

Competitividad, Política Comercial Estratégica y Formación de Precios. Algunas Consideraciones.

Guarocuya Félix-Paniagua¹
Joan Ripoll i Alcón²

Departament de Política Econòmica i Estructura Econòmica Mundial
Universitat de Barcelona

Junio de 1996

La discusión sobre *competitividad* ocupa gran parte del debate académico y político actual, sin embargo, no existe una precisión clara en torno al significado de este concepto. De ahí que sea necesario establecer el sentido del término competitividad utilizado en el presente artículo. Entenderemos por competitividad como la capacidad de competir de las empresas o una economía, basada en la distinta dotación de recursos, un nivel tecnológico y una formación de capital humano diferenciada, y una organización empresarial y un marco institucional, con sus costes de transacción, heterogéneo.

A partir de esta definición, el debate sobre la competitividad puede establecerse a tres niveles distintos, esto es, el nivel intrasectorial, el nivel intersectorial y el nivel global de la economía³.

1.- COMPETITIVIDAD INTRASECTORIAL

Se refiere a la disminución de la competitividad en una industria particular del sector de bienes comerciables o de los no comerciables. Siendo, en este caso, la menor competitividad de una determinada industria del sector de los bienes comerciables o

¹ Doctorando de segundo año y Estudiante asociado de l'Institut d'Estudis Europeus de la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB).

² Doctorando de segundo año y Profesor de l'Escola Universitària del Maresme (EUM).

³ Ver Corden (1994); Tugores (1995); Hicks (1989a, 1989b).

de los no comerciables compensada por un incremento en la competitividad de alguna otra industria de bienes comerciables o de los no comerciables. Esta circunstancia no altera, necesariamente, la competitividad global de la economía (es un juego de suma cero, donde unas industrias ganan y otras pierden), pudiéndose derivar, además, una mejora de la relación real de intercambio. Sin embargo, esta argumentación, puede no satisfacer a las industrias particulares que salen perjudicadas de la mayor competencia internacional, las cuales presionarán en favor de una protección sectorial.⁴

2.- COMPETITIVIDAD INTERSECTORIAL

Ocurre cuando la competitividad del sector de bienes comerciables disminuye en su conjunto, pero la competitividad global de la economía permanece inalterada. En este caso la disminución de la competitividad, de los bienes comerciables sería compensada por un incremento de la competitividad en el sector de bienes no comerciables.

Desde este punto de vista, la economía experimenta una reducción de la competitividad a nivel internacional, lo que necesariamente, no implicaría la disminución de la competitividad global de la economía. Sin embargo, los defensores a ultranza de la aplicación de políticas comerciales estratégicas conceden una menor importancia relativa a la dimensión interna de la competitividad y se muestran partidarios de apoyar aquellas industrias sujetas a una mayor competencia del exterior, considerando necesaria una mejora de la productividad en las mismas para tener un mejor desempeño en los mercados internacionales.

3.- COMPETITIVIDAD GLOBAL

Se refiere a la disminución de la productividad global de la economía, es decir, cuando aquella disminuye, simultáneamente, tanto en los sectores comerciables como en los no comerciables, aunque puede que a diferentes tasas de velocidad. En este caso la disminución de la competitividad es independiente del mayor o menor énfasis que se pueda hacer en el análisis del desempeño de la economía en los mercados internacionales.

⁴ Tanto para Krugman (1994) como para Brander (1995), existe el peligro de que la protección a un determinado sector o industria, a expensas de otra, impida, en general, que una determinada economía se beneficie de las ventajas asociadas al libre comercio.

En todos los casos de problema de competitividad, ya sea intrasectorial, intersectorial o global, la productividad, el tipo de cambio real o la evolución del saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos son indicadores de la evolución de la competitividad, que afectan positiva o negativamente, al bienestar de la economía, medido en términos de la distribución de la renta y el nivel de empleo.

POLÍTICA COMERCIAL ESTRATÉGICA

En este punto, adquiere relevancia la discusión acerca del papel del Gobierno en la formulación de políticas tendentes a lograr una mayor competitividad⁵, ya sean *Políticas Sectoriales* o *Selectivas* aplicadas a sectores industriales específicos, o *Políticas Globales* u *Horizontales* dirigidas a la economía en su conjunto, como los programas macroeconómicos en materia de reformas institucionales, inflación, desempleo, calidad medioambiental, de bienestar, etc.

De aquí que la Política Comercial Estratégica puede definirse como el apoyo del gobierno de un país a la posición competitiva internacional de las empresas nacionales. Krugman y Obstfeld (1994) entienden que esta es la definición asumida por aquellos que conciben el comercio internacional como una «competencia» entre naciones, es decir, compitiendo entre sí del mismo modo que lo hacen las empresas, contrario a aquellos que consideran el comercio internacional como un proceso beneficioso de intercambio.

En este sentido la *política industrial* entendida como el conjunto de políticas aplicadas por un gobierno con el objetivo de fortalecer el sector industrial de un país, complementando el mecanismo competitivo del mercado al dirigir recursos de un sector declinante de la industria a otro con potencial de desarrollo, sería una política sectorial selectiva, además de un caso particular de la política comercial estratégica⁶.

Autores como Thurow (1981), Reich (1982, 1993), Rapping (1984), Okuno y Suzumura (1986) y Yotopoulos (1990) entre otros, se muestran partidarios de una política comercial selectiva que fomente el crecimiento de:

a) Industrias con alto valor añadido, esto es, el desplazamiento de recursos hacia industrias con un alto valor añadido por trabajador para incrementar la renta nacional⁷.

⁵ Ver Tyson y Zysman (1983)

⁶ Ver Brander y Spencer (1983); Okuno y Suzumura (1986)

⁷ Krugman (1994) destaca que las industrias con alto valor añadido por trabajador no son sinónimo de industrias con alta tecnología.

- b) Industrias con una interrelación clave con otras industrias, es decir, industrias de bienes intermedios generadoras de efectos multiplicadores sobre el resto de industrias que utilizan como inputs los bienes que aquellas producen.
- c) Industrias con un crecimiento potencial futuro y consideradas objetivos por gobiernos extranjeros.

Para el logro de los objetivos de la política industrial Rapping, establece tres instrumentos básicos de actuación: el sostenimiento financiero de los sectores con elevado crecimiento, la coordinación de las decisiones de las empresas, y facilitar el ajuste económico y social de las industrias declinantes.

Al respecto Yotopoulos hace notar que la promoción comercial indiscriminada es ineficiente puesto que comporta rentas económicas para todos los bienes comerciables sin distinción, considerando que llega a condicionar el patrón de comercio internacional a una ventaja comparativa estática intensiva en mano de obra, de bajo valor agregado y de poca productividad. Por ello se muestra partidario de que los subsidios a la exportación han de dirigirse a las industrias con un crecimiento potencial futuro, con la finalidad de crear ventajas comparativas dinámicas⁸.

No obstante la argumentación anterior favorable a la instrumentación de una política comercial estratégica selectiva, Krugman (1992) considera los dos supuestos que a su criterio justificaría la aplicación de una política comercial estratégica:

En primer lugar, si la política del gobierno logra hacer ganar una posición de monopolio a los factores de producción internos, o aumentar una existente, que de no existir tal política no hubiese tenido lugar, sobre todo si las rentas de monopolio se obtienen de residentes extranjeros más que de residentes internos, incrementando dicha política selectiva los ingresos de un país a expensas de los demás, constituyéndose en una base para la creación de rentas.

En segundo lugar, si la selección de sectores puede elevar en su conjunto la renta nacional, siempre que haya industrias en las que la tasa social de beneficios exceda a la tasa privada, es decir, en las que los recursos utilizados por empresas individuales elevan indirectamente los rendimientos de los recursos de otras empresas, encontrándonos en este caso, frente a la existencia de economías externas.

A pesar de los supuestos anteriores, autores como el mismo Krugman y Obstfeld (1994), Audretsch (1992) y Brander (1995) advierten de la posibilidad de provocar discriminaciones no deseadas por los diseñadores de la política comercial estratégica. Coinciden en que si bien es cierto que los modelos de comercio estratégico tienen la

suficiente consistencia teórica como para estructurar el análisis, el problema se presenta en el momento de realizar la contrastación empírica.

Señalan que la aplicabilidad de la teoría del comercio estratégico a industrias muy específicas, que operan en régimen de competencia imperfecta, no permite su generalización al funcionamiento del conjunto de la economía, el cual puede seguir explicándose a partir de la teoría convencional.

Consideran, tanto Krugman como Brander, que a pesar de que los modelos ciertamente ofrecen una aproximación cualitativamente superior a los modelos tradicionales para analizar la organización industrial en el marco de competencia imperfecta, los problemas surgen cuando se pretende elaborar una política comercial estratégica rigurosa, puesto que no es suficiente con conocer la historia de una industria en particular y ni siquiera tener la información imprescindible de todo el proceso (tecnología, costes de transformación y de transacción, cuota de mercado, etc.) para determinar automáticamente la política deseable. Además, para Krugman y Obsfeld, la obtención de información viene dificultada por la práctica de considerar aisladamente a cada industria. Afirman que cuando una industria recibe un subsidio atrae recursos de otras industrias generando un incremento en sus costes. De este modo, aunque la política instrumentada tenga éxito en la obtención de ventajas estratégicas en una industria determinada provocará a su vez desventajas en otras.

En este sentido, ambos autores señalan que los formuladores de política deberán valorar en términos dinámicos los beneficios y costes de la política instrumentada. Destacando que aún disponiendo de toda la información necesaria, la política comercial estratégica puede incrementar el bienestar nacional a expensas del exterior, provocando el riesgo de una guerra comercial que podría causar posteriormente una disminución del intercambio comercial internacional.

Frente a este tipo de política comercial estratégica de carácter selectivo, favorable a la promoción de sectores que compiten a nivel internacional, persiguiendo la mejora de la competitividad mediante la reducción de los costes laborales, y la manipulación del tipo de cambio nominal, que serán efectivas solo en el corto plazo, adquieren relevancia las *Políticas Globales* u *Horizontales*, es decir, las políticas económicas integrales que conciben a la economía como un todo y dirigidas a la creación de un marco institucional favorable, donde el objetivo de la política económica debe centrarse en la mejora de la productividad, la moderación de los costes de transformación y los costes de transacción, de aquellas industrias y sectores con una mayor importancia relativa en el conjunto de la economía, con independencia de que se trate de bienes comerciables o no comerciables.

FORMACIÓN DE PRECIOS Y COMPETITIVIDAD

Tradicionalmente la competitividad ha sido asociada a la evolución del tipo de cambio real, relacionándose de esta manera a la teoría de la ventaja comparativa, que establece que los costes y precios relativos interindustriales son los principales factores determinantes de la capacidad de competir⁹. Para las nuevas teorías del comercio internacional, la competitividad se vincula a la competencia imperfecta y a la diferenciación de productos¹⁰, asumiendo que precios y costes absolutos intraindustriales junto con otras variables adicionales como el diseño, la calidad y el servicio posventa son los factores relevantes.

En la medida que las consideraciones anteriores son importantes en la determinación del patrón de comercio internacional, se tendrá una mejor evaluación de la competitividad de un país, si se consideran conjuntamente tanto indicadores de cantidades, precios y costes relativos interindustriales, precios y costes absolutos intraindustriales¹¹, así como, aunque difíciles de evaluar, explicitar los costes de transacción que se derivan de los aspectos institucionales que conforman el mercado (mecanismo de precios). En consecuencia, el análisis de la competitividad y de la contribución de la política económica –micro y macro– al fomento de aquella, requiere un marco conceptual capaz de integrar el conjunto de consideraciones mencionadas.

Con esta finalidad desarrollamos un modelo de formación de precios, donde asumiremos unas condiciones menos restrictivas que las postuladas en el análisis neoclásico convencional. Así, las empresas individuales no son precio-aceptantes ni igualan el coste marginal con el ingreso marginal, los salarios no reflejan la productividad marginal del trabajo ni se determinan en un mercado walrasiano¹², ni el nivel tecnológico es homogéneo; por tanto, en este modelo, el precio no determina la estructura de costes, sino que es consecuencia de la misma¹³. Siendo un alto grado de competencia entre las empresas, sea en la misma industria o no, la condición necesaria para asegurar que la tasa de rendimiento esperada tienda a igualarse para todas las empresas, significando que la competencia se establece en términos de costes de transformación, costes de transacción y márgenes de beneficio, más que sobre el precio.

⁹ Ver Ohlin (1971).

¹⁰ Ver Krugman (1979, 1980, 1988), Eaton y Grossman (1986), Helpman (1981).

¹¹ Ver Guerrero (1995).

¹² Solow (1992).

¹³ Para una mayor aproximación a los supuestos de la teoría postkeynesiana, ver Eichner y Kregel (1976); Davis (1987); Greenwald y Stiglitz (1992); Lee (1990), entre otros.

Estos supuestos conducen a la formulación de un modelo de “poder de mercado”, o en otros términos, de determinación de precios basado en un cierto “mark-up” o margen sobre los costes¹⁴, donde los factores institucionales y los costes de transacción que se derivan son especialmente relevantes.

Con la finalidad de precisar la argumentación anterior, es necesario señalar las variables, expresadas en términos logarítmicos, que condicionan la formación de los precios en los sectores de bienes nacionales y extranjeros, donde:

$$(1) \quad w = [\beta w_c + (1-\beta) w_{nc}]$$

$$(2) \quad w^* = [\beta w_c^* + (1-\beta) w_{nc}^*] \quad 0 \leq \beta \leq 1$$

Siendo w y w^* la tasa de variación de los salarios nacionales y extranjeros en el sector de los bienes comerciables y no comerciables, que resultan de la suma de las tasas de variación de los salarios de los trabajadores cualificados (w_c , w_c^*) y no cualificados (w_{nc} , w_{nc}^*) nacionales y extranjeros. β es la proporción de la tasa de variación del coste en salario cualificado.

$$(3) \quad c = f(\Omega)$$

$$(4) \quad c^* = f(\Omega^*)$$

c y c^* es la tasa de variación del coste de transformación nacional y extranjero de los bienes comerciables y no comerciables por unidad de producto, que depende de la tasa de variación del coste en bienes de capital, materias primas, energía, servicios, gastos de publicidad y cualquier otra tasa de variación de coste relacionado directa o indirectamente con la actividad productiva (Ω y Ω^*).

$$(5) \quad \varepsilon = f(\sigma)$$

$$(6) \quad \varepsilon^* = f(\sigma^*)$$

ε y ε^* es la tasa de variación del coste de transacción que se deriva de los factores institucionales, entendiendo por coste de transacción los costes de búsqueda de información, costes de arreglos y decisiones, impuestos, aranceles, y cualquier otro coste

¹⁴ Ver Kalecki (1971).

derivado de la estructura institucional, es decir, el coste por utilizar el mecanismo de precios (σ, σ^*) ¹⁵.

$$(7) \quad \varphi = [\delta i_i + (1-\delta) i_e]$$

$$(8) \quad \varphi^* = [\delta i_i^* + (1-\delta) i_e^*] \quad 0 \leq \delta \leq 1$$

φ y φ^* es la tasa de variación del coste financiero nacional y extranjero de los bienes comerciables y no comerciables, que comprende tanto el coste de financiamiento con fondos externos (i_e, i_e^*) como con fondos internos (i_i, i_i^*), cuyo valor se estima en términos de coste de oportunidad. δ es la proporción de la tasa de variación del coste de autofinanciamiento.

$$(9) \quad \lambda = [\gamma g_k + (1-\gamma)g_L]$$

$$(10) \quad \lambda^* = [\gamma g_k^* + (1-\gamma)g_L^*] \quad 0 \leq \gamma \leq 1$$

λ y λ^* es la variación de la tasa de productividad de los factores nacionales y extranjeros en el sector de los bienes comerciables y no comerciables, que resulta de la suma de las tasas de variación de las productividades del capital (g_k, g_k^*) y del trabajo (g_L, g_L^*). γ es la proporción de la tasa de variación de la productividad del capital.

$$(11) \quad \mu = f(\theta)$$

$$(12) \quad \mu^* = f(\theta^*)$$

μ y μ^* es la tasa de variación del margen sobre los costes o margen de beneficios nacional y extranjero de los bienes comerciables y no comerciables, que son función de θ y θ^* respectivamente, es decir, del “poder de mercado” o “mark-up” de las empresas. Para los fines de nuestro análisis, supondremos que el margen de beneficios μ y μ^* es el indicador del poder de mercado de las empresas nacionales y extranjeras. Por simplificación asumiremos que $\mu = \theta$ tanto para las empresas nacionales como para las extranjeras.

¹⁵ Ver Coase (1994); North (1990); Solow (1985).

De donde,

$$(13) \quad p = [\beta w_c + (1-\beta) w_{nc}] + c + \varepsilon + [\delta i_i + (1-\delta) i_e] - [\gamma g_k + (1-\gamma) g_L] + \mu$$

$$(14) \quad p^* = [\beta w_c^* + (1-\beta) w_{nc}^*] + c^* + \varepsilon^* + [\delta i_i^* + (1-\delta) i_e^*] - [\gamma g_k^* + (1-\gamma) g_L^*] + \mu^*$$

Simplificando se obtiene:

$$(15) \quad p = [(w + c + \varepsilon + \varphi) - \lambda] + \theta$$

$$(16) \quad p^* = [(w^* + c^* + \varepsilon^* + \varphi^*) - \lambda^*] + \theta^*$$

Si consideramos los costes de producción (κ) como la suma de los costes salariales, costes de transformación, costes de transacción y costes financieros, entonces, sustituyendo la expresión $(w + c + \varepsilon + \varphi)$ por κ , tenemos:

$$(17) \quad p = (\kappa - \lambda) + \theta$$

$$(18) \quad p^* = (\kappa^* - \lambda^*) + \theta^*$$

Del razonamiento anterior se desprende que los precios de los bienes comerciables y de los no comerciables nacionales y extranjeros (p , p^*) se determinan a partir de la aplicación de un porcentaje o margen de beneficios (θ , θ^*) sobre los costes de producción ($\kappa - \lambda$), $(\kappa^* - \lambda^*)$ ¹⁶.

Si consideramos que el conjunto de bienes producidos comprende tanto los bienes comerciables internacionalmente como los bienes no comerciables, entonces los niveles de precios nacionales y extranjeros pueden expresarse como función de los precios de dichos bienes de la forma siguiente:

$$(19) \quad p = \alpha p_t + (1-\alpha) p_m$$

$$(20) \quad p^* = \alpha p_t^* + (1-\alpha) p_m^* \quad 0 \leq \alpha \leq 1$$

Siendo p y p^* la tasa de variación de los precios nacionales y extranjeros, p_t y p_t^* la tasa de variación de los precios de los bienes comerciables nacionales y extranjeros, p_m y p_m^* la tasa de variación de los precios de los bienes no comerciables nacionales y

¹⁶ Ver Pitchford (1974).

extranjeros y α la proporción de la tasa de variación del gasto en bienes comerciables. Las ecuaciones (19) y (20) expresan que los cambios en los niveles de precios nacionales y extranjeros, son función de la suma de las variaciones de los precios de los bienes comerciables y no comerciables nacionales y extranjeros.

En el sector de bienes comerciables el aspecto más relevante lo constituye la competitividad vía costes, esto es, la comparación entre las rentabilidades obtenidas en los sectores de bienes comerciables nacionales y extranjeros que, en última instancia, constituyen el factor determinante de la viabilidad de las empresas del sector. De ahí que la rentabilidad diferencial puede expresarse como:

$$(21) \quad \theta_t - \theta_t^* = (p_t - e - p_t^*) - [(\kappa - \lambda_t) - (\kappa^* - \lambda_t^* + e)] \text{ donde } e = \text{al tipo de cambio nominal}$$

Esto es, el diferencial de márgenes sobre los costes o “mark-up” ($\theta_t - \theta_t^*$) entre bienes nacionales y extranjeros depende del grado de diferenciación de productos ($p_t - e - p_t^*$) y del diferencial de costes de transformación por unidad de producto [$(\kappa - \lambda_t) - (\kappa^* - \lambda_t^* + e)$], ponderado por el tipo de cambio nominal (e)¹⁷.

Por tanto, el sector de bienes comerciables de un determinado país mantendrá un margen de rentabilidad relativamente superior [$\theta_t > \theta_t^*$] si existe un grado de competencia imperfecta en los mercados internacionales que les permita diferenciar el precio a su favor [$p_t > (e + p_t^*)$], o bien cuando el incremento de los costes de transformación por unidad de producto (salarios, costes estacionarios, costes financieros y costes de transacción) sea menor que el incremento de la productividad ($(\kappa - \lambda_t) \leq (\kappa^* - \lambda_t^* + e)$).

Por otra parte, los precios nacionales y extranjeros tienden a converger si existe el grado suficiente de competencia exterior o si el grado de diferenciación de productos en los mercados internacionales es reducido [$p_t \cong (e + p_t^*)$].

Si se supone, que existe un grado de competencia suficientemente elevado, entonces el poder de mercado de los productores de bienes comerciables es muy reducido en los mercados internacionales [$(\theta_t - \theta_t^*) \cong 0$]. Si además, para simplificar, se acepta la ley de precio único ($p_t = e p_t^*$), la expresión (21) se transforma en:

$$(22) \quad p_t - p_t^* = [(\kappa^* - \lambda_t^* + e) - (\kappa - \lambda_t)]$$

Indicando la expresión (22) que el diferencial de la tasa de variación de los precios en el sector de bienes comerciables ($p_t - p_t^*$) depende de la moderación del crecimiento

¹⁷ Ver Viñals (1993).

en la tasa de variación en los costes de transformación (κ, κ^*) y de la mejora de la productividad (λ_i, λ_i^*).

Asumiendo que en el sector de bienes no comerciables la ausencia de un grado de competencia suficiente, permite a las empresas ejercer cierto poder de mercado, y trasladar a los precios cualquier variación en los costes de transformación, haciendo que el diferencial de la tasa de variación de los precios entre bienes nacionales y extranjeros dependa de las siguientes variables:

$$(23) \quad p_{nt} - p_{nt}^* = (\theta_{nt} - \theta_{nt}^* - e) + [(\kappa - \lambda_{nt}) - (\kappa^* - \lambda_{nt}^* - e)]$$

Tenemos entonces, que el diferencial de la tasa de variación de los precios ($p_{nt} - p_{nt}^*$) está en función del diferencial entre las tasas de variación de los márgenes de beneficios ($\theta_{nt} - \theta_{nt}^*$) y del diferencial de la tasa de variación de los costes de producción por unidad de producto [$(\kappa - \lambda_{nt}) - (\kappa^* - \lambda_{nt}^* - e)$].

De las argumentaciones anteriores se desprende cuatro estrategias para lograr elevar la competitividad de una economía: la manipulación del tipo de cambio nominal, la reducción de los costes laborales, la mejora de la productividad y la reducción de los costes de transacción como forma de disminuir los costes de producción, que impactarán de forma diferente en la distribución de la renta y el nivel de empleo, y que serán efectivas según la elasticidad-precio de la demanda y la elasticidad de sustitución del bien producido, ya sea en el sector transable o no transable.

Se deduce, entonces, que la competitividad sostenible a largo plazo, viene determinada por el nivel de los costes de producción unitarios de los bienes comerciables y no comerciables (que incluyen los costos de transacción), que dependen del nivel de productividad y la moderación en la velocidad de variación del precio unitario de los factores empleados; siendo la competitividad, esencialmente, una cuestión de eficiencia productiva¹⁸.

Sin embargo, en el corto plazo la manipulación del tipo de cambio y la reducción de los salarios reales, son políticas habituales con las que se pretende mejorar el nivel de competitividad

Una estrategia de mejora de la competitividad basada en la alteración del tipo de cambio y en la reducción de los costes laborales, solo mejorará la competitividad en términos de ampliación de cuota de mercado, siempre que el bien comercializado sea intensivo en mano de obra y su elasticidad de sustitución con otros bienes, nacionales o extranjeros, tienda a ser unitaria. Una competitividad ganada sobre esta estrategia no es sostenible en el largo plazo, porque no está basada en una mejora de los factores

¹⁸ Ibid Guerrero (1995).

estructurales que inciden en la capacidad de competir de la economía y establece una penalización permanente en la distribución de la renta y el nivel empleo. De aquí que podamos denominar esta competitividad como “*competitividad perversa*”.

De aquí que la estrategia para lograr un incremento de competitividad, consistente y sostenible en el largo plazo, que implique la mejora en el nivel de empleo y en la distribución de la renta, exige una mejora de la eficiencia productiva, a partir del aumento de la productividad así como la disminución de los costes de transacción como forma de reducir los costes de producción.

Por tanto, el análisis de la competitividad de la economía ha de establecerse en términos de coste de producción. Por ejemplo, aquel país que sea capaz de producir a bajos niveles de coste estará en condiciones de fijar precios de venta más reducidos, y de ganar cuota de mercado internacional, que a su vez, permitirá incrementar la producción y elevar la productividad industrial relativa, y por tanto, el mantenimiento de bajos costes relativos en el sector industrial, a pesar de que todo ello conduzca a una elevación del precio relativo de los servicios, del coste unitario relativo del conjunto de la economía y del tipo de cambio real de la moneda.

Pudiendo derivar, a partir del modelo de *mark-up*, que una formación de precios más competitivos, en los sectores de bienes comerciables y no comerciables, pasa por la instrumentación de medidas de política económica, que introduzcan una estructura institucional de mercado¹⁹ más concurrente (especialmente en mercados tradicionalmente cerrados al comercio exterior)²⁰ para así trasladar los posibles incrementos de la productividad y la moderación en el crecimiento nominal de los costes de producción²¹ a los precios, y no a mayores márgenes de beneficio. Siendo evidente que las políticas de carácter microeconómico encaminadas a mejorar las estructuras de los mercados y la capacidad productiva de las empresa juegan un papel determinante en el fomento de la competitividad²².

¹⁹ Ibid Coase (1994).

²⁰ Ver Tugores; Bernardos (1994).

²¹ Tomando en consideración que en el corto plazo los costes salariales son aquellos más susceptibles de ser afectados con medidas de política económica.

²² Ibid Viñals (1993).

BIBLIOGRAFÍA

- Audretsch, David [1992]. *La Política Industrial: Algunos Ejemplos Internacionales*. Traducido del Inglés por Francisco Velázquez. Copilado en: *Política Industrial, Teoría y Práctica*, pp.63-90. Colección Economistas Libros. Colegio de Economistas de Madrid.
- Brander, James; Spencer, Barbara [1983]. *International R&D Rivalry And Industrial Strategy*. Review of Economics Studies. No.50. pp. 707-722.
- Brander, James [1995]. *Strategic Trade Policy*. National Bureau of Economic Research. Working Paper 5020. February.
- Burton, J. [1983]. *Picking Losers...? The political Economy of Industrial Policy*. London: IEA, Hobart Paper No.99.
- Coase, Ronald [1994]. *La Empresa, el Mercado y la Ley*. Versión española de Guillerma Concome y Borel de la edición en inglés de 1988 de Chicago University Press. Alianza Economía. Alianza Editorial, S.A. Madrid. España.
- Corden, Max 1994 . *Exchange Rates, Economic Policy and the International System*. Oxford University Press.
- Davis, J. B. 1987 . *The Principles of post Keynesian methodology*. Journal of post keynesian Economics. Vol. IX, núm.4. Summer.
- Eaton, J. y Grossman, G. [1986]. *Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly*. Quaterly Journal of Economics. Mayo.
- Eichner, Alfred S. y Kregel J.A. [1976]. *Un ensayo de teoría postkeynesiana. Un nuevo Paradigma de Economía*. Traducido del Journal of Economic Literature de diciembre de 1975. BICE (Boletín de Información Comercial Española). Mayo.
- Ethier, W. [1982]. *National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade*. American Economic Review. Núm.72, pp.389-405.
- Greenwald, B. Y Stiglitz, Joseph [1992]. *Keynesianos, Nuevos Keynesianos y la Nueva Economía Clásica*. Título original Keynesian, New Keynesian and The New Classical Economics, publicado en Oxford Economic Papers, 39, 1987. Copilado en *Lecturas sobre Política Fiscal. Estudio Preliminar y Selección a cargo de Antonio Calvo Bernardino y Miguel Ángel Galindo Martín*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- Guerrero, Diego [1981]. *Competitividad: Teoría y Política*. Colección Ariel Economía. Editorial Ariel, S.A. Barcelona. España.
- Helpman, Elhanan [1981]. *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition: A Chamberlinian-Heckscher-Ohlin Approach*. Journal of International Economics. Num.11, pp.305-340.

- Hicks, John [1989a]. *Productividad y Comercio Internacional*. Cap. 15 de la publicación Clásicos y Modernos. Ensayos sobre Teoría Económica. Colección Clásicos de Economía. Traducción de Eduardo L. Suárez. Primera Edición en Español de 1989 de la Primera Edición en inglés de 1983. Ediciones Fondo de Cultura Económica. México.
- Hicks, John [1989b]. *El sesgo hacia las importaciones: una respuesta a los críticos*. Cap. 16 de la publicación Clásicos y Modernos. Ensayos sobre Teoría Económica. Colección Clásicos de Economía. Traducción de Eduardo L. Suárez. Primera Edición en Español de 1989 de la Primera Edición en inglés de 1983. Ediciones Fondo de Cultura Económica. México.
- Krugman, Paul [1979]. *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*. Journal of International Economics 9, 4. November. pp. 469-479.
- Krugman, Paul [1980]. *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*. American Economic Review. Num.70. pp.950-959.
- Krugman, Paul [1988]. *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y los Países menos Desarrollados*. El trimestre económico. Vol. LV (1). Núm. 217. México, Enero-Marzo.
- Krugman, Paul [1992]. *Motivos Y Dificultades En La Política Industrial*. Traducido del Inglés por Francisco Velazquez. Copilado en: Política Industrial, Teoría Y Práctica. Colección Economistas Libros. Colegio de Economistas de Madrid.
- Krugman, Paul [1994]. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Segunda Edición. McGraw-Hill/Interamericana De España S. A. Madrid.
- Krugman, Paul [1994]. *Vendiendo Prosperidad*. Editorial Ariel. Barcelona.
- Lee, Frederic [1990-91]. *Marginalist Controversy and Post Keynesian Price Theory*. Journal of Post Keynesian Economics. Vol. XIII, num.2. Winter.
- Ohlin, Bertil [1971]. *Comercio Interregional e Internacional*. Primera Edición en Lengua Castellana de la primera edición en inglés de 1933. Oikos-Tau, S.A. Barcelona.
- Okuno, Masahiro; Suzumura, Kotaro [1986 pp. 23-41]. *The Economic Analysis of Industrial Policy: a Conceptual Framework Through the Japanese Experience*. In Industrial Policies For Pacific Economic Growth. Edited By Hiromichi Mutoh (et al). Allen & Unwin Ltd. Australia.
- Pitchford, J.D. [1974]. *Inflación De Costes E Inflación De Demanda*. Segunda edición. Traducción de Valentí Fàgrecas Forradellas de la edición en inglés de 1967. Editorial Ariel S.A. España.
- Rapping, L. [1984]. *Bureaucracy, the Corporation, and Economic Policy*. Vol.6. Num. 3. Journal of Post-Keynesians Economics.

- Reich, Robert [1982]. *Why the US Needs an Industrial Policy*. Harvard Business Review. Enero-Febrero.
- Reich, Robert [1993]. *El Trabajo de las Naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Javier Vergara Editor, S.A. Madrid. España.
- Solow, Robert [1992]. *El mercado de trabajo como institución social*. Colección Alianza Económica. Alianza Editorial, S.A. Madrid.
- Thurow, Lester [1981]. *The Zero-Sum Society*. Penguin Books. New York.
- Tugores, Juan; Bernardos, Gonzalo [1994]. *Grados de Competencia Imperfecta, Localización Industrial y Comercio Internacional*. Trimestre Económico. Diciembre, pp.585-601.
- Tugores Ques, Juan [1994]. *Economía Internacional e Integración Económica*. McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A. Edición actualizada. Madrid.
- Venables, A.; Smith, A.M. [1986]. *Trade and Industrial Policy under Imperfect Competition*. Economic Policy. Num.3..
- Viñals, José [1993]. *La Competitividad, sus Determinantes y el Papel de la Política Macroeconómica*. Papeles de Economía Española, núm. 56.
- Yotopoulos, P. [1990]. *Políticas De Tipo de Cambio para el Desarrollo Económico. Una Interpretación Heterodoxa*. Comercio Exterior. Vol. 40, núm.11. pp.1064-1073. México, Noviembre.