

# Los determinantes de la competitividad internacional de los países capitalistas avanzados

**Clemente Forero Pineda**

Profesor Asistente Departamento  
de Economía

## I. INTRODUCCION

### I.1 ¿QUE PREGUNTARNOS?

Desde comienzos de la década de 1960, distintos analistas de las cuestiones económicas internacionales comenzaron a observar el relativo decaimiento de la economía norteamericana frente a sus competidoras del Asia (Japón, más precisamente) y de Europa Occidental. En el campo político, la decadencia —relativa también— de Estados Unidos frente a su rival soviético ha sido comúnmente sustentada.

La estabilidad cambiaria del dólar se ha perdido progresivamente; la participación de Estados Unidos en el comercio mundial ha decaído en forma sustancial desde el primer quinquenio de la postguerra hasta el más reciente; los capitales norteamericanos han perdido su hegemonía absoluta en los flujos de crédito e inversiones aún dentro de la esfera capitalista mundial; los "indicadores fundamentales", las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo por ejemplo, muestran un relativo estancamiento de las fuerzas productivas norteamericanas frente a las de países competidores.

¿Cómo interpretar estas apariencias? ¿Puede hablarse de crisis de la hegemonía norteamericana? Si este es el caso, ¿se trata de una crisis coyuntural o permanente y definitiva? ¿Ha terminado la era de la Pax Americana? ¿Cuál sería la naturaleza de esa crisis, cuáles las fuerzas que la determinan? ¿Cómo surgen las economías potrillos que hoy logran enfrentarse en las arenas comerciales al pesado percherón norteamericano?

Es indispensable dar una respuesta a estos interrogantes antes de plantear otros, también de interés, dentro del área monetaria. De la

respuesta que se dé a los relativos a las condiciones del comercio dependería la que diéramos a cuestiones tales como las siguientes: ¿En qué forma se transmiten estas realidades a los mercados donde se cotizan las divisas, en particular el dólar? ¿Hacia dónde va esta divisa? ¿Quedarán quienes confían en su destino en el mismo lugar en que se encontraron hace medio siglo quienes se empeñaban en sostener que "la libra esterlina es la libra esterlina"?

La insatisfacción que se siente cuando se leen escritos que, desde distintos frentes ideológicos, responden a ellos con antipático dogmatismo y sospechoso mecanicismo, han motivado estas exploraciones. Estas no responden, por el momento a la totalidad de esas preguntas, pero comienzan a desbrozar un camino, sugieren interpretaciones de interés de los fenómenos que se observan y permiten desechar algunas falacias comunes y de uso corriente principalmente entre los pragmáticos funcionarios que tienen a su cargo el manejo de las finanzas internacionales de países subdesarrollados.

## I.2 EL LUGAR DE LA EXPLORACION

El presente artículo, que forma parte de un trabajo más amplio realizado en la Universidad Nacional, se centra en uno de los interrogantes planteados: el que se refiere a los determinantes de la competitividad internacional de los países capitalistas avanzados.

Principio analítico que sirve de punto de partida y a la vez, es corroborado en algunas de sus proyecciones a lo largo de este trabajo, es que en el largo plazo los fenómenos que ocurren en la esfera de la producción determinan los eventos comerciales y monetarios. Pero es de importancia advertir que el papel que juegan los Estados de esos países y el desarrollo político que se da en el escenario internacional impiden establecer relaciones mecánicas entre una y otras esferas.

## II. LIMITACIONES DE LOS MODELOS DE COMPETITIVIDAD

Entre las limitaciones que se pueden señalar para modelos como los que a continuación se presentan, cabe resaltar tres, para que los desarrollos matemáticos que siguen no encandilen al lector.

La primera de ellas se refiere al carácter de la competencia entre monopolios, que trasciende evidentemente el campo comercial al que estos modelos están limitados. Esta competencia se da en la colocación de capitales, en el control de productos estratégicos, en el recurso a fuentes de financiación, en el desarrollo tecnológico y en el predominio político sobre zonas de influencia.

La segunda es la consideración de las estadísticas nacionales de comercio y producción, en las que indudablemente no aparece con claridad la extensión de los procesos de producción más allá de las fronteras geográficas.

La tercera tiene que ver con el carácter estratégico que en la realidad tiene la competencia entre Estados y entre los grupos monopolistas vinculados a estos —una competencia “el todo por el todo”— en la que, por ejemplo, el dumping prolongado o inversiones de rentabilidad a muy largo plazo tienen sentido. Los resultados de los modelos que siguen deben interpretarse haciendo referencia a ese carácter de la competencia, difícilmente manejable en forma cuantitativa —no por ello susceptible de ser ignorado—. Estas formulaciones se centran en los costos y en tal sentido se limitan a analizar situaciones que son puntos de referencia, comparables a los “valores” de un juego claramente no cooperativo<sup>1</sup>.

Hechas estas advertencias, que nos permiten interpretar mejor el alcance real de los resultados que se deriven del análisis, podemos entrar a la formulación de un modelo central de competencia entre pocos países en el mercado internacional y a considerar algunas variantes cuya interpretación puede conducir a resultados de interés.

### III. DETERMINACION DE LOS PRECIOS DE EXPORTACION

En las siguientes secciones se desarrollará por etapas un modelo que explica la competitividad de un país en el mercado internacional. Una vez se comprendan los determinantes de la capacidad de competir de un país, será posible entrar a analizar la evolución de las condiciones de la competencia entre los principales países capitalistas del mundo. La ecuación que relaciona el precio de venta promedio de las empresas de un país que es posible mantener en el largo plazo, con los costos de producción y una ganancia “acostumbrada”, se derivará a partir de la consideración de la cuenta general de una empresa, a través de un proceso de agregación.

#### a. *Formación del precio de una empresa.*

La ecuación de ingresos y egresos de una empresa se puede escribir:

---

1. Para una aplicación de los conceptos de solución de juegos no cooperativos a problemas económicos, véase C. Forero, “Exclusion in an Economy with Public Goods”, *Disertacion*, Stanford 1976.

$$1) \quad p \cdot x \equiv s \cdot l + p_n \cdot n + p_m \cdot m + g + i + r$$

donde:

$p \cdot x$  = escalar, producto de la multiplicación del vector de precios por el de cantidades de los productos de la empresa.

$s$  = vector de salarios de las distintas categorías.

$l$  = vector de cantidades de trabajo de las distintas categorías.

$p_n$  = precios de materias primas nacionales.

$n$  = cantidades de materias primas nacionales.

$p_m$  = precio de materias primas importadas igual al producto del precio en dólares por la tasa de cambio.

$m$  = cantidades de materias primas importadas.

$g + i + r$  = ganancias más intereses más rentas pagados.

La anterior es una identidad en la que el último término ( $g + i + r$ ) se ha agrupado (equivale a las ganancias brutas, antes de pagarse las rentas y los intereses) y en donde las ganancias resultan como residuo de la operación empresarial.

Pero esta identidad adquiere un valor predictivo para la determinación de los precios en tendencia de largo plazo cuando las ganancias, en vez de ser tomadas como el residuo instantáneo de la operación comercial, se toman como una aspiración del empresario, que entonces entrará a fijar el precio promedio de sus productos como el resultante de un cálculo de costos adicionado de una ganancia "esperada", que muy seguramente está determinado por la experiencia de años anteriores y las posibilidades de colocación o inversión alternativas.

En escrito de hace algunos años<sup>2</sup>, se desarrollaron las distintas alternativas de comportamiento empresarial frente a cambios en los costos de producción, según las condiciones de competitividad en la

---

2. M. Ramírez, C. Forero et als., "Metodología para el cálculo del impacto de un alza de los combustibles", *Revista de Planeación y Desarrollo*, No. 1 de 1975.

industria y el horizonte de planeación de las empresas. De acuerdo con la argumentación allí presentada, aún en el caso en que la demanda juegue un papel de importancia en la determinación de los precios en el corto plazo, esta ecuación refleja las posibilidades de producir sin incurrir en pérdida y por lo tanto un punto de equilibrio (ganancia normal incluida) de la empresa.

De esa ecuación se puede derivar el costo promedio unitario de los productos de la empresa:

$$2) \quad p = s * (1/x) + pn * (n/x) + pm * (m/x) + (g+i+r)/x$$

Quedando expresado este precio de equilibrio como la suma de los siguientes términos:

- El producto del salario promedio por el inverso de la productividad promedio del trabajo.
- El producto del precio promedio de las materias primas nacionales por la productividad (así definida a partir de aquí) de las materias primas nacionales.
- Igual término para las materias primas importadas.
- El margen unitario de ganancia bruta (mark-up).

#### b. Agregación

Al plantear una ecuación idéntica a 1) para cada una de las empresas de un país, incluyendo las empresas productoras de materias primas, y sumar miembro a miembro esas ecuaciones se obtiene:

$$3) \quad VBP = S * L + Pn * N + Pm * M + G + I + R$$

donde VBP es el valor bruto de la producción (suma de todos los  $p * n$ ) y los demás símbolos son las sumas de los correspondientes a todas las firmas de la economía.

Si se tiene en cuenta que en VBP están contabilizadas las ventas hechas por las empresas de materias primas, que a su vez son la suma de las compras de materias primas nacionales hechas por todas las empresas de la economía, podemos simplificar por dicha suma:

$$4) \quad VA = S * L + Pm * M + G + I + R$$

Quedando en el término  $Pm * M$  solamente el valor de las importaciones de materias primas compradas en el extranjero.

c. *Expresión en términos de productividades y precios de factores*

Definiendo  $P_i$  como el índice de precios internos asociado con el Valor Agregado (PIB), y  $X$  como el índice de quantum de dicho valor, y finalmente dividiendo por  $X$ , obtenemos:

$$5) P_i = S * L/X + P_m * M/X + (G + I + R)/X$$

Y observando que  $L/X$  es el inverso de la productividad promedio del trabajo,  $M/X$  el contenido de materias primas importadas del producto interno bruto y  $(G+I+R)/X$  el margen promedio de ganancia BRUTA para el conjunto de la economía, se podrá escribir:

$$6) P_i = S / PROD + P_m * CONT + g$$

donde:

PROD = productividad promedio del trabajo;

CONT = relación de las importaciones al producto;

$g$  = margen de ganancia bruto (antes del pago de intereses y rentas).

A continuación se consideró el conjunto de los ocho más importantes países capitalistas de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), de Europa (Alemania, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido) y de Asia (Japón).

Con el fin de poder interpretar la anterior relación como determinante de los precios, fue preciso optar por la interpretación de  $g$  como un margen de ganancia bruta esperado, con lo que las ecuaciones presentadas resultan explicativas en el largo plazo de los niveles de los precios internos de cada una de las economías consideradas.

Estos márgenes esperados fueron estimados de acuerdo con la relación:

$$g = a + b T$$

donde  $a$  y  $b$  son constantes y  $T$  es el tiempo. A continuación se estimó el componente "margen de ganancia bruta esperado" para cada uno de los países estudiados y se definió el costo unitario total de producción —que incluye el margen esperado de ganancia bruta— en la siguiente forma:

$$7) \text{ CUT} = S / \text{PROD} + P_m * \text{CONT} + \hat{g}$$

donde  $g$  es el margen estimado por la regresión anterior.

El interrogante que se ha planteado acerca de la importancia de los factores de oferta (costos) como determinantes de los precios en el largo plazo se verificó entonces a través del análisis de la siguiente relación:

$$P_i = A_i \text{ CUT} + B_i$$

Y con el fin de relacionar esta hipótesis con los postulados presentados acerca de la competitividad (capacidad de competir) de los distintos países en el mercado internacional, se complementa el modelo con la siguiente ecuación que relaciona los precios de exportación de cada país con su nivel de precios internos:

$$P_x = A_x P_i + B_x$$

Obteniéndose el modelo de dos ecuaciones siguientes:

$$8.1) P_i = A_i \text{ CUT} + B_i$$

$$8.2) P_x = A_x P_i + B_x$$

Así, en la medida en que las exportaciones de un país dependerán de sus precios de venta, queda establecida una relación entre las exportaciones del país y los costos unitarios totales de producción que, a su vez, estarán determinados por precios de factores internos y externos por las productividades de esos factores, y por los márgenes de ganancias brutas esperados en los cuales inciden los niveles de las tasas de interés y de renta.

#### d. Precios internos y precios externos

Si se está dispuesto a perder precisión en la estimación del modelo anterior, se podrían expresar los precios de las exportaciones en el largo plazo en función directa de los costos unitarios totales, por simple sustitución de  $P_i$  en la segunda ecuación por su valor dado por la primera. Se obtendría:

$$P_x = A_d * \text{CUT} + B_d$$

donde los coeficientes de la estimación directa ( $A_d$  y  $B_d$ ) están dados por:

$$Ad = A_i x * Ax + A_i * Bx$$

$$Bd = Ax * Bi + Bx$$

siendo todos los A y B coeficientes estimadores de las relaciones lineales.

Estos modelos se estudiaron tal como están hasta aquí presentados, obteniéndose resultados para cada país en forma independiente. Debe advertirse que, por la integración de las dos ecuaciones en una sola, no necesariamente se observará —como si se observa para los precios internos— una mejor determinación de los precios por los costos en el largo plazo que en el corto plazo. En algunos países, esta determinación puede observarse: en aquellos donde las características de la economía en general, en términos de productividades, costos de factores y demás, son bastante similares a las de su sector exportador, tomado separadamente. En otros países esa mejor determinación de los precios de exportación por los costos no necesariamente se dará: será en aquellos países donde el sector exportador, por efecto de políticas estatales en general, se habrá desarrollado con características distintas de las del resto de la economía. Reflexionando acerca de los resultados obtenidos para las ecuaciones anteriores en cada país, se vió la necesidad de estudiar la posición de cada país en el contexto de la competencia en vez de considerarlos en forma independiente.

#### IV. COMPETENCIA COMERCIAL ENTRE POCOS PAISES

Los modelos anteriores consideran el mundo exterior a un país como un hecho de la naturaleza. Los demás países no son vistos como actores vivos sino como fenómenos. Existen muchas formas de recoger en un modelo las diferentes estrategias que pueden jugar los distintos actores en el escenario de la competencia internacional y que se desarrollan en trabajos anteriormente citados (ver nota 1).

A continuación se desarrolla una de ellas, derivada de los planteamientos que anteriormente se desarrollaron para explicar la competitividad de los países.

##### IV.1 DESARROLLO DEL MODELO GENERAL

La idea que se tratará de plasmar es que la competitividad de un país no solamente depende de lo que ocurre en su economía, sino que es una condición relativa a lo que se esté dando en los demás países.



Se definirán índices de costos y de precios promedio para el conjunto de los ocho principales competidores comerciales de Occidente.

Para los precios se tendrá la siguiente medida de precio promedio:

$$P_{x8} = P_x(1) * X(1)/X8 + P_x(2)/X8 + \dots + P_x(8) * X(8)/X8$$

donde:

$P_{x8}$  = promedio de los precios de las exportaciones totales de los ocho países.

$P_x(j)$  = índice de precios de las exportaciones del país j.

$x(j)$  = exportaciones del país j.

$X8$  = exportaciones totales del grupo de ocho países.

El cociente  $X(j)/X8$  es una medida del tamaño del comercio exterior del país en cuestión en relación con el comercio exterior total de los ocho países.

El concepto de precio promedio del conjunto de países, que se calculó para cada año, sirve para ubicar el precio de las exportaciones del país en relación con los demás competidores. Para cada país se definió entonces un índice de precios de exportaciones relativo al grupo de ocho países considerados:

$$P_{xr}(j) = P_x(j)/P_{x8}$$

Este índice se calculó para cada año del período considerado 1954-1979.

De otro lado, se definieron los costos unitarios promedio y relativos de cada uno de los ocho países en la misma forma que se hizo para los precios de las exportaciones:

$$CU8 = CU(1) * X(1)/X8 + \dots + CU(8) * X(8)/X8$$

$$y: CU_r(j) = CU(j)/CU8$$

Que fueron calculados para cada uno de los años considerados. Finalmente, con el objeto de establecer una ecuación donde figuren no sólo los índices de oferta (costos unitarios relativos  $CU_r$ , ya definidos y que incluyen la ganancia esperada) sino otros índices que nos permitirán comparar el efecto de otros fenómenos distintos de los costos unitarios promedio del conjunto de la economía sobre los precios de exportación, se hicieron las siguientes definiciones:

$$Pi8 = Pi(1) * X(1)/X8 + \dots + Pi(8) * X(8)/X8$$

$$ID1 = IMP/Pi8$$

$$ID2 = IPB/Pi8$$

donde:

Pi8 = Índice promedio de precios internos de los ocho países.

ID1 = Índice de control Número 1.

IMP = Índice mundial de precios de las importaciones.

ID2 = Índice de control Número 2.

IPB = Índice mundial de precios de productos básicos.

ID1 e ID2 se utilizaron alternativamente, para comparar los resultados de las regresiones. Obsérvese por lo demás que estos índices fueron deflactados para que los resultados estadísticos no reflejaran simplemente el fenómeno de la inflación. El propósito es el de mirar en qué medida los precios de exportación de cada país responden a variaciones en costos unitarios promedios de su economía y en qué medida responden, como es nuestra hipótesis para países que han tenido un importante aumento de su participación en el comercio internacional, a un manejo estratégico, en particular a necesidades de reajuste de sus balanzas comercial y cambiaria.

Igualmente, con el fin de normalizar los distintos índices y darles sentido en relación y por comparación a un año de referencia, es posible dividir los valores para ellos encontrados por el valor del índice en el año de referencia, lo que efectivamente se hizo tomando el año de 1976 como igual 100.

## IV.2 DETERMINANTES DE LA CAPACIDAD DE COMPETIR

El desarrollo estadístico de los modelos de las secciones anteriores permite responder al siguiente interrogante: ¿Por qué razones ha disminuido Estados Unidos su capacidad de competir en el curso de las tres últimas décadas? A continuación se presenta en forma gráfica los resultados de la exploración tendiente a darle una respuesta.

### a. *La pérdida de competitividad de Estados Unidos*

Los gráficos 1(a) y (b) comparan la evolución de los costos unitarios relativos, C<sub>Ur</sub>, y de los precios relativos de las exportaciones en tres países: Alemania (1), Estados Unidos (2) y Japón (5). En el período analizado (1954-1979) es posible observar cómo el índice de costos relativos de Alemania tuvo una tendencia al alza hasta 1967, que luego se revirtió hasta el final del período. Para Estados Unidos, C<sub>Ur</sub>

cae durante todo el período y para Japón es posible observar una continuada y empujada alza del índice de costos unitarios relativos, indicando con ello que el espacio que se gana en el mercado internacional en el período no se explica por disminución de sus costos relativamente a sus principales competidores y que por el contrario ese espacio se ha ganado a pesar de acercarse sus condiciones de costos cada vez más a las de estos competidores.

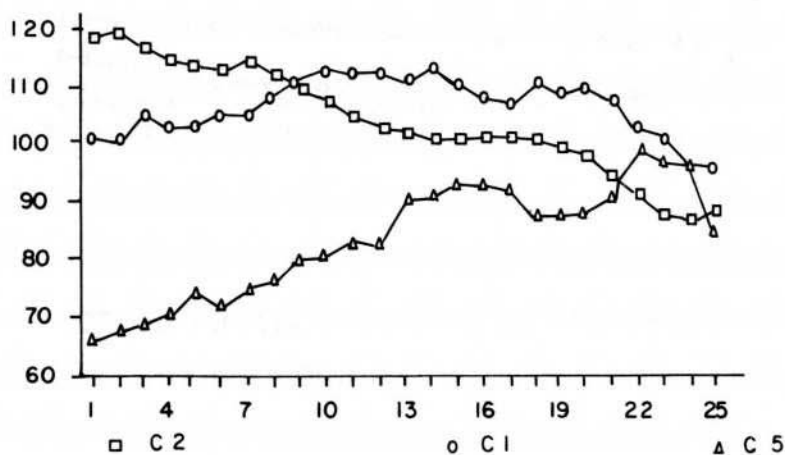


GRAFICO IA - COSTOS : USA ALEMANIA JAPON

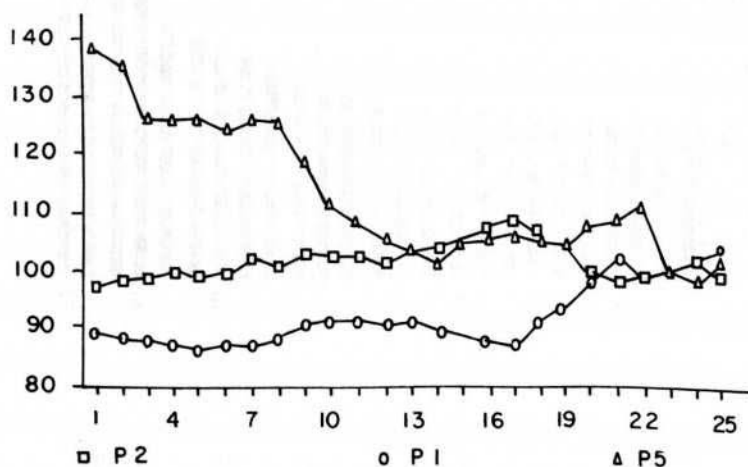


GRAFICO IB - PRECIOS : USA ALEMANIA JAPON

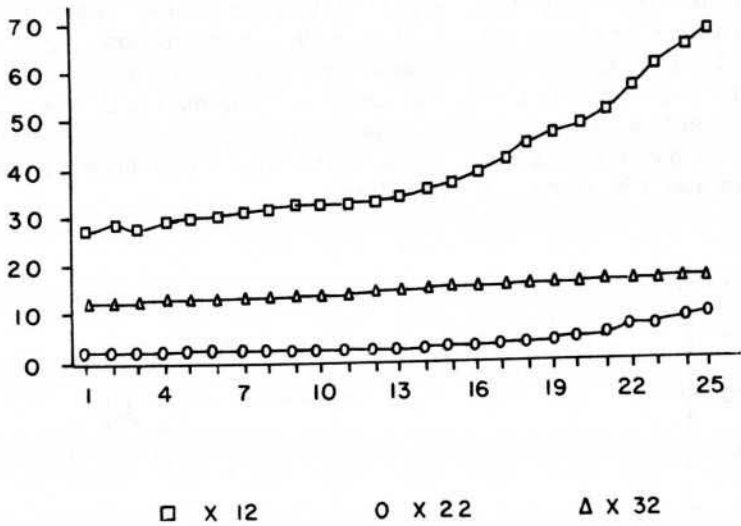


GRAFICO III.2 - COMPONENTES COSTOS - ESTADOS UNIDOS

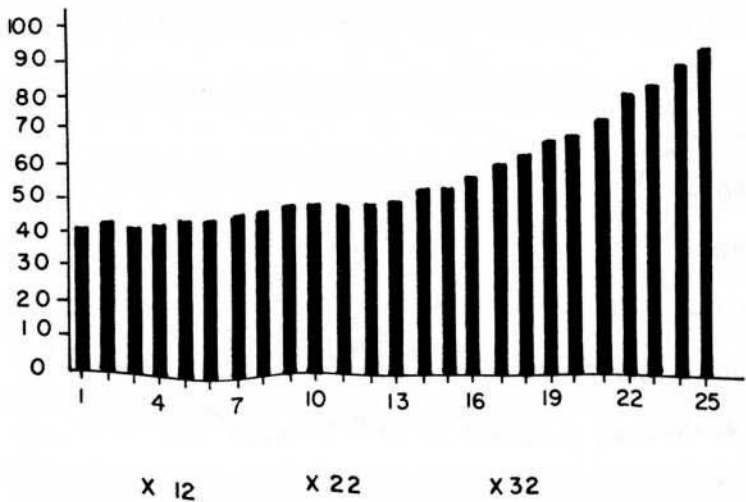
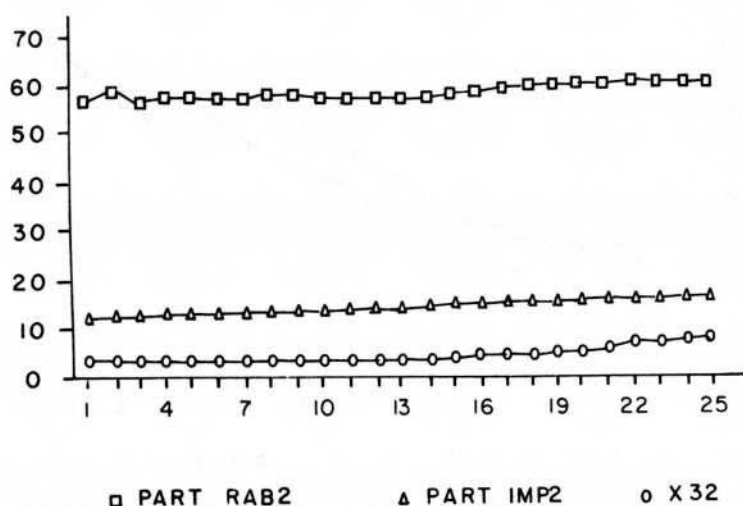
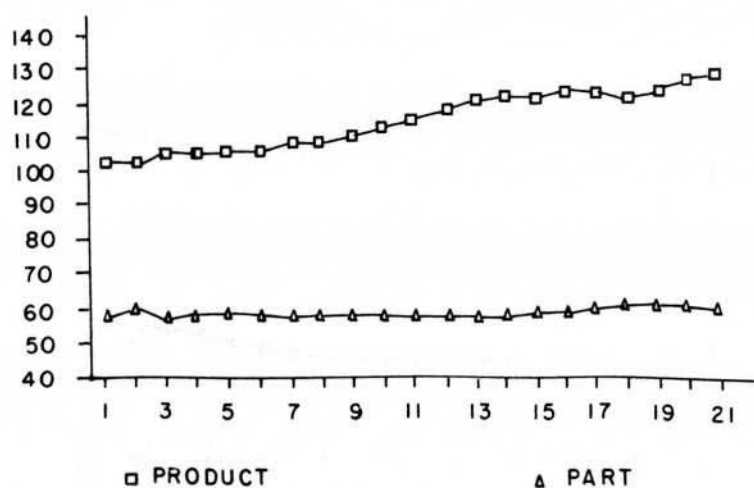


GRAFICO III.3 - COMPONENTES COSTO ACUMULADOS - USA



□ PART RAB2      ▲ PART IMP2      ○ X32

GRAFICO III.4- PARTICIPACION TRABAJO, IMPORTACIONES Y GANANCIAS MAS RENTAS EN P. N. B. - U S A



□ PRODUCT

▲ PART

GRAFICO III.5 - PRODUCTIVIDAD Y PARTICIPACION TRABAJO - U S A

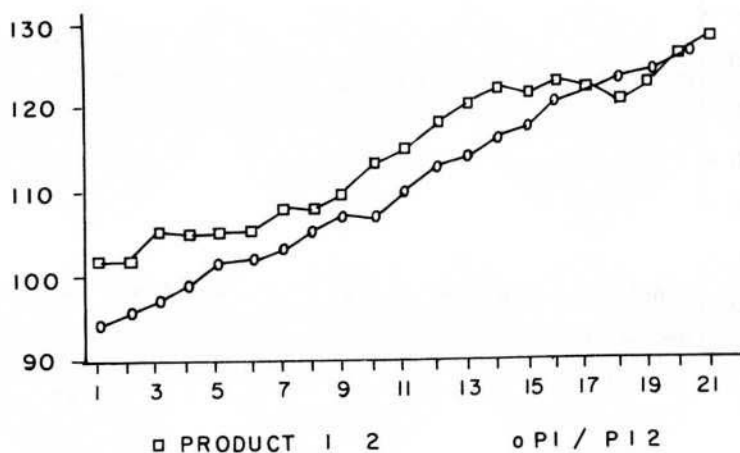


GRAFICO III.6 - PRODUCTIVIDAD Y PRECIO TRABAJO - USA

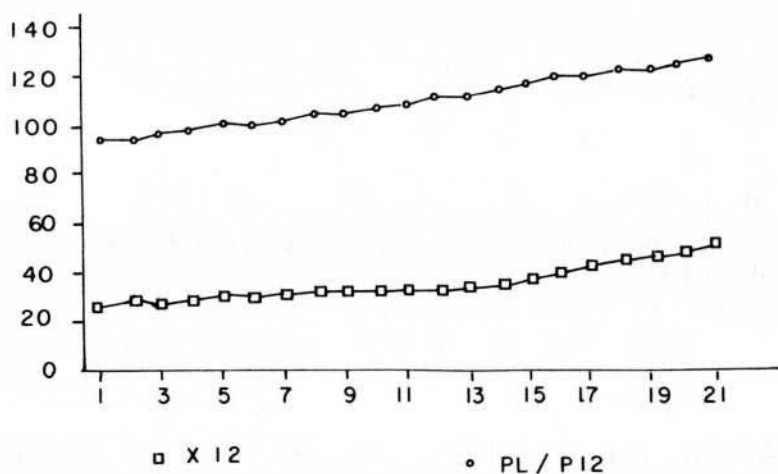


GRAFICO III.7: USA TRABAJO Y PRECIO REAL TRABAJO

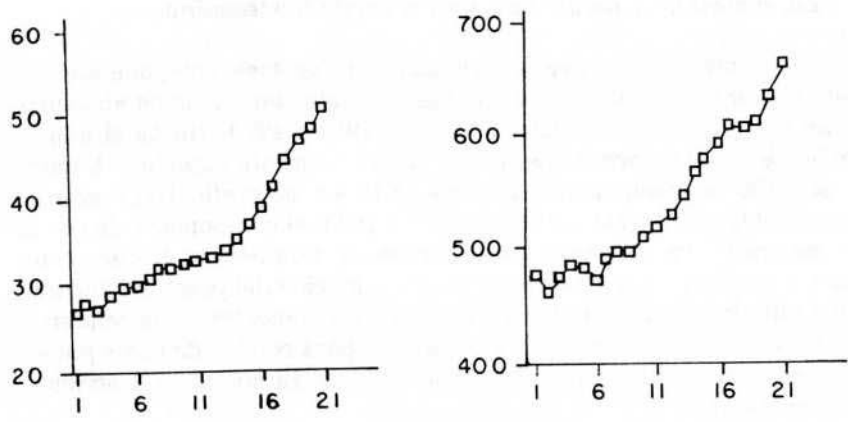


GRAFICO III - 8 : USA - COMPONENTE Y QUANTUM TRABAJO

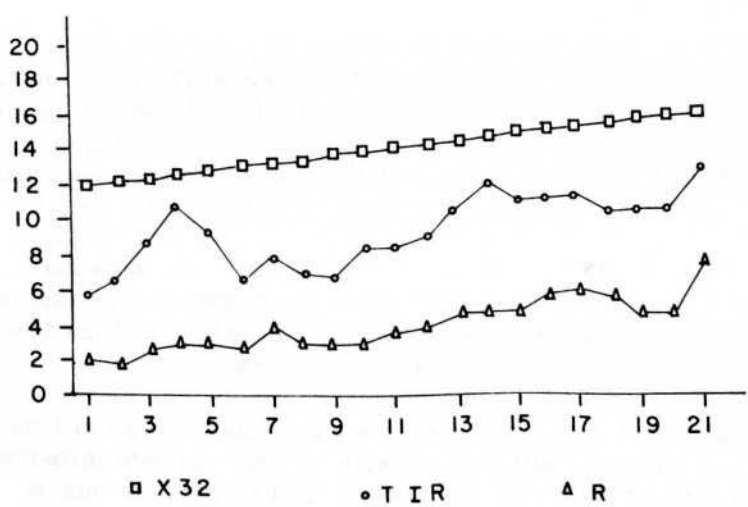


GRAFICO III - 9 : USA - COMPONENTE CAPITAL TIR E INTERES

*b. Las causas de la decadencia económica de Norteamérica*

El gráfico 2 muestra la evolución de los tres componentes del costo unitario total, CUT, para Estados Unidos en términos absolutos durante el período de análisis que va de 1954 a 1979. Hasta el año de 1967-68 los tres componentes se mantienen bastante estables. A partir de ese año, el componente salarial (X12 en el gráfico) comienza a incrementarse en forma considerable. En 1974, el componente de costos de materias primas importadas comienza también a crecer, como consecuencia obvia de los aumentos en los precios del petróleo. Durante el período de análisis las ganancias esperadas muestran una tendencia al alza, y sus niveles son altos si se les compara con los de otros países, como se verá más adelante. El gráfico 3 muestra las mismas series en valor acumulado.

Pero la importancia del componente salarial en los costos unitarios totales de Estados Unidos no crece tanto si se la mira en términos de la participación del trabajo en el PIB. Es lo que muestra el gráfico 4. En él se ve que la participación del trabajo dentro del producto interno bruto permanece casi constante en todo el período. La participación de las importaciones en el PIB muestra una tendencia similar a la ya expuesta, distinguiéndose tres etapas: la primera, de 1954 a 1967, en que se mantiene constante prácticamente. La segunda, de 1968 a 1974 en que crece moderadamente. La tercera, que parte de ese año y va hasta el final y en la que la participación de las importaciones en el PIB crece a un ritmo mayor.

Con todo merece la pena concentrar la atención en el componente salarial de los costos unitarios totales de Estados Unidos. El gráfico 6 compara la evolución de los índices de productividad y de salarios de E.E.U.U. La tendencia es muy similar, aunque el crecimiento de la productividad es, al observarse el período completo ligeramente menor que el del índice de salarios. El No. 7 compara la evolución del componente de gastos laborales dentro del CUT con la de los niveles salariales. Se observa que el crecimiento del componente es superior al del índice salarial hasta mediados de la década de los 60, y que de allí en adelante el índice de salarios crece más rápidamente.

El gráfico 8 compara la evolución del componente ya mencionado con el quantum de trabajo incorporado, mostrando esta la tendencia inversa, como es lógico, de lo que se ha dicho para el índice salarial.

En suma el aumento de los salarios por encima de los niveles de los aumentos de productividad sólo pudieron haber contribuido en una



muy pequeña parte a disminuir la competitividad de los Estados Unidos en el mercado internacional, y no puede este elemento considerarse como la explicación central del fenómeno que se busca explicar. En cambio el lento crecimiento de esa productividad, en comparación con el que se da en otros países, constituye la explicación fundamental del incremento en el componente salarial, que es a su vez la principal explicación de la pérdida de competitividad norteamericana.

El gráfico 9 explora razones adicionales de la pérdida de competitividad de Estados Unidos. En él se muestra la tendencia creciente del componente "ganancias brutas" dentro de los costos unitario totales. Como se trata de una tendencia (que es lo que nos permite hablar de ganancias esperadas) no se observa en el gráfico la evolución real año por año de esas ganancias unitarias. En el mismo gráfico aparecen la tasa interna de retorno (TIR) de la economía norteamericana (cifras tomadas de libro de Kendrick-Vaccara, *New Developments in Productivity Measurement and Analysis*) y la evolución de las tasas reales de interés (R), ambas crecientes. Del gráfico es posible deducir que la explicación fundamental del crecimiento del componente "remuneración bruta al capital" de 12% aproximadamente a más de 15%, no es el aumento de la ganancia neta industrial sino la redistribución de ingresos entre el capital industrial y el financiero a favor de este último.

### c. *El ascenso de Europa y Japón*

En el desarrollo del modelo teórico sobre cuyas bases se elaboró la presente explicación, se explicó el carácter relativo de las capacidades de competir de los distintos países con respecto a los demás. No queda por ello completa la explicación de la caída de la competitividad norteamericana sin explicarse antes las razones del ascenso relativo de sus principales competidores. A continuación se presentan gráficos que sintetizan el análisis hecho para los demás países considerados.

Los gráficos 10 y 11 muestran respectivamente la evolución de los costos unitarios y precios de exportación relativos de tres países europeos: El Reino Unido (C3 y P3), Francia (C4 y P4) e Italia (C6 y P6). Si se comparan las curvas correspondientes a Italia con las mostradas en los gráficos 1(a) y 1(b) para Japón, se observará una gran similitud: Los costos unitarios relativos crecen marcadamente y los precios de exportación relativos caen en igual forma. Se trata de dos países en donde los crecimientos de la productividad en el curso del período analizado fueron notables, más en Japón como se sabe, lo que se refleja en las curvas que se están comparando de costos y precios unitarios relativos.

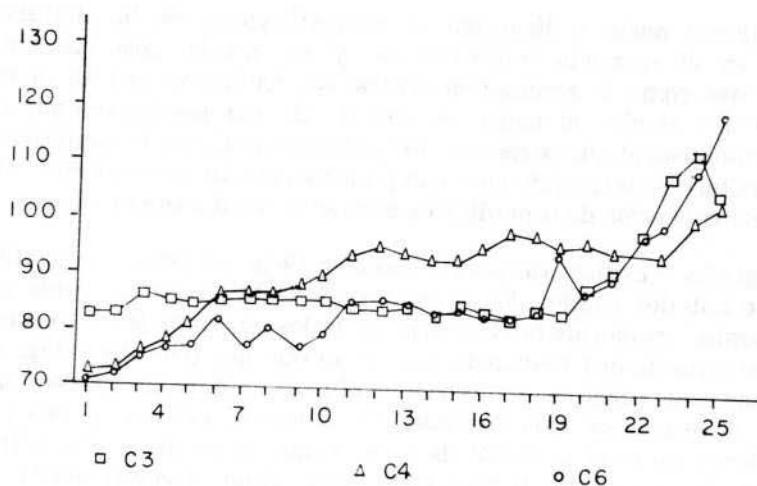


GRAFICO III-10 : COSTOS UK FRANCE ITALIA

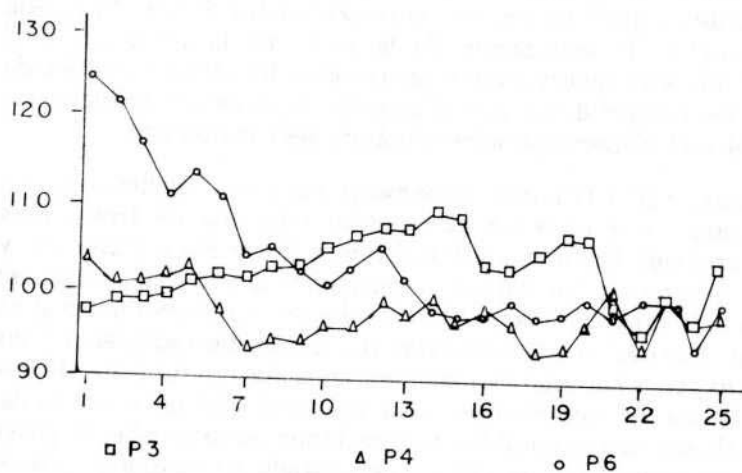


GRAFICO III-11 PRECIOS UK FRANCIA ITALIA

## Determinantes de la competitividad internacional

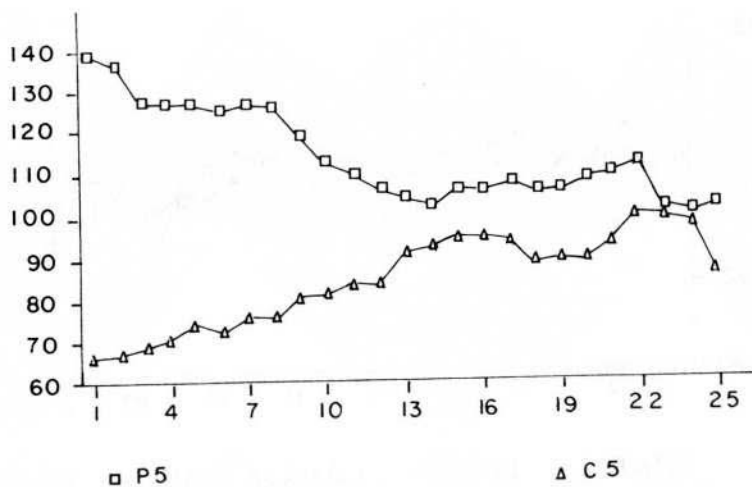


GRAFICO III-12 : JAPON - CORTO PLAZO

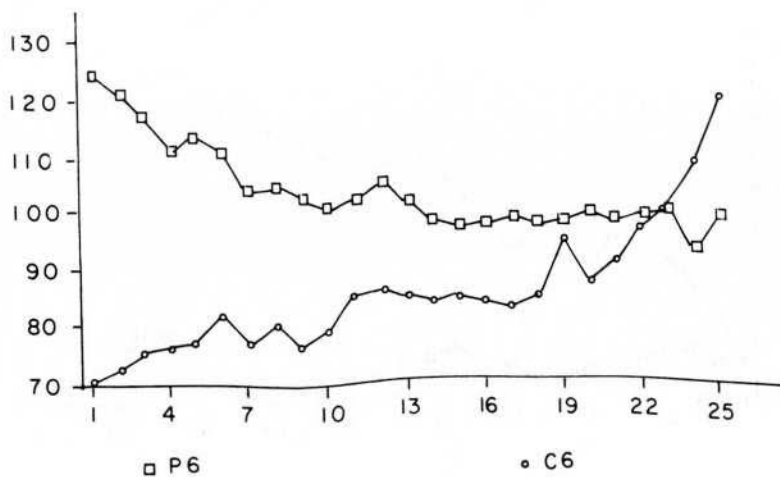


GRAFICO III - 13 : ITALIA - CORTO PLAZO

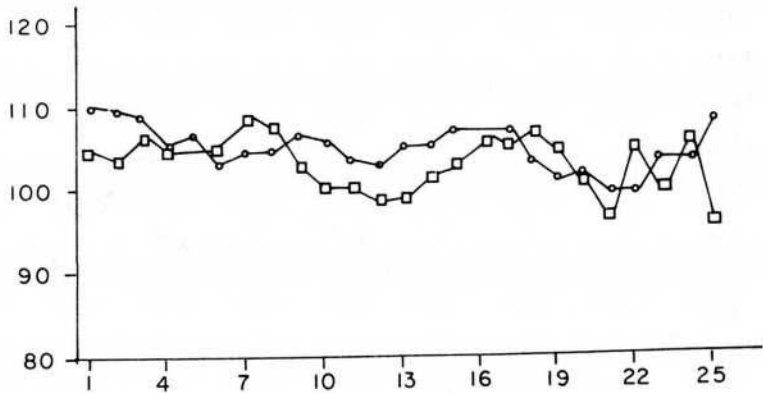


GRAFICO III-14 : CANADA - CORTO PLAZO  
2ª ESCALA

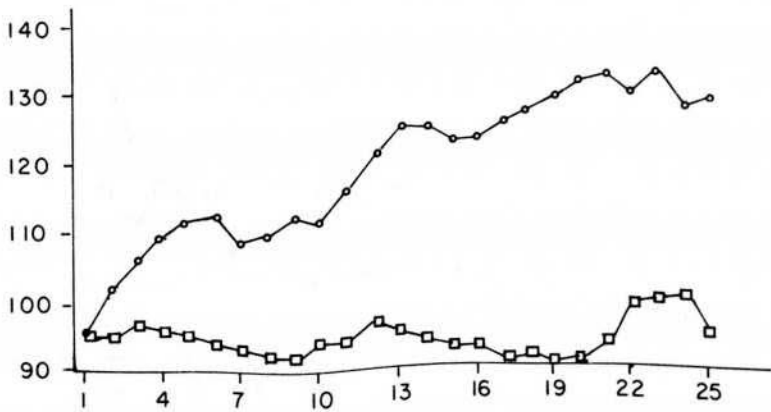


GRAFICO III-15 : HOLANDA - CORTO PLAZO

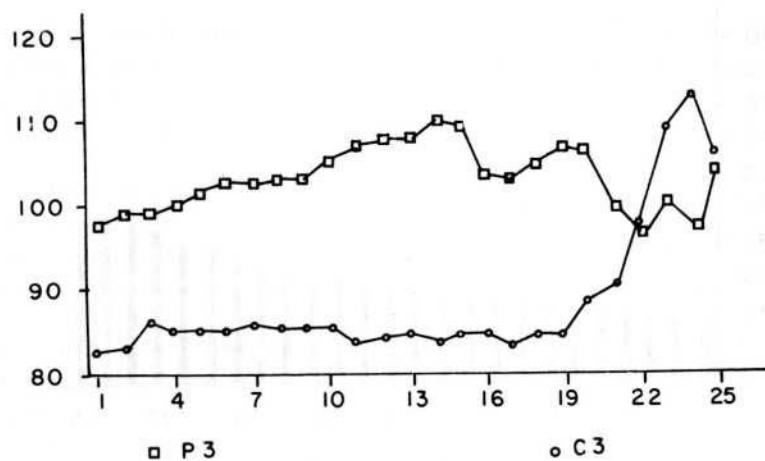


GRAFICO III - 16 : INGLATERRA - CORTO PLAZO

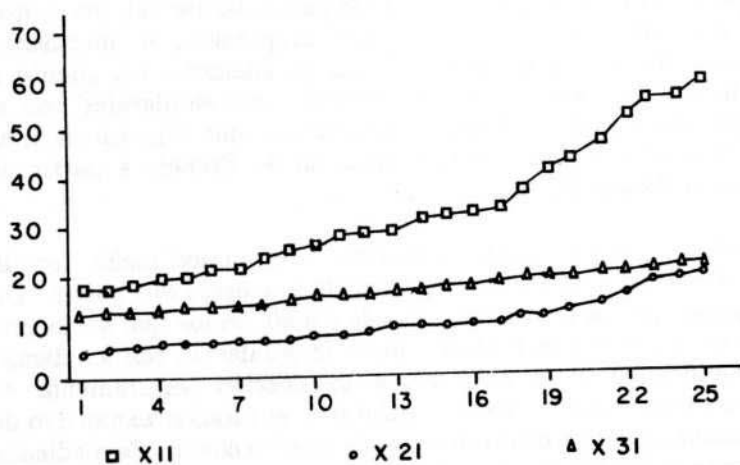


GRAFICO III - 17 : ALEMANIA - COMPONENTES COSTO

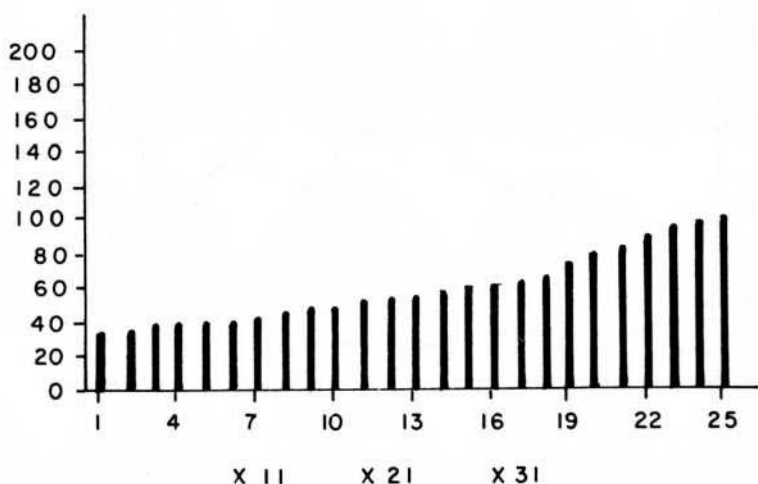


GRAFICO III-18 : ALEMANIA - COMPONENTES COSTO  
ACUMULADO

Entre los países de este subgrupo de Europa, el Reino Unido muestra un claro estancamiento de los costos unitarios relativos de 1954 a 1973. De allí en adelante, estos crecen rápidamente hasta 1976 y caen un poco en los dos años siguientes.

El proceso seguido por Francia se podría considerar inverso: en la primera parte del período (de 1954 a 1966 particularmente), los costos unitarios relativos crecen en una buena proporción, se mantienen estancados hasta el 74 para crecer de allí en adelante. En cuanto a Italia, país sobre el cual ya hemos observado una similitud con el Japón sigue las etapas de Francia, aunque por una trayectoria más baja al comienzo que luego se alza sobre la de Francia a partir de mediados de la década del 70.

De estos resultados puede concluirse una periodización en la evolución de los factores de la competitividad de estos dos países: Un primer período que va hasta mediados de los 60, en los que se da una rápida evolución de costos unitarios hacia la igualación con los demás países incluidos en el análisis (cuya explicación seguramente se encuentra en el rápido incremento de salarios y el carácter expansivo de la acumulación), una fase de estancamiento en esos costos (de mediados de los sesenta hasta 1974), probablemente asociada con el paso de una acumulación sobre la base de plusvalía absoluta a una acumulación

sobre la base de plusvalía relativa, dentro de un proceso de capitalización acelerada, y una tercera fase en donde los costos unitarios vuelven a impulsarse pero ahora por el crecimiento abrupto de los costos de las materias primas.

En lo que se refiere a los precios relativos de exportación, Francia e Italia muestran una ligera tendencia a igualarse con sus competidores (con oscilaciones obviamente) en el total del período, aunque esta tendencia se debe a lo que ocurre en los primeros años, pues después hay un estancamiento que, de 1967 aproximadamente para acá, mantiene esos precios muy cerca del nivel observado en el año de referencia (1976). El Reino Unido en cambio, presenta una fase de crecimiento en la primera década y media analizada y luego una caída a los niveles iniciales. Debe recordarse, para interpretar mejor estos resultados, que los cálculos se han hecho en dólares a la tasa de cambio vigente en cada fecha y, por lo tanto, los fenómenos cambiarios están siendo recogidos en este análisis, como uno de los factores que indudablemente inciden en la competitividad de las mercancías que coloca un país en el mercado internacional.

La comparación hecha entre Japón e Italia se ve más claramente en los gráficos 12 y 13. Pero es interesante observar la bifurcación de tendencias que se da en costos a partir de 1976, indicando la formidable capacidad de ajuste de la economía japonesa a las nuevas condiciones de los mercados de energéticos y la poca flexibilidad de la economía italiana para operar los ajustes correspondientes.

El cuadro que muestra Canadá es quizá el más convencional (el No. 14): precios y costos siguen el mismo balanceo cíclico, no dejando obviamente de darse un rezago, alrededor de niveles de costos y precios ligeramente superiores en todo el período a los del promedio de los ocho grandes en el período de referencia. Esto quizás se explique, además de las políticas estatales que pueden haber jugado para ello, por el mercado cautivo que constituye para la producción canadiense su frontera con los E.E.U.U.

En cambio en Holanda (el gráfico 15) contrasta el nivel de precios relativos de exportación relativamente estable y un poco por debajo del promedio, con el abrupto crecimiento de los costos unitarios de producción. Situación que el análisis lógico sólo puede reconciliar haciendo referencia a las bien conocidas políticas de subsidio agresivo a las exportaciones del gobierno de los Países Bajos, cuyo objeto de neutralizar, entre otros, el efecto de las alzas en los costos del petróleo,

parece haberse logrado a partir de una radical disociación entre el mercado interno y el externo.

El gráfico 16 presenta de nuevo, en un sólo gráfico, la evolución de costos y precios del Reino Unido. El crecimiento de los precios de exportación relativos entre 1954 y 1968, determinante indiscutible de la pérdida de mercados de este país, se ve seguido de una caída, que se da por la vía de la devaluación de la libra. Es también notable el abrupto crecimiento de los costos unitarios relativos que se da de 1973 a 1978. De ahí en adelante es plausible una caída o estabilidad de los costos, por la disponibilidad que desde entonces tiene el Reino de petróleo nacional y un aumento de los precios relativos explicable por la mayor importancia que a partir de entonces han de cobrar las exportaciones petroleras dentro de la canasta de sus mercancías exportadas.

Ha quedado, para terminar<sup>3</sup>, un análisis más detallado del llamado "milagro alemán", dentro del marco metodológico que se ha propuesto en este trabajo. Las curvas de 1(a) y (b), más atrás, mostraban la evolución de los costos y precios unitarios relativos de Alemania en comparación con Japón y Estados Unidos.

Desde el comienzo del período hasta 1971, los precios de exportación relativos se mantienen consistentemente por debajo del promedio, alrededor de un 10%. A partir de entonces hasta 1973, estos comienzan a subir hasta niveles cercanos al promedio, y a partir de allí se estabilizan en ese nuevo nivel hasta el final de la década. Los costos unitarios relativos presentan una tendencia creciente en la primera mitad del período analizado y luego una tendencia descendiente, en niveles todos superiores a los del promedio hasta 1974, y sólo desde entonces por debajo de él. La tendencia de estos costos es similar a la que presenta el Reino Unido. Sin embargo, la trayectoria comercial de Alemania ha sido mucho más exitosa en la postguerra. Esto invita a un análisis más detenido de los componentes de esos costos, del que quizá puedan extraerse algunas conclusiones generales de importancia. Es lo que se hace en los siguientes párrafos.

---

3. Puesto que el caso japonés es sin duda alguna el más interesante de los presentados, esta investigación se vió en la necesidad de estudiar más de cerca y en detalle el desarrollo de dicho país y las políticas industriales que condujeron a su actual ubicación en el escenario internacional. Véase C. Forero, "La competencia entre países capitalistas avanzados", Universidad Nacional, Mayo de 1985. Las estadísticas usadas en este artículo provienen todas de U.N.O., *National Income Accounts* y FMI, *International Financial Statistics*.



17 y 18 muestran, en curvas simple y acumulada, la evolución de los componentes del costo unitario de Alemania. Sorprende quizá la continuidad en el crecimiento de dichos componentes, que sin embargo se aceleran a partir del año 67 (en lo que se refiere al componente salarial y al componente de materias primas importadas. Es interesante observar que de 1976 en adelante, Alemania logra estabilizar el crecimiento del componente de costos unitarios de importaciones, después del alza de los precios del petróleo de años anteriores. Pero no se observa ningún rasgo que permita explicar la competitividad de Alemania por la vía de los precios, poniendo de presente la necesidad de comprender la competitividad que se logra por la vía de la calidad, fenómeno mucho más difícil de captar cuantitativamente.

En esta forma se concluyen las observaciones que se pueden extraer del análisis propuesto y que han permitido un balance detallado de la evolución de la capacidad de competir de los ocho países capitalistas avanzados escogidos. En secciones subsiguientes se establecerá el vínculo entre esa capacidad de competir y las variaciones efectivamente logradas en las fracciones del comercio que abarcan los países estudiados.

## V. PRECIOS DE LAS EXPORTACIONES

### a. *La competencia y las teorías del comercio*

La diversidad que presentan los gráficos presentados impide hacer generalizaciones simples. Por el contrario obliga a profundizar en el problema de los determinantes de los precios de exportación de los países capitalistas avanzados.

El problema no es sólo de naturaleza empírica: no se trata solamente de categorizar países (lo que se hará, de cualquier forma) sino de reflexionar acerca de las grandes corrientes del pensamiento acerca del comercio internacional, a la luz de los resultados que se encuentren: ¿En qué medida apoyan o refutan los resultados encontrados las teorías de "ventajas comparativas", "ventajas absolutas" como leyes reguladores del intercambio internacional? ¿Qué importancia tienen las políticas de los Estados de países estudiados en este trabajo sobre los precios y las corrientes del comercio internacional? Desde ya podemos anunciar nuestra conclusión al respecto: Las exploraciones de la relación entre precios de exportación y costos indicarían que el comercio internacional, más que regularse por una teoría de ventajas comparativas, y aún postulando que los niveles de precios internos de cada país están directamente relacionados con sus costos de producción

en el largo plazo, se regula por lo que podría denominarse un neo-mercantilismo, en el que:

1. No se da la especialización que se derivaría de la teoría de las ventajas comparativas;
2. Los costos promedio unitarios relativos de los países que más avances han logrado en su participación en el comercio mundial afectan los precios de exportación relativos en el mediano plazo más que en el largo plazo;
3. Los precios de exportación en el largo plazo se ajustan en forma principal a la evolución de los precios de los productos básicos, en acuerdo con una estrategia que se presenta como la de fijar precios de exportación relativos en función de la evolución de los precios de productos básicos.

Para desarrollar estas hipótesis se ha hecho un análisis econométrico de las ecuaciones planteadas al término de la sección IV.1, como síntesis del modelo teórico que ha servido de guía a esta exploración. Después de numerosas regresiones corridas, en las que se fue perfeccionando la escogencia de las variables utilizadas y desarrollando el propio modelo teórico para tener en cuenta los problemas que en este tipo de relaciones se introducen por el fenómeno de la inflación, y para corregir la autocorrelación, se obtuvieron los resultados que se presentan en las páginas siguientes.

Record No.	1
PAIS	REINO UNIDO
UN PERIODO	
ECUACION	$PX = 0.1531 + 0.1791 CU + 0.6189 IMP$
PROBABILID	(.0001) (.0119) (.0001)
R CUADRADO	0.9559
AUTOCORR 3	0.2024
PROM MOV 5	
ECUACION 5	$PX5 = 0.1572 - 0.3185 CU5 - 0.4925 IMP5$
PROBABIL 5	(.0001) (.0008) (.0003)
R CUADR 5	0.9722
AUTOC 3 5	0.1427

Record No.	2
PAIS	REINO UNIDO
UN PERIODO	
ECUACION	$PX = 0.1767 + 0.3859 CU + 0.3271 IPB$
PROBABILID	(.0001) (.0001) (.0006)
R CUADRADO	0.9728
AUTOCORR 3	0.0471

PROM MOV 5  
 ECUACION 5  $PX5 = 0.1589 + 0.2630 CU5 + 0.4539 IPB5$   
 PROBABIL 5  $(.0001) (.0009) (.0001)$   
 R CUADR 5 0.9906  
 AUTO C 3 5  $-.1379$

Record No. 3  
 PAIS JAPON

UN PERIODO  
 ECUACION  $PX = 0.1622 + 0.1188 CU + 0.9880 IMP$   
 PROBABILID  $(.0001) (.0468) (.0001)$   
 R CUADRADO 0.9664  
 AUTOCORR 3  $-.1871$

PROM MOV 5  
 ECUACION 5  $PX5 = 0.1341 + 0.2465 CU5 + 1.1592 IMP5$   
 PROBABIL 5  $(.0001) (.0001) (.0001)$   
 R CUADR 5 0.9874  
 AUTO C 3 5  $-.0563$

Record No. 4  
 PAIS JAPON

UN PERIODO  
 ECUACION  $PX = 0.1783 + 0.0929 CU + 0.6161 IPB$   
 PROBABILID  $(.0002) (.3411) (.0001)$   
 R CUADRADO 0.9194  
 AUTOCORR 3 0.2193

PROM MOV 5  
 ECUACION 5  $PX5 = 0.1290 + 0.2043 CU5 + 9193 IPB5$   
 PROBABIL 5  $(.0001) (.0903) (.0001)$   
 R CUADR 5 0.9739  
 AUTO C 3 5 0.0343

Record No. 5  
 PAIS ITALIA

UN PERIODO  
 ECUACION  $PX = 0.1288 + 0.0256 CU + 0.8696 IMP$   
 PROBABILID  $(.0001) (.5872) (.0001)$   
 R CUADRADO 0.9785  
 AUTOCORR 3  $-.0268$

PROM MOV 5  
 ECUACION 5  $PX5 = 0.1089 + 0.0812 CU5 + 0.9555 IMP5$   
 PROBABIL  $(.0001) (.0684) (.0001)$   
 R CUADR 5 0.9913  
 AUTO C 3 5 0.0508

Record No.	6
PAIS	ITALIA
UN PERIODO	
ECUACION	$PX = 0.1092 + 0.2272 CU + 0.5269 IPB$
PROBABILID	(.0001) (.0109) (.0001)
R CUADRADO	0.9727
AUTOCORR 3	0.2110
PROM MOV 5	
ECUACION 5	$PX5 = 0.0942 + 0.0348 CU5 + 0.7038 IPB5$
PROBABIL 5	(.0001) (.6596) (.0001)
R CUADR 5	0.9931
AUTOC 3 5	0.1461
Record No.	7
PAIS	ESTADOS UNIDOS
UN PERIODO	
ECUACION	$PX = -0.0122 + 0.4822 CU + 0.5829 IMP$
PROBABILID	(.3320) (.0001) (.0001)
R CUADRADO	0.9953
AUTOCORR 3	-.0911
PROM MOV 5	
ECUACION 5	$PX5 = -0.0090 + 0.4889 CU5 + 0.5698 IMP5$
PROBABIL 5	(.2030) (.0001) (.0001)
R CUADR 5	0.9983
AUTOC 3 5	-.1284
Record No.	8
PAIS	ESTADOS UNIDOS
UN PERIODO	
ECUACION	$PX = -0.0964 + 0.8659 CU + 0.2673 IPB$
PROBABILID	(.0641) (.0001) (.0044)
R. CUADRADO	0.9562
AUTOCORR 3	-.1242
PROM MOV 5	
ECUACION 5	$PX5 = 0.0151 + 0.4044 CU5 + 0.5046 IPB5$
PROBABIL I5	(.1840) (.0001) (.0001)
R CUADR 5	0.9976
AUTOC 3 5	-.4924
Record No.	2
PAIS	FRANCIA
I	
ECUACION 1	$PX = 0.0671 + 0.1100 CU + 0.7977 IMP$

PROBABIL 1	(.0001)	(.0005)	(.0001)
R CUADR 1	0.9953		
AUT 3ORD 1	0.0627		
II			
PRO MOV 5			
ECUACION 5	PX5 = 0.0590 + 0.1102 CU5 + 0.8133 IMP5		
PROBABIL 5	(.0001)	(.0001)	(.0001)
R CUADR 5	0.9980		
AUT 3ORD	0.0456		
Record No.	3		
PAIS	FRANCIA		
I			
ECUACION 1	PX = 0.0486 + 0.3792 CU + 0.4543 IPB		
PROBABIL 1	(.1214)	(.0028)	(.0001)
R CUADR 1	0.9529		
AUT 3ORD 1	0.1274		
II			
PRO MOV 5			
ECUACION 5	PX5 = 0.0478 + .1204 CU5 + 0.6696 IPB5		
PROBABIL 5	(.0001)	(.0001)	(.0001)
R CUADR 5	0.9950		
AUT 3ORD 5	0.0107		
Record No.	4		
PAIS	HOLANDA		
I			
ECUACION 1	PX = 0.0349 + 0.0559 CU + 0.8723 IMP		
PROBABIL 1	(.0011)	(.0894)	(.0001)
R CUADR 1	0.9976		
AUT 3ORD 1	0.1464		
II			
PRO MOV 5			
ECUACION 5	PX5 = 0.0326 + 0.0299 CU5 + 0.9154 IMP5		
PROBABIL 5	(.0001)	(.0109)	(.0001)
R CUADR 5	0.9998		
AUT 3ORD 5	0.0335		
Record No.	5		
PAIS	HOLANDA		
I			
ECUACION 1	PX = -0.0063 + 0.4367 CU + 0.3509 IPB		
PROBABIL 1	(.8884)	(.0006)	(.0023)
R CUADR 1	0.9402		
AUT 3ORD 1	-.0114		

II	
PRO MOV 5	
ECUACION 5	$PX5 = 0.0253 + 0.0106 CU5 + 0.7767 IPB5$
PROBABIL 5	(.0013) (.6740) (.0001)
R CUADRD 5	0.9987
AUT 3ORD 5	-.1357

Record No. 10  
PAIS CANADA

I	
ECUACION 1	$PX = 0.0760 + 0.2133 CU + 0.7081 IMP$
PROBABIL 1	(.0001) (.0006) (.0001)
R CUADRD 1	0.9889
AUT 3ORD 1	-.2281

II	
PRO MOV 5	
ECUACION 5	$PX5 = 0.0667 + 0.2051 CU5 + 0.7360 IMP5$
PROBABIL 5	(.0001) (.0001) (.0001)
R CUADRD 5	0.9967
AUT 3ORD 5	-.0643

Record No. 11  
PAIS CANADA

I	
ECUACION 1	$PX = 0.0567 + 0.4240 CU + 0.4162 IPB$
PROBABIL 1	(.0985) (.00014) (.0002)
R CUADRD 1	0.9531
AUT 3ORD 1	-.0750

II	
PRO MOV 5	
ECUACION 5	$PX5 = 0.0635 + 0.2172 CU5 + 0.5944 IPB5$
PROBABIL 5	(.0010) (.0073) (.0001)
R CUADRD 5	0.9911
AUT 3ORD 5	-.1701

En las páginas anteriores se han incluido las características de las regresiones que fueron exploradas para analizar los determinantes de los precios de exportación. Todas ellas presentan, después de haber corregido autocorrelación, ajustes casi perfectos, con R-cuadrados superiores a 98% en casi todos los casos y en unos pocos, por debajo de ese nivel pero en todo caso superior a 95%, exceptuada una de las regresiones, que presenta un R-cuadrado de 91%. En cada registro aparecen dos regresiones hechas sobre las mismas variables, la primera

tomando valores anuales y la segunda tomando promedios móviles de cinco años, para contrastar lo que ocurre en el mediano y en el largo plazo. Aparecen dos registros correspondientes al mismo país: ambos toman CU (costos unitarios relativos) como determinante de los precios de exportación. El primer registro, sin embargo, se refiere a IMP (índice normalizado del valor de las importaciones mundiales) y el segundo a IPB, índice normalizado de los precios de productos básicos.

La primera observación tiene un carácter absoluto: En todos los países analizados, el índice de productos básicos (IPB) es determinante más importante de los precios de exportación en el largo que en el mediano plazo.

La importancia de este índice varía, sin embargo, de país a país: En Japón es donde más la tiene, tanto en el mediano como en el largo plazo; en Estados Unidos y en el Reino Unido es donde menos la tiene. El resultado puede obviamente asociarse con el grado de dependencia del país en relación con importaciones de productos básicos: en Japón es muy alto, en cambio en Estados Unidos y en el Reino Unido es relativamente bajo. Finalmente, es en Holanda donde mejor se observa un contraste entre la importancia de este determinante en el mediano y el largo plazo.

De otra parte, si se observa el primer registro correspondiente a cada país, el que compara CU con IMP como determinantes de los precios de exportación, es posible agrupar a los países estudiados así:

1er grupo: Los "agresivos", Japón, Italia y Holanda. La importancia de IMP es mayor en el largo que en el mediano plazo y, además, es muy grande: son países con una clara estrategia orientada hacia el sector exportador en el período estudiado, y en los que se da una marcada dualidad entre las condiciones (particularmente de productividad) en que se desarrolla la actividad del sector exportador y el resto de la economía. Recuérdese, de otro lado, los resultados gráficos de la sección anterior, que señalan para Japón e Italia una caída abrupta de los precios relativos de exportación y un crecimiento marcado de los costos unitarios relativos.

2º grupo: Los "integrados", Estados Unidos y Reino Unido. Son países donde los costos unitarios relativos pesan más como determinantes de los precios de exportación relativos en el largo que en el mediano plazo. El índice de importaciones mundiales, reflejo del tamaño del mercado, pesa más en el mediano que el largo plazo. Por corresponder esta

situación a una relación directa entre precios internos y precios de exportación, es posible explicar el resultado asegurando que sus sectores exportadores participan de las condiciones generales de la producción en sus economías. No hay en ellos un dualismo tan marcado entre sector exportador y conjunto de la economía, como para dar lugar a comportamiento de los precios de exportación de movimiento contrario al de los costos de producción promedio del conjunto de su economía. Una explicación complementaria, particularmente cierta para el caso de Estados Unidos, es la magnitud de su tamaño dentro de la economía mundial que hace que sus precios internos sean referencia obligada de sus competidores.

3er grupo: Los "intermedios", Alemania, Francia, Canadá. Tienen un comportamiento intermedio entre los dos grupos anteriores. Son países cuyos precios relativos de exportación están determinados en el largo plazo por un mercado externo, sobre el cual no tienen mayor determinación, y en tal medida se podría decir que son pasivos. El coeficiente de IMP crece moderadamente al pasar de mediano a largo plazo, y el coeficiente de los costos unitarios relativos se mantiene estable (sube muy ligeramente para Francia y Alemania, y cae moderadamente para Canadá). Pero, a pesar de su relativa pasividad, son países que han ganado importantes fracciones en el mercado internacional.

En síntesis, los resultados anteriores pueden generalizarse retornando a la hipótesis planteada del neo-mercantilismo: Los países "agresivos", aquellos que desarrollan estrategias especiales con relación a su sector exportador (Japón e Italia, principalmente), avanzan en el mercado internacional en proporciones significativas, como se verá en el siguiente capítulo. Los países intermedios también avanzan; son países donde el ingreso per cápita se ha incrementado hasta llegar a niveles muy cercanos a los de Estados Unidos, pero sus mercados internos no son lo suficientemente amplios como para ser determinantes de los precios internacionales. Los países "integrados", aquellos donde las condiciones del sector externo no se distinguen de las del conjunto de la economía, han perdido en el mercado internacional.

¿Qué se puede decir acerca de las clásicas teorías del comercio? Primero, que no se observa ninguna tendencia marcada hacia la especialización resultante de una supuesta vigencia de alguna "ley" de las ventajas comparativas<sup>4</sup>; segundo, que la ley del valor puede

---

4. Véanse en particular las conclusiones del artículo de Ghymers, Ch, "Taux de change tendanciels et spécialisation" en *Revue d'Économie Politique*, Vol 91. No. 1, 1981, pp. 25-55.



observarse claramente para explicar los precios internos de las economías<sup>5</sup>, y aunque constituye el punto de referencia que marca los costos de desarrollar estrategias para la toma de los mercados, no se observa directamente en el escenario internacional por causa de la generalización de políticas cuya principal característica es que conducen a la segregación de las condiciones que rigen para el sector externo, en relación con las del resto de la economía.

#### *b. Ventajas sectoriales y precios de exportación*

Lo anterior puede ser complementado con otra observación: tiene que ver con la composición sectorial de la producción, que indudablemente determina la competitividad internacional de los países. Los sectores de bienes de capital y productos de ingeniería se constituyen, en particular, en sectores de punta sobre los cuales se apoya la fuerza de una industria en el mercado internacional. La producción de bienes de capital como fracción de la producción industrial total pasó, en Japón, de 31.7% a 48.5% entre 1960 y 1974; en Italia, de 29.9% a 36.5%. Son estos dos los países donde más se incrementó la proporción señalada, y en tal forma que Italia llega casi a igualar a los demás países considerados, y Japón entró a superar con ventaja formidable a todos los demás después de haber estado en el penúltimo lugar (gráfico 19).

La importancia de esta composición sectorial en el sector externo de los países capitalistas avanzados se refleja en el gráfico 20. Alemania se destaca como el tradicional exportador de bienes de capital, aunque la participación de estos bienes se mantiene prácticamente igual en el período de transición 1965-1975. Es igualmente el país que exporta una mayor proporción de los bienes de capital que produce<sup>6</sup>.

Igualmente puede observarse el superávit de la balanza de productos de ingeniería del conjunto de los países analizados, en la que se destaca la descomunal diferencia entre exportaciones e importaciones que presenta el Japón (gráfico 21). Sin embargo, no deben mirarse estas

---

5. Anwar Shaikh recientemente presentó el recuento de una investigación sobre el ajuste de los precios a los postulados de la ley del valor para el caso de la economía norteamericana, con resultados sorprendentes.

6. Véase Fajnzylber, Fernando: "Industrialización, bienes de capital y empleo en las economías avanzadas", Comercio Exterior, vol. 30 num. 8, Agosto 1980, pp. 867-880. De allí proviene esta información y la que sirve de base a los gráficos que la acompañan.

cifras sin tener en cuenta los valores absolutos mostrados en el cuadro 1. Este cuadro señala que las exportaciones japonesas de estos bienes son del mismo orden de magnitud (un poco inferiores) que las de Estados Unidos, mientras que las importaciones japonesas son muy inferiores, lo que indica el cierre que en términos prácticos existe en la economía japonesa a la importación de este tipo de bienes.

**CUADRO**  
**PRODUCCION INTERNACIONAL Y EXPORTACIONES DE LOS**  
**PRINCIPALES PAISES (1971, MILLONES DE DOLARES)**

	A	B	B/C	(%)
EE UU	86000	172000	43492	395.5
REINO UNIDO	24020	48000	22367	214.6
FRANCIA	9540	19100	20420	93.5
ALEMANIA	7270	14600	39040	37.4
CANADA	5930	11900	17582	67.7
JAPON	4480	9000	24019	37.5
HOLANDA	3580	7200	13927	51.7
ITALIA	3350	6700	15111	44.3

Fuente: Fajnzylber

A: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (VALOR CONTABLE);  
B: PRODUCCION INTERNACIONAL ESTIMADA; C: EXPORTACIONES.

La acertada conclusión a que llega Fajnzylber al observar estas cifras es que "el sector de bienes de capital constituye el núcleo central de la capacidad de competencia de las economías industriales avanzadas respecto al resto del mundo y esta situación se verifica para Europa, Estados Unidos y Japón. La carencia de recursos naturales y la escasez relativa de mano de obra se compensa con el progreso técnico incorporado en la industria de bienes de capital"<sup>7</sup>.

Con una metodología distinta y adentrándose en el problema de la competencia entre economías industriales avanzadas, Hernández, Guarnizo y Valero hicieron un análisis detallado de las condiciones de la competencia en los sectores de maquinaria y equipo, hierro y acero, combustibles y cereales<sup>8</sup>. Para el sector de bienes de capital resaltan el

7. Obra citada en la nota 6, página 877.

8. Adolfo Hernández, Jaime Guarnizo y Héctor J. Valero, "La Nueva Competencia", tesis Universidad Nacional, Julio de 1984.

ascenso de Japón, a pesar de la fracción mayoritaria que aún controlan los Estados Unidos, y el aumento de la participación de los mercados del Tercer Mundo en las exportaciones del conjunto de países avanzados entre 1973 y 1975, en coincidencia con la crisis petrolera, participación que disminuye a partir de 1976, hasta la segunda crisis del petróleo en 1980, cuando vuelve a subir. Un resultado similar obtienen para el mercado mundial del acero, en el que Japón ocupa una tercera parte, con tendencia creciente a todo lo largo de la década. En los cereales, finalmente, sustentan el papel dominante y creciente de los Estados Unidos, país que parece compensar su relativa decadencia en algunos otros sectores con el dominio creciente de este mercado.

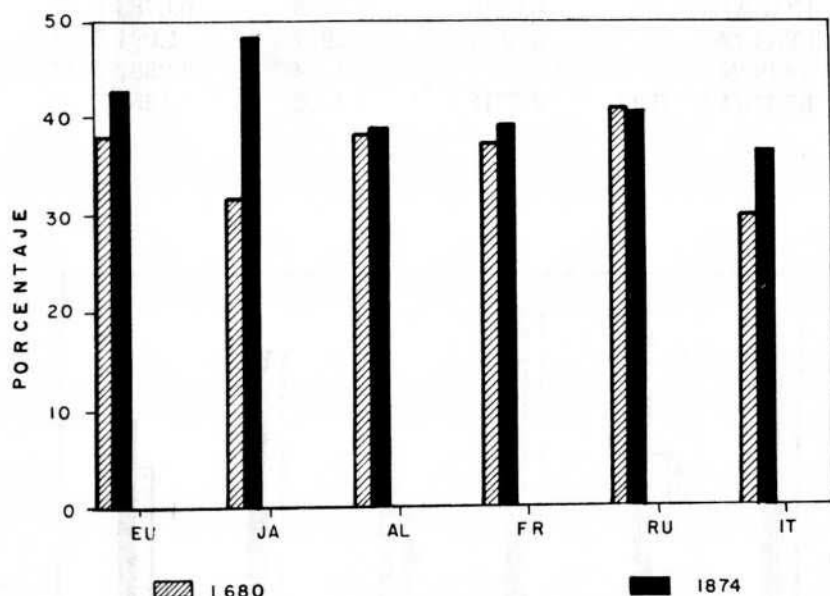


GRAFICO III-19. BIENES DE CAPITAL ( En valor agregado industria)

## CUADRO III.2

COEFICIENTE DE COMPETITIVIDAD DE LOS PRINCIPALES  
PAISES PROVEEDORES EN EL MERCADO MUNDIAL  
DE BIENES DE CAPITAL

	1963	1973	1977
ALEMANIA	3.2135	2.809	2.6664
CANADA	0.2723	0.5228	0.5502
EEUU	5.6043	1.6905	1.8221
FRANCIA	0.6523	0.7058	0.8053
HOLANDA	0.5446	0.7223	0.6783
ITALIA	0.5891	0.927	1.091
JAPON	0.50AA	1.7764	3.2382
REINO UNIDO	2.6715	1.2405	1.1458

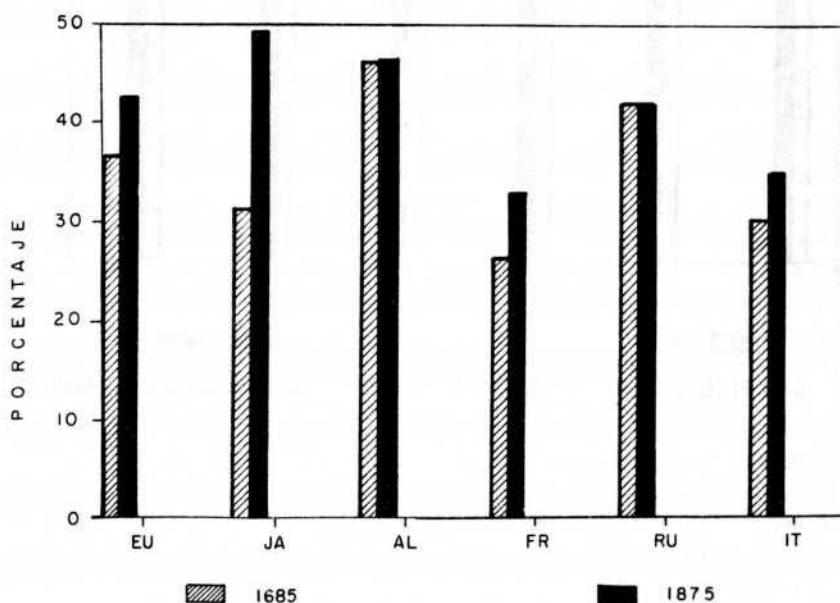


GRAFICO III-20 EXPORTACIONES BIENES DE K (En total Exportaciones)

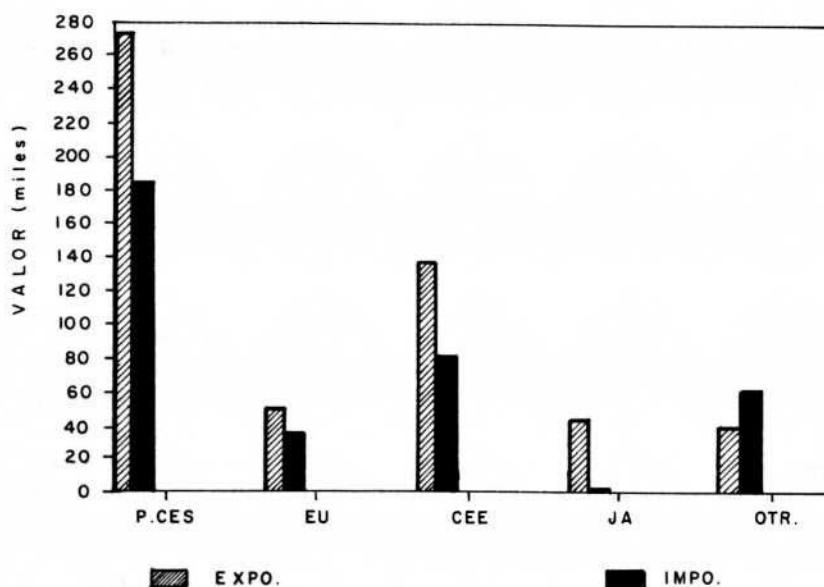


GRAFICO III-21 EXPO/IMPO PRODUCTOS INGENIERIA (En total Exportaciones)

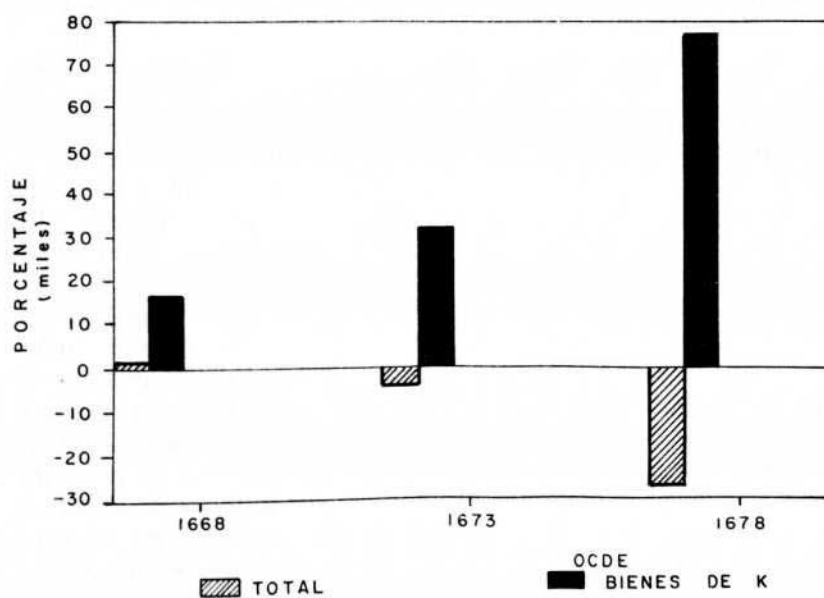


GRAFICO III-22 BALANZA COMERCIAL (En valor agregado industria)

El autor desea agradecer a numerosas personas que ayudaron en el desarrollo de esta investigación, en particular a los economistas Adolfo Hernández, Luis Guillermo Angel, Gustavo Méndez y Oliverio Castillo, quienes participaron como asistentes de investigación.