



Comentario al libro de Diego Guerrero *COMPETITIVIDAD: TEORÍA Y PRÁCTICA*

J. Manuel Martínez Sánchez

Para el profano el término *competencia* tiene una connotación de intensa rivalidad. Esa es la razón por la que los estudiantes suelen sorprenderse de que la definición del economista parezca tan pasiva...¹

1. INTRODUCCIÓN

El libro del profesor Guerrero comienza con una reflexión acerca de la confusión entre Ventaja Absoluta (en adelante VA) y Ventaja Comparativa (en adelante VC) para tomar partido por la primera y desentrañar algunas de las razones del predominio de la segunda. El marco analítico en el que se mueve es el de la teoría laboral del valor, siguiendo un hilo conductor que pasa por Adam Smith, Marx y Shaikh². Continúa en el capítulo 2 con una crítica de la microeconomía neoclásica por estar basada en un concepto estático de competencia, presentando alternativamente un enfoque dinámico de ésta, en sus vertientes intrasectorial e intersectorial, ligado a la tradición clásica. En el Apéndice Final contiene una breve historia de las teorías del valor en el pensamiento económico.

En el capítulo 3 se comentan las consecuencias de la traslación de esos conceptos de competencia a las teorías del Comercio Internacional (CI) y las diferencias en la capacidad explicativa y predictiva de cada una de estas proposiciones. En el capítulo 4 da un repaso a las teorías de la competitividad, en especial a la teoría de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) y el enfoque microeconómico como más ligadas al pensamiento ortodoxo. Presenta su propia teoría de la competitividad internacional partiendo de las concepciones marxista y neorricardiana acerca de los procesos de formación de precios. Teoría dirigida a obtener los determinantes del Tipo de Cambio Real (TCR) y que reflejará la superioridad de la VA introduciendo factores de carácter real en la determinación del mismo, y no sólo los de carácter monetario. Además, concreta esta teoría adaptándola para poder realizar el trabajo empírico que nos muestra en el capítulo 5. Uno de los ejes de todo este discurso insiste en algo esencial: que lo importante en la competitividad internacional son los costes intrasectoriales entre países o entre empresas de distintos países. El país que pueda vender a un menor coste intrasectorial, tiene VA, goza de mayor competitividad. Para esta proposición, las teorías de la diferenciación de producto, el discurso de la calidad no consiguen desprenderse del argumento de los costes. En el capítulo 6 se tratan estos temas al clasificar y comentar las políticas de competitividad en España. Contiene dos Anexos, uno que enmarca la aportación del profesor J. Segura a la disciplina llamada Economía Industrial, destinada, en parte a dar soporte teórico a ese discurso de la calidad, y otro que presenta las opiniones del mundo empresarial, académico y sindical en torno a estas cuestiones.

En lo que sigue, me centraré fundamentalmente en las proposiciones teóricas y el trabajo de contrastación de las mismas, terminando con un resumen de las cuestiones que me han parecido más interesantes para mi práctica docente y para argumentar frente a la ideología dominante.

¹ Varian, H. R. (1991): *Microeconomía Intermedia A. Bosch*, 2ª edición, pág. 434.

² Anwar Shaikh, nacido en Pakistán (1945) profesor de la New School for Social Research de N. York. Es considerado en los medios académicos anglosajones y europeos como la persona más destacada en la puesta al día del marxismo. En el capítulo 4 de su libro "Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de Economía Política", 1990, Tercer Mundo Editores, reconstruye lo que hubiera sido la teoría del Comercio Internacional de Marx.



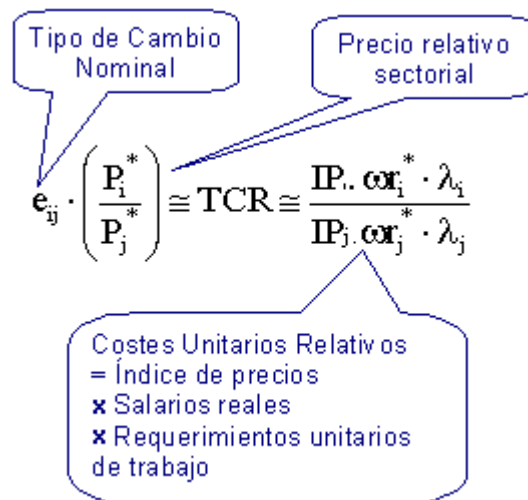
2. LA TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: UNA PROPOSICIÓN ALTERNATIVA.

Según la teoría clásica de la competencia, el proceso dinámico generado por ésta dará lugar a un conjunto de precios reguladores determinantes a largo plazo de los precios de mercado. Aquellas empresas de mayor nivel de mecanización poseen una VA que les permite producir con costes unitarios de producción inferiores a las de sus rivales en el sector. Poseen VA las empresas que consumen menos cantidad de trabajo por unidad de output, las empresas capaces de producir más barato, con menor coste.

Esta teoría de la VA puede tener igualmente aplicación en el ámbito internacional. Se trata de ver cuales son los determinantes del Tipo de Cambio Nominal y del Tipo de Cambio Real, que serán los costes relativos de producción de las mercancías que se intercambian. Para llegar a esta conclusión, la secuencia seguida es la siguiente:

La idea de Guerrero es mostrar que la competencia a nivel internacional se rige por los mismos principios que a nivel nacional. O sea, que la existencia de varias monedas no altera los fundamentos básicos de los procesos competitivos. Comienza con el caso de una única moneda para extraer la expresión del precio relativo de dos mercancías o cestas. Esa relación entre precios directos³ se forma a partir del valor social medio en la competencia entre empresas de un mismo sector. La competencia intersectorial define la tasa media de ganancia y los precios de producción⁴ que regularán los precios directos. En la medida que esos precios reguladores son el producto del salario nominal por los requerimientos unitarios de trabajo pueden asociarse a los Costes Laborales Unitarios⁵.

El análisis se amplía al considerar dos áreas geográficas (de nuevo i,j) con distintas monedas. Al concretarlo debe introducir índices de precios diferentes y los tipos de cambio respecto a una moneda común y llega a una expresión del TCR para los bienes comerciables. La expresión deducida relaciona precios y costes relativos de ambos países:



En el recuadro arriba expuesto tenemos dos formas de determinación del Tipo de Cambio Real. La de la izquierda es la correspondiente a la teoría de la Paridad de Poder Adquisitivo que predice que a largo plazo se igualarán los precios P_i^* y P_j^* y el TCR será la unidad. Lo que dice Guerrero es que no hay nada en el lado derecho de la ecuación que indique que deba cumplirse esta predicción. Es decir, se está planteando por parte de la teoría de la PPA, que precios y tipos de cambio nominales se ajustarán para que los costes relativos permanezcan iguales e inalterados por término medio. Al ser diferentes tanto las cestas de consumo como los capitales reguladores no hay nada en esta expresión del TCR que induzca a pensar que a largo plazo tenderá a la unidad cumpliéndose la teoría de la PPA. En todo caso puede que se cumpla entre países con hábitos de consumo similares y los mismos capitales reguladores, o sea con un alto nivel de integración.

³ El precio directo es la suma del capital constante, el capital variable y la plusvalía dividido por el número de unidades producidas. También llamado valor unitario, se forma en la competencia intrasectorial.

⁴ El precio de producción es el coste (suma de capital constante y capital variable) más la ganancia calculada como un porcentaje sobre el coste. Este % es la tasa media de ganancia común a todos los sectores de la economía, de forma que todos los capitales perciben igual remuneración porcentual.

⁵ En la formalización teórica de este análisis, que, como indica Guerrero, proviene de Shaikh, éste sigue a Pasinetti, L. (1975): "Lecciones de teoría de la producción", FCE, 1983.

Antes de continuar tal vez sea precisa una aclaración. Si:

$$TCR=1 \Rightarrow \frac{P_i^*}{P_j^*} \cdot e_{ij} = 1 \text{ y portanto } P_i^* \cdot e_{ij} = P_j^* \text{ Ambas precios son iguales a largo plazo}$$

NO HAY VENTAJA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Sin embargo si:

$$TCR > 1 \Rightarrow P_i^* \cdot e_{ij} > P_j^* \text{ y en este caso, a largo plazo, el país } j$$

TENDRÁ VENTAJA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

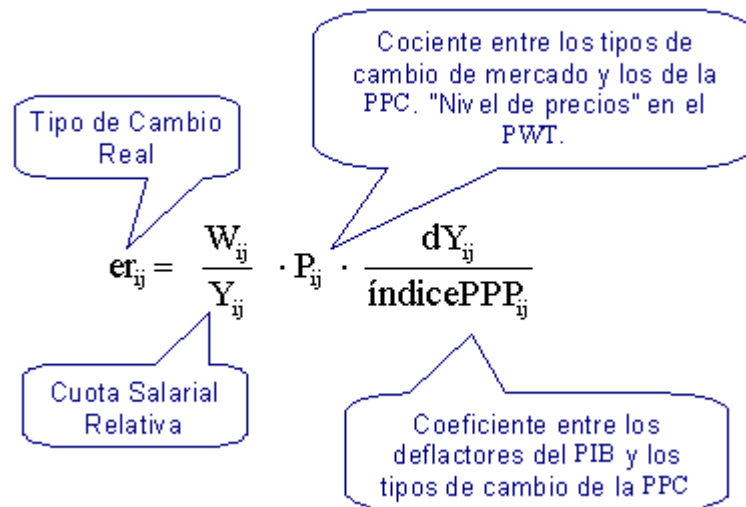
Por lo tanto el no asegurar la igualdad del Tipo de Cambio Real con la unidad permite predecir el desequilibrio a largo plazo en contra de las predicciones de la Ventaja Comparativa.

La adecuación al trabajo empírico

Hasta aquí el análisis se realiza en un marco estrictamente teórico, de elevado grado de abstracción. Hay que adecuar estas ideas expresadas en la anterior formulación a la posibilidad de obtener datos de las fuentes estadísticas disponibles con el fin de concretar el trabajo empírico. Una vez concluido que el TCR viene determinado por el Coste Unitario Relativo de los bienes de los dos países, cuyo nivel determina la VA de cada país sería necesario una medida de los CUR en moneda común, así como sustituir el análisis de la competitividad a través de índices de costes por el análisis en términos absolutos.

Estas adecuaciones permiten deducir que el determinante a largo plazo del TCR bilateral de sus monedas será la cuota salarial relativa, o sea la relación entre la participación en el PIB de i de su Remuneración de Asalariados y la misma participación en el país j ⁶.

Para superar la fase actual del análisis sobre costes relativos a nivel internacional basado en índices de costes a otra de análisis directo de los niveles absolutos de costes y ventajas absolutas, obtiene una expresión del TCR en un momento dado en función de sus determinantes a largo y a corto plazo:



- a largo plazo está marcado por el Tipo de Cambio Real a largo, determinado por la relación entre cuotas salariales en ambos países
- crecimiento relativo de los índices de precios, relación entre deflatores del PIB, y la variación de los Tipos de Cambio Nominales bilaterales o elemento cíclico a corto plazo de los TCR⁷.

⁶ Es decir, si, por ejemplo $er_{ij} < 1$, quiere decir que: \$ en $i < $ en j , o sea que el país i tiene VA media.$

⁷ Las conclusiones son las mismas, sea el tipo bilateral o efectivo. En este último caso éste tipo efectivo será análogamente el indicador de ventaja absoluta media de forma que si $er_{ij} > 1$ el país i tiene mayores costes (desventaja absoluta) respecto del país, o grupo de países integrados en j . Y el tamaño de la desventaja o de la ventaja estará en función de su alejamiento de la unidad. También puede elaborarse una escala de ventajas absolutas trabajando a nivel desagregado con los costes unitarios relativos. Al comparar éstos (CUR_{ij}) para la mercancía h con la ventaja absoluta media er_{ij} , vemos si la ventaja absoluta sectorial es mayor o menor que la media y si, por ejemplo, $CUR_{ij}^h < er_{ij}$ el país i tendrá ventaja comparativa en el sector h .



O sea que la teoría de la PPA en realidad está ignorando el primer determinante, los factores reales, y se centra en los segundos, en los factores monetarios. Pero nada indica que se pueda ignorar la cuota salarial ya que ésta no es constante ni idéntica en todos los países.

3. HALLAZGOS EMPÍRICOS.

Una de las cuestiones que Guerrero debe contrastar es el hecho de que la competitividad se puede explicar vía costes y no es necesario acudir a otros factores explicativos de la misma, cuestión que enlaza con las Nuevas Teorías del Comercio Internacional. Igualmente el predominio de la VA, o sea, hasta qué punto determina ésta (medida por $(W/Y)_{ij}$) el comportamiento del tipo de cambio y el papel desempeñado por el componente de corto plazo.

Las regresiones 1 y 2 de la **Tabla 1** indican que en la manufactura no existe relación entre la evolución de los costes o del tipo de cambio real y la de la cuota de mercado. Es un resultado parecido a la paradoja de Kaldor⁸. Es decir, al no encontrarse correlación entre competitividad vía costes y cuota se aduce por los neoclásicos que es porque la competitividad tiene otros factores explicativos diferentes de los costes. Esto es lo que está combatiendo Guerrero con la regresión 3. Sostiene que la competitividad se explica vía costes, lo que ocurre es que hay un supuesto de partida erróneo. Está implícito en el hecho de tomar el indicador de competitividad en número índice, ya que esto supone que en el año base todos los países tienen el mismo nivel competitivo (no es lo mismo que los costes se eleven que tener costes altos; ni un descenso de los costes significa tener costes bajos). Por eso en 3 utiliza un indicador (la participación de los salarios industriales en el VAB de la industrias de cada país) expresado en niveles como variable explicativa de la tasa de variación de la cuota de mercado en la manufactura.

Tabla 1. Principales regresiones en el trabajo empírico. Variable dependiente: Evolución de la cuota de mercado manufacturero			
Nº	Ámbito	Variables explicativas*	Observaciones
1	14 países OCDE; manufactura; 1970-1985	Índices de CLU	Se debe esperar correlación negativa. Se obtiene no correlación
2	14 países OCDE; manufactura; 1970-1990	Índice del TCR con IPI	Se debe esperar correlación negativa. Se obtiene no correlación
3	14 países OCDE; manufactura; 1970-1990	Valor medio de $(W/Y)_{ij} / (W/Y)_{USA}$	Ecuación de regresión. Variable dependiente cuota mundial manufactura Se obtiene $R^2 = 64\%$. El signo de la variable explicativa es negativo.

(*) Para su elaboración, así como para las fuentes estadísticas, ver notas al final 2 a 6

Por tanto, de 1, 2 y 3 se deduce:

- Que hay relación entre costes y cuota cuando se miden aquellos a través del nivel W/Y y no de índices de TCR o de CLU
- Esa correlación es negativa. Además ocurre que los países que han ganado cuota han experimentado aumentos relativos ($USA=1$) de costes $(W/Y)_{ij}$. Sin embargo, su posición relativa ha sido siempre (1970-1990) un 15% inferior.

Es decir: una Ventaja Absoluta del 15% permite a Italia, Bélgica, Japón y Finlandia ganar mercado a pesar de aumentar sus costes unitarios relativos. Todo esto ocurre en el ámbito del sector manufacturero.

Para estudiar la competitividad española en el contexto internacional elige la vía del conjunto de la economía ya que en la medida en que se desciende en el nivel de agregación hay más problemas con la

⁸ Paradoja de Kaldor: "...lo sucedido durante los últimos tiempos revela que buena parte de los países que han experimentado progresiones notables en sus cuotas de mercado coinciden con aquellos en donde los costes unitarios del trabajo y/o los precios han sufrido alzas relativas importantes". Se refiere a un estudio de Kaldor para 11 países desarrollados para el período 1963-75, confirmado por trabajos posteriores para los períodos 1975-83 y 1983-90.

obtención de información. Con datos referidos sólo al sector industrial, los trabajos de Rafael Myro confirman una ganancia de competitividad de la industria española para el período comprendido entre los años 1966 a 1992, coincidiendo con un aumento del nivel relativo de los Costes Unitarios en moneda común, así como con una subida del Tipo de Cambio Real de la peseta.

El análisis concuerda con lo dicho anteriormente ya que, como afirma el propio Myro, la industria española posee una ventaja absoluta en costes, estimándola en un 15%⁹.

Las regresiones 4 y 5 de la **Tabla 2** abundan en lo comentado anteriormente acerca de la paradoja de Kaldor. De ahí la regresión 6. Aquí surge una confusión debido a la contradicción entre lo expresado en el texto y el cuadro 5.8 al que va referido este texto. De ser cierta la correlación positiva entre el nivel de $(W/Y)_{ij}$ ¹⁰ y la evolución de la cuota hay que tener presente la distorsión introducida al considerar en conjunto de la economía en lugar del sector industrial exclusivamente.

Tabla 2. Principales regresiones en el trabajo empírico. Variable dependiente: Evolución de la cuota de mercado global			
Nº	Ámbito	Variables explicativas	Observaciones
4	12 países de la UE, USA y Japón; global; 1960-1985	Evolución del TCR	Cuota en \$ corrientes $R^2 = 89\%$
5			Cuota en \$ de la PPA $R^2 = 29\%$
6	12 países de la UE, USA y Japón; global; 1960-1985	Nivel de $(W/Y)_{ij}$ global	Cuota en \$ de la PPA, correlación positiva, $R^2 = 43\%$

Esto tiene que ver con las relaciones que se establecen entre el nivel de W/Y en la industria, el nivel de W/Y en el conjunto de la economía, la incidencia que las diferencias estructurales entre el sector servicios y el resto de los sectores¹¹ tienen sobre "el nivel de precios" y su incidencia sobre el Tipo de Cambio Real en un momento dado. En definitiva, se dará, o no, la paradoja de Kaldor en la medida que la VA en costes en la industria sea, o no, anulada por una desventaja absoluta en los servicios. Se deduce que el TCR de los países con ventaja absoluta tenderá a subir como consecuencia de la subida de W/Y de la economía en su conjunto y de la subida de P_{ij} .

En cualquier caso puede verse cómo para España hay una ventaja en términos de Cuota Salarial respecto de USA, Alemania y Reino Unido, bastante análoga en nivel y evolución a la media de los nueve países restantes. El caso de Japón es el más espectacular, pero, *en general se puede concluir que bajos costes y elevación relativa de los mismos, ganancias de cuota de mercado y elevación del Tipo de Cambio Real, son fenómenos que van unidos.*

Por último, se compara el tipo de cambio real en un momento dado, cuyo fundamento teórico se ha expuesto en el capítulo anterior, con el tipo de cambio real tal y como se construye tradicionalmente¹² en estos catorce países y para el período 1960-1985. A decir de Guerrero, con esto queda probada la exactitud teórica de las ecuaciones 14' y 14", ya que la evolución de er_{ij} coincide en alto grado con el TCR calculado a la manera tradicional. Para la economía española se muestra un estrecho paralelismo entre ambas series, que evolucionan en torno al eje de gravedad representado por el determinante a largo plazo $(W/Y)_{ij}$.

⁹ En comparación con ocho países de la Unión Europea: Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Dinamarca, Holanda, Bélgica y Luxemburgo.

¹⁰ Este resultado no es acorde con el de la regresión 3. Pero en el texto dice que esta correlación es negativa, es decir, que a menores costes (menor nivel de $(W/Y)_{ij}$) mayor evolución de la cuota.

¹¹ Esta cuestión se encuentra desarrollada en Guerrero, D., 1993: "Cambio tecnológico e industrialización de los servicios", Documento de Trabajo nº 9318 de la U. Complutense.

¹² No he encontrado indicación acerca del índice de precios a que se refiere en la expresión de este Tipo de Cambio Real, $TCR = e \cdot (P/P^*)$, donde e es el tipo de cambio nominal.



Otra cuestión a comprobar es averiguar hasta qué punto la evolución del TCR viene determinada por la evolución de su determinante a largo plazo, $er^* = W/Y$. El grado de ajuste en este caso es del 42% (Cuadro 5.12). Asimismo, la evolución del tipo de cambio en un momento dado de Guerrero viene explicada en un 60% por la evolución de la cuota salarial y el otro 40% vendría explicado por el componente a corto plazo formado por precios y tipos de cambio.

4. CONSIDERACIONES FINALES.

Quisiera indicar, para terminar, algunas de las cuestiones por las que considero útil la lectura de este libro. Esta utilidad tiene siempre algo de personal en el sentido de que depende, en parte, del punto de partida del lector. En este caso el lector ha sido profesor de Microeconomía neoclásica durante varios años y actualmente de Economía Mundial. Creo necesaria esta aclaración porque ayuda a intuir la razón por la cual considero novedosas cuestiones que para otros trabajadores de la enseñanza, que han tenido la posibilidad de formarse en escuelas de pensamiento distintas, deben de ser conocidas desde hace tiempo.

En primer lugar, las propuestas contenidas en este trabajo proporcionan un soporte teórico y permiten una explicación de la tendencia y agudización de la desigualdad a nivel mundial así como del proceso de endeudamiento anexo al subdesarrollo. Si la capacidad explicativa y predictiva de la Ventaja Absoluta es superior a la de la Ventaja Comparativa en el ámbito del Comercio Internacional, se entienden como estructurales los desequilibrios de la Balanza de Pagos. Si son los tipos de interés, y no los precios, los que reaccionan a estos desequilibrios, los países importadores netos experimentarán subidas de sus tipos de interés que animarán la entrada de capital foráneo, creando las condiciones para esa espiral de la Deuda.

Asimismo, nos presenta un proceso de formación de precios alternativo al neoclásico, carente de esa uniformidad a largo plazo característico de este enfoque. Esto supone la aceptación del concepto clásico de competencia, competencia que tiene en cuenta el cambio técnico en su doble vertiente, tanto intra como intersectorial. Todo ello permite explicar cómo empresas que pagan altos salarios pueden tener costes relativos unitarios más bajos por su mayor productividad.

Además nos previene acerca de la traslación acrítica de los métodos e instrumental neoclásicos para analizar el Comercio Internacional. Los resultados contradictorios obtenidos por los partidarios de la Ventaja Comparativa al contrastar costes y cuotas de mercado han generado la necesidad de las Nuevas Teorías del Comercio Internacional. Sin embargo no resulta fácil desligar los costes de las teorías de la diferenciación de producto. De ahí, en parte el recelo hacia esas nuevas teorías que también permanecen ancladas en ese concepto estático de la competencia.

Por último, otra cuestión a destacar, o más bien a recordar, es el hecho de que los Costes Laborales Unitarios Reales son una relación entre los salarios reales y la productividad, influyendo en ésta la dotación de infraestructuras del país, las inversiones en I+D o la formación de los trabajadores. Es ilustrativo el Anexo 2 del capítulo 6, en el que se reproducen opiniones de los empresarios acerca de los salarios y la competitividad. De su lectura queda claro que lo importante para competir es el bajo coste unitario del producto y no el coste unitario del factor, equivalente a políticas de bajos salarios. Este discurso se ha mantenido en España culpabilizando, por ejemplo, a los salarios de la alta tasa de desempleo cuando es un país que en términos absolutos ha tenido unos salarios en torno a un 25%¹³ inferiores a los de la mayoría de los países europeos y con una evolución de los mismos más moderada. En el marco de la lucha entre capital y trabajo por la distribución del producto, en épocas de agudización de contradicciones el capital acude a sus carníceros para resolverlas. En épocas de sosiego le basta con suministrar fetiches (sea la patria, la "libertad", modernización, flexibilidad, Europa,...). La competitividad ha sido, es, uno de ellos en estos años ochenta y noventa como nos cuenta el profesor Diego Guerrero en su libro.

Algunas erratas.

En un trabajo tan vasto, es lógico que se deslice algún error. Me atrevo a señalar algunos de los que he detectado asumiendo la posibilidad de que en algún caso el error sea del lector al no haber sido capaz de captar correctamente lo leído:

- § En la pág. 41, en el tercer párrafo, 2ª línea hace referencia al cuadro 1.1 y debe ser el 1.2.
- § En la pág. 66, 2º párrafo, 5ª línea dice "...rendimientos crecientes...", debe ser "... rendimientos decrecientes...".
- § En la pág. 89, en los gráficos f), e) y d) P_i^x , debe ser P_i^x .

¹³ Martín Seco, J. F. (1995): "La farsa neoliberal". Ediciones Temas de Hoy. Ensayo, pp. 191-192. (Están citadas las fuentes).



- § En la pág. 132 es fácil llegar a confundir los países y las mercancías, ya que los llama i y j indistintamente.
- § En la pág. 137 no se indica qué son P y P^* ni e . Puede deducirse que aquí e está expresado en pesetas/\$, sin embargo en la pág. 129 está en \$/peseta.
- § En la pág. 139 el grado de ajuste en el texto dice ser del 80%, pero en el cuadro 5.4 aparece el R^2 del 64%.
- § En la pág. 146 en la 4ª línea por encima del cuadro 5.8 dice "...la correlación...es negativa...". Debe ser positiva tal y como indica el mencionado cuadro. Asimismo, en el texto habla de la correlación entre la evolución de (W/Y) y el encabezado del cuadro al que se refiere habla del nivel de (W/Y) . Esto ha sido comentado anteriormente.
- § En la pág. 150, en el comentario al cuadro 5.11: "...se observa que la segunda, $e \cdot (P/P^*)$, viene explicada en un 96% por la evolución de la primera, er_{ij} (con un $R^2 = 92\%$ de media)". Debe ser el 92% y no el 96%. Pero ¿Qué determina la dirección de la causalidad?
- § En la pág. 152, en la primera línea dice: "...la fig.5.9 indica ventaja de costes de la economía española frente a los trece competidores, debido a que la Cuota Salarial para el conjunto de la economía está en torno al 80% de la correspondiente a los demás países. Pero en la fig.5.9 lo que aparece es $(W/Y)_{ij}$. Entiendo que i es España y j es USA. Si es así, la (W/Y) española estará en el 80% de la estadounidense. Para que fuera el 80% de la correspondiente a los demás países, j tendría que ser una especie de media ponderada de los trece países restantes.

Acerca de las relaciones entre er_{ij} y er^* : no se observa que er oscile en torno a er^* en el caso de la peseta (gráfs. 5.15 y 5.9) y de la libra (gráf. 5.13). Para el marco, el yen y en el resto de países, sí se observa esa oscilación. Sin embargo, cuando se expresan todos los componentes de er_{ij} , para la peseta, con base en 1985 (gráfs. 5.8 y 5.10) sí se observa ese "oscilar en torno".

TEORÍA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

En las teorías ortodoxas del comercio internacional no hay ninguna proposición tan crucial como la llamada ley de los costes comparativos. Desde Ricardo a Heckscher-Ohlin y Samuelson, el principio básico ha permanecido sin alteración. Dicha ley, cualquiera que sea su forma, ha sido siempre asociada con la defensa del libre comercio, por tanto muchos de sus críticos se han dirigido a atacar, no tanto la parte de la ley que sostiene que el patrón de comercio depende de los costes comparativos, como la idea de que el comercio libre es eficiente y bueno para el mundo entero.

Pero, ¿en qué consiste dicha ley? Hay dos proposiciones distintas asociadas con la misma que a menudo se confunden.

Supongamos dos países en los que se producen y se venden tela y vino en la relación de precios $(P_t/P_v)_1$ en el primero de ellos y de $(P_t/P_v)_2$ en el segundo, diferente a la del primer país. Si el precio de la tela en relación al del vino es inferior en el primer país, el precio del vino en relación al de la tela debe ser inferior en el segundo. Esto significa que en cada país una mercancía será relativamente más barata.

La primera proposición es prescriptiva. Afirma que si cada país exportara su mercancía relativamente más barata e importara la otra, y si los términos de comercio entre tela y vino se establecieran entre $(P_t/P_v)_1$ y $(P_t/P_v)_2$, cada país en su conjunto se beneficiaría del comercio. Esto significa que al concentrar su producción en la mercancía relativamente más barata y exportar una parte de ésta a cambio de la otra mercancía, cada país terminaría beneficiado, en el sentido de que por medio del comercio un conjunto dado de insumos podrían ser convertidos en más productos que los existentes antes de la negociación.

Es muy importante para la discusión que sigue observar que la proposición arriba mencionada no depende en modo alguno de los costos absolutos del vino y la tela en los dos países. Así, aunque uno de los países fuera absolutamente más eficiente en la producción de las dos mercancías -de forma que el vino y la tela fueran absolutamente más baratos en un país que en el otro. El comercio puede ser ventajoso si el país con eficiencia inferior en todo se especializa en las líneas de producción donde su inferioridad es más leve y el país con eficiencia superior en todos los bienes se especializa en las líneas con superioridad mayor.

Esta proposición sostiene que, si se estuviera en las condiciones apropiadas (diferencias en precios relativos antes del comercio, patrón "correcto" de exportaciones, y términos de comercio entre países en el rango "apropiado"), cada país, **sin importar lo atrasado de su tecnología**, se beneficiaría del



comercio. Los costos absolutos no tienen importancia; lo que importa son los costos relativos. De ahí el término "principio de ventaja comparativa".

Considerado en sí, el primer principio no dice absolutamente nada sobre lo que realmente pasa en el comercio internacional. De hecho, parecería irrelevante para el proceso real. Las exportaciones y las importaciones, después de todo, son llevadas a cabo por los capitalistas para obtener ganancias, no provecho para la "nación". Además, las ganancias dependen de manera crucial de los costos absolutos en dinero: el productor de menores costos siempre está en posición de superar a sus competidores. En el comercio entre dos países avanzados se puede esperar que cada país tenga algunos productores absolutamente eficientes, de suerte que, en este caso, la ventaja absoluta y la ventaja comparativa coincidan: cada país tendrá una mercancía que produce con menores costos y que, en consecuencia, exporta. Pero, ¿cómo puede un país atrasado, en competencia con un país avanzado, tener la esperanza de disfrutar las "ganancias del comercio" cuando sus productores de las dos mercancías incurren en los mayores costos?

Aquí es donde entra la segunda proposición. Se trata de una proposición descriptiva, ya que afirma que en el comercio libre los patrones de comercio serán regulados por el principio de ventaja comparativa -sin tomar en cuenta las diferencias absolutas de niveles de eficiencia productiva. El elemento crucial en este punto es la presencia de algún mecanismo automático que ocasione que el comercio libre, efectuado por capitalistas en búsqueda de beneficio, lleve a este resultado.

La suma de las dos proposiciones es lo que llamamos la "ley de costos comparativos": si se posibilita, el comercio libre terminará siendo regulado por el principio de ventaja comparativa (no absoluta), y los beneficios que resulten del comercio serán compartidos entre los participantes. La verdadera dificultad que enfrenta la Teoría de las ventajas comparativas es debida a que las empresas que se abren al comercio exterior estiman directamente los precios de las mercancías, no los costes relativos.

ANWAR SHAIKH *Valor, acumulación y crisis*. Tercer Mundo Editores, Colombia, 1990, pp. 155-220