

MIGUEL ALFONSO MARTINEZ-ECHEVARRIA Y ORTEGA

## **COMPETITIVIDAD EN UNA ECONOMIA GLOBAL**

■ **RESUMEN** *A la ambigüedad de la idea de «globalidad» se une la «elitización» del comercio internacional, dado que el «núcleo duro» de éste se desarrolla por medio de las grandes empresas multinacionales. Además, a la presión de los intereses de éstas sobre las políticas comerciales de sus respectivos gobiernos, deben añadirse las presiones gubernamentales tendentes a crear grandes corporaciones empresariales. De ahí el diseño de las llamadas «políticas comerciales estratégicas», en las que se integran las políticas comerciales de las grandes empresas multinacionales con los intereses políticos de los grandes Estados, pero que son complicadas de diseñar y difíciles de llevar a cabo. En cualquier caso, el establecimiento del comercio internacional plantea problemas de justicia que no pueden ser ocultados bajo la aparente neutralidad de las soluciones «técnicas» o de mercado. (PALABRAS CLAVE: Globalidad. Estrategia competitiva. Comercio internacional. Teorías del mercado. Neomercantilismo. Productividad.) ■*

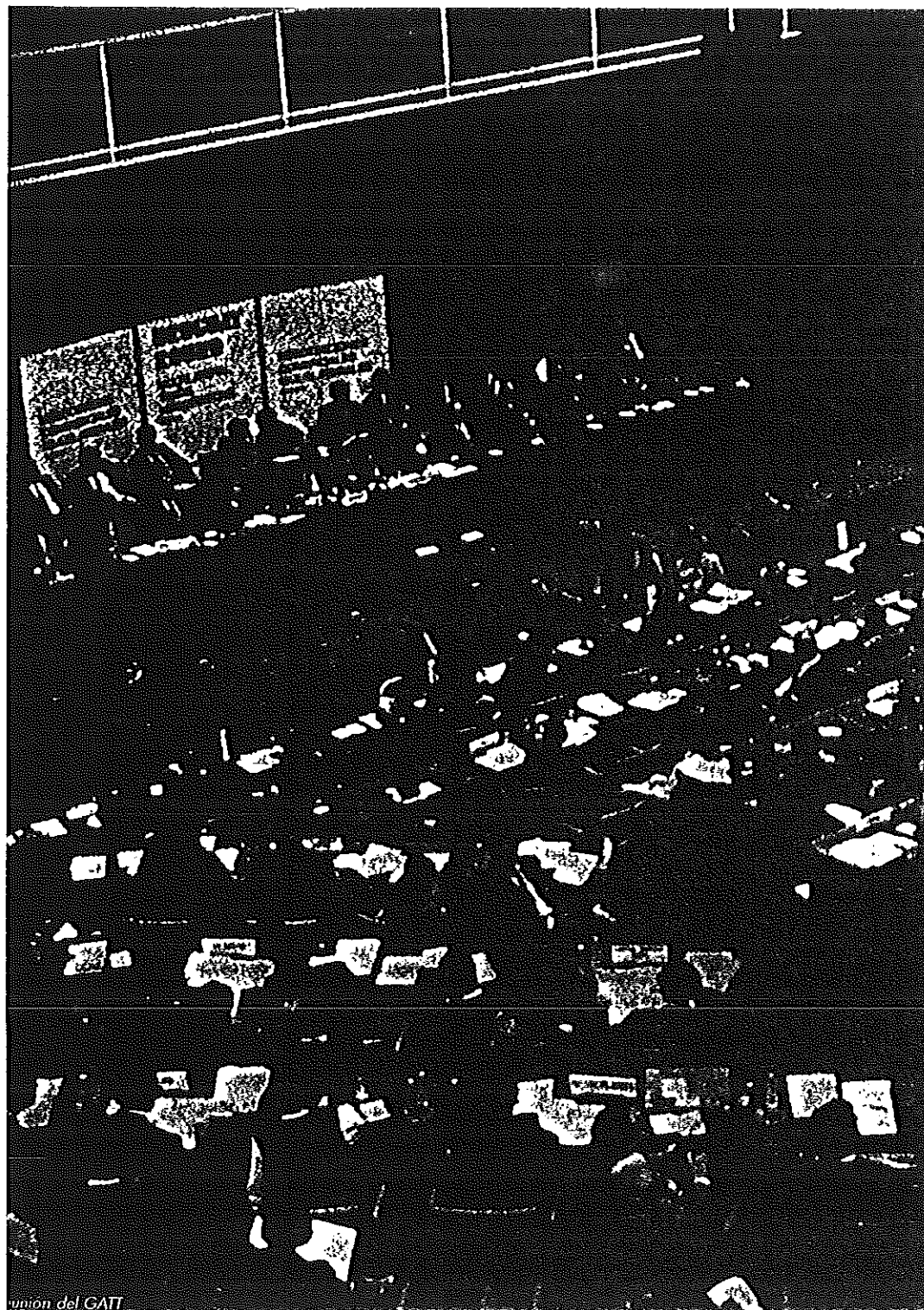
### **INTRODUCCION**

**C**uando el coordinador de este número de «Situación» tuvo la amabilidad de invitarme a escribir sobre este tema, le

contesté, a vuelta de correo, que agradecía mucho su invitación, pero que preferiría no aceptarla, ya que tengo muchas dudas y reservas respecto de la naturaleza de esa «globalidad» de la economía y, de modo especial, respecto de la solución de «competitividad», que suele ofrecerse como el ideal para enfrentarse a esa globalidad.

**Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega** es Catedrático de Economía Aplicada y Profesor ordinario de la Universidad de Navarra.

Dedicado al estudio de la historia del pensamiento económico durante mu-



chos años, he alcanzado la convicción de que el fenómeno del comercio internacional es uno de los temas más complejos de la economía. Me parece que todavía no es suficientemente conocido, y opino que no es oportuno despacharlo con «soluciones técnicas» que ni siquiera logran ocultar toda su rudimentaria torpeza. Otro factor que aumenta mi resistencia a escribir sobre este tema es mi viva conciencia de que no es posible ofrecer una «alternativa sencilla», como la que suelen solicitar las gentes acostumbradas a la premura de los negocios. Así, que juzgaba que una aportación tan crítica podía no estar en consonancia con lo que suele ser la tónica general de una publicación dirigida preferentemente a empresarios: apoyo indiscriminado a una supuesta «competitividad» basada en la «libertad del comercio internacional».

Tengo para mí que, en las relaciones entre los hombres, el bien y el mal se entrelazan de modo inseparable, de tal modo que no es sencillo dar fórmulas simples, que sirvan siempre y en todo lugar. Muchas decisiones torcidas pueden acabar generando resultados positivos, y al revés, muchas decisiones bien intencionadas han provocado verdaderos desastres. Por ese motivo, no me parece conveniente presentar el complejo problema de las relaciones económicas internacionales desde una óptica simplista. Son temas arduos, que no son susceptibles de comprensión, si se adoptan enfoques sólo puramente analíticos. Cada situación histórica del comercio internacional es única e irrepetible, y no admite generalizaciones simples. Comparto la opinión [1]

[1] Abernathy W.J. y Hayes R.H. (1980), «Managing Our Way to Economic Decline», *Harvard Business Review*, vol. Jul-Aug., pp. 66-77.

de quienes piensan que la insistencia en aplicar métodos analíticos a estos temas puede ser uno de los obstáculos para entender la verdadera naturaleza del comercio internacional.

Después de manifestarle todas estas reservas al coordinador, me contestó amablemente con una carta, en la que, una vez más, me demostró que no sólo es un gran universitario, sino que además entiende muy bien la mentalidad del empresario. Muy elegantemente, me venía a recordar que «lo constructivo sólo parte de la reflexión y el comentario crítico». Venciendo mi inicial resistencia y amparado en este espíritu tan generoso, me he animado a poner por escrito mis reflexiones sobre el tema. Espero que, para algunos empresarios, leer estas reflexiones no sea una simple «pérdida de tiempo».

## ESTRATEGIA COMPETITIVA

La retórica de la competitividad es algo que toca la fibra sensible de una gran parte de la clase empresarial y política. Un tipo de discurso que se oye hoy día con complacencia tendría, más o menos, la siguiente estructura: nos guste o no, estamos inmersos en una economía global. Es imprescindible que las empresas de nuestro país aprendan a competir en un mercado mundial cada vez más difícil. Para eso, es necesario mejorar nuestra productividad, y la calidad de nuestros productos. Esto parece tan razonable, que puede causar incluso asombro que alguien se permita dudar de la solidez de todas esas afirmaciones.

## No existe una definición rigurosa del concepto «globalidad»

Respecto de la idea de «globalidad», lo primero que llama la atención es su ambigüedad. Si se consulta la amplia bibliografía sobre la «economía global», llama la atención la ausencia de una definición rigurosa de ese concepto. Sólo se encontrarán detalladas descripciones de un conjunto de rasgos del actual sistema económico mundial. Parece como si se esperara que, a partir de esas descripciones, el lector se forme alguna idea de lo que pueda ser una «economía global».

La «globalidad» de la economía, suele ser considerada, explícita o implícitamente, como un «hecho», algo que está ahí, y que debe tratarse como surgida de la «fuerzas imparables del destino». Casi nadie se para a indagar las causas de esa situación. Actitud que de algún modo podría ser disculpable, ya que el objetivo práctico es describir de la manera más sencilla posible esa situación, para que el empresario deduzca la estrategia que debe seguir para mantener el éxito en su negocio.

Estrategia, cuyos fundamentos no pueden ser más simples. Una empresa es viable a largo plazo si produce ciertos bienes, o con costes más bajos que sus competidores, o con mayor eficiencia, o con mayor calidad. Costes bajos o calidad superior son las dos grandes fuentes de ventajas competitivas de una empresa. Ventajas que —suele afirmarse— sólo se refuerzan mediante una mayor productividad. Desarrollar e incrementar esas ventajas competitivas, mediante el impulso de

la productividad, es el fundamento de lo que se llama estrategia competitiva.

## COMERCIO Y POLÍTICA

Un rasgo que siempre se invoca cuando se habla de la «globalidad» de la economía mundial, es el hecho de que el «comercio» mundial creció en el período 1953-1973 a una tasa media de casi el 8%, y que, después del período comprendido entre 1973 y 1982, en que esa tasa se redujo notablemente, parece que ha vuelto a crecer.

En cualquier caso, convendría matizar ese concepto de «globalidad», ya que ese aumento del comercio se ha desarrollado principalmente entre países que tienen niveles de tecnología, de educación y de capital muy parecidos. El 76% de las exportaciones mundiales que actualmente se realizan tiene lugar entre países desarrollados, mientras que en 1953 esa cifra era sólo un 38%.

Pero no sólo ha habido concentración entre los países más ricos, sino que, dentro de esos países, conviene volver a matizar el concepto de globalidad. Es evidente esa «globalización», si se mira desde el punto de vista del consumo o importación. El número de productos elaborados fuera del propio país es indudablemente mayor que hace cuarenta años. Pero no lo es tanto, si se mira desde el punto de vista de la producción o exportación. También se ha producido una concentración de la actividad exportadora en unas pocas empresas, generalmente de gran tamaño.

Para el caso de España (2), donde casi el 58% de las empresas no tienen ningún asalariado, alrededor del 37% tienen entre 1 y 9 empleados, alrededor del 5% tienen de 10 a 49 empleados, y no llegan al 1% las que tienen más de 50 empleados (3). Aunque no hemos encontrado datos porcentuales de participación de todas esas empresas en el comercio internacional, nos puede servir de orientación lo que ocurre en Navarra. En la comunidad foral (4) existen alrededor de 68.000 empresas, de las cuales, en torno a 1.300 tienen más de 5 trabajadores. De entre estas últimas, sólo unas 400 empresas realizan habitualmente operaciones de exportación. Es decir, sólo un 0,05% de las empresas navarras tienen implicación activa en el comercio internacional.

Estas estadísticas sirven para presentar una extraña paradoja que se presenta al hablar del comercio internacional. De un lado, y desde un punto de vista teórico, se tiende a presentar el comercio internacional como algo movido por una infinidad de iniciativas empresariales que, superando las trabas e impedimentos de los respectivos Estados, logran establecer relaciones comerciales mutuamente ventajosas entre todos los países de la tierra. Parece como si sólo la libre iniciativa de los individuos fuese la responsable última de ese comercio.

Por otro lado, hay unanimidad en que una de las causas principales del cre-

cimiento del comercio internacional es la articulación, a finales de la década de los años cuarenta, de los acuerdos del GATT, y de Bretton Woods. Acuerdos que fueron posibles gracias al poderío y liderazgo de los intereses políticos y económicos de los Estados Unidos de América. Ante este hecho, la mayoría de los partidarios de la «libertad del comercio internacional», que tanto insisten en el protagonismo de las empresas privadas, suelen pasar como si caminaran sobre ascuas.

La historia reciente del comercio internacional pone de manifiesto que su impulso no fue consecuencia de la dinámica «individualista» y «neutral» del mercado, sino consecuencia de un pacto político entre un grupo reducido de grandes potencias, precedidas de duras negociaciones, y donde la asimetría de poder fue, y sigue siendo, manifiesta.

John M. Keynes, que tuvo participación muy activa en la gestación de los acuerdos de Bretton Woods, y que había formado parte de la comisión británica encargada de preparar la «Paz de Versalles», ha relatado brillantemente en su libro *Las consecuencias económicas de la paz* (5), cómo en esos foros internacionales, encaminados a establecer acuerdos políticos y económicos, intervienen factores y motivaciones muy diversos: desde asuntos personales, circunstancias ambientales, tensiones políticas, coyunturas comerciales y posiciones geoestratégicas.

La historia de la constitución de la Comunidad Económica Europea pone de

(2) Elaborados a partir de los datos del DIRCE publicados en *Expansión* 15.III.96.

(3) Sólo el 0,04% tiene más de 500 empleados.

(4) Datos extraídos de *Cámara*, boletín, de marzo de 1996, de la Cámara de Comercio de Navarra.

(5) *The Economic Consequences of the Peace*, 1919. Hay traducción española, Editorial Crítica, Barcelona, 2ª edic., 1991.

manifiesto que el establecimiento de las condiciones del comercio internacional es algo que tiene más que ver con el pacto político, que con el «libre juego de las fuerzas del mercado».

Esta inseparable relación del comercio con la política no es cosa reciente.

La inseparable  
relación del  
comercio con la  
política no es  
reciente

Desde los mismos orígenes del Estado moderno, en la España (6) del siglo XVI, y la Inglaterra del siglo XVII, el comercio internacional surge como un instrumento al servicio del poder de los nuevos Estados. En ese sentido, lo que

ahora se designa como «mercantilismo», no es más que una teoría del desarrollo del comercio, como instrumento al servicio del Estado. Así como sería muy difícil diseccionar entre los intereses de Isabel I Tudor, y los de Sir Francis Drake, tampoco hoy día causa especial extrañeza, sea o no cierta, la frase: «lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos de América».

El origen político del comercio internacional explica la importancia que la competitividad ha tenido y tiene en su desarrollo. Conviene recordar que, como ha señalado Carl Schmitt (7), el concepto de enemigo es fundamental para la funda-

(6) A este respecto, recomiendo la lectura de la interesante monografía de Miguel Angel Echevarría Bacigalupe, sobre «Alberto Struzzi. Un precursor barroco del capitalismo liberal», *Avisos de Flandes*, Leuven University Press, 1995.

(7) Véase el segundo corolario en *Der Begriff des Politischen. Text von 1932 mit einem Vorwort und drei Corollarien*. Hay edición castellana, *El concepto de lo político*, Alianza Editorial, Madrid, 1991.

mentación de lo político. En tal sentido, podría decirse que esa insistencia en dotar de agresividad al comercio internacional, destacando su aspecto competitivo, y considerándolo como algo inseparable de la diplomacia, no es más que otro reflejo de la mentalidad estatista, que tiende a entender el comercio como otro modo de continuar el hostigamiento. Vista las cosas así, no tiene uno que extrañarse del lenguaje casi militar que se usa en los libros de «estrategia competitiva». A veces uno no sabe si van dirigidos a generales o a directivos de empresa.

Los primeros Estados europeos fueron también los promotores de las grandes compañías comerciales, que tan decisivamente contribuyeron a su solidez política y financiera. La historia de la británica «Real Compañía de Indias» es un verdadero paradigma de cómo política y comercio internacional son realidades inseparables. La famosa expresión «política de las cañoneras» resume una situación en la que no es sencillo distinguir lo militar, lo diplomático y lo comercial. Muchas veces, el comercio entre naciones se ha abierto camino cuando todavía resonaban las explosiones de los cañones o, más frecuentemente, bajo la muda amenaza de esos cañones. Hasta hace poco más de un siglo, esas grandes compañías comerciales eran emblemáticas y representativas del poder y prestigio de cada país, y actuaban respaldadas por toda la potencia política de sus respectivos Estados. Sólo a finales del siglo XIX, la creación de compañías, o sociedades comerciales, dejó de ser concesión real o estatal, y su constitución y regulación pasó al ámbito del derecho privado.

Esta «privatización» de las grandes compañías, no ha representado una democratización o «individualización» del comercio internacional. En realidad, el «núcleo duro» del comercio internacional de nuestros días, se desarrolla en el seno de una especie de «club de élite», al que sólo pertenecen grandes empresas multinacionales, que han creado entre ellas un campo mundial de competencia, donde podría hablarse de una «globalización» de la economía. Los mismos ejemplos que ponen los libros de estrategia competitiva, son una clara prueba de esta «elitización» del comercio internacional. El lector llega a tener la impresión de que está viendo los anuncios de un acontecimiento deportivo mundial, retransmitido por televisión. Sólo aparecen los nombres de empresas que están implantadas o hacen negocios en casi todos los países más desarrollados del mundo.

«Privatización» de las empresas que tampoco ha representado la separación entre el poder político y el económico, sino todo lo contrario. Es un hecho, comprobable en las hemerotecas, que las relaciones comerciales internacionales, a partir de un cierto volumen de negocios, hacen inevitable una cierta implicación o acción conjunta de gobiernos y grandes empresas. No hace falta hacer un gran esfuerzo de memoria para recordar titulares de periódicos en nuestro país, hablando de «cambios de terroristas por trenes de alta velocidad». No es la misma la estrategia competitiva de una gran empresa que acude respaldada, no sólo por su propio peso económico y financiero, sino por su capacidad de presión sobre el gobierno, que una pequeña empresa

sin empleados y sin capacidad de presión política.

No sólo hay presión de los intereses de las grandes empresas de un país sobre las políticas comerciales de su respectivos gobiernos, sino que también ha habido, y hay, presiones gubernamentales, tendentes a crear grandes corporaciones empresariales, que permitan un mayor peso específico de los países en el comercio internacional. Inicialmente lo hizo el gobierno japonés, y ha sido imitado por otros países de capitalismo emergente (8), como Corea, Singapur, Hong Kong y Taiwán, que han hecho cuestión de política nacional relanzar su industria y su comercio.

En la misma línea, hay que destacar la asimetría de tratamiento que las potencias internacionales conceden a países donde los intereses comerciales o políticos son considerados como «sensiblemente estratégicos». Es muy diferente el trato «comercial» que Estados Unidos concede a Singapur, Kuwait, China, o Arabia Saudita, que el se concede a Cuba. La libertad de comercio no siempre es paralela a otras libertades más fundamentales.

En contraste con todo esto, llama la atención el modo tan «neutral» o apolítico con el que la teoría económica ortodoxa pretende presentar el comercio in-

Existe una clara  
«elitización» del  
comercio  
internacional

(8) Curiosamente, ninguno de estos países son un modelo de respeto a los derechos humanos, ni de ausencia de corrupción política y económica.

La libertad de comercio no siempre es paralela a otras libertades más fundamentales

ternacional (9). Desde los primeros modelos diseñados por Smith y Ricardo, con sus esquemas basados en las ventajas absoluta y relativa, respectivamente, hasta los modelos más recientes y más sofisticados, como el de Hecksher, Ohlin, y Samuelson, o el de Linder (10), el fenómeno del comercio internacional se presenta con una asepsia y neutralidad política, que más tiene que ver con la dinámica de la meteorología, que con el comportamiento de agentes humanos de carne y hueso.

Conviene, por tanto, ponerse en guardia y someter a un riguroso análisis los cánticos a las maravillas de la libertad de comercio, que se fundamentan en modelos «tan neutrales». Según esos modelos, el comercio internacional es un proceso «naturalmente benéfico», de tal modo que, si no fuese por los obstáculos e interferencia de los gobiernos, se produciría un reparto equitativo de riqueza y paz entre los pueblos.

Muchos empresarios, sobre todo de los países más ricos y poderosos, prefieren entender la expansión del comercio internacional como si se tratase de la realización de una de esas «utopías racionalistas», donde la conducta razonable se impone por el inexorable peso de su co-

herencia lógica. Aunque este modo de pensar encaja mejor con esa falsa «mentalidad empresarial» que todo lo reduce a «ganar dinero», la realidad es bastante más compleja, incluso cuando «sólo se desea ganar dinero».

## MERCADO Y COMERCIO

Examinando con más atención los modelos clásicos del comercio internacional, diseñados según los principios del más riguroso individualismo metodológico, lo primero que llama la atención es la falta de atención a los elementos políticos de ese tipo de comercio. Es decir, no se proporciona ninguna justificación de la existencia de fronteras y Estados. Podría decirse que esos modelos funcionan «a pesar» de las instituciones políticas. En realidad, esos modelos sólo aseguran eficiencia perfecta en un mundo donde no hubiese fronteras, ni Estados. Las instituciones políticas son tratadas como impedimentos al logro de una situación ideal donde agentes individuales y autointerésados, a partir de una dotación inicial, y por encima de los condicionamientos políticos, logran una asignación óptima de recursos. Más llamativo todavía es que para esos modelos no sólo no hay Estados, sino que estrictamente tampoco hay empresas; al menos de un tamaño lo suficientemente grande para interferir en el proceso «natural» de asignación de recursos. Son modelos estáticos, sin estructuras de poder, que a lo más pueden describir una situación, pero no explicar por qué se ha producido.

Si se examina el modelo de Ricardo (11), basado sobre el interesante concepto de ventaja relativa, y que sigue siendo la base última de todos los modelos teóricos de comercio internacional, se llega a conclusiones asombrosas. Expuesto mediante el recurso al famoso ejemplo del comercio de paños y vino, entre Inglaterra y Portugal. Si, en Inglaterra, la producción de paños requiere el trabajo de 100 hombres durante un año, y la de vino el trabajo de 120 hombres durante el mismo período. Si, en Portugal, la producción de paño requiere el trabajo de 90 hombres durante un año, y la de vino el trabajo de 80 durante el mismo tiempo. La conclusión de Ricardo es que a Inglaterra le compensa dedicarse a producir sólo paños, y obtener el vino por importación, mientras que a Portugal le interesa dedicarse sólo a la producción de vino, obteniendo los paños por importación.

Según este modelo, el comercio internacional no se basa en la competencia, sino en la cooperación. Los países renuncian a competir en la producción de unos mismos productos, y organizan una especie de «división internacional del trabajo». Según la idea de Ricardo, cada país «debe especializarse» en aquello en lo que tiene ventaja relativa. Se genera así un proceso de cooperación que se parece más al que se desarrolla en el interior de una empresa, que a la competencia entre empresas rivales que fabrican un mismo producto.

(11) Quien esté interesado en la obra de Ricardo *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1821) puede consultar la selección publicada por editorial Orbis, Barcelona, 1985, con el título *Principios de economía política y tributación (selección)*, vid. pp. 79-87.

Sin embargo, hay aspectos muy imprecisos en ese modelo. A pesar de su filosofía radicalmente individualista, Ricardo nunca habla de agentes individuales, sino de los intereses de Portugal y de Inglaterra. Dice que a Portugal le compensa producir vino, y a Inglaterra paño. Desde una visión utilitarista tan extremadamente simple como la que plantea Ricardo, es evidente que a un fabricante de paño inglés le interesa comerciar con un cultivador de vino portugués, pero ¿cómo sabe qué le interesa a Inglaterra y a Portugal?

Ricardo, siguiendo lo que Schumpeter ha llamado el «vicio ricardiano», tiende a simplificar las cosas en exceso, y da por supuesto que los intereses individuales coinciden con los intereses de toda una comunidad nacional. Si fuese posible construir un modelo multidimensional en el que se comparasen todas las posibles mercancías o servicios intercambiables entre todos los países, entonces no quedaría tan patente que a Portugal le interesaría producir vino, y a Inglaterra tejidos.

Podría decirse que en la teoría económica de Ricardo hay dos teorías diferentes de la transacción, una para explicar la de mercado, y otra para explicar la del comercio internacional. Mientras los agentes del mercado sólo se orientan por su interés inmediato, su ventaja unilateral y absoluta, los agentes del comercio internacional se orientan por un concepto multilateral y relativo de la ventaja.

En conformidad con la filosofía política de Ricardo, en el mercado hay justicia del intercambio, ya que sólo se intercambian mercancías que incorporan la misma cantidad de trabajo; en el comercio internacional, que vendría a ser como

(9) Para revisar la génesis de las teorías del comercio internacional, puede consultarse el libro de Roger Backhouse *A History of Modern Economics*, Oxford, 1985. Hay traducción española en Alianza Editorial, Madrid, 1988.

(10) Linder S.B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*.

un «estado de naturaleza», no necesariamente hay justicia en el intercambio. Eso puede justificar la sorprendente afirmación que hace Ricardo, de que «el trabajo de 100 ingleses no puede darse a cambio del de 80, pero su producto sí puede darse a cambio del trabajo de 80 portugueses». Podría decirse que, para Ricardo, el mercado es una actividad gobernada por leyes naturales o científicas, mientras que el comercio internacional es algo regulado por leyes políticas o no científicas.

Si Portugal e Inglaterra fuesen partes de un mismo Estado, habría dos procesos para producir paños, y dos procesos para producir vino. En tal caso habría que aplicar la teoría del mercado, que propugna una solución competitiva, según la cual, los capitales, buscando ser empleados donde obtienen máximo rendimiento, llevarían a la supresión de los procesos más ineficaces de producir paño y vino.

En palabras de Ricardo: «Sería indudablemente ventajoso para los capitalistas ingleses, y para los consumidores, tanto ingleses como portugueses, que, en esas circunstancias, el vino y los tejidos se produjeran en Portugal, y, por consiguiente, que el capital y el trabajo ingleses empleados en la fabricación de tejidos se trasladaran a Portugal para ese objeto. En ese caso, el valor relativo de esas mercancías sería regulado por los mismos principios que si una fuera producida en Yorkshire y la otra en Londres; y en todos los casos similares, si el capital afluyera libremente hacia aquellos países en que pudiera ser empleado más provechosamente, no podría haber diferencia en el tipo de beneficios, ni otra diferencia en el

precio real o de trabajo de las mercancías que la cantidad adicional de trabajo requerida para transportarlas a los varios mercados donde hubieran de venderse».

Sin embargo, si los procesos de producción están separados por fronteras políticas, entonces la teoría ricardiana del comercio internacional propugna una solución cooperativa; cada país mantendrá el proceso productivo que le da mayor ventaja relativa.

En palabras de Ricardo: «Sin embargo, la experiencia demuestra que la inseguridad imaginaria o real del capital, cuando éste no está bajo el control inmediato de su propietario, junto con la natural repulsión que siente todo hombre en dejar el país de nacimiento y sus relaciones, y entregarse con todas sus costumbres, a un gobierno extraño y a las leyes nuevas, detiene la emigración del capital. Estos sentimientos, que sería muy sensible ver debilitarse, inducen a la mayoría de los capitalistas a contentarse con un tipo reducido de beneficio en su propio país, más bien que buscar un empleo más ventajoso para su capital en naciones extranjeras».

Luego, según lo que acabamos de ver, en el mercado, los agentes, buscando el máximo rendimiento de su capital, sin ninguna restricción, eliminan mediante la competencia los procesos productivos menos eficientes. Sin embargo, en el comercio internacional, los agentes, sometidos a restricciones culturales y políticas, aceptan un rendimiento de su capital que no es el máximo posible, y llevan adelante un pacto de amistad y cooperación que permite una combinación de eficiencias y ventajas mutuas.

El modelo ricardiano de mercado se fundamenta en la «metodología individualista», para la cual sólo hay agentes iguales e indistinguibles; sin embargo, su modelo de comercio internacional parece contemplar de modo implícito la presencia de naciones, con sus instituciones y culturas, que protegen y justifican modos diferentes de producir. Surgen así las ventajas relativas, que son fruto no sólo de ubicación geográfica, sino de tradiciones históricas y culturales.

Parece como si Ricardo viniera a reconocer, contra su mentalidad y método, que el comercio internacional supone pacto entre agentes, con poderes de negociación desiguales. De algún modo, Ricardo viene a aceptar implícitamente la idea tradicional (12) de que el comercio es una actividad ligada al poder político (13) y, en sus tiempos, todavía muy fuertemente ligado a los intereses de la corona británica.

Aplicando el criterio de las ventajas multilaterales o relativas de la teoría del comercio internacional a la relación entre los obreros y capitalistas de un mismo país, se llega a resultados sorprendentes. Mediante una fórmula de cooperación, que incluye división del trabajo y moderación de los rendimientos del capi-

(12) Karl Polanyi, historiador y antropólogo de la economía, ha tratado este tema de la distinción entre comercio y mercado. Especialmente en el libro *Primitive, Archaic and Modern Economies*, editado por su discípulo G. Dalton, Beacon Press, Boston, 1968.

(13) Conviene advertir que no es el mismo el poder político, antes y después del nacimiento del Estado moderno, en los siglos XVI y XVII. El Estado moderno tiene una idea mucho más capitalista y belicosa del comercio que la que solía ser en otras versiones del poder político.

tal, sería posible alcanzar un nivel prefijado de empleo, resultando así una situación final muy satisfactoria para todos.

Sin embargo, aplicando el esquema de ventaja absoluta o unilateral de la teoría del mercado, sólo cabe una solución basada en la maximización de los rendimientos del capital. Esto exige el aumento continuo de la competitividad, de la productividad, y la implantación de un proceso productivo cada vez más eficiente, que tiende a la concentración y unidad, dejando fuera del sistema a todos los que no quepan en ese único proceso. El resultado final sería mayor concentración de capital, mayor retribución, mayor productividad y nivel de producción. En otras palabras, mayor poder de decisión de unas pocas y muy grandes empresas, y mayor poder de un Estado cada vez más grande y extenso (14).

La razón de esta divergencia de soluciones radica en la asimetría informativa que gobierna las relaciones de mercado. Si el capitalista sólo puede contemplar su ventaja, manifestada a través de la creación de valor añadido, no puede descubrir la ventaja relativa que representa para él, y para el obrero, establecer una relación contractual. En este sentido, cabría decir que la lógica de los modelos de mercado, con su competitividad, tiende a destruir las posibilidades de mayor aumento y estabilidad de las relaciones productivas.

(14) Adam Smith ya dejó claro que un concepto de propiedad basado en la ganancia individual, sólo puede mantenerse con el apoyo del Estado. Cuanto mayor sea esa propiedad y menor el número de personas que deciden sobre ella, mayores tienen que ser el poder y la capacidad redistributiva del Estado.

Mientras las teorías del mercado, por estar basadas en la «hipótesis de la natural convergencia de los intereses individuales» (15), se limitan a la observación de la ventaja unilateral, y suponen que la competencia produce esa convergencia, las teorías del comercio internacional, por estar basadas en el conflicto de intereses, se basan en la negociación, y exigen contemplar la ventaja relativa y multilateral.

### LA COMPETITIVIDAD COMO «NEOMERCANTILISMO»

El prejuicio «naturalista» o «científico» del ambiente intelectual en el que se desarrolla la teoría económica de Ricardo, y de sus seguidores, puede ser el responsable de la fuerte tendencia a confundir estos dos planteamientos tan distintos en uno solo. Para la opinión ilustrada, lo verdaderamente importante era superar el «estado de naturaleza» propio del comercio internacional, para alcanzar el más superior «estado de civilización», gobernado por las leyes «naturales», del mercado.

Se trataba de dejar atrás una situación «premoderna», donde la solidaridad surge de una negociación política sobre intereses en conflicto, para acceder a una si-

(15) Esta hipótesis fue designada así por E. H. Levy, en su *The Growth of Philosophical Radicalism*. Traducción inglesa del original, Beacon Press, Boston, 1955.

tuación «moderna», donde el bienestar colectivo surge de conductas individuales cerradas en la propia ventaja. Hipótesis, esta última, que no dejaría de ser atractiva, si fuese viable, ya que de algún modo escondía una idea muy simple de libertad, pero, como han puesto de manifiesto las teorías más recientes de la lógica de la acción colectiva, los sistemas de individualismo radical son dinámicamente inviables. Como señala Mancur Olson (16): «Si sólo se diese una conducta individual voluntaria y racional, en la mayoría de los casos no existirían gobiernos, grupos de presión o cárteles de grandes empresas», que son los dinamizantes de la acción colectiva.

De esta confusión o superposición de teorías (17), surge lo que de un modo impreciso se ha dado en llamar doctrina de «libertad de comercio internacional». Bajo ese tema se propugna la supresión del comercio internacional, o mejor dicho, su disolución en el seno del mercado. La tesis principal de este trabajo, y lo que quiero sostener, es que la llamada «globalización de la economía», no es más que la definitiva absorción en el mercado del comercio internacional. La «globalización» sería la sustitución del comercio internacional por un mercado global de materias, capitales, y trabajo, que incluyese a todos los países del mundo.

Una «globalidad» así entendida, explica la «extraña mezcla» entre «liber-

(16) Vid. *The Rise and Decline of Nation*, Yale Univ. Press, 1986. Hay edición española, Ariel, Barcelona, 1986.

(17) No deja de ser interesante que, mientras la teoría ricardiana del mercado sólo tiene un interés histórico, su teoría del comercio internacional mantiene, a pesar de sus limitaciones, una gran actualidad.

dad de comercio» y «espíritu de competitividad», reducido este último, en la mayoría de las ocasiones, a impulsar la productividad. Decimos «extraña mezcla», ya que, como ha puesto de manifiesto Paul Krugman (18), las teorías ricardianas del comercio internacional son independientes de la productividad. Pero, cuando lo que se busca es sustituir el comercio por el mercado, entonces el fomento de la productividad se convierte en algo decisivo.

Ya no se trata, como en el ejemplo expuesto por Ricardo, de limitar la ganancia del capital y detectar las mutuas ventajas competitivas, sino de aumentar al máximo la ganancia del capital. Un capital cada vez más despersonalizado, que no se siente vinculado a ninguna nación, ni cultura, y cuyo objetivo es romper los techos de rentabilidad. Esto exige suprimir todo tipo de barreras políticas o culturales, para crear un mercado «global» o más amplio que justifique, en nombre de la tecnología y de la eficacia productiva, los fortísimos aumentos de productividad que son imprescindibles para lograr los rendimientos de capital que se pretenden.

Este enfoque exige un planteamiento estratégico o guerrero de la actividad empresarial, que en cierto modo representa una vuelta al estilo mercantilista del comercio de Estado de los siglos XVI y XVII. Por eso puede decirse que la difusión del «espíritu de competitividad» es el renacimiento de un neomercantilismo, en el que la pugna por el poder se desarrolla en una interacción cada vez mayor entre

(18) Vid. *The Age of Diminished Expectation*, The Washington Post Company, 1990. Hay traducción española, Ariel, Barcelona, 1991.

las grandes empresas y los Estados más poderosos.

A partir de observaciones realizadas por historiadores de la economía, se llegó, en la década de los ochenta, a la conclusión de que, aunque los recursos naturales son importantes, o lo fueron en sus inicios, no determinan completamente la especialización productiva de un país. La ventaja comparativa de un país es el resultado de un proceso de entrelazamiento de decisiones, en parte voluntarias y en parte fortuitas, que integran la historia de un país. De tal modo que la especialización de un país no es consecuencia de las decisiones neutrales del mecanismo de mercado, sino de un conjunto de factores culturales y geopolíticos, donde el mercado es sólo un factor más, y no necesariamente el más importante.

En este marco, algunos economistas (19) sugirieron que los Estados, no sólo no debían ser neutrales, como proclaman los partidarios del *laissez faire*, sino que debían adoptar una postura beligerante en la promoción y diseño de la nueva política comercial de «globalizar» la economía mundial. Los Estados, siguiendo el ejemplo de las empresas, deben participar en el proceso de crear la ventaja competitiva propia, y de algún modo controlar las ventajas competitivas ajenas. Esto es lo que se ha dado en llamar «política comercial estratégica», que en esencia consiste en una integración y apoyo mutuo de las políticas comerciales de las grandes empresas multinacionales

(19) Brander J.A. y Spencer B.J. (1983), «International R&D Rivalry and Industrial Strategy», *Review of Economics Studies*, vol. 50, pp. 702-722.

La «política comercial estratégica» es un buen ejemplo de confusión de teorías

con los intereses políticos de los grandes Estados.

Aunque, como reconocen sus propugnadores, son políticas complicadas de diseñar y difíciles de ser llevadas a cabo, ya que si no es sencillo decidir la estrategia de una empresa, menos aún es decidir lo que debe hacer un Estado, no obstante, son una tentación permanente para todos los Estados (20). En cualquier caso, lo que a nosotros ahora nos

interesa destacar es que la «política comercial estratégica» es un buen ejemplo de confusión de teorías, y que, bajo el ideal de impulsar el «libre juego del mercado», subyacen factores políticos y nacionalistas nada desdeñables.

Desde otro punto de vista, la creciente libertad de que gozan los capitales internacionales, tan despersonalizados y distintos a lo descrito por Ricardo, permite operaciones de «globalización», donde el concepto de «ventaja competitiva» de un país pobre puede ser controlado desde intereses ajenos a ese país. Un ejemplo interesante es el caso de la maquila textil, o ensamblaje textil, en los países de Centroamérica (21).

(20) El fracaso del gobierno francés en su empeño por llevar adelante proyectos de «política comercial estratégica», como el avión supersónico «Concorde», o la creación de una compañía francesa de microprocesadores, caso «Bull», pone de manifiesto los errores y riesgos en que se puede incurrir. Pero, no sólo en Francia; en España, basta una lectura de los fundamentos de la política científica del gobierno para lograr una idea muy interesante de lo que he dado llamar «neomercantilismo».

(21) Véase *El País Negocios*, de 17 de marzo de 1996.

Desde 1983, empresas textiles de capital norteamericano, surcoreano y taiwanés, atraídas por los bajos costes laborales de los países centroamericanos, contribuyeron a la creación, en Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, y en menor medida en Nicaragua, de cerca de mil empresas dedicadas a la maquila o ensamblaje textil industrial. Se crearon así algo más de un cuarto de millón de puestos de trabajo directo, y apareció un relativamente importante sector industrial, que el año pasado aportaba el 15% de las importaciones textiles de Estados Unidos. Así, en el caso de El Salvador, la producción textil supuso en 1995 el 37% del PIB y el 39,5% de sus exportaciones, dirigidas en su mayoría a los Estados Unidos.

Esos países centroamericanos sólo aportan mano de obra barata. Todo lo restante, desde el diseño, las materias primas, las máquinas, y la comercialización de los productos, es aportado por las empresas matrices. De este modo, se estima que hasta un 75% del capital invertido vuelve a Estados Unidos. El resto, casi exclusivamente en forma de salarios, queda en esos países.

Estas «empresas abejas», que siempre están dispuestas a levantar el vuelo en cuanto descubren otro sitio donde sea más sencillo «extraer beneficios», han descubierto que, tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre los tres países norteamericanos (NAFTA), les compensa trasladar sus actividades a México, donde la mano de obra es casi igual de barata, y que además ahora, con la desaparición de las cuotas de exportación y de los aranceles para los productos textiles, ofrece una co-

yuntura muy favorable; coyuntura todavía más reforzada por la fuerte devaluación del peso mexicano.

Ante esta nueva situación, los gobiernos de los países centroamericanos tratan de conseguir condiciones para la inversión textil allí instalada, que les permitan obtener paridad con las que tiene México en el seno del NAFTA. Además, esos mismos gobiernos, invocan que la entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio —que liberaliza las cuotas de exportación— obliga a los países de la región a una mayor competitividad.

Estamos ante un caso paradigmático de la compleja interacción entre intereses de los capitales internacionales y los acuerdos políticos entre Estados. Unos países pobres «son especializados», en función de los intereses de unos capitales internacionales, creando así una «ventaja competitiva» que, ante la nueva situación provocada por un pacto entre otros Estados, puede interesarles ahora desmantelarla. Un resultado que Ricardo posiblemente ni tan siquiera imaginaría.

Admitamos que, según el impreciso lenguaje de los defensores del «libre comercio», Centroamérica «se haya especializado en la industria textil». Esto, tiene evidentemente un lado bueno, la creación de puestos de trabajo. Pero tiene también otros aspectos que no son tan simples de clasificar. El operario textil en Estados Unidos, posiblemente un inmigrante centroamericano, cobra veinte veces más que en su país de origen, donde recibiría 40 centavos de dólar por hora de trabajo. Ensamblar una camisa cuesta en Guatemala la mitad que en Estados Unidos y un 30% menos que en Taiwan. Por otro lado, el

suelo de la maquila es muy bajo, incluso para los niveles de los países de Centroamérica. El «taylorismo» y el «fordismo» imperan en este sistema de producción. Se exigen unos niveles de calidad y productividad norteamericanos, para unos sueldos que están muy por debajo de los sueldos norteamericanos. Como decía un empresario textil norteamericano, que sufría la competencia de los productos fabricados por las «empresas mariposa» en los países del sur: «no tendríamos estos problemas si, junto a sus plantas y tecnología, se llevasen también los líderes sindicales norteamericanos».

Desde el punto de vista del consumidor norteamericano, las importaciones procedentes de los países pobres son ventajosas, les permiten comprar más baratos esos productos, ya que incorporan costes salariales mucho más bajos que los de su propio país. Impedir la entrada de esos productos perjudicaría a los consumidores, que tendrían que pagar unos precios más altos, pero favorecería a los obreros de la industria textil doméstica, ya que evitaría que se perdiesen puestos de trabajo dentro del país, y que salieran divisas para pagar esas importaciones.

Para los obreros centroamericanos, ese proteccionismo tendría el aparente inconveniente de que se cerrarían las industrias de la maquila y se perderían muchos puestos de trabajo. Digo aparente, ya que no necesariamente la maquila textil es la única, ni la mejor, alternativa que les queda.

Todo el mundo está de acuerdo que parece mejor favorecer el comercio que restringirlo, pero es conveniente darse cuenta de que el establecimiento del co-



mercio internacional plantea problemas de justicia, que se resisten a ser ocultados bajo la aparente neutralidad de una solución «técnica» o de mercado. La ganancia del comercio entre países tiene que ser repartida adecuadamente entre todos los afectados, ya sean los consumidores y obreros textiles norteamericanos, los obreros centroamericanos, o cualquier otro afectado. Un problema ciertamente complejo y difícil de resolver, donde no sólo influyen diferencias de oportunidades «técnicas» para el rendimiento del capital, sino también complejas situaciones históricas, políticas, culturales y laborales.

## CONCLUSION

Una consecuencia muy positiva tiene para mí la introducción del concepto de «globalidad». Por primera vez en la historia de la economía, se hace inevitable considerar en su totalidad el problema del comercio entre todas las naciones de la Tierra. Un desafío de gran magnitud, ya que son innumerables las dificultades que plantean las diferencias históricas, culturales, económicas y políticas, que se interrelacionan entre sí. Reducirlo todo a problemas de mercado, o de obtención de rendimientos siempre crecientes para unos fondos de capitales también crecientes, es, por lo menos, una gravísima imprudencia.

Como ya dije en la introducción, no es fácil dar una solución rápida y sencilla para estos problemas. Creo que,

afortunadamente para el hombre, estos problemas no tienen solución definitiva. La justicia es un problema permanente, algo que siempre tiene que ser reconstruido y perfeccionado. Gracias a ese continuo recomenzar, que es establecer relaciones justas entre los hombres, se consigue que cada hombre pueda llegar a una vida que sea realmente humana.

Desde luego, en mi opinión es un intento banal insistir que toda esta compleja situación se pueda tratar limitándose a desarrollar políticas empresariales tan aparentemente ingenuas como «mantenerse en la vanguardia de la innovación», o «dominar el futuro» (22). Aunque puede que tenga su sentido, no todo se arregla con producir más, mejor, y de más calidad que la competencia.

Insistir en aumentar la productividad, sin detenerse a conocer sus causas y consecuencias, es un puro sinsentido. Por extraño que parezca, y por mucho que el vulgo considere que las conexiones entre tecnología y productividad son algo de dominio común y pacíficamente poseído, la realidad, por desgracia, es muy diferente (23). A pesar de que muchos em-

(22) Expresiones extraídas de *Competing for the Future*, de Hamel G. y Prahalad C.K. (1994), Harvard Business School Press. Hay traducción española, Ariel, Barcelona, 1995. En la página 41 de ese libro hay una frase: «una empresa sólo puede controlar su propio destino, si sabe cómo controlar el destino de su sector», que manifiesta bien a las claras cuál es el verdadero «espíritu de competitividad»

(23) No se dispone de una teoría sólida que explique cuáles son los factores que fundamentan la productividad, ni cómo se articulan entre sí. A lo largo de este siglo, el comportamiento de la productividad en Estados Unidos, donde más trabajos se han realizado sobre el tema, ha sido muy irregular, creció muy rápidamente en los años cincuenta y sesenta, para luego crecer muy débilmente.

presarios puedan estar convencidos de que, si estuviesen en un mercado laboral «flexible», y dispusiesen de una adecuada financiación, no tendrían ningún problema para aumentar la productividad, la realidad es que, en el mejor de los casos, sólo sería probable, pero desde luego no seguro.

La productividad es un fenómeno complejo y difícil de analizar. La ortodoxia económica asegura que para aumentar la productividad es necesario mayor volumen de inversión, mejor educación y preparación profesional, mayor cohesión e integración social, etc. Pero se sospecha que el mismo crecimiento de los niveles globales de productividad puede desalentar los factores que la impulsan, produciéndose así un circuito de retroalimentación cuya estructura y comportamiento se desconocen. Por ejemplo, un hecho en apoyo de la existencia de ese ciclo de retroalimentación negativo es que, en los años setenta y ochenta, la economía norteamericana destinó más recursos a la inversión que los destinados en los años cincuenta y sesenta, y, sin embargo, la productividad de la economía norteamericana no creció ni a la mitad de la tasa en que lo hizo en aquellos años.

Tampoco se está ahora tan seguro de lo que afirmaba la sabiduría tradicional, de que el aumento de la productividad aseguraba la resolución del problema del desempleo. En los últimos años, en España se ha registrado un aumento muy considerable de productividad, y sin embargo hemos alcanzado unos niveles de desempleo desconocidos hasta entonces.

Si la productividad es producir más con los mismos recursos que antes,

entonces, la misma coherencia del sistema exige que cada vez sea menor la proporción relativa de los recursos que se dediquen a la producción. A medida que una economía avanza, los mayores espacios potenciales de aumentos de productividad se mantienen entre los sectores de más baja productividad, que son precisamente en los que trabajan los más pobres, o donde están los que no tienen trabajo o han quedado fuera del sistema.

Crear y potenciar «ventajas relativas» estratégicas, sin tener una visión global de las ventajas y desventajas de los competidores, a la larga se convierte en una debilidad, que se vuelve contra el que sigue política tan insensata. Se produce algo parecido a lo que se conoce como «paradoja de Triffin» (24).

John M. Keynes siempre juzgó que el papel de privilegio y ventaja que se otorgó el dólar, en los acuerdos de Bretton Woods, era un punto de potencial debilidad para Estados Unidos, y para todo el sistema monetario allí diseñado. Keynes propuso una unidad monetaria artificial, construida por pacto, que propuso se llamara *bancor*. Sin embargo, su propuesta fue rechazada. En 1960, Robert Triffin comprendió que el colapso del sistema monetario diseñado en Bretton Woods era inevitable. De acuerdo con la «paradoja de Triffin», si el *stock* de reservas mundiales tenía que crecer con el ritmo de crecimiento del volumen del comercio mundial,

(24) Robert Triffin (1960), *Gold and the Dollar Crisis*, Yale University Press, New Haven, Conn.

el proveedor de reservas, Estados Unidos, tenía necesariamente que incurrir en déficit comercial. Este déficit hacía posible que los otros países pudiesen acumular sus reservas en dólares. Pero, al mismo tiempo, también permitía que todos esos países pudiesen convertir sus reservas en oro, al precio establecido. En consecuencia, como señaló Triffin, el sistema era inviable y estaba sentenciado a muerte, como efectivamente así sucedió.

Ciertamente que, para llevar adelante una política, es necesario contar con todos los factores, desde la vanidad hasta el más liberal desinterés. Pero, precisamente por eso, es necesario analizar todos los factores, y huir de soluciones simplistas, ya sean las que todo lo dejan en manos de las «fuerzas del mercado», como las que descansan ciegamente en la «planificación del Estado». No debo ni puedo decir más, pero creo que he dicho lo suficiente.