

LA COMPETENCIA INDUSTRIAL Y EL DESARROLLO DESIGUAL: UNA PERSPECTIVA ANTI-RICARDIANA

ENRIQUE PRIETO*

1 - INTRODUCCION

España se encuentra en medio de un proceso de integración económica supranacional definido por el marco comunitario europeo. Esto hace que sea más necesario que nunca el estudio de la "teoría del comercio internacional" como referencia básica para intentar comprender la raíz de los problemas existentes, en muchos casos derivados del nivel de integración europea alcanzado, y, al mismo tiempo, para no sorprenderse de las tendencias que ya se apuntan a través de los datos disponibles relativos a los intercambios económicos internacionales.

En nuestra exposición nos proponemos defender la tesis de que

el "desarrollo desigual" de la economía mundial no tiene su origen en el intercambio desigual entre las regiones o zonas que constituyen lo que comúnmente se denominan "países atrasados" y los más "avanzados", sino en las consecuencias de la "competencia industrial" a escala internacional. En la última parte, se expondrá una interpretación de la situación económica española que de alguna manera pretende servir como contrapunto a la teoría convencional del comercio internacional.

1 - La interpretación del intercambio desigual que aquí rechazamos ha sido elaborada a partir de diversos supuestos. Hans Singer y Raul Prebisch sugerían en la década de los sesenta que los países relativamente menos desarrollados (entre los que aún se sigue encontrando España) eran víctimas

* Universidad Complutense de Madrid.

de las consecuencias del comercio internacional y del intercambio desigual, debido a que el precio de sus exportaciones en relación con el de sus importaciones iba en descenso: se empeoraban los "términos del cambio" de los países menos desarrollados. Este empeoramiento se explicaba como el resultado de la alta elasticidad de la demanda para sus productos (preponderantemente agrícolas) de exportación, frente a la elevada inelasticidad de la demanda para sus importaciones (sobre todo de productos industriales). Así, las buenas cosechas de los países menos desarrollados se traducían en precios descendentes, mientras que todo esfuerzo por impulsar su desarrollo económico se reflejaba en un aumento de la demanda de bienes industriales y un aumento de sus precios. Para hacer el argumento más hermético, Singer y Prebisch añadían la presencia de monopolios en los países industrialmente más avanzados, no solo en la forma de empresas monopolistas, sino también de sindicatos cuya misión era lograr el máximo nivel salarial para sus afiliados. Implícitamente (y a veces explícitamente) se argumentaba una "teoría de los precios industriales" basada en la subida de costes relacionada con las presiones ejercidas por monopolios y sindicatos conjuntamente.

Desde esta perspectiva, el resultado del comercio internacional era el "canje desigual" entre zonas o países en distintas fases de desarrollo, y la conclusión que se sacaba de la teoría era que las diferencias se adudizarían como consecuencia de este cambio desigual. Quienes deseen contribuir a la mejora económica y social de los países rezagados, en orden a la estructura de esta teoría, deberían proponer medidas destinadas a contrarrestar la tendencia al descenso de los precios de las exportaciones de los países menos desarrollados, medidas dirigidas a reducir la fuerza monopolística de las empresas que exportaban a los países menos desarrollados, y, en una palabra, los partidarios del desarrollo económico de los países o zonas rezagadas deberían apoyar toda medida que condujese al establecimiento de un nuevo orden internacional basado en la competencia (no en el monopolio o en el canje desigual).

Sorprendentemente para quienes conocen algo de la historia del pensamiento económico, esta interpretación de los que buscaban la implantación de un nuevo orden de comercio internacional, como Hans Singer, Raul Prebisch o A. Emmanuel, entre otros, resulta ser simplemente la inversión de la teoría ricardiana de la relación entre el desarrollo de las zonas industriales y las agrícolas a largo plazo. Como se sabe, David Ricardo fundamentó su teoría de la renta diferencial y los efectos negativos para el desarrollo industrial del crecimiento de estas rentas diferenciales, en la supuesta existencia de una tendencia secular al deterioro de los términos de canje entre las zonas industriales que importaban productos agrícolas, y las zonas agrícolas que importaban productos industriales. Debido a la creciente

demanda por parte de las zonas industriales de productos agrícolas, sujetas estas al alza de los costes consecuente con el deterioro de las condiciones de producción agrícola (rendimientos decrecientes), los precios de los productos agrícolas en relación con los industriales deberían ir en alza y este deterioro para la industria de sus términos de canje conduciría más pronto o más tarde a su estancamiento.

La interpretación de Singer y Prebisch contiene elementos post-ricardianos tales como la supuesta existencia de monopolios que trastocan los resultados de la teoría original. Pero es evidente que tanto Singer como Prebisch toman como referencia conceptual la teoría ricardiana del deterioro de los términos de canje entre zonas agrícolas e industriales, y, simplemente, se las ingenian para invertir la posición de las regiones. Las víctimas de la ley del intercambio desigual serán ahora las zonas predominantemente agrícolas.

La influencia de Ricardo en el pensamiento económico ha sido (y sigue siendo) inmensa, como ya advirtió Keynes cuando trató de "enderezar" la tradición más poderosa del pensamiento económico, revalorizando la figura de R. Th. Malthus en relación con la cuestión de la demanda efectiva (J. M. Keynes, *Ensayos de biografía*). La influencia de Ricardo en todos los órdenes de la ciencia económica es hoy más evidente que nunca (si se tiene en cuenta la corriente sraffiana y post-keynesiana). Desde este punto de vista, la empresa abordada por Keynes de "enderezamiento" no ha prosperado demasiado.

En ningún ámbito de la ciencia económica se deja sentir la presencia de la estructura conceptual ricardiana tan vigorosamente como en el del comercio internacional. Ahora, cuando las críticas liberales favorecedoras de medidas para facilitar el desarrollo económico de los países menos desarrollados, tales como la implantación de un nuevo orden para el desarrollo, etc., han desaparecido, la lógica teórica de Ricardo ha vuelto a cobrar aliento como más ímpetu que nunca. Ricardo sabía muy bien (se lo había enseñado su maestro Adam Smith) que en la lucha competitiva entre empresas industriales, dentro de una misma zona monetaria, cada empresa se enfrenta a rivales cuya meta es aumentar sus ventas y crecer tan rápidamente como sea posible a expensas de los demás. La acumulación de capital proporciona los medios financieros, técnicos, administrativos, etc., para obtener mejores y más potentes armas con las que dar la batalla de la competencia. El "progreso técnico" es un imperativo constante para quienes no solo arriesgan su "cuota de mercado", sino su propia existencia como empresa. Las innovaciones son las armas nuevas con las que se doblega a las empresas rivales.

2 - Pero esta batalla competitiva tiene sus reglas, las reglas del éxito y del fracaso. Las reglas parecen sencillas: triunfan quienes son capaces de reducir los costes por unidad de producto en relación con las empresas rivales de manera que puedan disponer de flexibilidad para reducir el precio de venta, incrementando su cuota de mercado y sus ingresos.

¿A qué se debe el triunfo de unos pocos y el fracaso de muchos en este pulso? La reducción de costes por unidad de producto requiere gastos tan elevados que únicamente los pueden realizar las empresas más rentables. Su rentabilidad está directamente relacionada con su tamaño (escala de producción), su nivel tecnológico, su organización y administración. Se nos presenta de este modo una paradoja aparente cuyo significado es preciso poner de manifiesto, aunque sea brevemente, para poder comprender el dilema de la competencia industrial: en la lucha competitiva las empresas que no resisten la batalla por su incapacidad para aumentar su capital fijo, en los términos demandados por el cambio técnico, quiebran. Las que si lo logran, triunfan sobre las perdedoras, pero a su vez se ven sometidas al progresivo descenso de su rentabilidad en relación con el capital total invertido. Los vencidos desaparecen, pero también los vencedores sufren pérdidas.

En el conflicto de la competencia, las armas más eficaces son tecnológicas: la nueva tecnología abarata los costes variables (que dependen del nivel de producción), pero, al mismo tiempo, incrementa los costes del capital fijo. Primero hay que instalar nuevos equipos muy costosos para poder después producir mercancías cuyo coste por unidad sea más reducido que el alcanzado por las empresas rivales. Solo entonces se puede (y se debe) reducir el precio de tal manera que se amplien suficientemente las ventas a costa de los competidores, compensándose de este modo los mayores gastos de inversión. Es decir, se compensa el descenso de la rentabilidad con respecto al capital total de la empresa (las ganancias totales en relación con todo el capital acumulado, fijo y variable) con un ascenso del margen de ganancias (las ganancias totales en relación con las ventas totales). Las empresas punta en cada industria terminarán operando con una rentabilidad superior a las de otras empresas rezagadas, pero inferior al nivel de rentabilidad del capital en las fases anteriores.

3 - Pues bien, este concepto clásico de la competencia como batalla sujeta a reglas implícitas, y de la acumulación de capital y del progreso técnico como imperativos empresariales, sufrió a partir de Ricardo (aunque no en Marx) un cambio radical. Ricardo introdujo una singular anomalía en la visión clásica de la competencia: si en la lucha competitiva clásica las empresas técnicamente más potentes destruyen a las más débiles, y las zonas

industriales más avanzadas ejercen su hegemonía industrial (y de otros tipos) sobre las más rezagadas, parece lógico que la cuestión de en que denominación de la moneda se realizarán las compras y ventas, debe considerarse como una cuestión de orden secundario para el argumento. Precisamente, el interés que tenían los economistas clásicos por descubrir las leyes que gobernaban las fluctuaciones de los precios, tanto de mercado como de producción (el "precio normal"), tenía como objeto la búsqueda de los vínculos determinantes que realmente (y no solo en apariencia) explicaban los acontecimientos observados.

4 - Ricardo sugiere que con el comercio internacional los resultados "naturales" de la competencia industrial se invierten. Los países más retrasados al comienzo de los intercambios con los más avanzados, no solo no tienen porque enfrentarse a sus rivales sin ninguna esperanza de triunfar en la lucha competitiva, sino que la mera presencia de fronteras y el movimiento del oro (divisas) a través de ellas, junto con la flexibilidad de la masa de dinero y de los precios en cada país o zona participante en el comercio, hace, no solo posible, sino necesario, que se implante una relación entre iguales en la que las zonas o países más rezagados obtienen una posición de igualdad *vis a vis* con las más avanzadas, que no tendrían si se tratara de dos regiones de un solo país en los que estuviera vigente una misma moneda.

Supongamos que en una región de un país las empresas en general son menos eficaces (menos competitivas) que las empresas ubicadas en otra región del mismo país. En general, las empresas de la primera región venderán mucho menos de lo que compran y su contabilidad arrojará un saldo comercial deficitario. Pero atendiendo a la teoría de Ricardo, si la región más retrasada se independizase (convirtiéndose en nación independiente) de la más avanzada (y solamente si hace tal cosa), e introduce su propia moneda (supongamos que fueran papeles amarillos), entonces el déficit comercial inicial se solventaría con la exportación de oro (o reservas de divisas), y la masa de dinero (los papeles amarillos) se debería reducir. Bajo los supuestos básicos de esta teoría ricardina cabe preguntarse: ¿y si este país no tiene oro ni divisas excedentes? Caerían los precios en la región (ahora país independiente) más atrasada, mientras que, en la región (ahora otro país) más avanzada, la infusión de nuevo oro, o nuevas reservas, induciría la expansión monetaria elevándose los precios (¿la temida inflación?).

Simultáneamente se ha nivelado la posición competitiva de las dos zonas (ahora países) por el mero hecho de haberse proclamado independientes. ¿Podría arraigar aquí algo del fondo de tanto nacionalismo

"ilusionado" como se percibe actualmente por el mundo? Sin duda, tras el componente político de los nacionalismos subyace la idea de origen ricardiano de que la independencia puede conllevar aparejada las "ventajas comparativas".

Esta sorprendente historia ha sido refinada por multitud de asiduos economistas que han dedicado su tiempo a demostrar que aun cuando el oro haya desaparecido como medio internacional para el ajuste de las cuentas comerciales, la situación no ha variado sustancialmente. Tanto la versión moderna de la teoría cuantitativa basada en el enfoque de "saldos monetarios" como la que "vincula el nivel de precios al nivel de los saldos monetarios" no hacen más que redundar en lo esencial del argumento ricardiano. Algo parecido sucede con la reciente formulación de matriz neoclásica de la "ley de proporciones de los factores" de Heckcher-Ohlin-Samuelson, que supone el pleno empleo como condición para la existencia del costo de oportunidad.

En este trabajo se argumenta que la teoría ricardiana de los costes comparativos y el equilibrio general entre regiones dispares es incorrecta, porque al introducir una teoría monetaria ficticia (teoría cuantitativa) reduce la naturaleza de la competencia industrial entre naciones a un baile de minueto cuando en realidad se trata de una simple prolongación de la batalla competitiva de ámbito nacional.

De todo esto se deduce que el problema de los críticos "liberales" como Singer y Prebisch es que argumentan en contra del cambio desigual derivado de las ventajas monopolistas de las empresas industriales más potentes (metropolitanas), cuando es la naturaleza misma de la competencia industrial lo que hace aflorar las "ventajas absolutas" ("ventajas competitivas" frente a "ventajas comparativas") de las empresas punta. Como bien señala Anwar Shaikh, "en el libre comercio, la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficit comerciales crónicos y préstamos internacionales acrecentados. Tal país estará con déficit crónico y crónicamente endeudado".

Por otro lado, las características que estos críticos atribuyen a la conducta de los monopolios son los elementos constituyentes de las empresas más competitivas (la conducta de las empresas japonesas es paradigmática de la competencia industrial como aquí se concibe). Nos referimos a la "competencia industrial" y no a la "competencia perfecta" cuya existencia surge cuando la ciencia se transforma en una idealización de la realidad. Los críticos abogan por el establecimiento de un orden realmente competitivo en el que todas las zonas y países que participen en el comercio internacional gocen del pleno derecho a enfrentarse con las empresas punta de cada industria. Los resultados no van a sorprender mucho a los ejecutivos de Sony, Toyota, Hyundai, Samsung, etc. o a sus colegas alemanes. Quien

quiera enterarse de como está perfilándose el "nuevo orden económico internacional" puede beneficiarse mucho más leyendo la prensa de negocios que los discursos políticos o académicos.

5 - En el caso de la Comunidad Económica Europea, la prevista "unidad monetaria", a la que se resisten algunos países, significaría el incumplimiento de una de las condiciones "sine qua non" de las "ventajas comparativas", lo que convertiría a cada país en una región dentro de un mercado unificado desde un punto de vista monetario, de modo que la teoría cuantitativa del dinero ya no serviría como mecanismo explicativo de la tendencia a la nivelación del comercio internacional. El equilibrio general en el espacio económico comunitario deberá surgir, a partir de la unificación monetaria, exclusivamente desde los supuestos de la "competencia perfecta". Los países más competitivos de Europa (particularmente Alemania) no se plantean el problema en términos de la competencia intraeuropea, puesto que su hegemonía en este ámbito es incuestionable, sino en relación con otras zonas económicas igual o más desarrolladas como Japón, USA, Corea, etc. En realidad, lo que sucede es que la presencia de las fronteras y las monedas cada vez resulta ser una barrera más ineficaz frente al empuje competitivo de los "capitales reguladores", que son los que finalmente acabarán imponiendo su ley. La "competencia industrial" hace abstracción de las fronteras y las monedas porque en último término concierne a esos "capitales reguladores". De alguna manera esto significa que la "Europa de los Pueblos" debe dejar paso a la "Europa de las Empresas".

La integración europea de las empresas que constituyen lo que se denomina "economía española" solamente puede servir para eliminar los últimos y pequeños obstáculos que todavía se mantienen en pie. Después, el vendaval de fuerzas empresariales ya movilizado por parte de las zonas más avanzadas caerá con toda su fuerza y se impondrá en el mercado nacional. Gunnar Mirdal ya percibió los resultados de la libre competencia para los países atrasados y propuso una combinación imposible de protección para los países atrasados y librecambio para los adelantados (Teoría económica y regiones subdesarrolladas). La integración diferida prevista en el Acta Única pretendía establecer plazos preparatorios para que los países rezagados se adaptasen a las normas comunitarias. Pero ¿qué significado tenía esta adaptación? Desde luego se trataba de adaptación de la "normativa", no de la "estructura económica". Si echamos una ojeada a la situación anterior y posterior al momento de la firma del tratado, no parece sencillo defender que la situación relativa de la economía española respecto a la economía de los países europeos más avanzados sea hoy mejor que entonces.

En el caso de países como España que mantienen relaciones comerciales con regiones o países en los que operan empresas punteras en su ramo industrial, no es sorprendente que se registren déficits comerciales persistentes. Los costes reales por unidad de producto son generalmente más elevados en las empresas españolas y por lo tanto es lógico que sus precios sean relativamente superiores a los de las empresas punta extranjeras. Si esto es así y las autoridades deciden mantener sus reservas de divisas con el fin de salvaguardar su crédito internacional, sin duda se verán obligadas a elevar los tipos de interés con el fin de incentivar entradas de capital extranjero mediante el que se logre la cobertura del déficit comercial. Pero esta medida, encaminada a mantener en cada momento el equilibrio de la balanza de pagos, encarece el crédito para la financiación de las inversiones industriales interiores y, en consecuencia, tiende a reducirlas, agravando aún más el problema de los déficits comerciales al frenar la modernización tecnológica de la industria nacional. La competitividad de las empresas se ve reducida tanto por el encarecimiento del crédito, como por la revaluación de la peseta forzada por la prenetración de capitales extranjeros a corto plazo. Contrariamente a la teoría de los costes comparativos de Ricardo, el tipo de cambio se eleva, los costes absolutos tienden al alza y el esperado equilibrio generado por el comercio internacional de aleja en lugar de aproximarse.

La fe de las autoridades monetarias españolas en la validez del monetarismo debe ser ciega, y su actuación da la impresión de responder al dicho popular de "leña al mono hasta que cante". Sin embargo, el Banco de España y el Ministerio de Economía tienen opciones muy restringidas. Si reducen los tipos de interés se recorta la entrada de capital extranjero y el déficit comercial solo puede encontrar cobertura disminuyendo las reservas. Esto empeoraría la solvencia necesaria para la obtención de los créditos extranjeros necesarios para sostener los crecientes déficits. Otra opción sería reducir las importaciones, restringir los gastos de consumo (público y privado) y transferir más recursos hacia la modernización de la industria nacional. Pero la intervención en este sentido se hace cada vez más difícil. De un lado, porque ya se ha generado una dinámica muy distinta y la integración europea la impulsa en la dirección que conviene a los intereses de las empresas más potentes. Por otra parte, esta opción implicaría transformaciones socioeconómicas del tipo de las experimentadas en Corea, Taiwan, etc., y no parece que a las instituciones de los trabajadores (sindicatos) y a la sociedad en general les parezcan aceptables.

Desde estos supuestos cabe suponer que las perspectivas para la industria y la sociedad española no se presentan muy halagüeñas. Todas las medidas que a corto plazo quieren contribuir al sostenimiento del creciente déficit comercial simplemente demoran y agravan el desenlace final. A los déficits comerciales se unen los del sector público, acrecentando el

desequilibrio al elevar la inflación, exigiendo elevados tipos de interés para su sostenimiento. Esta argumentación nos permite comprobar como las medidas de política monetaria elegidas se mueven en un marco que está condicionado por las características estructurales de la economía española, de raíces más profundas que la persuasión monetarista de las autoridades. Probablemente, la unificación monetaria de la Comunidad Económica Europea restará a países como España el margen de maniobra de que ahora disponen a través de la política monetaria. Aunque las últimas informaciones que señalan roces entre el Ministerio de Economía y el banco emisor, motivados por los incumplimientos de la legalidad a que se ha visto obligado el Gobierno en materia monetaria, indican que la situación se encuentra al borde de escapar a la acción de los resortes monetarios.

Como conclusión queremos indicar que lo expuesto hasta aquí conduce a pensar que el grado de diferenciación en los niveles que comprenden el marco europeo del libre comercio debe tender a aumentar. Aunque es previsible que, en la medida en que se consolida la integración europea, los desequilibrios producirán en áreas determinadas, con independencia de su ubicación nacional. Las empresas se instalarán allí donde les satisfagan más las condiciones para llevar a cabo sus inversiones, y las autoridades regionales y la propia sociedad, a través de sus instituciones, deberán estar dispuestas a "ofertar" su territorio y a su población como la "más idónea" para afrontar la lucha competitiva. Tras esta "oferta" no quedará más remedio que aceptar un deterioro notorio de las condiciones generales de vida. El destino de la zonas que permanezcan al margen será, seguramente, peor. La competencia industrial se manifestará también entre la propia población: los desplazados de la producción se verán relegados al desempleo o subempleo permanente, pero los integrados en ella deberán renunciar paulatinamente a cualquier mejora so pena de seguir la misma suerte. Estamos en un momento en el que los trabajadores, y sus sindicatos, se verán ante el dilema de "colaborar" en la lucha competitiva a su propia costa para no perder el empleo. Esto es lo que ya se les exige hoy.

Solamente si se rechazan las raíces ricardinas de la retórica de las nivelaciones utilizada por la teoría del comercio internacional y la teoría de la competencia perfecta, será posible enfrentarse al arduo pero necesario reto de concebir una alternativa viable. Pero esto requiere un estudio específico que sobrepasa el marco aquí propuesto, limitado simplemente a poner de manifiesto la falla radical de la teoría del comercio internacional de matriz ricardiana, haciendo una breve referencia al caso español.

BIBLIOGRAFIA

1. AMIN, S. (1974). *El desarrollo desigual*. Barcelona: Ed. Fontanella.

2. EMMANUEL, A. (1973). *El intercambio desigual: ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. Madrid: Ed. Siglo XXI.
3. PREBISCH, R. (1971). *Nueva política comercial para el desarrollo*. México: F.C.E.
4. RICARDO, D. (1977). *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid: Ayuso.
5. ROMAN, M. (1991). "Dinero, déficit e inflación". New Jersey City State College, Mimeo.
6. SHAIKH, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis: ensayo de Economía Política*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
7. SINGER, H. W. (1963). *La estrategia del desarrollo internacional: ensayo sobre el atraso económico*. México: F.C.E.