

MERCADO COMUN Y COMPETENCIA

El Mercado Común va ligado a la idea de una mayor competencia. Pero, ¿por qué vías actuará ese espíritu competitivo? La opinión general piensa que se tratará, ante todo, de una competencia entre países en la que triunfarán las industrias del país que posea mayor productividad en el sector correspondiente. Sin embargo, muchos economistas piensan que la mayor competencia se traducirá primordialmente en una reasignación de los recursos productivos dentro de cada país a favor de las empresas más eficientes, y sólo en menor medida determinará una redistribución de la producción entre los diferentes países miembros. El artículo que ofrecemos a continuación presenta un resumen de esta sugestiva tesis.

Para muchas personas, la idea del Mercado Común aún va asociada al temor de grandes cataclismos, en que los factores productivos buscan su utilización más eficiente entre el estruendo de las industrias arrasadas, el clamor de los hombres sin empleo y la trompetería de los vencedores. Este cuadro estremecedor pertenece a la más pura vena de la retórica que desarrolló el siglo XIX en torno al capitalismo: la lucha del hombre contra el hombre, la selección del más fuerte en una guerra sin cuartel, y todo lo demás. Como retórica, está anticuada; como lugar común, tiene la ventaja de que permite continuar opinando sin mayor información.

Lo peor es que se suele intentar dar un barniz científico a tal cuadro. Suele decirse que éstos son los efectos que cabe esperar de un Mercado Común según la teoría del comercio internacional en un mundo librecambista. Y conviene aclarar las cosas en este punto, porque el prestigio de los economistas no es tan sólido que pueda permitirse cargar sin preocupaciones con la atribución de una predicación que va a resultar errónea. Y porque los economistas llevan varios años repitiendo que los efectos del Mercado Común Europeo no habrá que buscarlos en transformaciones súbitas ni en grandes desequilibrios nacionales, sino primordialmente en una mejora de la eficiencia económica dentro de cada país como resultado de una mayor competencia.



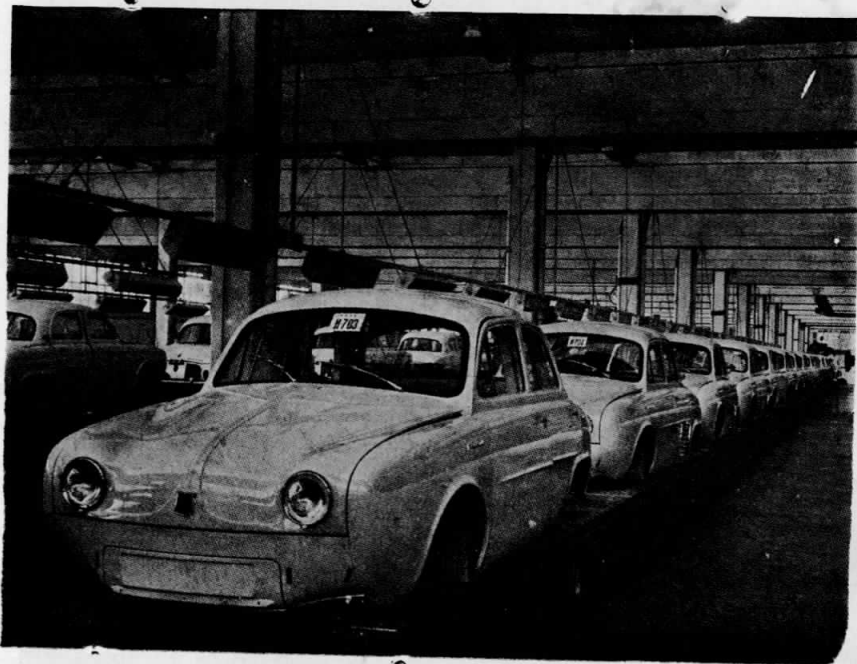
MÜLLER-ARMACK

El Mercado Común ha de ser una oportunidad para la competencia

Lo primero y más importante que ofrece el Mercado Común es algo que queda, en cierto modo, al margen del análisis económico estricto: la competencia humana entre las naciones europeas. Y esto no es algo que pertenezca al futuro, sino algo que el Mercado Común *está produciendo ya*. Lo mejor del Mercado Común consiste en que ha resultado ser una idea extraordinariamente dinámica, una idea que avanza con impulso propio y que se ha mostrado capaz de ir venciendo cuantos obstáculos políticos y técnicos ha

encontrado hasta ahora en su camino. Y la base de ese dinamismo reside en las fértiles consecuencias que derivan de facilitar el proceso de ósmosis entre las ideas, los esquemas, las instituciones de los diversos países europeos. Un Mercado Común Europeo ofrece, ante todo, un acercamiento de los varios talentos económicos, intelectuales, humanos de los países miembros, que ha de redundar en beneficio de todos. Los sistemas fiscales y de seguridad social tenderán a uniformizarse; las instituciones más ágiles y eficaces serán imitadas: se extenderán rápidamente las innovaciones; se acogerán los esquemas empresariales más imaginativos, audaces y dinámicos; las prácticas comerciales que resulten más eficaces, serán adoptadas. La importancia que ha de tener este proceso es incalculable. De algún modo su símbolo será la Universidad europea, donde confluirán los varios matices de la mentalidad europea.

En segundo lugar, el Mercado Común trae nuevos aires de competencia a las economías de los países miembros. Y es aquí donde parece conveniente poner en claro algunos puntos. Porque esa mayor competencia suele entenderse *entre naciones*, y sus consecuencias suelen verse en una redistribución de las ramas productivas entre los países miembros mediante un duro proceso de selección, en que triunfarán en cada sector la industria del país absolutamente más eficiente. Esa reasignación de los recursos y de la actividad productiva entre las



STANDARDIZACION

Hacia una menor diferenciación de los productos

naciones sería resultado de las diferentes dotaciones de factores naturales y de las diferencias de productividad en los sectores manufactureros. Y es cierto que las diferentes dotaciones de recursos naturales pueden conducir a importantes transformaciones en la estructura agrícola europea, si la política agrícola las consiente; pero es mucho menos claro que las diferencias de productividad industrial vayan a resolverse en una importante reasignación de las producciones entre los países miembros, una vez eliminadas las barreras al libre movimiento de bienes industriales.

Es cierto que existen importantes diferencias de productividad en una misma industria entre los países miembros. Pero también sucede que persisten importantes diferencias de productividad en una industria dentro de un mismo país. Esta es una situación típica de las economías europeas que se explica por diferencias de calidad en los productos y porque existen diferentes métodos para atender una demanda fluctuante; pero su razón principal con-

siste en que en las economías europeas se sigue la política —oficial y privada— de conservar en la industria a cuantos en ella se encuentran. En efecto, uno de los rasgos diferenciales básicos de la economía estadounidense frente a las economías europeas consiste en que los números de quiebras son muy altos en la primera y muy reducidos en las últimas. En los países europeos resulta muy frecuente encontrar en una rama industrial que los productores de alta productividad y bajos costes estén trabajando por debajo de su capacidad, en tanto que los productores de altos costes retienen una parte del mercado. Esto se debe a una mentalidad proteccionista que en la esfera pública se manifiesta en un deseo de proteger a la empresa ineficiente, manteniéndola frente a un competidor más grande y eficiente, y que en la esfera privada aspira a respetar los mercados ajenos, porque son economías pequeñas donde todos los empresarios se conocen y donde, por lo tanto, «todos tienen que vivir» en una situación oligopolística expresa o

tácita. El resultado es la pervivencia de la empresa ineficiente, el retraso en la renovación del equipo productivo, la baja productividad de la industria.

El Mercado Común tenderá a acabar con esta situación abriendo las fronteras y dando paso a una mayor competencia. Porque cuando el libre movimiento de mercancías amenace con privar al país de esa industria, el espíritu de protección habrá de doblegarse. Si pelagra incluso la existencia de la empresa eficiente, el coste de mantener la industria marginal resultará excesivo: el Estado abandonará su protección al productor ineficiente, y la gran empresa de bajos costes se verá obligada a velar por su propia supervivencia ampliando sus mercados a costa ajena, utilizando al máximo su capacidad, adoptando los procesos más eficientes.

El Mercado Común trae a cada país europeo la competencia de las industrias extranjeras y lejanas, la competencia anónima y, por lo tanto, agresiva. La apertura de las fronteras sin obstáculos al comercio hará quebrar el sentido de «solidaridad» que prevalece hoy día en unas economías pequeñas, donde los lazos personales entre los competidores les llevan a respetarse mutuamente y a respetar el mercado ajeno. Y éste será el camino por donde actuará primordialmente el Mercado Común. Porque los márgenes de reasignación de recursos en muchas industrias dentro de cada país a favor de las empresas más grandes y eficientes son tan grandes, que ese movimiento superará en amplitud al proceso de reasignación de recursos que pueda tener lugar entre los países miembros. El Mercado Común traerá menores costes y precios, eliminando algunos productores marginales dentro de cada país, obligando a escoger los mejores procesos productivos, permitiendo que se cosechen las economías de escala que pueden conseguirse absorbiendo los mercados de los competidores nacionales menos eficientes. Pero insistimos en que

los economistas esperan que esos procesos de ajuste actuarán más *dentro* de cada país que *entre* los países miembros.

El Mercado Común traerá consigo la ampliación de los mercados y, por lo tanto, la posibilidad de cosechar las economías de escala que exigen un gran tamaño de la planta. De nuevo, los mayores efectos actuarán por el cauce de la mayor atmósfera de competencia dentro de cada país: la quiebra de las estructuras de solidaridad oligopolística inducirá a introducir los métodos productivos más eficientes —que impliquen una mayor dimensión óptima de la empresa—, ampliando el mercado a costa de los competidores. El Mercado Común tenderá a eliminar la política de giro reducido y amplios márgenes de beneficio, sustituyéndola por la de mayores ventas y márgenes más reducidos. Y estos procesos se verán facilitados por la tendencia a la mayor uniformidad en los productos, que hará más elásticas las curvas de demanda de las empresas y terminará con la exagerada



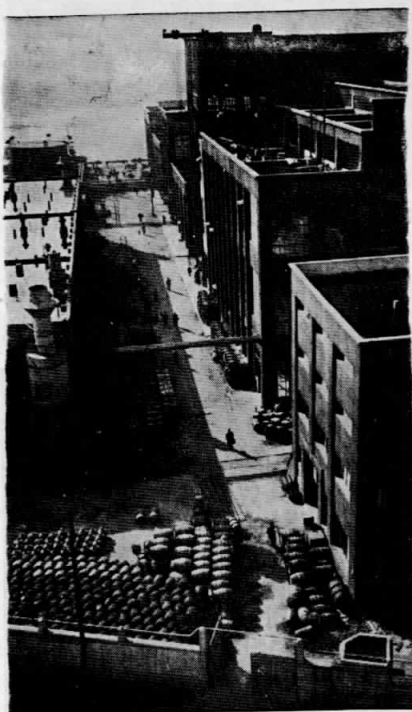
OLIGOPOLIOS

El M. C. quebrará el sentido de solidaridad industrial

diversificación de los productos europeos, que es resultado del excesivo apego de viejas sociedades estamentales a los «bienes de calidad». Esto conducirá, a su vez, a una mayor renta real de los trabajadores —beneficiarios máximos de los procesos de estandarización del producto y de producción en masa—, al propio tiempo que el abandono de la política de altos beneficios incrementará la participación del trabajo en la renta nacional.

El comercio internacional es, sin duda, un fenómeno de precios. Pero la teoría clásica del comercio internacional —enunciada primordialmente en términos de costes reales— insistió en que los movimientos comerciales no se basaban en ventajas absolutas de costes, sino en el espectro de las ventajas relativas. Cada país tendrá en sus bienes de exportación una ventaja relativa de costes respecto de sus bienes de importación: ésta es la proposición básica de la teoría clásica del comercio internacional. Ordenados los bienes producidos por cada país según su ventaja relativa crecien-

te, la línea divisoria entre los bienes exportables y los bienes importables dependerá de los niveles relativos de costes monetarios, lo cual vendrá determinado, a su vez, por el tipo de cambio. Y el tipo de cambio deberá ser tal, que equilibre la balanza comercial global de cada país. Por consiguiente, si los procesos de ajuste entre los países miembros conducieran a una situación de desempleo de los recursos de alguno de ellos, con el consiguiente déficit en la Balanza de Pagos, tal país procedería a devaluar su tipo de cambio, lo cual desplazaría la línea divisoria entre productos exportables e importables y frenaría el proceso desventajoso de ajuste. Así, pues, la teoría clásica del comercio internacional no invalida nuestra anterior conclusión fundamental: los procesos de ajuste productivo tendrán mucha más intensidad dentro de cada país (a favor de los productores más eficientes) que entre los países miembros. Probablemente, quienes esperan grandes cataclismos entre las naciones, van a equivocarse.



PRODUCTIVIDAD

Mayores ventas y márgenes más reducidos