

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

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

- a) Contribuir a un mejor conocimiento de los factores explicativos de la competitividad industrial de las economías centroamericanas.
- b) Desarrollar una valoración teórica del conjunto de las teorías de la competencia nacional e internacional que sirven de sustrato en los estudios de la competitividad industrial.
- c) Analizar la evolución de la competitividad de las empresas industriales centroamericanas con relación a sus competidores a la luz de la teoría de las ventajas absolutas de costes.

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

Son escasos, en comparación, los trabajos de investigación centrados en la aplicación de

la teorías de las ventajas absolutas de costes. En América Central, los estudios sobre la competitividad industrial son poco numerosos y abordan el objeto de estudio a la luz de las teorías estáticas de la competencia y competitividad (INCAE, 1999, 2000).

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

HIPÓTESIS

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

la competitividad intraindustrial e interindustrial. Asimismo, el factor coyuntural se explica por las oscilaciones del tipo de cambio nominal y el crecimiento cíclico.

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

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

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

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

La primera parte del capítulo se dedica a analizar las teorías estáticas del comercio

internacional desde la ley ricardiana de costos comparativos, su reformulación contenida en la ley de proporciones factoriales hasta las denominadas nuevas teorías del comercio o competencia internacional. Asimismo, valoramos el vínculo existente entre las teorías estáticas de la competencia internacional, los tipos de cambio nominales y reales y su resultado en los niveles de competitividad. A continuación, se discute las cuestiones relacionadas con una valoración crítica de las teorías de comercio internacional. En el tercer apartado expondremos la teoría alternativa de la competencia dinámica internacional para el caso de muchos países y monedas: la Teoría Dinámica de la Competencia basada en las ventajas absolutas de costos y precios.

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

industrias de alimentos y textil, sectores de bajo contenido tecnológico. La especialización industrial regional ha definido ciertas características en la empresa regional que se reproducen a escala nacional: (i) empresas de pequeño tamaño; (ii) utilización de tecnología obsoleta; (iii) insuficiencia de recursos financieros; (iv) empresas precio -aceptantes en insumos importados y coste-determinantes en los precios de venta, pero por factores derivados del proceso de sustitución de importaciones, que define una estructura industrial protegida.

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

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

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

ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

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

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

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

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

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

En la metodología empleada para la estimación del tipo de cambio real con costes

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

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

(Donde 3.

W_{ij} , masa salarial

nominal relativa;

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

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

Donde e_{ij} , tipo de cambio nominal de la moneda i en términos de una unidad monetaria del país j ; dY_i , deflactor implícito del PIB industrial a precios constantes de 1990 en el país i y dY_j , deflactor implícito de PIB industrial a precios constantes de 1990 en el país j . Para los países de Centroamérica, las estadísticas básicas sobre PIB industrial nominal, Deflactor implícito del PIB industrial a precios constantes de 1990, y tipos de cambio nominal en unidades monetarias de un país respecto al dólar provienen de CEPAL (1997). Asimismo, las cifras de Sueldos y Salarios provienen de ONUDI (1997). Por otra parte, las estadísticas de PIB industrial nominal y deflatores implícitos de la industria y la remuneración de asalariados proceden de la OECD (1996, 1997). El nivel general de precios, P_{ij} y el índice de paridad de poder de compra, PPP_{ij} para todos los países provienen del Proyecto “International Comparison Program” (ICP) desarrollado por la Universidad de Harvard y las Naciones Unidas (ONU) (Summer y Heston, 1994). En el caso de los países centroamericanos, algunas estadísticas de UNIDO no presentaban datos en algunos años, por lo que fueron intrapolados o extrapolados usando precios al consumo. (Véase Anexos. 1.1 a 1.9)