

# PRINCIPALES ENFOQUES EN EL ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD

En el presente artículo, **Carmela Martín** realiza una síntesis valorativa de los principales significados que se viene otorgando a la variable competitividad internacional y, asimismo, de las aproximaciones teóricas que sustentan las distintas vías seguidas en su medición y en el análisis de los factores explicativos dentro de la literatura especializada. Para ello, en el apartado II repasa las principales acepciones de esta variable; destina el III a la descripción y evaluación crítica del enfoque macroeconómico en el estudio de la competitividad; en el IV, y como complemento, estudia y evalúa las aproximaciones al tema que se hacen desde las áreas del comercio internacional, la organización industrial y la economía de la empresa. Finalmente, en el apartado V, la autora ofrece algunas reflexiones sobre el tipo de políticas económicas que pueden fomentar la competitividad si se conjugan las distintas visiones analíticas examinadas con anterioridad.

## I. INTRODUCCION

**P**ARECE indudable que todos los asuntos relacionados con la competitividad vienen ocupando en los últimos años un lugar prominente en los foros más diversos de debate económico y, por consiguiente, aunque hay que notar que en menor medida, en la literatura especializada. Entre las muchas razones que pueden explicar este hecho, dos me parecen de especial importancia.

De una parte, la confluencia, en un corto período de tiempo, de acontecimientos que han alterado de forma sustancial el marco internacional en el que se desenvuelven las relaciones entre los diferentes agentes económicos. Así, la difusión de innovaciones radicales de amplio espectro en tecnologías de producto y proceso y, en relación con ella, la tendencia a la globalización de las actuaciones

de las empresas, la ampliación de los procesos de integración económica o los cambios políticos y económicos en los países socialistas del Este y centro de Europa son algunos ejemplos bien ilustrativos de sucesos que en los últimos años están configurando un nuevo entorno competitivo para los países y, en último término, para las empresas.

De otra parte, considero que el interés grande y creciente por la competitividad se debe, al menos en el mundo académico, a que esta variable económica se encuentra en el epicentro de los cambios que recientemente se vienen produciendo en importantes ramas del análisis económico. En particular, en las numerosas aportaciones que se suelen designar bajo las denominaciones de «nueva organización industrial», «nuevos modelos de comercio internacional» o «nuevos enfoques en la economía de

la empresa», surgen revisiones y ampliaciones tanto del propio concepto de competitividad como de los enfoques para abordar su medición y el análisis de los factores determinantes.

De cualquier modo, ya sea por éstas o por otras razones, lo cierto es que, desde hace algún tiempo, la competitividad se ha convertido en la variable de uso más frecuente, tanto en los diagnósticos como en las prescripciones que se formulan en torno a la situación económica, dentro y fuera de España.

Asimismo, es un hecho cierto que esta profusa utilización del término competitividad con ambas finalidades, positiva y normativa, no siempre se ha realizado de modo preciso; esto es, delimitando con claridad cuál de sus posibles acepciones y perspectivas de análisis se estaba empleando. Con ello, se ha ido restando operatividad al debate económico que ha tenido y sigue teniendo lugar sobre el tema. Esta es, al menos, la creencia que motiva la realización del presente artículo.

## II. LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: UN CONCEPTO DE CRECIENTE IMPORTANCIA Y COMPLEJIDAD

Dentro del marco de la teoría neoclásica del comercio internacional, en particular el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), existe poco margen para el debate sobre la definición y significado del término «competitividad».

En efecto, dado un conjunto de supuestos bien conocido (competencia perfecta en los mercados de bienes y factores, funciones de producción con tecnologías idénticas en todos los países...), el mo-

delo H-O-S explica el volumen y composición de los intercambios comerciales entre países sobre la base de sus dotaciones factoriales relativas, ya que, bajo los supuestos del modelo, dicha variable determina inequívocamente las diferencias de precios relativos y, como se recordará, éste es el único factor que, según la versión estricta del principio de la ventaja comparativa, influye en el comercio. Además, los mismos supuestos garantizan la existencia de una relación única entre los precios de los bienes y la remuneración de los factores productivos (1).

En este contexto, por tanto, la anterior definición de competitividad comportaría dos tipos de mediciones de carácter biunívoco de aquélla aplicables a cualquier país. De una parte, su cuota de participación en la oferta mundial de bienes y servicios, y de otra, el precio relativo del conjunto de bienes y servicios productivos en tal país.

Además, la competitividad de una economía sería el resultado de la adición de la de sus unidades productivas —las empresas—, que, en este marco, constituyen un mero lugar donde, a partir de una tecnología dada, que es igual para todas las que producen el mismo tipo de bienes o servicios, se transforman unos *inputs* en *outputs* (2).

Ahora bien, esta simplificada aproximación a la competitividad que se desprende del modelo neoclásico del comercio internacional resiste mal, al igual que este último en su conjunto, la confrontación con los hechos, como viene poniéndose de relieve en los nuevos modelos de comercio internacional formulados, desde hace unas dos décadas, a partir de hipótesis bastante más pretéritas de la Economía Industrial.

Así, en estos modelos se pone en cuestión el realismo de la mayoría de los supuestos que subyacen en el modelo convencional de las ventajas comparativas y, al modificarlos, se llega a hipótesis que contravienen sus prescripciones sobre los factores determinantes del comercio internacional. Con ello, se altera también el concepto de competitividad y, más aún, la relación de variables que explican ésta.

En particular, el reconocimiento de que la tecnología ni es idéntica ni resulta de libre acceso para todos los países cambia radicalmente la noción de competitividad, ya que, de estar asociada al modelo neoclásico del comercio internacional y, por ende, a la ventaja comparativa, pasa a vincularse a las teorías neotecnológicas y, por tanto, a la ventaja absoluta (3). Ello es así porque la tecnología, que en dichas teorías tiene, como por otra parte resulta más verosímil, un carácter endógeno al sistema productivo, puede hacer que los países con mayor capacidad tecnológica tengan ventajas en la productividad global; es decir, del conjunto de los factores, con independencia de cuál sea su dotación relativa (4).

La existencia de rendimientos constantes de escala en los procesos productivos y homogeneidad en los bienes y factores constituyen los otros dos supuestos del modelo H-O-S cuya supresión genera más cambios en la explicación del comercio y la competitividad internacional, puesto que comportan la admisión de las condiciones de competencia imperfecta en ambos tipos de mercados.

Un panorama bastante completo de los distintos modelos de comercio internacional que surgen tras la eliminación de alguno

o todos estos supuestos —lo que en conjunto se denomina nuevas teorías del comercio internacional (5)— es el contenido en Helpman y Krugman (1985), Krugman (editor, 1987) y Krugman (1990).

Por otra parte, hay que denotar que, en los nuevos modelos, tanto los agentes económicos (empresas y gobiernos) como sociales (sindicatos y consumidores) tienen una capacidad significativa para influir en la competitividad.

En efecto, en tales modelos, donde las estructuras de los mercados no son perfectamente competitivas y, por consiguiente, las empresas disfrutan de posiciones de poder, éstas pueden no actuar paraméricamente respecto a los precios, sino, por el contrario, siguen comportamientos estratégicos de índole muy diversa frente a sus competidores que, a su vez, coadyuvan al mantenimiento de estructuras de mercado alejadas de la plena competencia (6).

Es más, y como se vienen ocupando de desvelar los desarrollos más recientes en los campos de la economía industrial y de la empresa, éstas no son, en modo alguno, las unidades cerradas e indiferenciadas, la especie de «caja negra» que postula el modelo neoclásico, sino organizaciones con estructuras internas, dispares y complejas, con distintos grados de eficiencia y competitividad (7). De no ser así, ¿cómo podría explicarse la coexistencia de empresas que triunfan y fracasan entre las pertenecientes a una misma industria y país?

Todo ello da pie, por otra parte, a una intervención mayor de los gobiernos en la determinación de la competitividad de los distintos

países. En este sentido, aquéllos pueden tener, y de hecho tienen, una capacidad significativa en la regulación de los mercados de bienes y factores productivos y, en general, en la determinación del entorno competitivo de las empresas. Es más, los gobiernos tienen también una notoria capacidad para contribuir a la mejora, cuantitativa y cualitativa, de la dotación factorial del país, particularmente en lo que atañe a la provisión de infraestructuras y al capital humano y tecnológico.

Los sindicatos poseen, asimismo, un papel activo en la conformación de la competitividad. Por una parte, a través de su participación en la fijación de los niveles y estructura de los costes laborales, y por otra parte, relacionada estrechamente con la anterior, por la influencia que ejercen sobre aspectos tan cruciales para la productividad y la competitividad como la formación de la mano de obra o el grado de conflictividad laboral.

Por último, los consumidores, que, dentro de las economías avanzadas, cuentan con cauces formales de representación de creciente importancia, revelan estructuras de preferencias cada vez más complejas y exigentes, y de este modo intervienen también en la configuración de la competitividad de empresas y países.

En resumen, la asunción, incluso parcial, de los supuestos precedentes en torno a los factores y agentes con responsabilidad en la determinación de la competitividad, que se derivan de los modelos teóricos más recientes, confieren a esta variable un carácter sumamente complejo del que carecía dentro del modelo convencional del comercio internacional.

Más específicamente, y en primer término, cabe destacar que,

en estos contextos de competencia imperfecta, ni hay garantía de que los costes se transmitan de manera perfecta a los precios, ni mucho menos de que éstos constituyan la única vía de materialización de las estrategias competitivas entre empresas. Más bien al contrario, otras ligadas con la diferenciación de los productos —ya sea tecnológica (actividades de I + D y complementarias) o puramente formal (mediante la publicidad)— adquieren, cuando menos, la misma importancia.

En segundo término, la dotación factorial relativa de los países pierde el carácter estático que tenía en el modelo neoclásico. Así, una vez que se admite la diversidad factorial, al introducirse variantes como el capital humano, tecnológico o comercial, se abre, de modo paralelo, la posibilidad de modificación de la disponibilidad de factores de los países —aparte de mediante el comercio de bienes y la movilidad factorial internacional— a través de la inversión pública y privada destinada a la generación de los activos intangibles antedichos.

En tercer lugar, con la introducción de las economías de escala, de gama y externas, la competitividad de los sectores y países en su conjunto ya no tiene por qué ser la mera adición de las empresas que los conforman. Además, estas últimas son organizaciones diversas entre sí que articulan en su seno un conjunto de actividades, ya sea internas ya sea contratadas con terceros, muy variadas.

En definitiva, en toda la amplia gama de modelos de comercio internacional entroncados con la organización industrial, que, en consonancia con los hechos, se plantean en condiciones de competencia imperfecta, se coincide en señalar que la competitividad

es una variable muy compleja que resulta de la confluencia de un sinnúmero de factores macro y microeconómicos (8).

Pues bien, sin perjuicio de que a lo largo de los restantes artículos se proporcione un tratamiento más completo y matizado, en los apartados siguientes se ofrece un examen panorámico de todos esos factores. Se dará comienzo con aquellos que se consideran en los enfoques macroeconómicos, para proseguir con aquellos otros, más propios de análisis microeconómicos, que atañen a las características estructurales de los mercados y al comportamiento estratégico de las empresas.

### III. EL ENFOQUE MACROECONÓMICO EN EL ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD

La noción y medida de la competitividad que contiene, al menos implícitamente, la visión macroeconómica de este fenómeno están asociadas a los costes y precios relativos expresados en una misma moneda o, en otros términos, al tipo de cambio efectivo real del país de referencia en relación a los países competidores (TCER).

El análisis de la competitividad a través de los TCER es todavía el enfoque dominante. Es más, los TCER son los únicos indicadores que elaboran los organismos oficiales nacionales e internacionales de una manera sistemática y periódica. Ello se debe, probablemente, a que, pese a sus notables limitaciones (9), los TCER son la mejor aproximación de la competitividad que, a tenor de las actuales

disponibilidades estadísticas, es factible utilizar en los análisis coyunturales o a corto plazo.

A este respecto, se puede señalar que la elaboración de TCER y, más específicamente, su utilización en la estimación económica de funciones de comercio, ha servido para poner de manifiesto la importancia que tienen los costes, precios y tipos de cambio en la determinación de la capacidad de un país para el abastecimiento de los mercados interno e internacional en relación a otros potenciales proveedores (10). Ahora bien, el significativo residuo que, por lo general, han arrojado las estimaciones de funciones del comercio, de una parte, y la creciente evidencia teórica y empírica sobre la influencia que ejercen sobre la competitividad variables distintas a los precios, de otra, han ido obligando al mantenimiento de posiciones más modestas respecto a la virtualidad de los TCER para proporcionar, por sí solos, un diagnóstico cabal de aquélla. Más aún, aparte de coadyuvar a la aceptación de la insuficiencia de los TCER como medida de la competitividad, las aportaciones realizadas en estudios de naturaleza microeconómica han supuesto un acicate y una guía para la reciente ampliación y reformulación de los índices específicos de costes y precios utilizados en los propios análisis macroeconómicos que, sin duda, está aumentando su capacidad analítica.

Así, en apoyo de lo anterior, puede mencionarse que la ampliación del abanico de precios y costes relativos que se toman para calcular los TCER o la construcción de índices —que antes sólo se elaboraban para el total de la economía— para el agregado de manufacturas en la gran mayoría de los organismos inter-

nacionales (FMI, OCDE y Comisión de la CE, principalmente) son decisiones que no resultan ajenas a las hipótesis vertidas, en estudios de economía industrial y de la empresa, sobre la existencia de comportamientos competitivos alejados del de competencia perfecta y dispares entre sectores e incluso empresas.

Más específicamente, la utilización conjunta de índices de costes (en concreto, costes laborales unitarios) y precios implica el reconocimiento de la posible existencia de políticas de precios de *mark-up* variable. Asimismo, la inclusión y comparación de indicadores de precios internos (por ejemplo, deflactor del PIB) y externos (índices de valor unitario de la exportación) cobra sentido a partir de la aceptación de políticas de discriminación de precios entre el mercado interior y externo.

El uso de los TCER referidos al colectivo de los bienes manufacturados, como aproximación al sector de comercializables, de manera complementaria y comparada a los elaborados para el conjunto de bienes y servicios de la economía, supone, por su parte, la admisión de políticas de precios diferenciados por sectores en función de su grado de exposición a las presiones competitivas del exterior. En otras palabras, se trata del reconocimiento de los fenómenos de dualidad en la inflación (11).

Finalmente, y como corolario de los tres puntos precedentes, se puede decir que, gracias a la ampliación de los índices de costes y precios elaborados, los indicadores macroeconómicos de la competitividad están ganando en realismo, al permitir captar la influencia que tienen en la formación de precios relativos no sólo los costes laborales —en rela-

ción con la productividad de la mano de obra— y el tipo de cambio, sino también los excedentes, variables, a su vez, con la estructura y situación coyuntural de los mercados.

Una vez descrita la naturaleza del enfoque macroeconómico en el análisis de la competitividad y justificado su interés, conviene recordar las numerosas limitaciones que, no obstante, posee. Por una parte, se encuentran aquellas que, aunque con un esfuerzo estadístico y computacional no desdeñable, podrían ser, cuando menos, paliadas por los mismos organismos que periódicamente elaboran los TCER en sus diversas especificaciones. Dentro de ellas, la principal es, a mi juicio, la omisión del factor capital y, por consiguiente, de su influencia sobre la productividad del trabajo y, a través de ella, sobre los costes laborales unitarios. Al menos en su acepción más convencional —capital físico— éste es un factor de indudable importancia cuya incorporación en los indicadores de competitividad parece, por tanto, necesaria, y además factible. Mucho más complicada, sin embargo, resulta la inclusión de otras formas de capital, como el humano y el tecnológico, aunque su más que probable influencia sobre la competitividad justificaría los esfuerzos destinados a tal fin.

Por otra parte, entre las deficiencias de las aproximaciones macroeconómicas a la competitividad se encontrarían todas las asociadas al inherente carácter agregado que tipifica a cualquier análisis macroeconómico, y que, por tanto, no son subsanables más que con análisis complementarios desagregados o microeconómicos del tipo de los que se examinan en el apartado siguiente.

#### IV. ASPECTOS SECTORIALES Y DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Como se acaba de indicar, la macroeconomía tiene vedada, por su intrínseco carácter agregado, la consideración de factores de ámbito sectorial o empresarial que también afectan a la competitividad.

Sin embargo, los análisis desagregados, bien por ramas de actividad (como los contenidos en Myro, 1992, y Martín, 1992a) o bien por empresas (Segura *et alii*, 1992), evidencian con claridad la existencia de patrones competitivos diferenciados en ambos niveles de análisis.

Más concretamente, si nos ceñimos al plano sectorial, donde es posible construir índices de costes y precios relativos en unidades monetarias homogéneas (véase Martín, 1992a), se obtienen tres tipos de inferencias. En primer término, la disparidad sectorial en el comportamiento de los costes y precios relativos. En segundo lugar, el reducido grado de correlación que se da, en buena parte de las ramas, entre la evolución de los costes y los precios, como plasmación de pautas sectoriales también dispares en las políticas de márgenes coste-precio. Finalmente, la disociación entre el comportamiento de costes y precios y la evolución de las cuotas de producción doméstica en los mercados de exportación y nacional, mayor o menor según los sectores, pero, en todo caso, perceptible para la gran mayoría de ellos.

Entre las numerosas y variadas razones que se pueden aducir y fundamentar como explicación de las pautas sectoriales señaladas, son destacables las siguientes:

- *Primero*, las diferencias en el contenido factorial, tanto en una acepción estricta de capital físico y trabajo como en otra más general que contemple su posible diversidad y hasta su ampliación con factores primarios adicionales. Tales diferencias son patentes en todos los trabajos realizados con el fin de contrastar las hipótesis de versiones más o menos rígidas del modelo H-O-S; en particular, para el caso de España, en Rodríguez (1992) se proporciona un resumen de las más recientes.

- *Segundo*, el distinto nivel y composición de consumos intermedios que se requieren por unidad producida en cada sector, reflejado con nitidez en las tablas *input-output*.

- *Tercero*, las disparidades sectoriales en cuanto a la capacidad potencial de explotación de las economías de escala, por cuanto ella implica tanto de factor competitivo como de barrera para posibles empresas entrantes. En este sentido, la evidencia empírica disponible (12) sugiere que dichas disparidades son bien marcadas entre unas y otras ramas de actividad.

- *Cuarto*, la diversidad sectorial en el margen de maniobra para la aplicación de estrategias de diferenciación horizontal o vertical de los productos, a su vez aproximadas a través de la proporción de los gastos publicitarios y de I + D sobre las ventas sectoriales respectivamente o, de modo más preciso, mediante el *stock* de capital comercial y tecnológico. Ambos factores, y en especial el capital tecnológico, son cruciales para la configuración de las formas de competencia prevalecientes en el sector, así como para la determinación de la elasticidad-precio de la demanda de consumo en cada mer-

cado. Así, es un hecho bien documentado que allí donde las posibilidades de diferenciación de los productos son mayores la demanda de consumo muestra una elasticidad-precio inferior, siendo, por tanto, estos sectores más proclives al desarrollo de estrategias competitivas fundamentadas en variables distintas al precio.

- *Por último*, cabría mencionar el distinto grado de imperfección de los mercados o, si se prefiere, de alejamiento del marco de competencia perfecta exhibido por cada uno de los sectores. Este rasgo se encuentra, en gran medida, determinado por variables estructurales del tipo de las señaladas en los dos puntos anteriores, y condiciona la conducta y resultados de las empresas. Ahora bien, la dispar configuración estructural de cada mercado es, a su vez, en cierto modo, consecuencia de los comportamientos estratégicos de las empresas que disfrutaban de posiciones dominantes.

En suma, aunque sin ser exhaustiva, la relación anterior proporciona, en su conjunto, una explicación bastante razonable del hecho, por otra parte constatado, de que las pautas competitivas varíen significativamente entre sectores productivos. La argumentación precedente constituye, además, una prueba de las insuficiencias del enfoque macroeconómico para el diagnóstico de la situación competitiva de un país, y máxime para el diseño de medidas de política económica destinadas a su mejora.

De cualquier modo, tampoco la conjunción de las variables macroeconómicas con los aspectos asociados a la estructura de los sectores ofrece una visión completa de un fenómeno tan complejo como el de la competitividad. Existen, además, factores ligados a la organización y estra-

tegia específicas de las empresas que no se deben marginar.

De hecho, dentro del nuevo paradigma de la organización industrial (13), el comportamiento de las empresas no es –como se postulaba en el enfoque tradicional: «estructura-conducta-resultados»– una mera consecuencia de la estructura del mercado en que se encuentran ubicadas. Bien al contrario, en las formulaciones teóricas más recientes en esta área se hace hincapié en la primacía de las empresas en la configuración de la estructura sectorial, explicándose cómo a través de la inversión en intangibles se pueden lograr ventajas comparativas frente a las empresas rivales y, de este modo, adquirir una posición dominante en el mercado (14).

La evidencia empírica acerca de la influencia de la organización y gestión empresarial en la competitividad, que se ha abordado tanto desde la perspectiva de la organización industrial como desde la economía de la empresa, sugiere que las empresas disponen de un importante campo de acción para determinar su competitividad.

Además, y pese a la heterogeneidad de sus aproximaciones analíticas (análisis de regresión de sección cruzada, modelos econométricos de panel, estudios de casos,...), la evidencia es generalmente coincidente en señalar la relevancia de algunos aspectos:

a) El primero, cuyo primacía es reconocida de forma unánime, es la política de recursos humanos de la empresa, entendida en su sentido más amplio. Por consiguiente, comprensiva de las relaciones de los empresarios con los representantes de los trabajadores, la política de

formación, los sistemas de información y organización interna del trabajo y las pautas del ejercicio de la autoridad. Los análisis referidos específicamente a este asunto comparten, además, la idea sobre la conveniencia de sistemas de organización interna flexibles que den prioridad a la formación en la empresa, así como a las relaciones de confianza y cooperación entre los trabajadores. En especial, la potenciación de las inversiones en formación para ampliar y actualizar la cualificación de la mano de obra parece constituir, según todos los análisis, la vía más fructífera para ganar competitividad, por cuanto supone de requisito para la eficaz adaptación a las innovaciones tecnológicas y creciente internacionalización de las relaciones económicas.

b) Un segundo aspecto, relacionado con el anterior y de análoga importancia, es el de la política tecnológica empresarial. Aquí se engloban todas las decisiones ligadas con el acceso, utilización y mejora de las técnicas de producción en lo que concierne tanto a procesos como a productos. Por consiguiente, aquí tienen cabida las actividades de I + D (internas y, en su caso, contratadas a terceros) y las tareas complementarias destinadas a la consecución de innovaciones propias, y a la adopción y asimilación de las generadas por otras empresas, a las que se accede básicamente a través de contratos de importación de tecnología.

En este sentido, la capacidad tecnológica de las empresas vendrá determinada por la cuantía de los recursos asignados a estas actividades –y sobre todo a las de I + D, puesto que éstas son las más directamente vinculadas con la innovación– y, evidentemente, por el grado de eficacia

con que éstos se utilizan. A este respecto, cabe señalar que el rendimiento de los recursos asignados a la generación de tecnología se encuentra sometido, y en mayor medida que el de los aplicados a la producción de bienes, a economías de experiencia. Es decir, cuanto más elevado es el capital tecnológico de la empresa (definido por la capitalización de las inversiones de I + D efectuadas en el pasado) mayor es el rendimiento por unidad invertida en I + D.

Además, buena parte de los conocimientos tecnológicos se encuentran incorporados en las empresas y, al no ser en su totalidad codificables, resultan de difícil transmisión salvo a empresas con una capacidad tecnológica y una estructura organizativa similar.

Todo ello hace que en la mayoría de las actividades productivas la realización de I + D sea un requisito no sólo para la innovación, sino incluso para la eficaz adopción y uso de las tecnologías importadas, y explica, además, lo difícil que resulta erosionar las ventajas tecnológicas de los *first movers*.

c) La reputación ante los consumidores, ligada al nombre de la empresa o a la marca de los productos, es otra fuente sustantiva de ventaja competitiva de las empresas frente a sus rivales. Así, la reputación comercial da lugar a la formación de clientelas o, como a veces se denominan, «nichos de mercado» que permiten disfrutar a las empresas de algún poder de mercado e imponer precios superiores a los consumidores. Esta reputación puede encontrarse sustentada en atributos de los productos, como la calidad, la presentación y el envasado, o en los mejores servicios postventa, por poner algu-

nos ejemplos. Ahora bien, también puede ser simplemente consecuencia de la realización de inversiones en publicidad que, al igual que las efectuadas en I + D, dan lugar a un activo intangible, lo que se suele denominar el capital comercial.

d) Finalmente, la organización de los suministros de los proveedores de los equipos y consumos intermedios utilizados por las empresas en su proceso productivo, así como los canales de distribución a los clientes de los bienes y/o servicios producidos constituyen otros ingredientes básicos para las mejoras de competitividad que, aunque se encuentren condicionados por el entorno macroeconómico y sectorial, son competencia de las empresas (15).

En lo que respecta a los suministros, no parece posible establecer, con generalidad, la superioridad de una forma organizativa específica únicamente y, siguiendo las ya clásicas ideas de Coase (1937) y Williamson (1975), se suele considerar que la más adecuada en cada caso es aquella que minimiza los costes de transacción, lo que, en situaciones en que éstos son muy elevados, puede conducir a la integración vertical.

En cuanto a los canales de distribución, la evidencia empírica parece algo más concluyente, al apuntarse la mayor eficacia de los que son propios de la empresa (16). Además, cuando se trata de mercados externos, la experiencia de las empresas multinacionales sugiere que la inversión directa internacional constituye la vía más eficaz de consecución y consolidación de exportaciones. No obstante, para que esta última estrategia sea factible, parece necesario que la empresa que se plantea la inversión direc-

ta posea una clara ventaja competitiva frente a las empresas locales, y que el país de destino disponga de factores que lo hagan relativamente atractivo como lugar de ubicación de la actividad productiva de referencia (17).

De cualquier modo, una cuestión esencial, en uno y otro caso, es la que atañe a la adecuada gestión de las existencias de bienes intermedios o finales. Lo que, a su vez, suele pasar por la utilización de las nuevas tecnologías que permiten el uso de sistemas de fabricación flexible (procesos *just in time*).

En suma, en la distinta habilidad de las empresas para organizar funcionalmente y desarrollar estratégicamente las actividades señaladas parece encontrarse, en gran medida, la explicación de las enormes diferencias que se dan en la capacidad de unas y otras para afrontar con éxito la competencia internacional y, por consiguiente, ganar cuotas en los mercados nacionales y exteriores.

Es importante denotar que la realización de estas actividades se sustenta en la inversión no sólo en activos tangibles (edificios, maquinaria...), sino también, y en buena medida, en activos intangibles (capital humano, conocimientos tecnológicos, reputación ligada a marcas...). Además, no es menos importante señalar que las inversiones en activos intangibles tienen claras peculiaridades respecto de las inversiones en activos tangibles. De una parte, poseen un mayor período de maduración y superior incertidumbre sobre sus resultados, y de otra parte, aunque su rentabilidad suele ser también mucho más elevada, ésta no siempre es del todo apropiable por parte de las empresas que la llevan a cabo. El ejemplo para-

digmático de lo que se acaba de indicar es el de las inversiones en I + D destinadas a la consecución de nuevos conocimientos tecnológicos, pero, aunque con menor intensidad, todas estas peculiaridades se pueden encontrar también en el resto de activos intangibles. Piénsese, como ilustración adicional, en las inversiones en formación de los trabajadores dentro de la empresa en el caso de que éstos la abandonen después de haberla recibido.

En consecuencia, dar prioridad a las inversiones en estos activos intangibles requiere que la gestión empresarial se plantee con un horizonte temporal dilatado, que no posea una aversión excesiva al riesgo y, lógicamente, que la empresa disponga de una política de financiación diseñada en consonancia.

Además, los resultados de las inversiones en este tipo de activos intangibles están mucho más condicionados por el entorno de la empresa que los del resto de inversiones. En efecto, en la mayoría de los casos, dichos resultados se encuentran afectados por las externalidades, positivas o negativas, generadas por otras empresas y, sobre todo, por los gobiernos. Considérese, por seguir con los ejemplos, la clara influencia que tiene la investigación llevada a cabo en las universidades y centros públicos de investigación sobre los rendimientos de las inversiones empresariales en I + D, la gran incidencia que ejerce el sistema educativo sobre las actividades de formación de la mano de obra desarrolladas en el seno de las empresas o el efecto de las políticas públicas de *marketing* internacional sobre la eficacia de las inversiones privadas en publicidad.

## V. CONSIDERACIONES FINALES: LA POLÍTICA ECONÓMICA Y EL FOMENTO DE LA COMPETITIVIDAD

Los apartados anteriores han permitido poner de relieve cómo, conforme se van abandonando los estrictos supuestos del modelo neoclásico del comercio internacional, la noción de competitividad internacional se va haciendo más compleja, convirtiéndose en la resultante de muchas otras variables de índole macroeconómica y microeconómica, sobre las que, además, tienen capacidad de influencia todos los agentes económicos y sociales.

Asimismo, a lo largo de ellos, se ha realizado un examen de la aproximación macroeconómica a la competitividad, señalando sus ventajas e insuficiencias y valorando la medida en que estas últimas resultan cubiertas por los estudios de corte microeconómico efectuados tanto desde el área de la organización industrial como dentro de la economía de la empresa.

Aunque el análisis, por separado, de cada uno de los enfoques haya servido para averiguar mejor los factores —macroeconómicos, concernientes a los mercados y específicos de las empresas— que tienen un peso más determinante en la competitividad, antes de pasar a la reflexión sobre las posibles medidas de política económica conviene, sin embargo, insistir en las interrelaciones que existen entre ellos.

A este respecto, parece un hecho cierto que las empresas son los sujetos activos de la competitividad; no obstante, también lo parece que sus decisiones organizativas y estratégicas, que afectan a su competitividad, se

encuentran condicionadas por las características del mercado o mercados (sectores) donde operan, por la disponibilidad cuantitativa y cualitativa de factores productivos y, también, por el propio entorno macroeconómico. Esta relación no es, sin embargo, unidireccional; las empresas pueden, a su vez, contribuir, y no cabe duda de que contribuyen, a la configuración de su entorno, cuando menos las de gran dimensión, y máxime las que son multinacionales.

Pues bien, a partir de los argumentos expuestos en los apartados precedentes, que ahora acabamos de sintetizar, se configura un amplio marco de actuaciones de política económica, de muy diversa naturaleza y adscripción administrativa, a través del cual los gobiernos pueden fomentar la competitividad. Así, y sin que ello suponga un orden de prelación, sino de mera coherencia con la estructura expositiva seguida hasta el momento, podrían destacarse las siguientes:

- En primer término, las *políticas macroeconómicas*, particularmente las monetarias y fiscales, con la finalidad básica de crear un marco propicio a la inversión en capital físico y activos intangibles, por cuanto, como se ha dicho, éstos son requisito imprescindible para competir con éxito tanto sobre la base de estrategias basadas en los precios como, y máxime, cuando éstas se orientan hacia la diferenciación, cualitativa o no, de los productos. Dentro del ámbito de las políticas macroeconómicas, cabría situar también algunas de las políticas de rentas, como las de control salarial o las que conciernen a la fijación de los sistemas de negociación laboral y su grado de descentralización. Con todo, parece, probablemente, más ade-

cuado incluir esta intervención dentro de las políticas de oferta dirigidas a la regulación de los mercados de factores.

Con un carácter más claramente macroeconómico, y concretamente dentro de la esfera de actuación de la política monetaria, se encuentra la política de tipo de cambio, de indudable incidencia en la competitividad de las empresas y, sobre todo, de aquellas que operan en mercados donde existan tecnologías más estandarizadas y menor margen para la diferenciación de los productos.

De cualquier modo, hay que reconocer que con la creciente internacionalización de las actividades productivas y financieras, sobre todo en aquellos países que, como España, se encuentran involucrados en un proceso de constitución de una unión económica y monetaria, el margen de maniobra para las políticas nacionales de tipo de cambio o cualquier otra de índole monetaria y, aunque en menor medida, también fiscal es muy reducido. Las restricciones que, implícitamente, ha impuesto la política alemana, sobre todo tras la reunificación, al resto de Europa, dan fe de ello.

- En segundo término, podrían mencionarse las *políticas de regulación del funcionamiento de los mercados de factores productivos*, el capital y el trabajo, que trascienden, por su carácter estructural, a la esfera de actuación de las políticas macroeconómicas, al menos entendidas en su acepción tradicional.

En lo que se refiere al mercado de capital, las más relevantes son, probablemente, aquellas destinadas a suplir las graves deficiencias que se dan en algunos segmentos como el capital a más

largo plazo y, sobre todo, el capital riesgo, así como, en general, en la provisión de recursos financieros a las PYME.

En cuanto al mercado de trabajo, el campo de actuación es todavía más amplio, sobre todo, si consideramos a este factor en su dimensión de capital humano. Así, entre los asuntos laborales donde los gobiernos tienen, o pueden tener competencia, se encuentran, fundamentalmente: los mecanismos de entrada y salida del mercado de trabajo, su movilidad funcional y geográfica, los sistemas de negociación salarial, las condiciones de seguridad e higiene en el trabajo, las prestaciones sociales y la formación profesional. Todos ellos condicionan, en gran medida, el coste laboral y, sobre todo en el caso de la formación de la mano de obra, su productividad y, por ende, la competitividad de las empresas. A este respecto, uno de los temas más relevantes y debatidos en el seno de los países industrializados es la medida en que los países que cuentan con sistemas más generosos de protección social se encuentran en situación de desventaja para competir con aquellos otros cuyos sistemas de protección social son más limitados y, en relación con esto, el grado en que tal desventaja pueda ser compensada con ventajas tecnológicas u organizativas. De hecho, se puede afirmar que la consecución de mejoras de competitividad, que permitan salir de la crisis y de la deteriorada situación del empleo sin perder los logros alcanzados en el Estado de bienestar, constituye el mayor reto que tienen planteado los países europeos.

• En tercer término, se podría aludir a las *políticas reguladoras del funcionamiento de los mercados de bienes y servicios* o,

como es frecuente denominarlas, políticas de defensa de la competencia. Con ellas se intenta, sobre todo, evitar que se produzcan prácticas abusivas o, si se quiere, de competencia desleal por parte de las empresas que gozan de situaciones de poder de mercado, pero otro de sus objetivos es tratar de asegurar el bienestar del consumidor a través de la eficiencia asignativa y distributiva (18). El problema para el cumplimiento de este último objetivo es que, como se ha señalado muchas veces, una vez que se abandona el paradigma neoclásico y se admite que la competencia estratégica es más la regla que la excepción, se establecen claros dilemas entre la eficiencia estática y dinámica que son difíciles de enjuiciar con criterios estrictamente económicos. Los acuerdos colusivos entre empresas con el fin de promover el cambio técnico constituyen un ejemplo. Un hecho claro, sin embargo, es que con la creciente transnacionalización de las actividades productivas, cada vez resulta más necesaria la coordinación de las políticas que se lleven a efecto en esta área.

• En cuarto lugar, cabría considerar a todas las *inversiones públicas destinadas a generar externalidades positivas para las empresas*. Las más evidentes son las inversiones en infraestructuras, de transportes y comunicaciones principalmente. Ahora bien, un tipo de inversión pública con un efecto análogo y, por ello, de igual importancia es el de las dirigidas a la generación de los activos intangibles, que, como se argumentó en los apartados precedentes, son cruciales para conseguir ventajas competitivas en los mercados internacionales: capital humano, tecnología y capital comercial; se trata, por tanto, de actuaciones que se suelen

englobar bajo las denominaciones de política educativa, política tecnológica y política de promoción comercial (*marketing* internacional público).

Respecto a la política educativa en todos los niveles de enseñanza y particularmente en los tramos superiores y en la formación profesional, no parece necesario insistir mucho, después de todas las consideraciones efectuadas en otras partes del trabajo sobre su relevancia en la determinación de la capacidad competitiva de una economía. Quizá sólo añadir alguna evidencia adicional desde la óptica de la política económica, como es la que se proporciona en Audretsch (1989, 1992), donde, tras hacer una evaluación de las características y resultados de las políticas aplicadas en Estados Unidos, Japón y diversos países europeos para favorecer su competitividad, se concluye que la educación y la formación profesional de la fuerza de trabajo constituyen el mayor activo competitivo de una nación.

En cuanto a la política tecnológica, lo primero que se podría decir es que su necesidad se encuentra bien justificada, pues, como ya pusiera de manifiesto el trabajo pionero de Arrow (1962) y documentara, con todo detalle, en la literatura posterior sobre el cambio técnico, es difícil encontrar otra actividad donde se den más «fallos del mercado», tanto asignativos como distributivos. También es indiscutible, sobre todo tras la evidencia aportada por las teorías del crecimiento endógeno, que la tecnología es, junto con el capital humano, la base más sólida que pueden tener las empresas y las economías en su conjunto para mejorar su productividad y competitividad. Finalmente, y para evitar seguir reiterando

argumentos ya apuntados en su artículo, y analizados en profundidad en otros trabajos (19), sólo mencionar un tercer motivo para la política tecnológica, esta vez bien pragmático, como es el hecho de que todos los países industrializados la practican de un modo cada vez más intenso (20).

Dicho esto, y dado que en otro lugar (véase Martín, 1988 y 1992b) he analizado con cierto detalle las líneas de actuación de la política tecnológica que pueden ser más eficaces, únicamente considero de interés recalcar aquí las que parecen ser las dos condiciones necesarias para el logro de tal eficacia. La primera es que la política tecnológica garantice la coordinación de esfuerzos de todos los agentes que integran el sistema científico y tecnológico: universidades, centros públicos de investigación, IPSFL (instituciones privadas sin fines de lucro) y empresas. La segunda, muy relacionada con la anterior, es que su ámbito de actuación abarque todas las fases del cambio técnico, desde la investigación básica hasta la difusión de las nuevas tecnologías a lo largo de todo el tejido productivo.

Por lo que respecta a la tercera área de intervención pública incluida entre las que generan claras externalidades positivas a las empresas —la política de promoción comercial— hay que señalar, antes que nada, que comprende un amplio y variado tipo de actuaciones: desde las campañas publicitarias de imagen genérica de los productos de un país hasta los acuerdos puntuales, al más alto nivel político, para promover grandes operaciones comerciales o proyectos de inversión internacional directa, pasando por la organización de ferias y las más diversas acciones de *marketing internacional*.

A este respecto, es importante poner de relieve que uno de los rasgos observables en las políticas públicas de promoción comercial de los distintos países es la promoción de la internacionalización de las empresas como medio de fomentar las exportaciones. De cualquier modo, parece claro que estas actuaciones, aun siendo imprescindibles para competir en los actuales mercados internacionales, no sirven para suplir las deficiencias que, en su caso, puedan tener las propias empresas.

- Finalmente, restaría hablar del tipo de intervención pública que, probablemente, habrá echado en falta quien haya llegado hasta aquí: *la política industrial*. Quizá sorprenda, además, que se aluda a ella en último lugar. Pues bien, la razón de esto es que, a mi juicio, la política industrial no es, aunque con algunos añadidos, más que la conjunción de todas las actuaciones mencionadas programadas hacia la consecución de un objetivo común: la mejora de la competitividad de la industria, lo que, habida cuenta de las interrelaciones hacia adelante y atrás (en el sentido de Hirschmann, 1958), que este sector tiene en las restantes ramas que integran el sistema productivo, equivale a decir de la economía en su totalidad. Se trata, por consiguiente, de una postura, por lo demás predominante, de que el núcleo de la política industrial, entendida, a su vez, como política de fomento de la competitividad, debe ser horizontal, por considerar que ésta es la vía más adecuada para evitar que las intervenciones destinadas, en último término, a la corrección de «fallos del mercado», acaben dando lugar a «fallos de gobierno».

## NOTAS

(1) Para examinar la fundamentación de estas afirmaciones, se puede consultar cualquier manual sobre comercio internacional; por ejemplo, KRUGMANN y OBSTFELD (1988).

(2) Téngase en cuenta que bajo la especificación más convencional del modelo H-O-S las empresas utilizan funciones de producción de coeficientes fijos.

(3) Véase, en este mismo sentido, ALONSO (1992).

(4) En este sentido, si se denota por  $\omega$  al vector  $(1 \times k)$  de las remuneraciones a los factores productivos y por  $\chi$  al vector  $(k \times 1)$  de los requerimientos de factor por unidad de producto —es decir, los inversos de las productividades factoriales— suponiendo que existen  $k$  factores productivos, entonces,  $\omega\chi$  son los costes totales unitarios soportados por el productor.

En equilibrio competitivo a largo plazo —supuesto restrictivo que clarifica la exposición, aunque su relajación, permitiendo beneficios no nulos, no altera sustancialmente los resultados— se verifica que:

$$p = \omega\chi \quad [1]$$

en este marco, una mejora tecnológica consecuencia de llevar a cabo inversiones en I + D y/o aumentos en el capital humano aumenta la productividad global, reduciendo, en general, las necesidades factoriales por unidad de producto. Así, en la expresión [1] se aprecia que si los precios de los factores permanecen inalterados, supuesto irreal dada la evidencia teórica y empírica disponible, se reduce el precio del bien expresado en moneda nacional permitiendo ganar cuotas de mercado nacional e internacional en el caso en que el tipo de cambio no se vea afectado. En cualquier caso, ganancias en productividad global permiten siempre liberar recursos productivos que pueden ser reasignados fomentando, entre otras cosas, la fabricación de nuevos productos o la realización de otras actividades complementarias tales como formación, publicidad...

(5) Es curioso descubrir que, como con frecuencia ha sucedido a lo largo de la historia del pensamiento económico, buena parte de las hipótesis y modelos que en una determina-

da época se presentan, al igual que los aquí referidos como «nuevos», tienen claros antecedentes en ideas formuladas en el pasado. A este respecto, cabe mencionar que la importancia de factores como las economías de escala o la diferenciación de producto ya fue señalada, aunque no incorporada dentro de la línea central de su argumentación teórica, por OHLIN, precisamente el coautor del modelo donde se ha sustentado la teoría convencional del comercio internacional.

(6) Una referencia clara y concisa sobre las características y consecuencias de buena parte de estas posibles estrategias se puede encontrar en SEGURA (1993).

(7) Para mayor detalle, se pueden consultar HOLMSTRÖM y TIROLE (1989), y PORTER (1985, 1991).

(8) Como ilustración de diagnósticos donde se tratan de conjugar todos estos factores, puede consultarse PORTER (1990) o los informes anuales del World Economic Forum; una evaluación de estos últimos se encuentra en FERNÁNDEZ (1992) y en la nota de la misma autora incluida en este volumen.

(9) Al final de este apartado y comienzo del siguiente se hará alusión a las principales.

(10) Véase, como ejemplos referidos a la economía española, FERNÁNDEZ y SEBASTIÁN (1989), SEBASTIÁN (1991), y MARTÍN y MORENO (1992).

(11) Para un análisis de este fenómeno y su posible explicación, se puede consultar RAYMOND (1992) y el artículo de ALVAREZ, JAREÑO y SEBASTIÁN (1993) en este mismo volumen.

(12) Véase PRATTEN (1991) y, para España, VELÁZQUEZ (1991) y la bibliografía allí citada.

(13) Para más detalle, se puede acudir, entre otras obras, a TIROLE (1990), o SCHERER y ROSS (1990).

(14) Además de las obras de TIROLE (1990), SCHERER y ROSS (1990), y SEGURA (1993) ya mencionadas, en SCHMALENSSE y WILTING (ed.) (1989) se puede encontrar una referencia muy completa sobre la evolución metodológica experimentada por la Economía Industrial y, por consiguiente, una detallada fundamentación de este nuevo paradigma.

Como ilustración empírica, véase DERTOUZOS, LESTER y SOLOW (1989).

(15) Una buena síntesis de la literatura sobre la integración vertical es la ofrecida en PERRY (1989).

(16) Este parece ser, sobre todo, el caso de productos que, por su novedad y/o complejidad, requieren de vendedores especializados, y máxime de aquellos que precisan de servicios de mantenimiento post-venta.

(17) En CANTWELL (1993) se ofrece una *survey* sobre estas cuestiones.

(18) Véase JACQUEMIN (1992), donde se puede encontrar un examen de los objetivos e instrumentos de la política de la competencia con referencias a la política de la Comunidad Europea.

(19) Véase, como ilustración, los contenidos en DASGUPTA y STONEMAN (1987).

(20) La evidencia a este respecto es muy abundante. Como ilustración, desde la óptica de los recursos financieros destinados a la política tecnológica, véase EUROSTAT (1992), y como evidencia más analítica sobre la política, se puede examinar, por ejemplo, FREEMAN (1987) o SOETE (1992).

## BIBLIOGRAFIA

ALONSO, J. Antonio (1992), «Ventajas comerciales y competitividad: aspectos conceptuales y empíricos», *Información Comercial Española*, n.º 705, mayo.

ALVAREZ, Luis Julián; JAREÑO, Javier, y SEBASTIÁN, Miguel (1993), «Salarios públicos, salarios privados e inflación dual», en este mismo volumen de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA.

ARROW, Kenneth (1962), «Economic welfare and the allocation of resources for invention», en ROSENBERG, Nathan (ed.), *The economies of technological change*. Penguin.

AUDRETSCH, David B. (1989), *The market and the State: Government policies towards business in Europe, Japan and the U.S.*. New York University Press, Nueva York.

- (1992), «La política industrial: algunos ejemplos internacionales», en MARTÍN, Carmela (coordinadora), *Política industrial, Teoría y práctica*.
- CANTWELL (1993), «The relationship between international trade and international production», mimeo.
- COASE (1937), «The nature of the firm», *Economica*, 4, págs. 386-405.
- CHANDLER, Alfred D. (1992), «Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise», en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, n.º 3, verano, páginas 79-100.
- DASGUPTA, Partha, y STONEMAN, Paul (ed.) (1987), *Economic policy and technological performance*, CEPR, Cambridge University Press.
- DETOUZOS, M.; LESTER, R., y SOLOW, R. (1989), *Made in America*, Cambridge, MA.
- EUROSTAT (1992), *Government financing of research and development (1980-1991)*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- FERNÁNDEZ, Esther (1992), «The World Competitiveness Report 1992: Una evaluación», *Cuadernos de Información Económica*, número 68/69, págs. 53-66.
- FERNÁNDEZ, I., y SEBASTIÁN, Miguel (1989), «El sector exterior y la incorporación de España a la CEE: Análisis a partir de funciones de exportaciones e importaciones», *Documento 8905*, Dirección General de Planificación, Ministerio de Economía y Hacienda.
- FREEMAN, C. (1987), *Technology policy and economic performance. Lessons from Japan*, Frances Pinter, Londres.
- HELPMAN, E., y KRUGMAN, Paul (1985), *Market structure and foreign trade: Increasing returns imperfect competition and the international economy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- HIRSCHMANN, A. (1958), *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven.
- HOLMSTRÖM, Beng, y TIROLE, Jean (1989), «The theory of the firm», en SCHMALENSSEE, R., y WILLIG, R. (ed.), *Handbook of industrial organization*.
- JACQUEMIN, Alexis (1992), «Objetivos e instrumentos de la política europea de la competencia después de 1992», en MARTÍN, Carmela (coord.), obra citada.
- KRUGMAN, Paul (ed.) (1987), *Strategic trade policy and new international economics*, The MIT Press.
- (1990), *Rethinking international trade*, The MIT Press.
- y OBSTFELD, Maurice (1988), *International economics. Theory and policy*, MIT.
- MARTÍN, Carmela (1988), «Fundamentos económicos de la política tecnológica», *Economía Industrial*, n.º 259.
- (coord.) (1992), *Política industrial. Teoría y práctica*, Economistas Libros, Colegio de Economistas de Madrid.
- (1992a), «La competitividad de la industria española frente a la CE: un análisis sectorial», *Información Comercial Española*, n.º 705, páginas 95-109.
- (1992b), «Criterios para la evaluación de la política tecnológica: Una aplicación al caso español», en MARTÍN, Carmela (coord.), obra citada.
- y MORENO, Lourdes (1992), «Spain's industrial exports to the EEC: A panel data approach», *CEPR Discussion Paper*, n.º 521.
- MYRO, Rafael (1992), «Productividad y competitividad de las manufacturas españolas», *Información Comercial Española*, n.º 705, páginas 77-95.
- PERRY, Martin (1989), «Vertical integration: determinants and effects», en SCHMALENSSEE, R., y WILLIG, R. (ed.), obra citada, cap. 4.
- PORTER, Michael (1985), *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*, Free Press, New York.
- (1990), *The competitive advantage of nations*.
- (1991), «Towards a dynamic theory of strategy», *Strategic Management Journal*, volumen 12, págs. 95-117.
- PRATTEN, Cliff (1991), *The competitiveness of small firms*, Cambridge University Press. Department of Applied Economics, Occasional Paper 57.
- RAYMOND, J. Luis (1992), «La inflación dual en España: comportamiento de los precios en los sectores industrial y de servicios», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 52-53, págs. 46-62.
- RODRIGUEZ, Diego (1992), «Contenido factorial del comercio español de manufacturas: nueva evidencia», *Investigaciones Económicas*, 2.ª época, n.º 2, mayo, págs. 317-326.
- SCHERER, F. M., y ROSS, David (1990), *Industrial market structure and economic performance*.
- SCHMALENSSEE, R., y WILLIG, R. (ed.) (1989), *Handbook of industrial organization*, North Holland.
- SEBASTIÁN, M. (1991), «Un análisis estructural de las exportaciones e importaciones españolas: evaluación del período 1989-91 y perspectivas a medio plazo», *Documento de Trabajo*, n.º 9114, Banco de España.
- SEGURA, Julio (1993), *Teoría de la Economía Industrial*, Ed. Civitas.
- et al. (1992), *Un panorama de la industria española*, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.
- SOETE, Luc (1992), «Política tecnológica: su práctica y problemática en los países europeos», en MARTÍN, Carmela (coord.), obra citada.
- TIROLE, Jean (1990), *La teoría de la organización industrial*, Ariel Economía, Barcelona.
- VELÁZQUEZ, Francisco J. (1991), «Economías de escala y tamaños óptimos en la industria española (1980-1986)», *Documento de Trabajo 9105*, Programa de Investigaciones Económicas, Fundación Empresa Pública.
- WILLIAMSON, O. E. (1975), *The economic institutions of capitalism: Firms markets and relational contracting*, New York, Free Press.