.09	0.27	42.21
1976	9.95	6.23	32.84	14.26	61.36	53.52	0.32	43.98
1977	10.61	6.78	36.05	15.83	65.30	57.04	0.44	46.52
1978	11.70	7.10	38.89	18.93	69.40	61.17	0.50	50.30
1979	14.04	7.76	42.54	20.03	72.57	67.13	0.59	56.88
1980	16.99	9.36	49.66	25.05	83.19	73.48	0.77	63.98
1981	19.72	13.23	53.78	27.19	90.77	79.24	0.97	69.12
1982	21.04	27.35	58.87	28.54	93.20	82.51	1.54	74.44
1983	23.63	38.23	60.71	30.41	96.57	85.61	3.09	78.91
1984	27.49	45.09	61.36	31.67	99.49	88.61	5.17	80.86

ANEXO 1.7
DEFLACTORES DEL PIB
1990=100

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1985	35.09	50.65	63.74	37.62	99.91	89.27	8.15	82.80
1986	45.40	59.11	63.95	53.21	97.93	91.74	15.07	87.34
1987	57.60	64.73	63.71	57.47	98.59	90.61	19.40	90.73
1988	66.05	77.57	71.13	64.17	95.09	94.29	76.93	96.69
1989	78.43	87.81	76.75	71.17	96.98	97.65	84.47	98.84
1990	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1991	112.13	132.95	127.67	132.99	102.24	102.72	118.51	100.54
1992	128.82	162.89	146.15	144.66	104.86	104.17	129.90	102.75
1993	149.23	170.55	165.33	164.55	104.45	104.39	137.64	104.37
1994	161.03	194.21	208.33	0.00	0.00	0.00	0.00	110.34
1995	0.00	0.00	264.77	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: PWT y FMI

ANEXO 1.8
(W/Y)_{i,j}

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA	CA
1963	0.57	0.59	0.50	0.60	0.59	1.00	0.55	1.02	0.57
1964	0.60	0.59	0.49	0.59	0.54	1.00	0.55	1.00	0.56
1965	0.61	0.60	0.51	0.58	0.54	1.00	0.57	1.03	0.57
1966	0.65	0.61	0.44	0.55	0.56	1.00	0.57	1.03	0.56
1967	0.58	0.57	0.55	0.40	0.53	1.00	0.54	1.02	0.53
1968	0.60	0.57	0.44	0.47	0.52	1.00	0.55	1.01	0.52
1969	0.57	0.62	0.52	0.44	0.53	1.00	0.52	0.98	0.54
1970	0.54	0.56	0.43	0.36	0.43	1.00	0.48	0.91	0.47
1971	0.50	0.57	0.50	0.40	0.44	1.00	0.46	0.91	0.48
1972	0.48	0.57	0.51	0.37	0.45	1.00	0.50	0.93	0.48
1973	0.52	0.57	0.53	0.35	0.45	1.00	0.50	0.95	0.48
1974	0.48	0.52	0.52	0.33	0.40	1.00	0.49	0.91	0.45
1975	0.49	0.56	0.53	0.30	0.40	1.00	0.54	0.98	0.46
1976	0.49	0.57	0.55	0.26	0.42	1.00	0.57	1.01	0.46
1977	0.45	0.56	0.56	0.26	0.47	1.00	0.52	1.01	0.46
1978	0.53	0.57	0.57	0.31	0.47	1.00	0.51	0.99	0.49
1979	0.58	0.57	0.58	0.32	0.43	1.00	0.49	0.94	0.49
1980	0.59	0.54	0.54	0.30	0.34	1.00	0.44	0.92	0.46
1981	0.58	0.46	0.57	0.36	0.40	1.00	0.46	0.95	0.47
1982	0.51	0.42	0.55	0.31	0.47	1.00	0.45	1.02	0.45
1983	0.48	0.48	0.56	0.33	0.47	1.00	0.37	0.98	0.46
1984	0.47	0.48	0.57	0.32	0.48	1.00	0.34	0.94	0.46

ANEXO 1.9
DYij

AÑOS	EL SALVADOR	COSTA RICA	HONDURAS	GUATEMALA	PANAMA	USA	MEXICO	CANADA
1963	0.32	0.09	0.63	0.36	0.85	1.00	0.00	0.77
1964	0.32	0.09	0.68	0.34	0.89	1.00	0.00	0.78
1965	0.33	0.09	0.66	0.32	0.97	1.00	0.00	0.78
1966	0.33	0.09	0.65	0.30	1.00	1.00	0.00	0.79
1967	0.31	0.08	0.64	0.30	0.95	1.00	0.00	0.80
1968	0.30	0.08	0.62	0.27	0.88	1.00	0.00	0.79
1969	0.30	0.08	0.59	0.27	0.83	1.00	0.00	0.79
1970	0.19	0.08	0.58	0.26	1.18	1.00	0.00	0.78
1971	0.18	0.08	0.57	0.26	1.12	1.00	0.00	0.76
1972	0.18	0.07	0.57	0.24	1.06	1.00	0.00	0.77
1973	0.17	0.07	0.58	0.22	1.07	1.00	0.00	0.79
1974	0.18	0.09	0.62	0.24	1.21	1.00	0.01	0.83
1975	0.19	0.11	0.62	0.26	1.34	1.00	0.01	0.83
1976	0.19	0.12	0.61	0.27	1.15	1.00	0.01	0.82
1977	0.19	0.12	0.63	0.28	1.14	1.00	0.01	0.82
1978	0.19	0.12	0.64	0.31	1.13	1.00	0.01	0.82
1979	0.21	0.12	0.63	0.30	1.08	1.00	0.01	0.85
1980	0.23	0.13	0.68	0.34	1.13	1.00	0.01	0.87
1981	0.25	0.17	0.68	0.34	1.15	1.00	0.01	0.87
1982	0.26	0.33	0.71	0.35	1.13	1.00	0.02	0.90
1983	0.28	0.45	0.71	0.36	1.13	1.00	0.04	0.92
1984	0.31	0.51	0.69	0.36	1.12	1.00	0.06	0.91
1985	0.39	0.57	0.71	0.42	1.12	1.00	0.09	0.93

Anexo 4.7
Istmo Centroamericano: Variables Demográficas

	<u>Población a/</u>		<u>Crecimiento Demográfico b/</u>		<u>Densidad Poblacional c/</u>		<u>Población Urbana d/</u>		<u>Dependencia Demográfica e/</u>		<u>Tasa de Migración f/</u>	
	1950	2000	1950	2000	1950	2000	1950	2000	1950	2000	1950	2000
	Istmo Centroamericano	9,109	36,480	3.1	2.5	17.9	71.7	32.7	48.6	87.3	80.6	-
Costa Rica	858	3,798	3.5	2.1	16.8	74.5	33.2	50.4	88.3	61.8	-	0.50
El Salvador	1,940	6,425	2.6	2.2	92.4	306.0	36.4	54.9	82.1	76.3	-2.03	-3.47
Guatemala	2,962	12,222	2.9	2.8	27.3	112.1	31.5	39.4	88.6	87.5	-	-1.66
Honduras	1,401	6,485	3.1	2.7	12.5	57.9	22.5	48.2	87.4	82.0	0.90	-0.66
Nicaragua	1,109	4,694	3.0	2.6	8.0	33.8	41.7	60.0	89.0	78.6	-1.32	-1.84
Panamá	839	2,856	2.5	1.6	10.9	37.1	39.9	57.6	89.6	85.3	-1.15	-1.01

Fuente: CEPAL, Sobre la Base de Datos del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE).

a/ En Miles de habitantes

b/ Tasas anuales en porcentaje

c/ Habitantes por km. cuadrado

d/ En porcentajes de la total

e/ Porcentajes de la población menor de 15 años y mayor de 64 años, sobre la población entre 15 y 64 años

f/ Porcentajes del saldo neto migratorio respecto de la población media

Fuente: "TECNOLOGIA Y POBREZA EN EL ITSMO CENTROAMERICANO" CEPAL, LC/MEX/R.673, 22 de diciembre de 1998, Cuadro 1

Anexo 4.8
Centroamericana: Tasas de Interés Activas Reales
(Préstamos a 1 año promedio anual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 a/
Total b/	7.4	9.4	9.5	14.2	8.7	7.2	9.4	9.3
Costa Rica	16.3	14.7	9.4	22.6	11.4	10.15	10.52	10.0
El Salvador	5.2	8.3	-1.9	8.0	8.8	8.1	13.4	12.2
Guatemala	-14.8	-8.4	8.4	10.0	9.0	11.8	10.20	6.5
Honduras c/	10.5	12.3	11.8	10.3	2.7	-2.0	4.9	9.6
Nicaragua d/	19.7	20.1	19.7	20.1	11.5	7.8	8.1	8.0

Fuente: CEPAL, Sobre la Base de Cifras Oficiales.

a/ Cifras preliminares. Las tasas de interés reales correspondientes a 1997 se calcularon tomando en cuenta una tasa de inflación prevista para 1998 en las proyecciones hechas por los bancos centrales

b/ Promedio simple

c/ Las tasas de interés ponderadas del sistema bancario nacional deflactadas por el Índice de Precios al Consumidor.

d/ Tasa de interés a corto plazo; se calculó el promedio simple de los mínimos y máximos de la banca central y la banca privada

Anexo 4.9. Variables Financieras Seleccionadas

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Total								
Crédito Interno Total	5,360.3	6,158.5	10,509.4	14,855.6	11,331.4	12,693.9	13,389.6	15,421.2
Crédito al Sector Público	1,661.6	2,127.9	5,394.2	9,296.1	4,563.2	3,851.8	3,851.9	3,036.6
Crédito al Sector Privado	36.98.7	4,030.7	5,115.2	5,559.4	6,768.1	8,842.2	9,537.7	11,384.6
Costa Rica								
Crédito Interno Total	1,806.4	1,446.6	1,636.5	1,927.6	2,083.2	2,377.5	3,090.9	3,690.1
Crédito al Sector Público	834.4	654.7	570.0	553.7	644.6	735.3	1,393.7	1,779.2
Crédito al Sector Privado	972.0	792.0	1,066.6	1,373.9	1,438.6	1,642.2	1,697.2	1,910.9
El Salvador								
Crédito Interno Total	1,357.3	1,492.2	1,798.3	6,713.7	2,542.2	3,645.6	4,196.7	4,933.8
Crédito al Sector Público	390.4	456.6	499.7	4,997.7	361.9	261.8	283.5	313.8
Crédito al Sector Privado	967.0	1,035.6	1,298.6	1,716.1	2,180.3	3,383.8	3,913.2	4,620.0
Guatemala								
Crédito Interno Total	1,110.5	1,485.3	1,672.9	1,645.0	1,727.3	2,173.3	2,281.8	2,548.6
Crédito al Sector Público	240.8	422.8	282.5	170.3	87.3	21.7	-22.0	-194.3
Crédito al Sector Privado	869.7	1,062.5	1,390.4	1,474.6	1,640.0	2,151.6	2,303.8	2,742.9
Honduras								
Crédito Interno Total	1,085.1	935.3	1,050.8	1,035.6	9,089.3	964.0	972.3	1,179.8
Crédito al Sector Público	195.2	139.2	98.0	97.8	86.4	-15.4	-85.3	-225.9
Crédito al Sector Privado	889.9	796.0	952.8	937.8	902.9	979.4	1,057.6	1,405.7
Nicaragua								
Crédito Interno Total	-	799.2	4,350.8	3,533.7	3,989.4	3,533.5	2,847.9	3,068.9
Crédito al Sector Público	-	454.6	3,944.0	3,476.7	3,383.1	2,848.4	2,282.0	2,363.9
Crédito al Sector Privado	-	344.5	406.8	57.1	606.4	685.1	565.9	705.0
	Tasa de Crecimiento							
Total								
Crédito Interno Total	-	14.9	70.6	41.4	-23.7	12.0	5.5	15.2
Crédito al Sector Público	-	28.1	153.5	72.3	-50.9	-15.6	0.0	4.8
Crédito al Sector Privado	-	9.0	26.9	8.7	21.7	30.6	7.9	19.4
Costa Rica								
Crédito Interno Total	-	-19.9	13.1	17.8	8.1	14.1	30.0	19.4
Crédito al Sector Público	-	-21.5	-12.9	-2.9	16.4	14.1	89.5	27.7
Crédito al Sector Privado	-	-18.5	34.7	20.8	4.7	14.2	3.3	12.6
El Salvador								
Crédito Interno Total	-	9.9	20.5	273.3	-62.1	43.4	15.1	17.6
Crédito al Sector Público	-	17.0	9.4	900.1	-92.8	-27.7	8.3	10.7
Crédito al Sector Privado	-	7.1	25.4	32.1	27.1	55.2	15.6	18.1
Guatemala								
Crédito Interno Total	-	33.7	12.6	-1.7	5.0	25.8	5.0	11.7
Crédito al Sector Público	-	75.6	-33.2	-39.7	-48.1	-75.1	-201.5	-782.4
Crédito al Sector Privado	-	22.2	30.9	6.1	11.2	31.2	7.1	19.1
Honduras								
Crédito Interno Total	-	-13.8	12.4	-1.5	-4.5	-2.6	0.9	21.3
Crédito al Sector Público	-	-28.7	-29.6	-0.3	-11.6	-117.8	-453.9	-164.9

Crédito al Sector Privado	-	-10.5	19.7	-1.6	-3.7	8.5	8.0	32.9
Nicaragua								
Crédito Interno Total	-	-	444.4	-18.8	12.9	-11.4	-19.4	7.8
Crédito al Sector Público	-	-	767.5	-11.9	-2.7	-15.8	-19.9	3.6
Crédito al Sector Privado	-	-	18.1	-86.0	962.2	13.0	-17.4	24.6
Estructura Porcentual								
Total								
Crédito al Sector Público	31.0	34.6	51.3	62.6	40.3	30.3	28.8	26.2
Crédito al Sector Privado	69.0	65.4	48.7	37.4	59.7	69.7	71.2	73.8
Costa Rica								
Crédito al Sector Público	46.2	45.3	34.8	28.7	30.9	30.9	45.1	48.2
Crédito al Sector Privado	53.8	54.7	65.2	71.3	69.1	69.1	54.9	51.8
El Salvador								
Crédito al Sector Público	28.8	30.6	27.8	74.4	14.2	7.2	6.8	6.4
Crédito al Sector Privado	71.2	69.4	72.2	25.6	85.8	92.8	93.2	93.6
Guatemala								
Crédito al Sector Público	21.7	28.5	16.9	10.4	5.1	1.0	-1.0	-7.6
Crédito al Sector Privado	78.3	71.5	83.1	89.6	94.9	99.0	101.0	107.6
Honduras								
Crédito al Sector Público	18.0	14.9	9.3	9.4	8.7	-1.6	-8.8	-19.2
Crédito al Sector Privado	82.0	85.1	90.7	90.6	91.3	101.6	108.8	119.2
Nicaragua								
Crédito al Sector Público	-	56.9	90.7	98.4	84.8	80.6	80.1	77.0
Crédito al Sector Privado	-	43.1	9.3	1.6	15.2	19.4	19.9	23.0

Fuente: CEPAL, Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano 1950- 1996
a/ Cifras preliminares

Fuente: "CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL SECTOR INDUSTRIAL DURANTE 1997" CEPAL,
LC/MEX/R.665, 30 de septiembre de 1998, Pags. 44 y 45.

Anexo 5.21
 Función de autocorrelación simple y parcial del clnur
 Base 1990=1

Date: 12/01/98 Time:
 Sample: 1963 1993
 Included observations:

Autocorrelatio	Partial	AC	PAC	A-Stat	Prob	
		1	0.744	0.744	18.880	0.000
		2	0.543	-0.024	29.278	0.000
		3	0.338	-0.129	33.463	0.000
		4	0.154	-0.109	34.357	0.000
		5	-0.016	-0.121	34.367	0.000
		6	-0.158	-0.105	35.383	0.000
		7	-0.288	-0.146	38.927	0.000
		8	-0.312	0.057	43.257	0.000
		9	-0.309	-0.022	47.707	0.000
		10	-0.276	-0.022	51.409	0.000
		11	-0.254	-0.090	54.705	0.000
		12	-0.157	0.097	56.034	0.000
		13	-0.103	-0.074	56.639	0.000
		14	-0.004	0.071	56.641	0.000
		15	0.033	-0.067	56.710	0.000

Anexo 5.22
 Función de autocorrelación simple y parcial del Er(e*IPC).
 Base 1990=1

Date: 12/01/98 Time: 13:27
 Sample: 1963 1993
 Included observations: 31

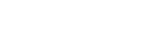
Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	A-Stat	Prob
		1 0.621	0.621	13.132	0.000
		2 0.418	0.053	19.288	0.000
		3 0.270	-0.013	21.961	0.000
		4 0.116	-0.098	22.473	0.000
		5 -0.067	-0.183	22.649	0.000
		6 -0.363	-0.407	28.033	0.000
		7 -0.379	0.037	34.147	0.000
		8 -0.383	-0.039	40.688	0.000
		9 -0.360	0.000	46.708	0.000
		10 -0.360	-0.114	53.025	0.000
		11 -0.376	-0.213	60.238	0.000
		12 -0.338	-0.304	66.395	0.000
		13 -0.232	-0.036	69.448	0.000
		14 -0.114	0.016	70.232	0.000
		15 -0.056	-0.031	70.434	0.000

Anexo 5.23
 Función de autocorrelación simple y parcial del $Er(e^*dY)$.
 Base 1990=1

Date: 12/01/98 Time: 13:32

Sample: 1963 1993

Included observations: 31

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	A-Stat	Prob	
		1	0.811	0.811	22.454	0.000
		2	0.653	-0.016	37.495	0.000
		3	0.512	-0.038	47.088	0.000
		4	0.368	-0.099	52.208	0.000
		5	0.249	-0.028	54.642	0.000
		6	0.144	-0.048	55.490	0.000
		7	0.078	0.031	55.753	0.000
		8	0.015	-0.054	55.763	0.000
		9	0.053	0.239	55.895	0.000
		10	0.040	-0.135	55.974	0.000
		11	0.009	-0.065	55.978	0.000
		12	-0.061	-0.201	56.180	0.000
		13	-0.130	-0.036	57.138	0.000
		14	-0.121	0.160	58.023	0.000
		15	-0.125	0.019	59.022	0.000

Bibliografía

- Acevedo, Carlos (1998): "*El Salvador: Determinantes del crecimiento económico en el largo plazo y fluctuaciones cíclicas en el corto plazo*". Boletín Económico. Banco Central de Reserva de El Salvador. Año 11, agosto de 1998, n°21. Pág. 1-14.
- Ahijado, M. (1996): *Microeconomía*. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.
- Alonso, J. A. (1992): "*Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos*". Información Comercial Española, n° 705, mayo, pp. 38-76.
- Antonopoulos, R. (1997): *An Alternate Theory of Real Exchange Rate Determination for the Greek Economy*. Tesis doctoral no publicada, New School for Social Research, New York.
- Arrow, K.L.y Hanhn (1971): *General competitive Analysis*. Holden Day, San francisco 1971 [Análisis general competitivo. Fondo de Cultura Económica].
- Asimakopulus, A. (1978): *An introduction to economic theory: Microeconomics*.Oxford University Press (Canada) [*Introducción a la teoría microeconómica*, Editorial Vicens-Vives, Barcelona, 1983].
- Azofeifa, Ana Georgina y Villanueva, Marlene (1996): "*Estimación de una función de producción el caso de Costa Rica*", Banco Central de Costa Rica, División Económica, Departamento de Investigaciones Económicas, die-pi-06-95/r, pág. 1-84.
- Bain, J. S (1956): *Barrier to new competition*, Cambridge, Mass., Harvard Press.
- Bajo, O.(1991): *Teorías del comercio internacional*, A. Bosch, Barcelona.
- Bilas, Richard A. (1971): *Microeconomic Theory*. McGraw-Hill, Inc., New York. 2nd edition (Teoría microeconómica. Alianza Madrid, 1984).
- Bottwinick, H. (1993): *Persistent Inequalities. Wage disparity under capitalist competition*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Bowen, Sveikuskas y Learner, 1987: "*Multicountry, multifactor testa of factor abundance theory*", American Economic Review, n° 77, diciembre, pp. 791-809.
- Buitelaar, R. M y Dijck van P. (1997): "*Exportaciones de manufacturas: desafíos para las pequeñas economías de América Latina*", Revista de la CEPAL N° 61, abril. Págs. 91-105.
- Cabral, Luis (1997): *Economía Industrial*. McGrawHill. 1ª Edición Madrid.
- CEPAL (1981-1996): *Anuario estadístico de América Latina y El Caribe*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

- CEPAL (1986): “*Centroamérica: bases de una política de reactivación y desarrollo*”. Revista de la CEPAL, n° 28. Santiago de Chile, abril.
- CEPAL (1994): “*Costa Rica: evolución económica durante 1993*”. (LC/MEX/R.474). Distr. Restringida. México, D.F., junio.
- CEPAL (1995,a): “*El regionalismo abierto en América Central. Los desafíos de profundizar y ampliar la integración*”. LC/MEX/L.261. Distribución limitada. México, D.F., enero.
- CEPAL (1995,b): “*Las relaciones comerciales de Centroamérica frente a los nuevos esquemas de cooperación, integración y comercio*” LC/MEX/L.262. Distribución limitada. México, D.F., marzo.
- CEPAL (1997): *Series macroeconómicas seleccionadas del istmo centroamericano. 1950-1996*. LC/MEX/L. 343, México.
- CEPAL (1998): *Tecnología y pobreza en el istmo centroamericano*. LC/MEX/R. 673. México.
- CEPAL (1998): “*Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva*”, LC/MEX/L.359, Distribución limitada, México, D.F., julio.
- CEPAL (1992-1996): *Anuario estadístico de América Latina y El Caribe*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Clarke, (1985): *Industrial Economics*. Basil Blackwell Ltd. (Economía industrial. Colegio de Economistas de Madrid-Celeste Ediciones, Madrid, 1993).
- Chamberlin (1933): *The theory of monopolistic competition*. Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- Chipman, J. S. (1987): “*International Trade*”, en *New Palgrave: a Dictionary in Economics*, vol, pp.922-955.
- Chocholiades, M. (1990): *International Economics*. McGraw-Hill, 2° edición. (Economía Internacional, McGraw-Hill, Santafé de Bogotá, Colombia, 1993)
- Díaz, Calleja, E. (1996): “*Competitividad: teoría y política*”. Información Comercial Española. No. 750. Febrero. Pp. 161-168.
- Díaz, Calleja, E. (1997): “*Los salarios en la economía política clásica: Algunas consideraciones sobre la doctrina clásica del mercado de trabajo*”. Trabajo. Revista Andaluza de Relaciones Laborales, abril, n° 3.

Dijkstra, G y Van der Wikj, J.(1996): "*Export promotion in Costa Rica*" en Buitelar (ed) *Latin America's new insertion in the world economy. Toward systemic competitiveness in samll economies*, Macmillan Press Ltd., pág. 191-205.

Dijkstra, G. y Van der Wijk, J, (1996): "*Export promotion in Costa Rica*" en Buitelar (ed.), *Latin America's new insertion in the world economy. Toward systemic competitiveness in small economies*, Macmillan Press Ltd., pp. 191-205.

Dobb, M. (1973): *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith, Siglo XXI*, México.

Dornbusch, R. (1988): "*Real Exchange Rates and Macroeconomics: A Selective Survey*", NBER Working Paper No. 2775, Cambridge, Massachusetts.

Dumenil, G. Y Lévy, D (1993): *The economics of the profit rate. Competition, crises and historical tendencies in capitalism*. Edward Elgar Publishing Company, Londres.

Eatwell, Johni (1987): "*Competition: classical conceptions*", en *New Palgrave: a Dictionary in Economics*, R, eds J. Eatwell, M. Milgate, P, Newman, Macmillan, Londres, vol. I, pp. 537-540.

Ethier, W. (1982): "*National and international returns to scale in the modern theory of international trade*", *American Economic Review*, n° 72, junio, pp. 389-405.

Finlay, R. y Kierzkowski, H. (1983): "*International trade and human capital: a simple general equilibrium model*". *Journal of Political Economy* n° 91(6), diciembre, 957-978.

Finlay, R.(1987): "*Comparative advantage*", en *New Palgrave: a Dictionary in Economics*, vol, pp. 514-517.

Fondo Monetario Internacional (varios años): *Estadísticas financieras internacionales*. Washington. D.C.

Frankel, J. y Wei, S-J. (1998), "*Regionalization of World Trade and Currencies: Economics and Politics*". En: J. Frankel, editor. *The Regionalization of the World Economy*. Chicago, Illinois, United States: University of Chicago Press.

Froot, K. A. y Rogoff (1995) : "*Perspectives on PPP and Long Run Real Exchange Rates*". En *Handbook of International Economics, Vol III, G. M. Grossman y Rogoff(editors)*.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y social (FUSADES) (1995): "*El Manejo de las Remesas Familiares en El Salvador*". Boletín Económico y Social No. 111 Febrero.

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y social (FUSADES) (1996): "*Remesas Familiares, Mal Holandés y Política Económica*". No. 124 Marzo.

- Garegnani, P. (1987): “*Surplus approach to value and distribution*”, The New Palgrave: A dictionary of economics, R, eds J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol. IV, pp. 580-574.
- Gitli, Eduardo (1997): *La industria de la maquila en Centroamérica*, OIT, Costa Rica.
- Gouverneur, Jacques (1983): *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*. Martin Robertson & Company Ltd. Oxford.
- Gravelle, H. y Rees, R (1981): *Microeconomía*. Madrid Alianza Editorial.
- Guerrero, D.(1995): *Competitividad: teoría y política*. Editorial Ariel
- Guerrero, Diego (1997): *Historia del pensamiento económico heretodoxo*. Editorial Trotta, S.A. Madrid. 1era. Edición.
- Guerrero, Diego (1997-1998): “*La teoría del valor y el análisis Input-Output*”, New School for Social Research. New York. Visiting Scholar, pág. 1-98.
- Harberger Arnold (1993): “*Measuring the components of economic growth in El Salvador*”, Memorandum presented to FUSADES-DEES, San Salvador, El Salvador. May29,pág. 1-29)
- Harberger, A. C. (1954): “*Monopoly and resource allocation*”. American Economic Review. Papers and proceeding,44, pp. 77- 87.
- Harberler, G (1936): *The Theory of international trade* W. Hodge and Company, Londres.
- Herrera Zúñiga, René (1980): “*Nicaragua: el desarrollo capitalista dependiente y la crisis de la dominación burguesa, 1950-1980*” págs. 93-126. En El Colegio de México: Centroamérica en crisis. Centro de Estudios Internacionales. 1era. edición, México.
- Hodrick, R.J. y Prescott, E. C. (1997): “*Postwar U.S. Business Cycles: an Empirical Investigation*”, Journal of Money, Credit, and Banking, 29, pág. 1-16.
- Hofman, A. (1969): “*The historical experience: Growth accounting*” en Buitelar (ed.), *Latin America’s new insertion in the world economy. Toward systemic competitiveness in small economies*, Macmillan Press Ltd., pp. 105-121.
- Maddison, A. y Van Ark, B. (1989): “*International comparison of purchasing power, real output and labor productivity: A case study of Brazilian, Mexican and US Manufacturing in 1975*”, Review of Income and Wealth, 35, nº 1, marzo. pp. 31-55.
- Jones, R. W. Y Neary, J.P. (1984): “*The positive theory of international trade*”, en Jones, R.W. y Kenen, P.B. (Eds.) *Handbook of international economics*. Volume I. International trade. North Holland.Holanda.
- Krugman, P. (1991): “*Myths and Realities of U.S. Competitiveness*”, *Science Magazine*, Noviembre.
- Krugman y Obstfeld, P. y Obstfeld, M.(1995): *International Economics. Theory and Policy*, 3º edición, Harper (Economía Internacional, Teoría y Política. Mc Graw-Hill, Madrid).
- Lancaster, K. J. (1987): “*Product differentiation*”, en *New Palgrave: a Dictionary in Economics*, vol, pp. 988-989.
- León, J. Y Soto, R. (1995): “*Términos del intercambio en la América Latina. Una cuantificación de la hipótesis de Prebisch y Singer*”, El Trimestre Económico. Vol. LXII(2), abril-junio. No. 246. Pp. 159-199.
- Leontief, V. (1953): “*Domestic production and foreign trade: The american capital position re-examined*”. *Proceeding of the American Philosophical Society* nº 97, pp. 331-349.
- Lerner, A. P. (1932): “*The diagrammatic representation of cost conditions in international trade*”, *Económica*, nº 12, agosto, pp. 345-356.
- Lipsey, R y Lancaster, K (1956-1957): “*The general theory of the second best*”. *Review of Economic Studies*, 24, 11-32.

- Littlechild, S.C. (1981): "Misleading calculations of the social costs of monopoly power", *Economic Journal*, 91, 348-363.
- McCallum, J. (1995): "National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns". *American Economic Review*. 85 (3).
- MacKinnon, J. (1990): "Critical values for cointegration tests", Working Paper, University of California, San Diego.
- Maddison, A. (1997): *La economía mundial 1820-1992. Análisis y Estadísticas*. OCDE
- Marx, K. (1862-1863): *Teorías sobre la plusvalía: Tomo IV de El capital*. Tres tomos. Fondo de Cultura Económica
- Marx, K. (1865): *Salario, precio y ganancia*, Ricardo Aguilera 1968, Madrid.
- Marx, K. (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I. México. Fondo de Cultura Económica, 1987
- Marx, K. (1894): *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo III. México. Fondo de Cultura Económica, 1987.
- Marx, Karl & Engels, Friedrich (1987): "*Cartas sobre el Tomo I de El Capital*", en *El Capital Crítica de la Economía Política*. Tomo I. México, Fondo de Cultura Económica, pp. 661-712.
- Mas-Collé, A.; Whinston. M. D.; Green, J. R. (1995): *Microeconomic Theory*. Oxford University Press, Nueva York.
- Metcalf y Steedman, 1973: "*The non substitution theorem and international trade theory*", *Australian Economic Papers*, 1973 en Steedman, I (1979): *Fundamental issues in trade theory*, Macmillan, Londres.
- Mikkelsen, Jan (1998): "*III: Trade Competitiveness*" en "*El Salvador. Recent Economic Developments*" IMF Staff Country Report. No. 98/32. Abril. Pp. 12- 24.
- Mill, J. S. (1848): *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*. Routledge and Kegan Paul, London, 1965. (*Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. Fondo de Cultura Económica, México, 1951).
- Monitor Company (1997): *La prosperidad es una decisión: construyendo las ventas competitivas de El Salvador*. San Salvador. El Salvador.
- Montiel, Peter (1998): "*El tipo de cambio real de equilibrio a largo plazo: temas conceptuales e investigaciones empíricas*", Departamento de Economía Williams College. Octubre, pp.1-47.
- Moore, B.J. (1988): *Horizontalist and verticalist. The macroeconomic of credit money*, Cambridge University Press. Nueva York.
- Moral y Román M. (1994): *Demanda efectiva, competencia y crédito*. Editorial Trotta, Madrid.
- Morales, Armando (1998): "*Determinants of growth in an Error-Correction Model for El Salvador*". "*El Salvador. Recent Economic Developments*" IMF Staff Country Report. No. 98/32. Abril. Pp. 25- 50. International Monetary Found.
- Mulder N, y Maddinson, A.(1993): "*The international comparison of performance in distribution: Value Added, Labor Productivity and Purchasing PPPs in Mexican and US Wholesale and Retail Trade 1975-7*", Research Memo Gd-2, Groningen.
- Nadiri Ishaq, M (1987): "*Production: neoclassical theories*". en *New Palgrave: a Dictionary in Economics*, R, eds J. Eatwell, M. Milgate, P, Newman, Macmillan, Londres, vol 2 , pp. 992-995.
- Obstfeld, M. (1987): "*International Finance*", en *New Palgrave: a Dictionary in Economics*, vol, pp.898-906.

- OCDE (1996): *National accounts*. Main aggregates volume I y II.1960-1994. Paris
- Ohlin, B. (1933): *Interregional and International Trade*. Harvard University Press, (Comercio Interregional e Internacional, Oikos-tau, s.a. Ediciones. 1971).
- Poitevin, R. Y otros (1977): *Centroamérica entre democracia y desorganización: análisis de los actores y de los sistema de acción en los años 1990*. Editorial Universitaria Centroamericana, EDUCA.
- Prebisch, R. (1950): “*The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*”, *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. 7, pp. 1-12. [publicado en castellano en *El Trimestre Económico*, vol. XVI, núm. 63, 1949].
- Román, M. (1997): *Growth and Stagnation of the Spanish Economy*, Avebury-Ashgate, Aldershot-Hants
- Singer (1950): “*Comments to the Terms of Trade and Economic Development*”, *Review Of Economics and statistics*, vol. 40, pp. 84-89.
- Robinson, Joan (1933): *The Economics of imperfect competition*. Londres, Macmillan.
- Rybczynski, T. M. (1955): “*Factor endowments and relative commodity prices*”. *Economica* n° 22, pp- 336-341.
- Salvatore, D. (1992): *Microeconomía*. McGraw-Hill Interamericana de México, S.A. de C.V.
- Sassen, S. (1988): *The mobility of labor and capital: a study in international investment and labor flow: The mobility of labor and capital: a study in international investment and labor flow*. Cambridge Universty Press. London. (La movilidad del trabajo y del capital. Un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993)
- Schumpeter J.A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Brother, NY. (Capitalismo, Socialismo y Democracia. Ediciones Folio, 1996.)
- Schumpeter J.A. (1944): *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Sachs, Jeffrey y Larrain, Felipe (1994): *Macroeconomía en la Economía Global*, Primera Edición, Editorial Prentice Hall Hispanoamérica S.A. g
- Secretaría permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana(SIECA): (1973): *Series Estadísticas seleccionadas de Centroamérica y Panamá*. SIECA. Guatemala.
- Secretaría permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana(SIECA): (1980): *VII Compendio Estadístico Centroamericano y Panamá*. SIECA. Guatemala.
- Segura, Julio (1993): ***Teoría de la Economía Industrial***. Editorial Civitas
- Shaikh, A. (1990): “*Valor, Acumulación y Crisis*”, primera edición. Tercer mundo Editores, Bogotá. Colombia.
- Shaikh, A. (1991): “*Competition and Exchange Rates. Theory and Empirical Evidence*”, Documento de Trabajo N° Documento de Trabajo N° 25, New School for Social Research. New York.
- Shaikh, A. (1995): “*A Summary of My Real Exchange Theory*”, Working paper New School for Social Research. New York..
- Shiakh, Anwar y Antonopoulos, Rania (1998): “*Explaining long-term exchange rate behavior in the United States and Japan*”, Working paper n°250. The Jerome Levy Economics Institute. Pág. 1-28.
- Shiakh, A. (1999): “*Explaining the U.S. Trade Deficit*”, *Testimony before the Trade Deficit Review Commision. Washigton, D.C., Diciembre*.
- Smith, Adam (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

- Soto Díaz, F. (1994): *Veinte años de agroexportación: la economía centroamericana de 1970 a 1989*. Tesis doctoral no publicada, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- Spence, A.M. (1976): “*Product differentiation and welfare*”, American Economic Review. Papers and proceedings, pp. 407-414.
- Spence, A.M. (1977): “*Entry, capacity, investment and oligopolistic pricing*”, Bell Journal of Economics 8, pp. 534-544.
- Sraffa, P. (1960): *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Oikos-Tau, Barcelona, 1983.
- Stigler, George J. (1957): “*Perfect competition, historically contemplated*”. The Journal of Political Economy, 65 (1), Febrero, pp. 1-17.
- Stigler, George J. (1987): “*Competition*”, en New Palgrave: a Dictionary in Economics, R, eds J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, Londres, vol, pp. 531-535
- Stolper, W. y Samuelson, P. (1941): “*Protection and real wages*”, Review of Economics Studies n° 9, pp. 58-73.
- Summers, R. y 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, pp1-25.
- Summers, R. y Heston, H. y Heston, H. (1988): “*What we have learned about prices and quantities from international comparisons: 1987*”, American Economic Review, mayo.
- Summers, R. y Heston, H. y Heston, H. (1991): “*The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988*”, Quaterly Journal of Economics, mayo, pp. 327-368.
- Torrens, R. (1815): “*An essay on the external corn trade*”. London: J. Hatchard.
- Torres Rivas (1998) “*Tecnología y Pobreza en el Istmo Centroamericano*” LC/MEX/R6735., Distribución Restringida, México D.F., diciembre.
- Torres Rivas (1998) “*Centroamérica: Evolución del Sector Industrial durante 1997*”, LC/MEX/R665. Distribución Restringida, México D.F., septiembre.
- Torres Rivas, E. (1969): *Interpretación del desarrollo social centroamericano. Procesos y estructuras de una sociedad dependiente*. Editorial PLA América nueva. Santiago de Chile.
- Turner, A. Y Golub, S (1997): “*Toward a System of Multilateral Unit labor Cost- Based Competitiveness Indicators For Advanced, Developing, and Transition Countries*”, IMF Working Papers WP/97/151. Pp. 1-46.
- Turner, P. Y Van’t Dack (1993): “*Measuring International Price and Cost Competitiveness*”, Bank for International settlements Economic Papers ,n° 39. Noviembre.
- Varian, Hal R. (1992): *Microeconomic Analysis*. 3a edición W.W. Norton & Company, Inc (Análisis microeconómico, 3ª. edición. Antoni Bosch Editor, Barcelona 1992).
- Varian, Hal R.(1987): *Microeconomía intermedia. Un enfoque moderno*. Antoni Bosch Editor, Barcelona
- Vence Deza, Xavier (1995): *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*. Editorial siglo XXI, Madrid
- Weeks, J (1985): *The economies of Central America*. Holmes & Meier Publisher, Inc. New York.
- Weeks, J. (1989): *A critique of neoclassical macroeconomics*. The Macmillan Press Ltd. London
- Wray, R.L. (1990): *Money and credit in capitalist economies*. The endogenous money approach, Edward Elgar, Brookfield.