

W  
28  
(9317)

DOCUMENTO DE TRABAJO

9317

LAS POLITICAS DE COMPETITIVIDAD  
INDUSTRIAL: LIMITES Y PERSPECTIVAS

Diego Guerrero

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES.  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.  
Campus de Somosaguas. 28223 Madrid.

**LAS POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL:**

**LÍMITES Y PERSPECTIVAS**

**Diego Guerrero**

**Departamento de Economía Aplicada V**

**Universidad Complutense**

## ÍNDICE

Introducción 1

I. Dos acepciones de la competitividad: éxito competitivo  
y competitividad de costes 2

II. Los "nuevos determinantes" de la competitividad 9

III. Competitividad, acumulación del capital y coste laboral real unitario 19  
a. Salarios, productividad y *CLRU* 21  
b. La relación entre costes y precios en la doble dinámica de la  
competencia 30

IV. Las políticas de competitividad industrial 39

Notas 42

Referencias Bibliográficas 44

## INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

Con un artículo en *El País* de 24-6-93, sobre "Competitividad y política industrial", el ex-ministro Claudio Aranzadi se despedía de su cartera de Industria señalando que el objetivo de toda su política industrial había sido "la promoción de la competitividad de las empresas industriales", lo cual, a pesar de ser uno de los objetivos centrales de toda la política del Gobierno, no autorizaba, a su juicio, a considerar como política industrial a la totalidad de la política económica (Aranzadi, 1993). Esto último parece lógico, pues aunque se comprende que en un sistema económico basado en la competencia toda la política gubernamental apunte al fomento de la competitividad --que en definitiva no es sino el éxito en la batalla competitiva global--, puede ser excesivo incluir dentro de la política industrial a lo que han sido las políticas macroeconómicas clásicas --entre las que Aranzadi citaba las políticas de demanda, de rentas, de infraestructuras y de formación--, la mayoría de las cuales son anteriores incluso al relativamente reciente fenómeno de exaltación internacional de la competitividad al primer plano de la actualidad político-económica<sup>1</sup>.

Así delimitada, como uno de los grandes pilares de la política económica, la política industrial vendría articulada en torno a tres grandes ejes, que en el caso español habrían sido, según Aranzadi: 1) las políticas sectoriales; 2) las actuaciones normativas tendentes a modificar el marco institucional en el sentido de hacerlo "más flexible y competitivo" (Ley de Industria, Ley de Ordenación del sector petrolero, Ley de Cámaras de comercio,

---

<sup>1</sup> Una versión anterior de este trabajo fue presentada como ponencia al curso sobre *Límites del monetarismo y nuevas perspectivas de política económica*, que, bajo la dirección de Carlos Berzosa y José Antonio Moral Santín, se desarrolló en Almería en julio de 1993.

y los proyectos de ley de ordenación del sistema eléctrico y de sociedades de garantía recíproca); y 3) los programas de promoción industrial de carácter horizontal, que constituyen "el esqueleto de la política industrial", formado por "la política tecnológica, la política de internacionalización, la política de calidad y de seguridad industrial, la política de diseño industrial, la política industrial medioambiental, las políticas complementarias a las anteriores dirigidas a las PYME, etcétera".

Ahora bien, por mucho que se intente precisar el ámbito de actuación de una política industrial centrada en el fomento de la competitividad, no cabe duda de que ésta quedará totalmente indefinida mientras no se aclare qué se quiere decir exactamente con *competitividad*, término a cuyo esclarecimiento pretenden contribuir las páginas que siguen. Porque, como veremos, hay un sentido genérico del término competitividad que concita todos los acuerdos; pero existe también una acepción mucho más restringida, aunque casi tan popular como la primera, que se basa en toda una cadena de malentendidos que termina desembocando en una formidable confusión. Debido a esta circunstancia tan particular, parece recomendable centrar la atención primero en el concepto de competitividad, para, una vez aclarado éste, reflexionar sobre los límites y perspectivas de las políticas de competitividad industrial.

#### I. DOS ACEPCIONES DE LA COMPETITIVIDAD:

##### ÉXITO COMPETITIVO Y COMPETITIVIDAD DE COSTES

Por una parte, es evidente que existe en la actualidad un gran acuerdo teórico y práctico sobre la necesidad de mejorar la competitividad. Ya se trate de la competitividad de una empresa, de un sector productivo, o de un

país --o de instancias más amplias aún, como la Comunidad Europea--, los representantes de las más diversas instituciones (empresarios, gobiernos, sindicatos, bancos internacionales, organismos oficiales públicos y privados, nacionales y extranjeros, periodistas y medios de comunicación) insisten una y otra vez en las ventajas de mejorar la competitividad. En realidad, esta insistencia ha sido tan fuerte y ha llegado tan lejos en muchos casos que a estas alturas la competitividad se ha convertido en el gran mito la gran vaca sagrada a la que todos adoran. Y las ganancias de competitividad han adquirido, para los artífices de la política económica, el estatus más alto que sea posible imaginar: el de mandamiento económico número 1, que, situado por encima de los otros, los encierra y engloba a todos los demás. Como nadie pone en duda que la política de los gobiernos deba perseguir la máxima competitividad del tejido productivo de sus respectivos ámbitos territoriales (la C.E. debe buscar la mayor competitividad posible para la Comunidad; la política de la comunidad autónoma X o del gobierno nacional Y, la máxima competitividad para su región o país, respectivamente, etc.), las divergencias sólo aparecen en relación con el contenido de esas políticas. Pero, a este respecto, el término parece encerrar una gran ambigüedad y una muy amplia polisemia.

Por un lado, competitividad significa sencillamente capacidad de (o habilidad para) competir, y como éste es un sistema económico basado en la competencia, quien posee dicha habilidad sobrevive, e incluso triunfa según los casos, en dicho sistema. Por tanto, en este primer sentido, competitividad significa sencillamente *éxito* (*éxito económico, éxito en el mundo de los negocios*) y, como a todo el mundo le gusta compartir el éxito, nadie parece estar en desacuerdo con mejorar la competitividad. Ahora bien, en la medida en que se pretenda cuantificar el éxito, habrá que recurrir a indicadores de

tipo objetivo, y al analizar tales indicadores o variables tendremos que distinguir entre su *nivel* y su *evolución*. Según se ponga más énfasis en uno u otro aspecto, tendremos una u otra rama de esta primera gran familia de significados de la competitividad.

1. Si se destaca el *nivel* de éxito alcanzado por un país --y hemos de advertir que el éxito en la competencia lógicamente se tiene que referir en primera instancia a los protagonistas directos de la batalla competitiva, que son las empresas, pero que ello no impide extrapolar el concepto, al menos figuradamente, al ámbito de las naciones--, nos encontraremos con interpretaciones de la competitividad del estilo de las que lleva a cabo el *Foro Económico Mundial* (FEM, organización empresarial mundial con sede en Ginebra, Suiza), y que sitúa año tras año en cabeza de la lista de países competitivos a las naciones más ricas y desarrolladas del planeta, en lógica correspondencia con el hecho de que son nada menos que 371 criterios (agrupados en 8 índices parciales<sup>1</sup>) los que se tienen en cuenta a la hora de clasificar a los países en este *ranking*. El que un país suba o baje posiciones en un año determinado puede considerarse casi como una anécdota (como el hecho de que Alemania haya descendido del segundo puesto al quinto en 1993), pues lo importante aquí es observar que países como EE. UU., Japón, Alemania o Suiza siempre están a la cabeza, mientras que en la cola suelen situarse España, Portugal, Turquía y Grecia<sup>3</sup>.

2. En cambio, si lo que se destaca no es el nivel, sino la *evolución*, el panorama no es totalmente equivalente. Un país puede estar situado en cabeza de la lista del FEM sencillamente porque tiene una inmejorable posición de partida y, a pesar de perder posiciones en los últimos años, mantiene una envidiable posición en la mayor parte de los criterios de competitividad. Como

mantiene una alta posición, su *nivel* sigue siendo alto, pero si nos atuviéramos a su *evolución*, ésta podría ser tan negativa como para recibir un último puesto en una clasificación basada en este enfoque dinámico. Estas interpretaciones "dinámicas" insisten, en consecuencia, en la *mejora (o pérdida) de competitividad*, y las más usuales miden estas variaciones por medio de indicadores sencillos (como los precios relativos, las cuotas de mercado, los saldos comerciales o los tipos de cambio reales), normalmente fáciles de construir por estar basados en datos estadísticos de acceso universal, que no requieren sofisticadas encuestas *ad hoc* como los informes anuales del FEM.

Entre las medidas utilizadas para computar estas variaciones (positivas o negativas) de competitividad, destaca una sobre todas las demás, en la medida en que se considera que los otros indicadores no son sino aproximaciones más o menos cercanas de la misma: la *cuota de mercado*. Pero teniendo presente que no cuentan sólo los mercados externos, sino también el mercado doméstico, la cuota que importa no es la de exportación a determinada zona comercial del mundo (CE, OCDE, etc.), ni al mundo en su conjunto, sino *la cuota que se detenta en la producción u oferta mundial* de productos. Por consiguiente, el país competitivo, según esta interpretación, será el país que gane cuota en la producción mundial, y para conseguir este resultado el único requisito que se precisa es el de mantener una tasa de crecimiento estable y duraderamente superior a la de los países vecinos y competidores (también es posible corregir este indicador con la tasa de variación de la población, con lo que tendríamos que analizar el crecimiento del PIB per cápita en lugar del crecimiento del PIB).

O sea, que, en esta versión, política de competitividad y política de

crecimiento vendrían a ser prácticamente lo mismo --y no sólo en esta versión, pues habría que preguntarse cómo podría conseguirse un alto *nivel* de desarrollo comparativo, partiendo de uno muy bajo, si no es creciendo más deprisa que el país o países que se toman como referencia--, por lo que podría dudarse de la afirmación anterior de que la obsesión por la competitividad es algo relativamente reciente. Pero la realidad es que, si en el fondo coinciden, el cambio de énfasis es muy significativo. Por una parte, la preocupación por el crecimiento en la época anterior sólo llegaba a ser obsesiva en los países menos desarrollados, que perseguían el objetivo de convergencia con los países ricos en términos de renta per cápita. Sin embargo, la obsesión actual por la competitividad parece ser tanto mayor cuanto más rico es el país. Por otra parte, el cambio de mito es coherente con el propio cambio en la situación que los origina: a la época de expansión le correspondía el postulado del crecimiento, mientras que a la época recesiva le corresponde ahora el de la competitividad. Un país que deba crecer al 3% para mantener su tasa de desempleo (ley de Okun) puede estar creciendo al 4% y generar empleo en un contexto mundial expansivo (con un crecimiento mundial del 5% anual, por ejemplo). En ese contexto, cualquier otro país puede estar interesado en el máximo crecimiento de este primer país porque, entre otras cosas, esto les permitirá a ambos aumentar su volumen de comercio mutuo y su crecimiento. Pero en un contexto recesivo mundial (creciendo al 2.5%), que un país crezca al 3% significa que los demás tienen que estar creciendo a menos del 2.5%; por lo tanto el primero gana cuota de mercado y mejora su competitividad relativa, mientras que los demás pierden cuota y competitividad (y esto será tanto más verdad cuando más grande sea el primer país).

CUADRO 1: Tasas de crecimiento real del PIB (1960-1991)

	1960-73	1974-91	1960-91
OCDE	4.6	2.5 (-46%)	3.4
C.E.	4.8	2.3 (-52%)	3.3
JAPÓN	9.6	4.0 (-58%)	6.3
EE.UU.	4.0	2.4 (-40%)	3.1
ESPAÑA	7.2	2.5 (-65%)	4.5

Por tanto, es posible que la obsesión actual por la competitividad no sea sino un reflejo de las bajas tasas de crecimiento características del momento presente, pues es sabido que si el mercado global crece más lentamente la batalla competitiva se hace más aguda, y más encarnizada la rivalidad empresarial (y también, derivadamente, entre países), por lo que no es de extrañar que esta mayor presión competitiva haya terminado aflorando en la superficie ideológica del sistema en forma del mito de las ganancias de competitividad.

#### La competitividad como competitividad de costes

La segunda gran familia de usos del término *competitividad* tiene un significado mucho más concreto, al entender inequívocamente por ésta un fenómeno que siempre viene determinado, en último término, por los precios y los costes, a pesar de que su manifestación externa sea posible a través de índices diversos. Sin embargo, existe una tendencia reciente en la literatura sobre competitividad que, de forma cada vez más insistente, plantea la necesidad de desvincular la competitividad de la evolución de los costes y de los precios debido a la existencia de "nuevos" factores determinantes de la misma. Analizaremos esta concepción en el epígrafe II de este trabajo, pero

antes señalemos que también entre los partidarios de la concepción de competitividad como competitividad de costes las interpretaciones de la misma pueden llegar a ser diametralmente opuestas (como veremos en el epígrafe III), a pesar de que ambas compartan la idea de que el *tipo de cambio real* de la moneda puede servir de buen indicador sintético de la evolución de la competitividad de un país. Concretamente, la concepción más difundida la vincula con la inversa del tipo de cambio real de su moneda. Si llamamos  $tc$  al tipo de cambio nominal bilateral de una divisa extranjera (en relación con la moneda nacional),  $P$  al índice de precios nacional, y  $P^f$  al índice de precios del país extranjero, podemos definir el tipo de cambio real bilateral,  $R$ , de dicha divisa como:

$$R = tc * P^f / P \quad [1],$$

o bien:

$$R = P^f / (P/tc) \quad [2];$$

con lo que resulta evidente que, en ambos casos, se comparan los índices de precios de los dos países en una moneda común (la peseta en el primer caso, la divisa extranjera en el segundo caso). Debe tenerse en cuenta que si lo que queremos representar es el tipo de cambio de la moneda nacional, debemos invertir los términos: así, podemos llamar  $e$  y  $e_r$ , respectivamente, al tipo de cambio bilateral nominal y real de la moneda nacional (es decir  $e = 1/tc$ , y  $e_r = 1/R$ ), con lo que escribiríamos:

$$e_r = e * P/P^f \quad [3]$$

Si ahora comparamos al país, no con un solo país extranjero, sino con el conjunto de sus socios comerciales, obtenemos el tipo de cambio real efectivo, que es una media ponderada de los tipos de cambio bilaterales:

$$TCER = TCEN * IPR \quad [4],$$

donde *TCER* es el tipo de cambio efectivo real, *TCEN* el nominal, e *IPR* el índice de precios relativos (o  $P/P^f$ , donde ahora  $P^f$  refleja la media ponderada de los socios comerciales). Pues bien, [4] es precisamente el indicador que utiliza el Banco de España (véase su *Boletín Estadístico*) como medida de la competitividad, y en este caso no es sino el tipo de cambio efectivo real de la peseta, que el Banco calcula en 3 versiones: "frente al resto del mundo", "frente a los países desarrollados" y "frente a la C.E.". Existe otro "índice de tendencia de la competitividad" (*ITC*), casi idéntico al anterior pero expresado en forma inversa (un aumento de *ITC* refleja una mejora en la competitividad) que elabora la Secretaría de Estado de Comercio, y cuya fórmula es:

$$ITC = 100 - (IPR*TCEN)/100 + 100 \quad [5].$$

## II. LOS "NUEVOS DETERMINANTES" DE LA COMPETITIVIDAD

Puesto que la posición neoclásica más ortodoxa insiste en la teoría de la *paridad del poder de compra*, y en el ajuste automático a largo plazo de las balanzas de pagos y de los tipos de cambio hasta igualar tendencialmente el potencial competitivo de los países, no es extraño que hayan surgido interpretaciones que se apartan de esta concepción. Pero los desequilibrios

estructurales en el ámbito de la competencia internacional han llegado a ser tan importantes y duraderos que hoy se han convertido en mayoría los que rechazan la concepción neoclásica en su versión más tradicional y enfocan las relaciones internacionales contemporáneas desde posiciones más o menos novedosas, como las de la llamada "Nueva Economía Industrial". Esta disciplina se ha convertido, según sus adeptos, en un "lugar privilegiado de encuentro entre la teoría microeconómica, los trabajos econométricos y las reflexiones de política industrial" (Jacquemin (1982), p. 9), y es precisamente este punto de vista el que se ha utilizado en España (véanse Myro (1993), Martín (1991) y, especialmente, Segura (1992), al que comentaremos extensamente a continuación) por autores que parten de la idea de que "la realidad actual se parece muy tenuemente al modelo de competencia perfecta" debido a que "el mecanismo competitivo genera incentivos al comportamiento no competitivo"; conectando así plenamente con ciertos desarrollos de la Organización Industrial<sup>4</sup>, uno de cuyos resultados fundamentales es que "la presencia de fallos de mercado más como regla que como excepción, la existencia de fuertes incentivos en favor de los comportamientos no competitivos y las tendencias predominantes de la tecnología y de la organización internacional de los mercados, hacen que la competencia sea más bien una planta de invernadero que un roble" (Segura (1990), pp. 13-14).

Pues bien, partiendo de que el objetivo prioritario de la economía española tiene que ser la consecución del máximo ritmo de crecimiento sostenible, y sin oscilaciones, y de que el camino hacia dicho objetivo pasa necesariamente por la limitación de los desequilibrios macroeconómicos básicos de nuestra economía (en particular, inflación y déficit público) --no entramos en ninguna de estas cuestiones--, Segura sostiene que el equilibrio con crecimiento depende de dos variables clave: la capacidad de ahorro (que él no

analiza en este trabajo) y la capacidad exportadora neta de la economía. Respecto a esta última, rechaza dos de los indicadores más habituales de competitividad --los niveles de costes y de precios--, contraponiéndoles otros como las cuotas de exportación, la capacidad de abastecimiento del mercado interno y las ventajas comparativas reveladas, que le parecen preferibles a los dos primeros, pues éstos sólo reflejan la competitividad si se parte de dos supuestos que según estos autores no se cumplen en la realidad, a saber: que los costes se transmiten limpiamente a los precios, y que la competencia internacional se rige por estos últimos.

#### ¿Nuevas formas de competencia internacional?

Para demostrar el presunto irrealismo de los dos supuestos mencionados, Segura recurre a una doble "evidencia": la que se desprende de la observación de la competencia en la esfera internacional y la que se obtiene de la experiencia concreta del caso español. De la primera deduce que han tenido lugar dos tipos de cambios "muy profundos en las tres últimas décadas" -- insertos además en el contexto de un nuevo marco económico global-- que han originado el reforzamiento de la competencia por vías distintas de las convencionales, con el resultado de que pierden en consecuencia peso relativo los procedimientos competitivos vinculados a costes y precios, frente a nuevas variables y prácticas tales como "diferenciación, segmentación, comercialización, marcas, tecnología" (Segura (1992), p. 32). Pero analicemos en qué consisten estos cambios "muy profundos", así como el "nuevo marco económico general".

El primer gran cambio que señala Segura es el "cambio técnico de carácter horizontal y polivalente" ligado a la "microelectrónica, las comunicaciones y los nuevos materiales" (p. 28). Es verdad que la microelectrónica constituye una novedad de las últimas décadas, pero no ocurre lo mismo con las comunicaciones y los materiales, campos que han estado sometidos a revoluciones y novedades continuas desde hace al menos dos siglos. Pero la pregunta importante es: ¿cuáles son los principales efectos de estos cambios? Segura se refiere en este punto a tres efectos particulares --cambios en la caracterización de los sectores expansivos y maduros, en las pautas de localización industrial y en la estructura de las ventajas comparativas-- y a un "efecto generalizado reductor de costes" junto a una "alteración en la estructura de costes de los procesos productivos" que ha hecho aumentar el peso de los de capital frente a los de trabajo. Resulta entonces que esta primera gran novedad tecnológica provoca exactamente los mismos efectos que prevé la teoría económica como resultado general del cambio técnico -- *alteraciones de costes relativos en el seno de una tendencia dominante al descenso generalizado de los costes de producción unitarios*--, por lo que la diferencia que ve Segura sólo podría ser de *grado*, pero no de *naturaleza*.

El segundo "cambio profundo" de las últimas décadas estaría vinculado a la "concentración y transnacionalización de los negocios", de forma que las ventajas de coste anteriormente citadas sólo serían aprovechables realmente por las transnacionales, como consecuencia del incremento del "poder de negociación" a ellas ligado. Con independencia de que, nuevamente, la concentración y transnacionalización de la economía (del capital) es un proceso continuo que tiene siglos de historia (por tanto, nuevamente se trataría de diferencias de grado, pero no esenciales), Segura vincula aquí poder de negociación con disminución de costes, uniendo inconscientemente lo

que tan penosamente trata la Economía Industrial de separar: los costes, como instrumento de la competencia *tradicional*, y el "poder de negociación" como realidad novedosa y fuente de las *nuevas* formas de competencia. Se comprueba una vez más que a los teóricos de la competencia imperfecta les resulta muy difícil escapar de la matriz conceptual creada por los primeros neoclásicos, y no van más allá de reproducir, en negativo, los esquemas idealizados del modelo de la competencia pura y perfecta. En la práctica, se limitan a rechazar esta última como realidad actual y contemporánea, pero la mantienen plenamente como realidad<sup>5</sup> al concederle el estatus de representación más aproximada a las formas decimonónicas reales del capitalismo (frente a las formastípicas del siglo XX: la competencia imperfecta y oligopolista).

En cuanto al nuevo "marco económico general" de la economía mundial, hay que decir que no aparece por ninguna parte, pues los rasgos que pinta Segura son en realidad tendencias que se van reforzando poco a poco con el paso del tiempo, pero que son conocidas de antiguo. Así, no parece factible que nadie se atreva a poner fecha a novedades como las que cita Segura: *mayor* fluidez del mercado internacional de capitales, *mayor* peso relativo de los costes de capital, *tendencia* al crecimiento del comercio mundial, u homogeneización *creciente* de las economías nacionales.

Resulta entonces que las famosas *nuevas* (¿nuevas?) prácticas de competencia --"la diferenciación de productos, la segmentación de mercados, la creación de clientelas adictas a marcas, la exigencia de contratos de venta anudados, la compatibilidad tecnológica, la realización de dumping efectivo por medio de precios de transferencia no competitivos, la negociación de condiciones privilegiadas para la instalación de establecimientos de empresas transnacionales, y otras muchas" (p. 31)-- derivarían no de *nuevas* estructuras

sino de las estructuras *de siempre* (en permanente evolución). No se trata de negar que estos "comportamientos estratégicos" existen y tienen un peso creciente, al menos para los sectores en que las multinacionales captan una parte importante del mercado<sup>6</sup>, pero lo esencial es saber si responden a auténticas nuevas realidades o más bien al peligro que siempre acecha al investigador de creer que basta con encontrar nombres nuevos (referidos a realidades más bien clásicas) para estatuir nuevas realidades.

### Industria Española y Nueva Competencia

En el caso español, la "evidencia" aportada por Segura para el periodo 1978-88 muestra que "en muchas actividades industriales, el comportamiento de los costes no se transmiten a los precios", y que "en muchos sectores, costes y precios no son variables cruciales en la determinación de la competitividad", lo que confirmaría dos tesis clásicas de la Economía Industrial: 1) que existe "poder de mercado", es decir, que la estructura de mercado no es de competencia perfecta, y 2) que las conductas empresariales (en concreto, las estrategias "de tecnología, la diferenciación, los servicios posventa, el diseño a clientes específicos, las formas de organización y de propiedad, la segmentación de mercados o la discriminación") tienen un efecto sobre los resultados (pp. 33-34). Segura insiste una y otra vez en "los factores de competencia no ligados a los precios", así como "sobre el uso de la publicidad y de los gastos de I+D como variables estratégicas, sobre la alta viabilidad de colusiones tácitas entre grandes empresas que controlan los mercados internacionales, sobre lo infrecuente de las prácticas predatorias en precios" (p. 34). Pero en realidad, los gastos de publicidad o las colusiones tácitas son algo que se conoce y practica desde tiempos de

Chamberlin (por no remontarnos al siglo XIX). Por otra parte, las prácticas predatorias de precios son hoy en día más populares que nunca, como puede comprobarse simplemente recurriendo a la publicidad actual sobre gran cantidad de productos (obviamente, con resultados tanto más espectaculares cuanto más afectados se ven dichos productos por la innovación técnica: es el caso, por ejemplo, de los productos de la microelectrónica, citada por el propio Segura). Y, finalmente, los gastos en I+D, así como los derivados del resto de las "nuevas" estrategias citadas pueden siempre considerarse una forma de disminuir los *costes* unitarios de producción.

La conclusión general que extrae, sin embargo, Segura es que las políticas de competitividad vía *costes/precios* son insuficientes, por lo que se hace preciso recurrir a nuevas políticas de naturaleza distinta. Éstas no pueden consistir en combinación alguna de las políticas macroeconómicas clásicas (cambiaria, fiscal, monetaria o de rentas), pues, según su parecer (en esto tampoco entramos), a este tipo de políticas no se le pueden pedir objetivos para los que no están diseñadas; en consecuencia, sólo queda espacio para la aplicación de políticas microeconómicas<sup>7</sup>.

#### Las políticas microeconómicas de competitividad

Dado que no existe una tipología clara de políticas microeconómicas, a diferencia de lo que ocurre en el ámbito macroeconómico, Segura distingue tres tipos de política microeconómicas de competitividad atendiendo al tipo de objetivo perseguido por cada una de ellas: "1) reducciones de *costes*; 2) una transmisión más correcta de *costes* a *precios*; 3) mejorar los factores de competitividad distintos de los *precios*" (p. 63). Paradójicamente, es mucho

mayor la atención que dedica a los dos primeros grupos, donde se encuadran las políticas que cabe calificar de convencionales (8 páginas) que al tercero, donde se concentran las que apuntan hacia las "nuevas" formas de competencia (3 páginas).

1. En cuanto a las políticas para *reducir costes*, su efecto sólo puede pretender ser *moderado*, y han de consistir en "fomentar la innovación tecnológica", "favorecer la realización de economías de escala y alcance", y en medidas para "el mejor y más eficaz funcionamiento de los mercados de factores productivos" (p. 63). No hace falta entrar a considerar, en este caso, el contenido de las medidas concretas que propugna el autor dentro de estos tres apartados<sup>8</sup>, pues basta con recordar que son políticas de *reducción de costes de producción* y, por tanto, no suponen novedad alguna.

2. En relación con la *mejor transmisión de costes a precios* (se entiende: transmisión de reducción de costes a reducción de precios), aparte de retomar temas clásicos de la Organización Industrial --como abogar por un Tribunal de Defensa de la Competencia, y por un sistema de tarifas públicas que reflejen los auténticos costes de producción--, su argumentación reconoce implícitamente que en el sector industrial (que representa más del 90% del comercio exterior) la competencia se refleja necesariamente en la disminución de los *precios relativos* del sector (pues él mismo señala que el sector servicios, más cerrado a la competencia exterior, es el sector inflacionista por excelencia de las economías modernas).

3. Por último, el tercer tipo de políticas (las que buscan "mejorar los factores de competitividad distintos de los precios") sería el más importante por referirse a los nuevos instrumentos de competitividad, los que tienen que

ver con el "contenido tecnológico, la calidad, los servicios posventa, el diseño a grandes clientes o la comercialización" (p. 70). En este punto señala cuatro políticas. La primera es la política de innovación y asimilación tecnológicas, ya analizada como política de *reducción de costes*. Las otras tres son las políticas de "internacionalización", de "calidad" y de "formación de mano de obra". Analicémoslas por separado.

La "internacionalización" tiene dos aspectos: por una parte, "la escasa experiencia de las empresas industriales españolas en el establecimiento de redes comerciales en el extranjero, y la consiguiente tendencia a dejar sus exportaciones en manos de representantes"; por otra, "la escasísima exportación de capital unida a la carencia de empresas multinacionales de matriz española" (p. 71). Es evidente que la red comercial propia supone un abaratamiento de los *costes* de comercialización de los productos, y puesto que éstos forman parte del precios de venta final, no se trata aquí sino de otra vía de reducir costes globales (es decir, estamos nuevamente en el apartado 1). El segundo aspecto lo discute Segura en relación con el "efecto sede", es decir, el hecho de que "tanto los centros de I+D y sus resultados como la apropiación de la mayor parte del valor añadido es difícil que no vengan influidos por la nacionalidad de la sede central". Nuevamente, de lo que se trata aquí es del *abaratamiento de los costes* unitarios, pues dado un precio final del producto, la apropiación de un margen creciente del valor añadido (en concepto de beneficios) sólo puede lograrse mediante la reducción de costes unitarios (estamos una vez más en el apartado 1).

En cuanto a la "calidad", Segura parece olvidar que ya desde la época de los clásicos de la economía, cuando se habla de costes y precios unitarios, la referencia se hace a *costes o precios por unidad de valor de uso*; y que el

incremento de calidad de un producto equivale, o puede ser reducido, a incrementos cuantitativos<sup>9</sup>. Por tanto, en términos puramente teóricos, son cosas totalmente equivalentes mejorar la calidad del producto (que se vende por un precio dado), y disminuir el precio de la unidad de producto (de calidad dada). No hay por tanto novedad alguna en la "política de calidad", que aparece así como otro caso de nombre nuevo para una realidad ya antigua.

Por último, en lo referente a la política de "formación de la mano de obra", ¿qué sentido podría tener la referencia a los sistemas de Formación Profesional y de Universidad desde una perspectiva económica, sino el de la necesidad de que esta política educativa se refleje en una mano de obra más cualificada y adaptada a los requerimientos de un aparato productivo dinámico (con la tecnología incorporada a los nuevos y cambiantes medios de producción), de modo que aumente la fuerza productiva del trabajo por ella desarrollado, es decir, que disminuyan los *costes de producción* e indirectamente los *precios*? Estamos nuevamente en el apartado 1.

Como conclusión de este segundo epígrafe, podemos decir que si la Economía Industrial se ha revelado como poco más que una microeconomía más empirista, con especial debilidad por los supuestos de la competencia imperfecta en todas sus manifestaciones; y el enfoque "Organización Industrial" de muchas de las nuevas teorías del comercio internacional, como un intento de compatibilizar estos "nuevos" viejos fenómenos en el seno del teorema de Heckscher-Ohlin; la defensa que hace Segura de las políticas microeconómicas de competitividad hay que interpretarla como la extensión de los dos puntos de vista anteriores al terreno de la política económica, y en, en particular, a un ámbito concreto de la misma que genera una especial sensibilidad en nuestros días: la competitividad. No es de extrañar que, en

una época en que la batalla mundial de la competencia se libra con más encarnizamiento que nunca, este tema se haya convertido en la estrella de las reflexiones teóricas y aplicadas de especialistas y políticos. Pero en el próximo apartado se pretende hacer una llamada de atención sobre la idea de que es la vuelta a un enfoque clásico de la competencia (extendido y desarrollado para tomar en consideración las auténticas nuevas realidades del mundo actual) lo que hará posible superar las interpretaciones idealizadas y/o empiristas de los fenómenos competitivos, y su sustitución por una concepción verdaderamente "realista", que tenga en cuenta que la competencia, y por tanto la competitividad, tienen su origen en el *ámbito tecnológico y organizativo de los procesos de producción* (aunque se manifiesten más visiblemente en el ámbito comercial) y desembocan siempre, a modo de síntesis, en un abaratamiento del *coste unitario* de producción y, por supuesto, del *precio*.

### III. COMPETITIVIDAD, ACUMULACIÓN DEL CAPITAL

#### Y COSTE LABORAL REAL UNITARIO

Uno de los problemas de la teoría neoclásica en su acepción más ortodoxa es que, en su insistencia por defender la competencia pura y perfecta, se ve forzada a negar toda competencia que se manifieste como *rivalidad*. En el ámbito de la Economía Internacional, niega que unos países puedan mantener a largo plazo una posición de ventaja competitiva sobre los demás, debido a una supuesta tendencia al equilibrio que se pondría automáticamente en funcionamiento a través de modificaciones en el tipo de cambio de las monedas nacionales hasta ajustar las balanzas de pagos e impedir así los desequilibrios duraderos. Sin embargo, hoy en día los defensores de la teoría

neoclásica de la paridad del poder adquisitivo se limitan a sostenerla en su versión más suave --que ha dado en llamarse "versión relativa"<sup>10</sup>--, que defiende que el *tipo de cambio real* de las monedas tiende a mantenerse *constante a largo plazo*, pues una elevación de los precios en el país A en términos de los de B (reflejado en un diferencial positivo en el índice de precios de A) encarece sus exportaciones a B y abarata sus importaciones de B, por lo que, para el tipo de cambio de equilibrio anterior, se tendrá ahora un exceso de demanda de la divisa de B que tenderá a depreciar la moneda de A hasta compensar el primer efecto de precios relativos. Esta teoría supone además que, a largo plazo, la compensación de estos dos efectos debe ser total, de forma que el tipo de cambio real se mantenga constante, pues, en caso contrario, no se podría llegar a la conclusión que obtiene: que los costes relativos en términos reales de cualesquiera dos países o conjuntos de países se mantienen más o menos estables, de forma que no hay tendencia persistente a ganancias (o pérdidas) de competitividad por parte de ningún país, único supuesto compatible con su visión armnicista del comercio internacional y de la balanza de pagos.

Una segunda interpretación de la evolución del tipo de cambio real de una moneda prescinde de la teoría neoclásica al defender la idea de que los países con empresas que ganan competitividad en términos relativos --es decir, los países cuyos índices globales de productividad estén creciendo de forma sostenida más rápidamente que en el resto, consiguiendo de esta forma abaratar sus costes en términos comparativos-- verán necesariamente *descender el tipo real de su moneda* (descenso de  $e_r$ ), pues no en vano éste representa el *precio relativo de sus bienes en moneda común*. Por tanto, en este caso no se trata de una tendencia a la estabilidad del tipo real de todas las monedas, sino de una tendencia al descenso (aumento) de  $e_r$  en los países que ganan (pierden)

competitividad en términos de costes y precios, y por consiguiente la posibilidad de brechas y desequilibrios persistentes en la esfera internacional, con unos países que ganan y otros que pierden posiciones en el ranking competitivo, no sólo a corto sino también en el largo plazo. Ahora bien, este planteamiento tampoco está exento de problemas, y dos de ellos destacan por su importancia: el de la relación entre costes y precios dentro de un mismo sector y entre sectores diferentes, por una parte, y el de la propia estructura interna de los costes de producción y el papel de los costes salariales y no salariales, por otra parte. Comencemos por este segundo aspecto.

#### a. Salarios, productividad y CLRU

Se dice frecuentemente que los costes salariales son los más importantes a escala macroeconómica, ya que los salarios brutos (incluyendo las cargas sociales) representan en todos los países desarrollados entre un medio y tres cuartos del valor añadido<sup>11</sup>, especialmente en el sector más importante para la competencia internacional, que es el sector industrial. Por esta razón, entre quienes defienden la necesidad de abaratar los costes de producción (al menos en términos comparativos) para sobrevivir y tener éxito en la guerra de la competencia, se cuentan muchos defensores de la contención o *moderación salarial* en sus diversas modalidades, lo que no significa siempre una defensa de que los salarios reales no crezcan, pero sí implica como imperativo categórico que los costes laborales unitarios no crezcan y en todo caso que descendan en términos comparativos (en relación con los de otros países). Ahora bien, la interpretación de la dinámica de los costes laborales unitarios es muy diferente según se parta de la posición estándar, que considera

independientes a los salarios de la productividad, o se parta de la tesis de que los salarios, como la productividad, no son sino resultados ambos (y las más de las veces parejos, y no contrapuestos) de la dinámica de la acumulación y la rentabilidad del capital.

Digamos, en primer lugar, que no es cierto que los salarios sean el coste más importante de la producción. Los salarios son casi siempre una parte minoritaria de los costes, y en particular en la industria lo normal es que los salarios representen entre una cuarta y una tercera parte de los costes totales. Cuando se sostiene lo contrario se está confundiendo esa afirmación con el hecho de que, efectivamente, es posible resolver los costes no salariales en nuevos salarios --dado que los costes no salariales son siempre compras o desgastes de otros bienes que han sido producidos a su vez por obreros asalariados--, así como es también posible rastrear el origen de los beneficios hasta encontrarnos con ciertas cantidades de trabajo no pagadas, pero esto a lo más que podría llevarnos es a una teoría laboral del valor (la teoría del valor-trabajo), y nunca a negar la evidencia de que las empresas se enfrentan a unos costes totales que trascienden el montante de los costes salariales y que no necesariamente evolucionan paralelamente con éstos. Precisamente este hecho es lo que sorprende tanto a muchos teóricos de la Economía Industrial, que, al no encontrar la relación esperada entre costes salariales y capacidad competitiva, se ven obligados a buscar nuevos determinantes de la competitividad diferentes de los costes. Pero el problema es que confunden costes con costes salariales<sup>12</sup>.

Precisamente, el arma fundamental con que cuentan las empresas para participar en la pugna competitiva es la *mecanización* cada vez mayor de su proceso productivo (que es siempre en lo que se materializa el progreso

técnico, dejando de lado ciertas mejoras de organización), lo que les exige afrontar costes fijos crecientes para ahorrar costes variables, todo ello por unidad de producto, y siempre que la mejora introducida, al permitir abaratar costes y ganar cuotas de mercado, haga posible la ampliación sostenida del volumen de producción, que es lo único que da sentido a la introducción de la propia mejora técnica. Pero si esto es así, las empresas que tengan éxito en esta dinámica podrán vender la mercancía a *precios aproximadamente iguales* a los de la competencia a la vez que soportan *menores costes unitarios* (lo cual es compatible con mayores salarios si éstos se dividen entre un número creciente de mercancías), con lo que la mayor rentabilidad resultante les permitirá financiar mejoras que están vedadas a competidores en peor situación, y así mantener constantemente la brecha tecnológica y productiva que las separa de sus seguidoras. Y si esto sucede en el mundo de las empresas, algo parecido ocurre en el ámbito de los países (si se entiende a estos como mera aglomeración de empresas de diferente grado de tecnología y eficiencia, en una específica mezcla sectorial según cada caso), de forma que los países más productivos y competitivos crecerán más deprisa, obtendrán más beneficios a pesar de pagar mejores y más crecientes salarios, y acumularán capital más rápidamente, pudiendo innovar así antes que sus competidores, y mantener duraderamente la brecha a su favor. De la correlación positiva entre crecimiento del PIB, crecimiento de los salarios y crecimiento de la inversión (véase el cuadro 2) no cabe ninguna duda, y, para una interpretación causal reciente entre ritmos de acumulación (y de ahorro) y de crecimiento, véanse Bradford y Summers (1991), Mathis, Mazier y Rivaud-Danset (1988) o García Solanes (1993).

CUADRO 2. Tasas de variación de algunas variables económicas significativas (sector industrial y conjunto de la economía):

	EE.UU.	Japón	C.E.	España
ECONOMÍA (1960-91):				
PIB	3.1	6.3	3.3	4.5
Salario real	-	-	3.1	4.1
FBCF	2.9	8.0	3.2	5.7
Productividad	1.2	5.1	3.0	4.2
INDUSTRIA (1964-1986):				
Valor añadido	2.7	9.1	2.9	-
Productividad	2.6	8.0	4.0	-
Exportaciones	6.1	9.2	6.1	-

Pues bien, las empresas (y los países) que sean capaces de innovar, abaratar costes y precios, y ganar mercados, podrán pagar mayores salarios, y al poder crecer, ganar dinero e invertir más deprisa, podrán asimismo incrementar los salarios que pagan a sus asalariados a un ritmo mayor. Esta es la relación fundamental entre salarios y beneficios desde una perspectiva dinámica, aunque sea cierto que desde un punto de vista estático (es decir, dado un volumen determinado de valor añadido) la posición que guardan entre sí ambas magnitudes sea de contraposición. Pero si esto es así cuando las cosas evolucionan favorablemente (cuando la expansión es un hecho y los mercados crecen por doquier), también lo es en épocas de vacas flacas, cuando la depresión, la crisis y la lucha por los mercados imponen bajos beneficios a la vez que bajos salarios (a pesar de que en el reparto de un valor dado sigan estando enfrentados entre sí). Y esta simetría fundamental, que encuentra su fuerza en la naturaleza de la acumulación de capital, que es una y la misma en la expansión como en la crisis, desautoriza la posición teórica que explica asimétricamente el comportamiento de los costes laborales unitarios (*clru*) en función de la situación económica de fondo. No puede mantenerse que: 1) las mejoras (descensos) en los *clru* se deben exclusivamente

a ganancias de productividad, y, al mismo tiempo, que 2) las elevaciones de los *clru* son debidas a crecimientos excesivos de los salarios reales. Tanto en la expansión como en la crisis la explicación debe vincularse a la conjunción de ambas variables.

Por otra parte, la posición convencional invierte completamente los términos de la cuestión. No es que los salarios suban demasiado, haciendo elevar los *clru* y, como consecuencia, al hacer presión sobre los márgenes y tasas de beneficio, provoquen una crisis de rentabilidad a cuenta de los salarios. Lo que ocurre de hecho es que la presión competitiva que obliga a todas las empresas a acumular, y a acumular lo más rápidamente posible, las obliga a invertir porcentajes crecientes y crecientes de sus beneficios, hasta el punto en que, a escala macroeconómica, el crecimiento del stock de capital global es tan rápido y tan superior al crecimiento de los beneficios totales que la tasa descendente de ganancia resultante conduce necesariamente al estancamiento del volumen de la masa de beneficios (Shaikh (1990)). La crisis de rentabilidad resultante sólo puede intentar resolverse eliminando las causas que la han provocado, es decir poniendo fin a la sobreacumulación de capital, y esto exige eliminar capital sobrante empezando, por supuesto, por reducir el ritmo de inversión. Pero decir menor inversión equivale a menor producción del sector de inversión y por tanto menor producción global, y en consecuencia descenso de la productividad mientras los salarios y el empleo se mantienen en un principio. Todo esto termina desencadenando un proceso de crisis que no es necesario analizar aquí con detalle (véase Guerrero (1989)), pero que se refleja finalmente en una elevación de los *clru* como *consecuencia* (no como causa) de la reacción natural de las empresas ante una crisis de rentabilidad. Véanse los datos para el caso de la industria de Madrid en el cuadro 3, que demuestran que la crisis se manifiesta ya en 1990, y lo hace

primeramente en el sector de bienes de equipo, cuya caída de la producción es la responsable última de la elevación de los *clru* (véase Moral y Guerrero (1993)).

Por tanto, vemos que los *clru* reflejan, desde una perspectiva dinámica, la evolución de la productividad, y ésta, la de la rentabilidad. Cuando hay expansión y beneficios altos, la productividad crece y el descenso de los *clru* es compatible con altos salarios; mientras mayor es el ritmo de crecimiento de la productividad en un país, más probable es que sea alto el crecimiento de sus salarios. Por el contrario, cuando los beneficios bajos imponen la crisis, la producción y la productividad caen, y los *clru* se elevan a pesar de que los salarios experimentan una presión a la baja como consecuencia de la elevación del paro y de la presión de las empresas por restaurar sus tasas de beneficio.

CUADRO 3: Tasas de variación anual de algunas variables y ratios significativas (1986/1989 y 1989/90) de la industria madrileña:

A) TOTAL INDUSTRIAL

	1986/89 (1)	1989/90 (2)	Diferencia (1)-(2)
PO	2.3%	-1.1%	-3.4%
HT	2.2%	-1.0%	-3.2%
PSF	15.4%	5.4%	-10.0%
CI	16.2%	5.2%	-11.0%
VABsf	14.2%	5.7%	-8.5%
VABcf	14.4%	6.0%	-8.3%
CP	10.8%	8.5%	-2.3%
EBE	19.2%	3.1%	-16.2%
CCF	6.4%	8.8%	2.3%
ENE	22.0%	2.1%	-19.8%
GF	8.7%	18.7%	10.0%
ENEngf	26.4%	-1.9%	-28.3%
PSF/PO	12.8%	6.6%	-6.2%
PSF/HT	12.8%	6.5%	-6.4%
VABcf/PO	11.8%	7.2%	-4.6%
VABcf/HT	11.9%	7.1%	-4.8%
VABSF/PO	11.7%	6.9%	-4.8%
VABsf/HT	11.7%	6.8%	-5.0%
CP/PO	8.3%	9.7%	1.4%
CP/HT	8.4%	9.6%	1.2%
En términos reales:			
PSF	12.4%	3.2%	-9.2%
CI	13.2%	3.0%	-10.2%
VABSF	11.3%	3.5%	-7.8%
VABcf	11.4%	3.8%	-7.6%
sr	2.3%	3.1%	0.8%
"sr"	5.5%	7.4%	1.9%
pvdad	8.9%	4.9%	-4.0%
clnu	-0.5%	4.6%	5.1%
clru	-3.1%	2.4%	5.5%

-----  
 LEYENDA: PO: Población ocupada; HT: horas trabajadas; PSF: Producción a salida de fábrica; CI: consumos intermedios; VABsf: Valor añadido bruto al coste de los factores; VABsf: idem a salida de fábrica; CP: costes de personal; EBE: excedente bruto de explotación; CCF: consumo de capital fijo; ENE: excedente neto de explotación; GF: gastos financieros; ENEngf: ENE neto de gastos financieros; SR: salario real (deflactado con IPC); "SR": idem deflactado con índice de precios industriales; pvdad: productividad en términos reales (VABcf real/PO); CLNU: costes laborales nominales unitarios; CLRU: costes laborales reales unitarios.  
 -----

B) INDUSTRIAS DE BIENES DE EQUIPO

	1986/89 (1)	1989/90 (2)	Diferencia (1)-(2)
PO	2.8%	-1.8%	-4.5%
HT	2.5%	-1.4%	-3.9%
PSF	16.0%	2.5%	-13.5%
CI	16.2%	3.2%	-13.0%
VABsf	15.6%	1.1%	-14.4%
VABcf	15.3%	1.7%	-13.6%
CP	10.1%	7.3%	-2.8%
EBE	24.5%	-6.3%	-30.8%
CCF	7.4%	7.1%	-0.3%
ENE	28.9%	-8.7%	-37.6%
GF	2.1%	15.9%	13.7%
ENEngf	43.8%	-15.5%	-59.2%
PSF/PO	12.8%	4.3%	-8.5%
PSF/HT	13.1%	3.9%	-9.2%
VABcf/PO	12.1%	3.5%	-8.6%
VABcf/HT	12.4%	3.1%	-9.3%
VABSF/PO	12.4%	3.0%	-9.5%
VABsf/HT	12.7%	2.6%	-10.1%
CP/PO	7.1%	9.2%	2.1%
CP/HT	7.4%	8.8%	1.4%

En términos reales:

PSF	10.7%	-1.5%	-12.3%
CI	11.0%	-0.8%	-11.8%
VABSF	10.3%	-2.8%	-13.1%
VABcf	10.0%	-2.3%	-12.4%
sr	1.2%	2.7%	1.5%
"sr"	2.3%	4.9%	2.6%
pvdad	7.1%	-0.6%	-7.6%
clnu	0.1%	9.8%	9.7%
clru	-4.4%	5.5%	10.0%

-----  
 LEYENDA: PO: Población ocupada; HT: horas trabajadas; PSF: Producción a salida de fábrica; CI: consumos intermedios; VABsf: Valor añadido bruto al coste de los factores; VABsf: idem a salida de fábrica; CP: costes de personal; EBE: excedente bruto de explotación; CCF: consumo de capital fijo; ENE: excedente neto de explotación; GF: gastos financieros; ENEngf: ENE neto de gastos financieros; SR: salario real (deflactado con IPC); "SR": idem deflactado con índice de precios industriales; pvdad: productividad en términos reales (VABcf real/PO); CLNU: costes laborales nominales unitarios; CLRU: costes laborales reales unitarios.  
 -----

C) RESTO DE INDUSTRIAS

	1986/89 (1)	1989/90 (2)	Diferencia (1)-(2)
PO	2.1%	-0.9%	-3.1%
HT	2.1%	-0.9%	-3.0%
PSF	15.2%	6.3%	-8.9%
CI	16.1%	5.8%	-10.3%
VABsf	13.9%	6.9%	-7.0%
VABcf	14.2%	7.1%	-7.0%
CP	11.0%	8.8%	-2.2%
EBE	18.2%	5.1%	-13.1%
CCF	6.2%	9.2%	3.0%
ENE	20.6%	4.5%	-16.2%
GF	10.6%	19.4%	8.8%
ENEngf	23.7%	0.9%	-22.7%
PSF/PO	12.8%	7.2%	-5.5%
PSF/HT	12.8%	7.2%	-5.6%
VABcf/PO	11.8%	8.1%	-3.7%
VABcf/HT	11.7%	8.0%	-3.7%
VABSF/PO	11.5%	7.9%	-3.6%
VABsf/HT	11.5%	7.8%	-3.7%
CP/PO	8.7%	9.9%	1.2%
CP/HT	8.7%	9.8%	1.1%

En términos reales:

PSF	12.9%	4.5%	-8.3%
CI	13.8%	4.1%	-9.7%
VABSF	11.6%	5.1%	-6.4%
VABcf	11.8%	5.4%	-6.5%
sr	2.6%	3.3%	0.6%
"sr"	6.5%	8.1%	1.6%
pvdad	9.5%	6.4%	-3.1%
clnu	-0.8%	3.3%	4.0%
clru	-2.8%	1.6%	4.4%

-----  
 LEYENDA: PO: Población ocupada; HT: horas trabajadas; PSF: Producción a salida de fábrica; CI: consumos intermedios; VABsf: Valor añadido bruto al coste de los factores; VABsf: idem a salida de fábrica; CP: costes de personal; EBE: excedente bruto de explotación; CCF: consumo de capital fijo; ENE: excedente neto de explotación; GF: gastos financieros; ENEngf: ENE neto de gastos financieros; SR: salario real (deflactado con IPC); "SR": idem deflactado con índice de precios industriales; pvdad: productividad en términos reales (VABcf real/PO); CLNU: costes laborales nominales unitarios; CLRU: costes laborales reales unitarios.  
 -----

Fuente: Moral y Guerrero (1993).

## b. La relación entre costes y precios en la doble dinámica de la competencia

Podría deducirse del razonamiento anterior que si el descenso de los *CLRU* es signo de buena salud (rápido crecimiento de la productividad) de la economía, las empresas y países más competitivos (es decir, más "sanos") experimentarían un descenso en sus *CLRU* comparativos (que designaremos por *CLRUC*). Por tanto, si suponemos una relación de correspondencia directa entre la evolución de los *CLRU* y la de los costes totales unitarios --sencillamente debido a que los datos de costes unitarios totales son mucho más difíciles de obtener, aunque no imposibles (véanse Mathis, Mazier y Rivaud-Danset, 1988)--, podría parecer obvio que los países más competitivos deberían traducir sus mayores ganancias de productividad en una baja más acentuada de sus costes unitarios, lo que, de acuerdo con el supuesto que acabamos de hacer, se reflejaría en un descenso de los *CLRUC* de esos países (en relación con sus competidores). Sin embargo, éste no es el caso y a continuación se verá por qué.

Por supuesto, la competencia en un contexto internacional con diversas monedas no puede responder a leyes distintas de las que regulan la competencia con una divisa única: la *ley de la ventaja absoluta* se aplica con toda su fuerza, pero no debe olvidarse que hay dos aspectos diferentes de la competencia, según se analice 1) lo que ocurre en el interior de un sector productivo, o bien: 2) lo que sucede en el conjunto de la economía cuando se tienen en cuenta las relaciones entre los distintos sectores que la conforman.

1. Dentro de un sector determinado cualquiera, la empresa más productiva será capaz de producir a costes (relativos) más bajos, vender sus productos a precios más bajos y captar así una cuota creciente del mercado. Mayor

productividad implica menores costes, menores precios, mayores cuotas de mercado, mayores tasas de crecimiento y de inversión... en comparación con otras empresas del mismo sector.

2. Pero, en la competencia intersectorial, la mayor productividad no implica necesariamente menores precios de producción (relativos), sino todo lo contrario. Los precios relativos de dos sectores productivos vendrán regulados a largo plazo por la cantidad de capital invertido por unidad de producto y, asimismo, si en el sector  $i$  la ratio  $K/Q$  (cantidad de capital invertido dividido por el número de unidades producidas) crece más deprisa que en el sector  $j$ , entonces los costes, valores y precios relativos (y también los costes laborales unitarios comparativos) crecerán en el sector  $i$ .

En un contexto internacional, con múltiples divisas, este resultado se manifestará en una elevación del tipo de cambio real del sector  $i$  en términos del sector  $j$  (o del país en el que el sector  $i$  es dominante, en relación con otros países). Esto explica por qué el tipo de cambio real (y no sólo nominal) del yen en las últimas cuatro décadas ha estado creciendo (véanse los gráficos 1, 2 y 3) en términos de las demás divisas competidoras (dólar, marco, etc.) y por qué, a pesar de ello, Japón ha captado cuotas de mercado creciente en el mercado mundial. Esto explica también la llamada *paradoja de Kaldor* (países, como España, con costes laborales unitarios comparativos crecientes y crecientes cuotas del mercado al mismo tiempo, y viceversa) sin necesidad de abandonar la teoría clásica de la competencia y sin necesidad de recurrir, como hacen Fagerberg (1988) o Segura (1992), a tópicos de la Economía Industrial como la tesis de que los costes no se transmiten fácil ni directamente a los precios debido a que intervienen "nuevos" factores competitivos, etc.

GRÁFICO 1: Tipo de cambio nominal de las divisas extranjeras (en relación a la peseta), 1968 = 1

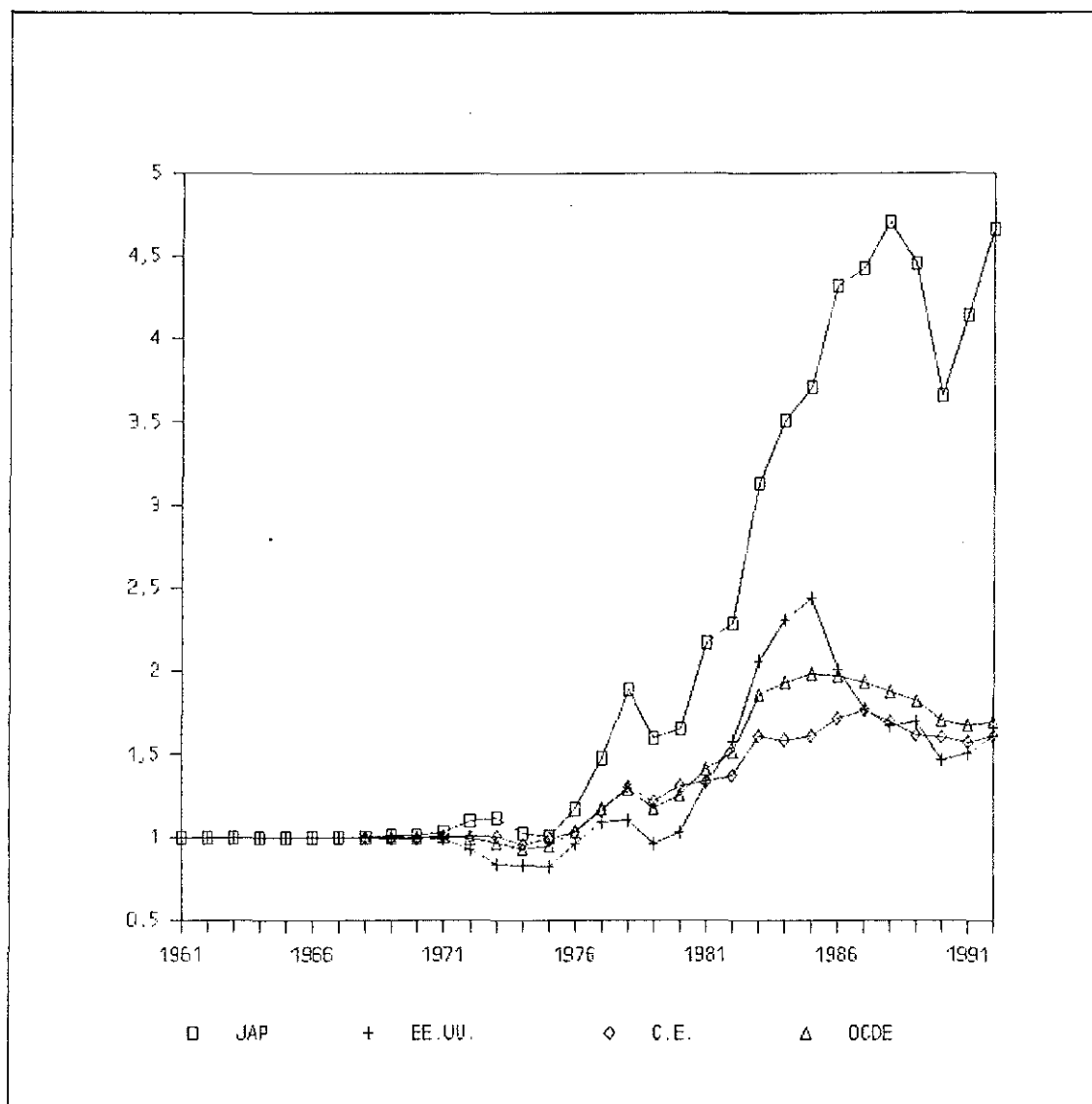


GRÁFICO 2: Tipo de cambio real de las divisas extranjeras (en relación a la peseta), 1968 = 1

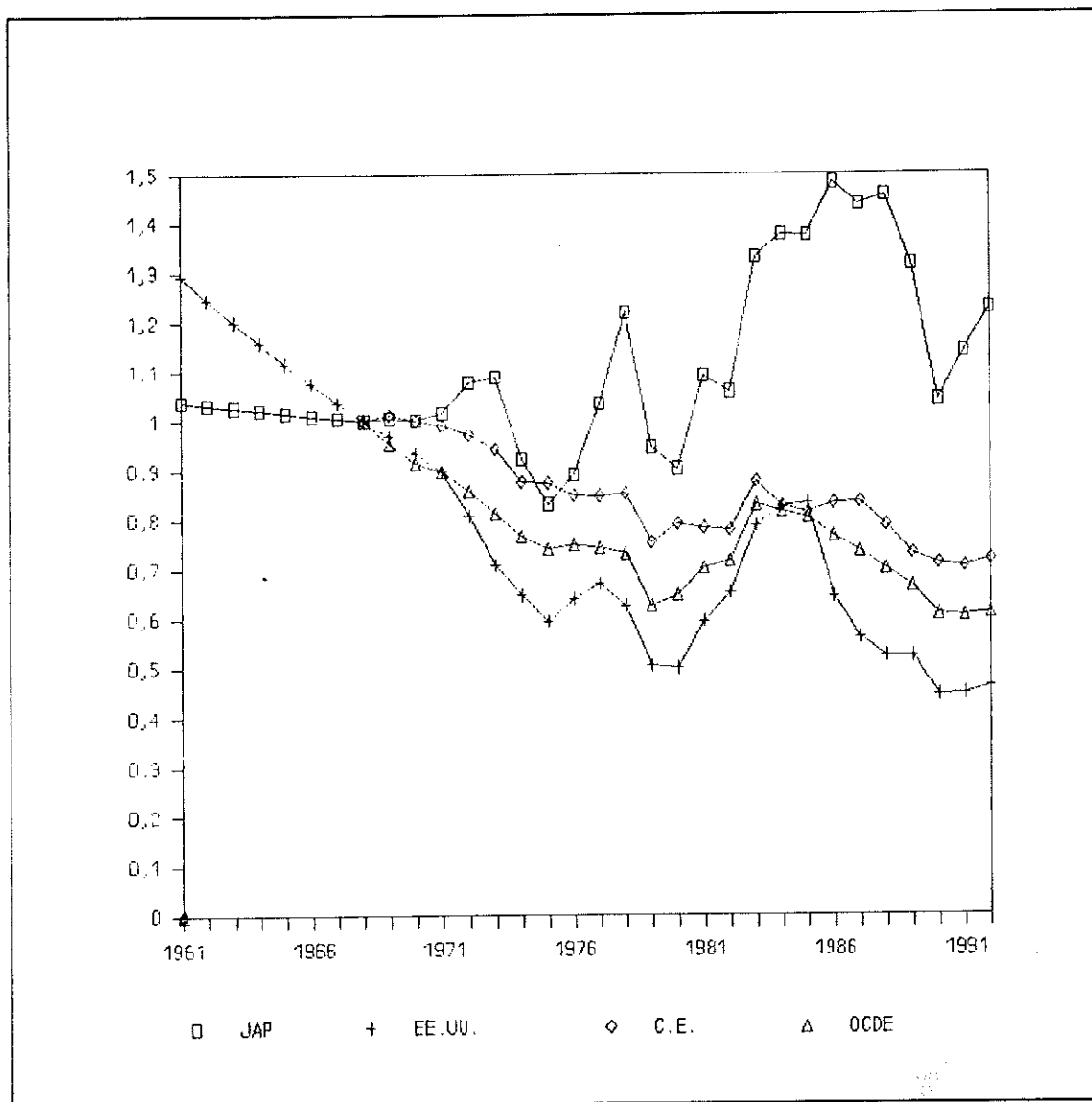
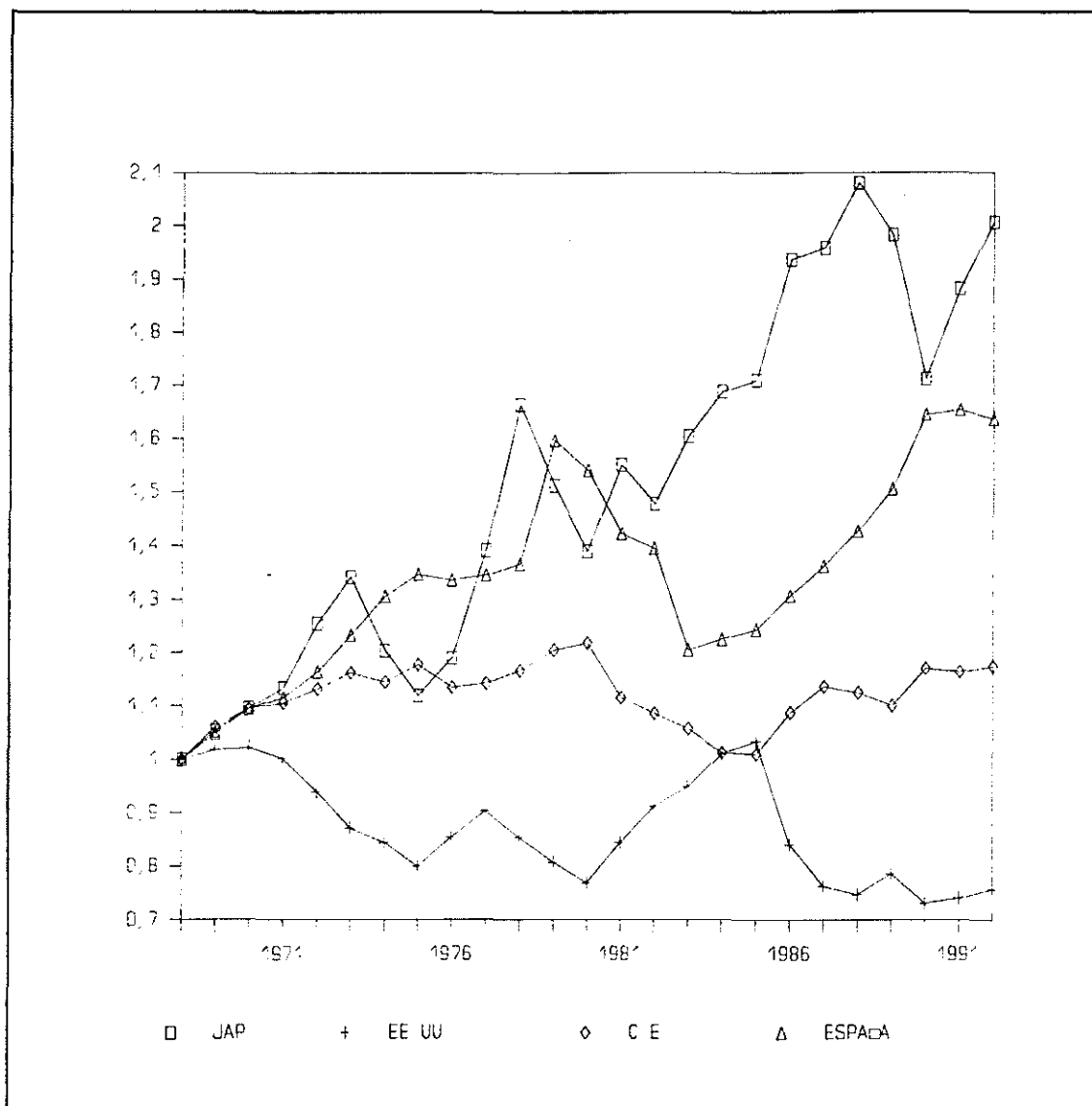


GRÁFICO 3: Tipo de cambio efectivo real (en relación con los competidores de la OCDE) del yen, la peseta, el dólar y la "divisa europea" (1968 = 1)



Para comprender lo anterior, dividimos la argumentación en tres pasos: primero, analizamos la formación del precio relativo de dos sectores en general; a continuación, suponemos que cada sector vende sus mercancías en una moneda diferente (es decir, que está íntegramente instalado en países distintos); por último, tratamos dos países como si cada uno de ellos fuera una combinación diferente de sectores. En todos los casos, partimos de que el precio medio en un sector viene regulado por el precio de producción de los capitales reguladores de ese sector (véanse Shaikh (1991) y (1992)).

1) Zona de competencia con *una única moneda*:

$$P = (c+va)/Q = P^*$$

(donde  $c$  son los consumos intermedios,  $va$ , el valor añadido y  $Q$ , el número de unidades físicas, respectivamente, de un productor individual, siendo  $P$  el precio individual de la mercancía, que, por la ley de un solo precio, tiene que tender a  $P^*$ , es decir, el precio que marcan los capitales reguladores).

La ratio entre los precios sectoriales de producción (de los capitales reguladores) está determinada por la cantidad relativa de capital invertido por unidad de producto en ambos sectores (por ejemplo:  $i =$  coches,  $j =$  vídeos):

$$P_i = P_i^* = (a_i K_i + s_i + g K_i) / Q_i = (a_i + g + (s_i / K_i)) \cdot K_i / Q_i = B_i \cdot q_i$$

$$P_j = P_j^* = (a_j K_j + s_j + g K_j) / Q_j = (a_j + g + (s_j / K_j)) \cdot K_j / Q_j = B_j \cdot q_j$$

Es decir:

$$P_{ij} = P_{ij}^* = \beta_{ij} \cdot q_{ij} \quad [1]$$

(donde  $P_{ij}^* = P_i^*/P_j^*$ ,  $\beta_{ij} = \beta_i/\beta_j$ ,  $q_{ij} = q_i/q_j = (K_i/Q_i)/(K_j/Q_j)$ , y donde  $a$  es la porción del stock de capital consumida en un año, y  $g$  es la tasa media de ganancia).

2) Zona de competencia *con varias monedas* (supongamos que en un país se fabrican coches y en el otro, vídeos):

$$P_i e/P_j = P_i/(P_j/e) = e_r = P_i^*/P_j^* = \dots = \beta_{ij} \cdot q_{ij}$$

3) *Tipo de cambio real de dos países*: si del precio relativo de dos sectores pasamos al de dos países (superíndices 1 y 2), tendremos:

$$P^1 e/P^2 = P^1/(P^2/e) = e_r = \dots = \beta^{12} \cdot q^{12}$$

Otra forma de ver esto es escribiendo derivadas en el tiempo:

$$dP_{ij}^*/P_{ij}^* = d\beta_{ij}/\beta_{ij} + dq_{ij}/q_{ij}$$

1. Si suponemos dado  $\beta_{ij}$ , y tenemos en cuenta que  $dq/q = d(K/Y)/(K/Y)$ , podemos concluir que  $e_r$  aumentará en el país con más rápido crecimiento de la relación capital producto.

2. Pero  $d\beta_{ij}/\beta_{ij}$  depende del cociente  $s_{ij}/K_{ij}$  (ya que  $a$  y  $g$  evolucionarán al unísono en ambos sectores/países), por lo que también podemos reescribir la ecuación [1] como:

$$\begin{aligned} dP_{ij}^t/P_{ij}^t &= ds_{ij}/s_{ij} - dK_{ij}/K_{ij} + dK_{ij}/K_{ij} - dQ_{ij}/Q_{ij} = \\ &= ds_{ij}/s_{ij} - dY_{ij}/Y_{ij} = dCLRU_{ij}/CLRU_{ij}, \end{aligned}$$

con lo que  $e_r$  aparece como una *función del coste laboral real comparativo por unidad de producto*.

En consecuencia: es verdad que los precios relativos son una función de los costes laborales reales unitarios comparativos ( $CLRU_{ij} = CLRU_i/CLRU_j$ ), pero una *función creciente*; en un área multinacional, el tipo de cambio real de la moneda del país  $i$  en términos del país (o países)  $j$ ,  $e_r$  (que no es sino el precio relativo real o precio relativo en moneda común de los bienes del país en cuestión), vendrá determinado también por  $CLRU_{ij}$ . Pero  $CLRU_{ij}$  crecerá (lo mismo que  $e_r$ ) en el país donde la tasa de acumulación del capital (en relación con la tasa de crecimiento de la producción) sea más alta, que es lo que ocurre en los países donde la productividad avanza más deprisa.

Un ejemplo puede ayudar a comprender las relaciones anteriores. Supongamos que la economía está dividida en tan sólo dos sectores ( $i, j$ ) de diferente composición de capital, pero con el mismo valor de  $a = 0,5$  en ambos sectores. El cuadro 4 muestra cómo crece en el tiempo el precio relativo del sector (o país) donde la acumulación es más rápida (en relación con la producción): de una relación de 10.1 a 1 se pasa a una relación 14.7 a 1. El cuadro permite comprobar asimismo cómo el sector (o país) más capitalizado

(mecanizado) acapara una proporción de la renta mundial superior a su cuota en la producción mundial (véanse Summers y Heston (1991) y CEPII (1983)).

**CUADRO 4: Evolución de los precios relativos en una economía con dos sectores:**

Momento 1			
	Sector i	Sector j	Total
K	2000	2000	4000
C (= aK)	1000	1000	2000
L (empleo)	100	400	500
S	100	400	500
B	100	400	500
VALOR	1200 (40%)	1800 (60%)	3000
Q	12	180	--
Valor unitario	100	10	ratio: 10:1
c	83.33	5.56	
s	8.33	2.22	
b	8.33	2.22	
g	12.5%	12.5%	
B	250	250	500
p=P/Q	20.83	1.39	
Precio producción	112.5	9.17	ratio: 12.3:1
Valor monetario	1350 (45%)	1650 (55%)	3000

**Momento 2:**

[Supongamos que estamos 30 años más tarde y que las tasas anuales acumulativas de crecimiento de las diferentes variables citadas hayan sido: K:10%, L:2%, Q:8%, salario real:5% (en el sector i); y K:7%, L:1%, Q:6%, salario real:4% (en el sector j)]

	Sector i	Sector j	Total
K	34899	15225	50124
C	17445	7612	25057
L	181	539	720
S	782	1748	2530
B	782	1748	2530
VALOR	19009	11108	30117
Q	121	1034	--
Valor unitario	157.4	10.7	ratio: 14.7:1
c	144.2	7.3	
s	6.5	1.7	
b	6.5	1.7	
g	5.05%	5.05%	
B	1762	768	2530
p=P/Q	14.56	0.74	
Precio producción	165.26	9.74	ratio: 17:1
Valor monetario	20000 (64%)	10117 (36%)	30117

#### IV. LAS POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL

Si del ámbito teórico pasamos al de la política económica, podemos preguntarnos ahora por el sentido, los límites y las perspectivas de la política industrial, partiendo de la definición que de ésta da Aranzadi en el artículo que citábamos en la introducción de este trabajo. Según el ministro, la política industrial incluiría "aquellas actuaciones de apoyo a la competitividad industrial que corresponde realizar al Estado y que no forman parte de las políticas anteriormente citadas [se refiere a la política macroeconómica, la política de rentas, la política de infraestructuras y la política de formación de recursos humanos], con las que, en todo caso, como es lógico, la política industrial debe estar coordinada en el marco de la actuación general de la política económica"; pero también sabemos que el esqueleto de la misma está constituido por los programas horizontales de promoción industrial, que no son sino un "marco de estímulos e incentivos" a las empresas privadas --es decir, subvenciones, transferencias corrientes y de capital y otras ayudas-- bajo el nombre de política "tecnológica", "de internacionalización", "de calidad", "de diseño", "política dirigida a las PYME", etc. (Aranzadi, 1993). Pero no se trata aquí de poner en cuestión las relaciones entre el sector público y el sector privado características de un sistema económico como el nuestro, sino de preguntarse si, así definida, la política industrial o de competitividad está sometida tan sólo a los límites genéricos a los que se enfrenta toda la política económica, o es posible afirmar que a estos límites hay que sumar la existencia de barreras adicionales que se opondrían a la efectividad de la política industrial.

De los límites de la política económica no parece que haya grandes dudas. Basta con comparar los resultados macroeconómicos mundiales de las

décadas de los 50 y los 60 con los de los últimos 20 años (véase el cuadro 1) para darse cuenta de que es imposible que todos los responsables económicos de los gobiernos nacionales se hayan vuelto ineficaces al unísono. La dinámica interna del sistema es tan poderosa que, frente a ella, la capacidad de actuación de los gestores políticos parece insignificante: ¿qué puede hacer una política de bajos tipos de interés, por ejemplo, frente a una crisis de rentabilidad que paraliza la inversión por ausencia de expectativas? Sin embargo, en la política industrial existe una diferencia, pues si a corto plazo las políticas de demanda tradicionales han demostrado su efectividad -- aunque las consecuencias negativas ligadas a la creciente carga de la deuda se hacen sentir con posterioridad-- simultáneamente en muchos países, está por ver que las políticas nacionales de competitividad compitiendo entre sí sean capaces de ser todas eficaces a un tiempo. Si la política tecnológica española se compensa con la austriaca, la política española de calidad y diseño se contrarresta con las correspondientes políticas francesa o italiana, etc., al final el único resultado neto, a escala no sólo nacional sino también internacional, habrá sido la transferencia de recursos públicos al sector privado, mientras que, por debajo de estas políticas, la actuación autónoma de las empresas más eficientes en el marco de la batalla competitiva será necesariamente el elemento decisivo.

Pero si se tiene en cuenta todo lo dicho en este trabajo, las perspectivas no se reducen a la anterior conclusión más bien escéptica. Una perspectiva real y fundamentada es la que nos permite esperar que tengan más éxito relativo las políticas de competitividad, o industriales, de los países con empresas más dinámicas y tecnológicamente avanzadas en sus respectivos sectores, sobre todo si se aplica el criterio que expresa Alfredo Pastor al afirmar que "no tiene sentido apostar por políticas sectoriales, pues no

existe ninguna locomotora; el criterio político que debe aplicarse es apoyar a las empresas que funcionan bien y tienen futuro" (entrevista en El País de 20-5-93, p. 27). Pero a nivel macroeconómico se perfila claramente una segunda conclusión no menos importante: que es absurdo plantear una política de competitividad que tenga como eje central el abaratamiento comparativo de los salarios o el descenso de los costes laborales unitarios comparativos, pues si un país tiene éxito competitivo estará creciendo por encima de los demás, obteniendo una rentabilidad superior a la media y llevando a cabo un esfuerzo inversor comparativamente superior, que le llevará a especializarse (relativamente) en sectores de alta demanda y alta intensidad tecnológica (es decir, de altos niveles de mecanización y capitalización del proceso productivo) a la vez que incrementará su relación capital/producto a un ritmo superior al de sus competidores, lo que se traducirá, por una parte, en una elevación del tipo de cambio efectivo real de su moneda y, por otra parte, a un probable incremento del nivel relativo de sus costes laborales unitarios.

¿Qué espacio le queda, pues, a la política económica si la política industrial presenta tan grandes limitaciones? Pues invertir en educación, formación profesional, ciencia e investigación, y no permitir que las infraestructuras se conviertan en un cuello de botella para el desarrollo económico. Pero para ello primero hay que reconocer "el papel central que la innovación tecnológica tiene en el nivel y calidad del crecimiento económico [y por tanto en la competitividad] y, por implicación, en el bienestar" (Sánchez Asiaín, 1993), es decir, comprender que la primera insuficiencia competitiva proviene de "un tejido empresarial insuficiente en las manufacturas más intensivas en tecnología" (Myro, 1993), lo que equivale a rechazar toda visión de la competitividad basada en los bajos salarios.

### NOTAS

1. Esta obsesión por la competitividad no ha existido siempre, sino que se trata de un fenómeno relativamente reciente, que curiosamente ha coincidido en el tiempo con el periodo de crisis o relativa depresión económica que experimenta la economía mundial desde hace dos décadas.

2. Dichos índices son: Economía interior, Infraestructuras, Internacionalización, Dirección empresarial, Gobierno, Ciencia y tecnología, Finanzas y Recursos humanos.

3. Hay que tener en cuenta que sólo integran la lista una veintena larga de países, aunque en los últimos tiempos se confecciona una segunda lista de países en vía de desarrollo, encabezada por Taiwan y Corea.

4. Esta posición contrasta significativamente con la neoclásica, muy bien representada en la argumentación utilizada por un crítico de Segura: "Los incentivos a la colusión que hayan podido transformar un mercado competitivo en un oligopolio no serían incompatibles con el supuesto de competencia perfecta si existen incentivos no menos fuertes a romper la colusión, erosionando el poder de mercado y asegurando la tendencia a una posición de equilibrio con competencia perfecta. La competencia perfecta podría ser, pues, el límite al cual tiende asintóticamente la organización de los distintos mercados de la economía" (Feito 1991).

5. De hecho, tampoco los neoclásicos la tienen por puramente real, salvo en el sentido de "ideal abstracto" con capacidad explicativa real.

6. Sectores que se corresponden con los grupos A y B de la clasificación sectorial de Doz (Doz, 1986), y que utiliza Segura en su trabajo, no sin reconocer que en España los otros grupos, el C y el D, tienen "un peso muy alto".

7. Por cierto, hay un "pequeño" detalle que señala Segura, que sí que compartimos: la competitividad es responsabilidad de las empresas más que de los gobiernos.

8. Se trata de una política de ayudas públicas al sistema de ciencia/tecnología, que sea capaz de generar efectos de arrastre sobre los gastos del sector privado (pero sin olvidar la investigación básica), y basada en una política de concesiones discriminantes más que horizontales y ambiciosas; el fomento de la concentración industrial y de las fusiones y "joint ventures" minoritarias de empresas españolas al lado de líderes mundiales; la flexibilización del mercado de trabajo, descentralización de la negociación colectiva, etc.

9. Esta consideración es totalmente válida hoy en día, como lo pone de manifiesto la metodología usada por el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas, que es el que se sigue también la Contabilidad Nacional de España. En el capítulo IX, dedicado a "La medida de las variaciones de precio y de volumen en el marco de la Contabilidad Nacional", puede leerse en el párrafo 914 que "el cambio de calidad de un producto dado se debe considerar como una variación de volumen y no como una variación de precio" (INE/SEC, 1983, p. 258).

10. Esta teoría, ligada al sueco Gustav Cassel, se defendió también en una versión "absoluta", que propugnaba la tesis (y de ahí el nombre de la teoría) de que una determinada cantidad de dinero debía ser capaz de cambiarse por una misma cantidad de bienes en cualquier país (una vez efectuada la conversión a la divisa correspondiente), ya que todos los bienes homogéneos en un mercado mundial unificado tendrían un precio común en moneda internacional.

11. Lizcano (1993) escribe que el camino fundamental para aumentar la productividad no es otro que el de la reducción de los costes empresariales, pero, tras preguntarse qué costes se pueden reducir, se contesta: "Por una parte, el coste de aquellos bienes o servicios que las empresas compran en el mercado ya les viene dado, por lo que no pueden hacer mucho al respecto... No les queda otra solución que actuar sobre los costes internos, es decir, aquellos que integran su propio valor añadido. Es importante destacar que la empresa española destaca respecto a Europa en una partida concreta: los costes de personal. Así en el año 1991 estos costes suponían en la empresa industrial española aproximadamente el 75% del valor añadido por la misma (según datos de la Central de Balance del Banco de España), alrededor de 10 puntos porcentuales por encima de las empresas de la mayoría de los países de la CE".

12. En el siguiente párrafo se encuentra una posible explicación a la necesidad que tienen muchos académicos y economistas teóricos de encontrar "nuevos determinantes" de la competitividad: el que no termine de cuadrar la importancia dada a los salarios con el hecho de que no sean Bután o Zimbabwe, sino Suiza o Japón (países de altos salarios), los que se cuentan entre los más competitivos del mundo: "Hay que tener en cuenta, no obstante, que los precios son sólo uno de los diversos factores de competitividad. La calidad y otros aspectos de diferenciación del producto son también importantes. De otra forma no se explicaría que la industria española pudiera tener problemas de competitividad con unos costes laborales por unidad de producto un 16.6% inferiores a la media de la CE. Sólo admitiendo que una menor productividad del capital diera lugar a un mayor coste unitario de éste, cabría seguir pensando en los costes como el factor principal de competitividad" (Myro, 1993a). En cambio, esto no ocurre entre los profesionales de la empresa, como el célebre ingeniero español López de Arriortúa, que no cae en la concepción de que los altos salarios rebajan la competitividad industrial: para Arriortúa, "este razonamiento es equivocado porque a la hora de reducir costes el salario no es el factor determinante; mucho más importante es el tiempo que se tarda en construir, es decir, la productividad" (López de Arriortúa, 1993). Y así resumía su mensaje el periódico que lo entrevistó: "Mejorar productividad para disminuir costes; reducir costes para liberar ahorro y liberar ahorro para incentivar la inversión. Filosofía Arriortúa".

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARANZADI, C. (1993): "Competitividad y política industrial", *El País*, 24-6-93, p. 48.
- BRADFORD DE LONG, J.; SUMMERS, L. H. (1991): "Equipment investment and economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, mayo, pp. 445-502.
- CEPII (1983): *Économie mondiale: la montée des tensions*, Économica, París.
- DOZ, Y. L. (1986): "Government policies and global industries", cap. 6 de *Competition in Global Industries*, ed. M. Porter, Harvard Business School Press, Cambridge, Mass.
- ÉCONOMIE EUROPÉENNE (1992): Supplément A: *Tendances économique récentes*, n. 5/6, mayo-junio, 20 páginas.
- FAGERGER, J. (1988): "International Competitiveness", *The Economic Journal*, n. 98, pp. 355-374.
- FEITO, J. L. (1992): "Reflexiones sobre la competitividad internacional de la economía española y el tipo de cambio de la peseta", *Economistas*, n. 50, pp. 4-12.
- GARCÍA SOLANES, J. (1993): "Crecimiento económico", *El País-Negocios*, 11-7-93, p. 2.
- GUERRERO, D. (1989): *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*, Ediciones de la Universidad Complutense, Madrid.
- GUINCHARD, P. (1984): "Productivité et compétitivité comparées des grands pays industriels", *Économie et Statistique*, n. 162, enero.
- HESTON, A.; SUMMERS, R. (1991): "The Penn world table (mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", *Quarterly Journal of Economics*, mayo, pp. 327-368.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1983): *Sistema Europeo de Cuentas Integradas*, 2ª edición, INE-Eurostat, Madrid.
- KALDOR, N. (1978): "The effects of devaluations on trade in manufactures", en *Further Essays on Applied Economics*, Duckworth, Londres, pp. 99-118.
- LAFAY, G. (1987): "Avantage comratif et compétitivité", *Économie Prospective Internationale*, n. 29, pp. 39-52.
- LIZCANO, J. (1993): "La necesidad de producir más y mejor", *El País*, 30-abril-1993, p. 54.
- LÓPEZ DE ARRIORTÚA, J. I. (1993): Entrevista en *El País* de 21-marzo-1993, Suplemento Negocios.
- MARTÍN, C. (1992): "El comercio industrial español ante el Mercado Unico Europeo", en José Viñals (ed.): *La economía española ante el Mercado Unico*

*Europeo*, Alianza, Madrid, pp. 119-166.

MATHIS, J.; MAZIER, J.; RIVAUD-DANSET, D. (1988): *La compétitivité industrielle*, Dunod, París.

MORAL SANTÍN, J. A.; GUERRERO, D.; ET ALII (1993): *Configuración estructural, competitividad y especialización de la industria madrileña (1975-1990)*, Proyecto de investigación en curso para la fundación Caja de Madrid y FISERE.

MYRO, R. (1993a): "La competitividad industrial, los sindicatos y el Gobierno", *El País*, 22-1-93, p. 52.

MYRO, R. (1993b): "Debilidades competitivas", *El País*, 20-5-93, p. 27.

SÁNCHEZ ASIAÍN, J. A. (1993): "La necesidad de innovar", *El Mundo*, 24-mayo-1993, p. 74.

SEGURA, J. (1992): *La industria española y la competitividad*, Espasa-Calpe, Madrid.

SHAIKH, A. (1979/80): "Foreign trade and the law of value" (2 partes), *Science and Society*, otoño 1979 y primavera 1980.

SHAIKH, A. (1990): *Valor, acumulación y crisis*, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá.

SHAIKH, A. (1991): *Competition and Exchange Rates: Theory and Empirical Evidence*, Working Paper n. 25, Department of Economics, Graduate Faculty, New School for Social Research, Nueva York.

SHAIKH, A. (1992): *A Note on the Determination of the Real Exchange Rate*, New School for Social Research, Nueva York.