

NACIONES
UNIDAS



ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento EIN/53

COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: OBJETIVO DE CONSENSO, TAREA ARDUA */

Fernando Fajnzylber

*/ El presente documento se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos de la Dirección de Programas de Capacitación.

88-7-1014

COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: OBJETIVO DE CONSENSO, TAREA ARDUA

Fernando Fajnzylber

Este artículo se publicará próximamente en la Revista de CEPAL

junio, 1988.

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción.....	1
1. Factores Explicativos de la Reestructuración Productiva	3
2. Inserción Internacional de los Países Industriales líderes: Estados Unidos, Japón y la República Federal Alemana....	6
3. Competitividad Internacional.....	15
3.1 Concepto.....	15
3.2 Factores que inciden en la elevación de la competi- tividad.....	16
1. Ritmo de inversión.....	16
2. Asignación de recursos para inversión.....	16
3. Mercado de trabajo y "Estado Bienestar".....	18
4. Relaciones industriales.....	21
5. Organización empresarial.....	21
6. Infraestructura educacional y de investigación y desarrollo.....	23
7. Estructura sectorial y absorción de progreso técnico.....	25
8. Uso de los instrumentos de política y dimensión institucional.....	27
Reflexión final: Competitividad y Políticas Post-Keynesianas.....	33

Introducción

El tema de la reestructuración productiva y la incorporación de progreso técnico se plantea con creciente sentido de urgencia en los países desarrollados y en los países en desarrollo, tanto en aquéllos en que predomina la economía de mercado como en los de economía planificada.

La perspectiva con que el tema se plantea en los países desarrollados y en América Latina es, sin embargo, radicalmente diferente: en los países desarrollados la motivación principal es la competitividad internacional. En América Latina de los ochenta, el servicio de la deuda ha inducido un cambio en la estructura productiva, orientado a generar superávit comercial que, como se verá más adelante, no implica necesariamente elevar la competitividad. Mientras en los países desarrollados la reestructuración productiva persigue el objetivo de competitividad, entendida como la capacidad de exponerse al mercado internacional y mantener o elevar el nivel de vida de la población, en la región, con algunas salvedades recientes, la reestructuración productiva permite generar un flujo de divisas para servir la deuda, reduciendo el nivel de vida de la población. Es la diferencia entre competitividad con incorporación de progreso técnico y competitividad sobre la base de reducción de ingreso.

Existe una amplia gama de interpretaciones respecto a los factores que habrían desencadenado en los países avanzados este proceso, así como a las consecuencias que de él se derivan en los ámbitos económico, social, político y cultural. A esta gama amplia de interpretaciones se asocia una correspondiente variedad de recomendaciones de políticas. La reflexión sobre el tema en América Latina requiere disponer de un cuadro de referencia más amplio respecto a lo que ocurre en el mundo, tanto en el plano de la reflexión como en las transformaciones concretas que se suceden a un ritmo vertiginoso. Esta nota intenta, en la primera parte, caracterizar muy esquemáticamente la situación en los países avanzados, identificando los distintos factores explicativos, enfatizando el tema de la competitividad internacional, meta principal de la reestructuración en los PD y llamando la atención sobre algunos casos nacionales sugerentes para el debate regional.

1. Factores explicativos de la Reestructuración Productiva

En la última década se han formulado diversas interpretaciones que difieren tanto en la identificación de los "detonantes" principales, en las vinculaciones entre ellos y en las vías de influencia sobre la realidad. A continuación se destacan algunos factores que difícilmente pueden excluirse de un intento de interpretación que asuma la complejidad del tema de la reestructuración productiva: i) aumento y evolución del precio del petróleo; ii) desorden y aumento explosivo de la liquidez financiera; iii) saturación del patrón de consumo precedente; iv) transición hacia un nuevo patrón tecnológico cuyo eje son las "tecnologías de información" (TI); v) elevación drástica de la competitividad comercial de Japón y de los NIC's asiáticos respecto del resto del mundo; y vi) desequilibrios fiscal y externo en Estados Unidos, pivote y referente básico de la expansión económica mundial en la postguerra. Estos factores, de índole variada y vinculados entre sí, han venido recibiendo distinta atención en los últimos años: en el período posterior a 1973 se enfatizaban los dos primeros (petróleo y sistema financiero vinculados por el reciclaje de recursos), hacia fines de los setenta, cuando se toma conciencia de los orígenes estructurales de la pérdida de dinamismo de la economía mundial se privilegian el tercero, el cuarto y el quinto, (saturación del consumo, transición hacia un nuevo patrón tecnológico e irrupción de Japón y de los NIC's asiáticos en una gama de productos y con una intensidad mayor que en el pasado); estos factores se vinculan entre sí en la medida que se trata de países que han logrado exitosamente incorporar las TI (gestadas y desarrolladas a nivel de ingeniería, en actividades vinculadas al programa espacial y militar en Estados Unidos principalmente) en nuevos bienes de consumo transables internacionalmente, así como en los equipos y procesos requeridos para su producción.

Hacia 1985 los desequilibrios en la economía de los Estados Unidos, que contribuyen al "desorden financiero" adquieren tal magnitud que se evidencian los límites del dinamismo alcanzado por la economía de ese país desde 1983 y que venía desempeñando una función de locomotora en la economía mundial. (En marzo de 1985 se inicia el descenso del dólar.)

Independientemente de las opciones que se hagan respecto a las relaciones de causalidad que vinculan estos distintos factores, es innegable que todos ellos deben ser considerados cuando se trata de formular políticas en el ámbito de la reestructuración productiva. Hay uno, sin embargo, que domina el debate académico y político en los países desarrollados y en torno al cual se organiza el resto de la agenda: la competitividad. En los PD reestructuración productiva se entiende, básicamente, como necesidad de adaptación frente al desafío de la competitividad.

La escuela de pensamiento que centra su análisis en el cambio tecnológico,^{1/} concluye que la superación de este ciclo, de escaso dinamismo económico global, supone la adopción de innovaciones en los ámbitos económicos, sociales y políticas que permitan absorber y potenciar en toda su magnitud el nuevo "paradigma técnico económico", algunas de cuyas implicaciones principales serían: i) la menor significación de las economías de escala basadas en la producción masiva con técnicas intensivas en capital; ii) la mayor integración, a nivel de la empresa, de las funciones de diseño, producción, adquisiciones e investigación y desarrollo; iii) la capacidad de modificar productos y procesos con gran rapidez; iv) la integración de redes integradas de proveedores de partes y componentes, plantas de ensamblaje, distribuidores y laboratorios de investigación y desarrollo, lo que permite ahorros significativos de capital; v) el surgimiento de nuevas actividades de servicios vinculados a la producción (software, diseño, información técnica) susceptibles de ser proporcionados por empresas de tamaño reducido.

Esta línea argumental, requiere algunas calificaciones: es preciso reconocer, por ejemplo, que un factor determinante del debate sobre la vigencia del "estado de bienestar" en los países desarrollados (y también en alguna medida en los países de economía planificada) se explica por la "amenaza" asociada a la competitividad internacional de Japón y sus seguidores asiáticos. Las TI requieren y viabilizan modificaciones institucionales, pero el peligro percibido con nitidez es el de la creciente incapacidad para competir en los mercados internacionales. Ahora bien, esta sorprendente penetración de Japón en la economía mundial y muy especialmente en el mercado de Estados Unidos, se explica tanto por factores internos, como por un factor externo determinante, la

magnitud, el dinamismo y apertura de la economía de Estados Unidos, a pesar de las variadas presiones proteccionistas a nivel sectorial.

Entre los factores internos, que explicarían la excepcional eficacia y rapidez con que Japón habría incorporado las TI a nivel de productos y procesos se enfatizan los siguientes: i) la capacidad, a nivel nacional y empresarial, de identificar áreas tecnológicas de importancia futura estratégica; ii) la existencia de mecanismos institucionales que permitan canalizar sumas significativas de recursos para inversión y desarrollo tecnológico, en esas áreas prioritarias; iii) la flexibilidad de la estructura industrial, apoyada en la particular vinculación entre los conglomerados líderes y la PMI; iv) la aproximación "sistémica" al diseño de productos y procesos y la integración de labores de concepción y fabricación.

Es innegable, también, que el peculiar sistema financiero actual, ejerce, además de una influencia directa sobre la "economía real", un impacto institucional de gran envergadura, ya que alcanza, inclusive, a cuestionar la vigencia y autonomía de los estados nacionales para definir su política económica.

Podría argumentarse que tanto en el caso de Japón como en el funcionamiento del sistema financiero, las TI desempeñan un papel primordial, pero esa función instrumental no invalida la necesidad de reconocer la relevancia y perfil propio de cada uno de esos fenómenos. Por su parte, la evolución posterior de la economía de los Estados Unidos y su relación de competitividad con Japón y la República Federal Alemana ejercerá una influencia significativa en los otros cinco factores mencionados; las soluciones "institucionales" que ese país adopte condicionan, en alguna medida, simultáneamente el comportamiento del sistema financiero, la naturaleza de la restructuración que deben emprender Japón y la República Federal Alemana, la intensidad y modalidades de masificación en el uso de las TI, la gestación eventual de un nuevo patrón de consumo y, en un grado menor, la evolución del mercado petrolero. Como marco de referencia para el análisis posterior, a continuación se contrastan esquemáticamente, la inserción internacional de esos tres países.

2. Inserción internacional de los países industriales líderes:
Estados Unidos, Japón y la República Federal Alemana

Estos tres países disponen de una población de aproximadamente 9% de la población mundial, equivalente a la de América Latina, y, sin embargo, concentran prácticamente la mitad de los recursos que se destinan a investigación y desarrollo a nivel mundial y casi las tres cuartas partes de la que los países de la OECD destinan a este propósito; es decir, la disponibilidad de recursos para investigación y desarrollo por habitante de estos países equivale aproximadamente a cinco veces el promedio mundial.

En términos de la actividad económica, en ellos se genera aproximadamente el 40% de la actividad económica y también industrial mundial, es decir, un nivel de productividad equivalente a cuatro veces el promedio mundial. El interés central de contrastar la situación de estos países y de evaluarlos en conjunto, proviene del hecho de que, por las razones antes enunciadas, el comportamiento de estos países configura el perfil y los rasgos principales del sistema industrial mundial; independientemente de las actuales tensiones de tipo comercial, en las relaciones entre estos tres países se gesta el tipo de producto, proceso, modalidades de fabricación, el tipo de acuerdos institucionales y la accesibilidad que el resto de los países puedan tener al acompañamiento de la evolución futura del conocimiento en los distintos sectores industriales.

Se verifican algunas diferencias importantes entre, por una parte, Estados Unidos y, por otra Japón y Alemania. (Ver cuadro 1). Es notoria, por ejemplo, la muy elevada densidad de producción científica en Estados Unidos en relación a su población y en comparación con la del resto de los otros dos países. La densidad de autores científicos en relación a su población es siete veces la del promedio mundial en circunstancias de que en Alemania es cuatro veces y en Japón dos veces. Sin embargo, en abierto contraste con esta base sólida de producción científica, se percibe que en el ámbito industrial la gravitación relativa de Japón y Alemania es notoriamente más alta que la de Estados Unidos; en conjunto, la producción manufacturera de Japón y de Alemania ya supera en casi 20% a la de Estados Unidos en circunstancias de que en términos de población es un 20% inferior a la de Estados Unidos. Es decir, mientras Japón y Alemania presentan

Cuadro 1

GRAVITACION ECONOMICA-TECNOLOGICA

(PARTICIPACION RESPECTO AL TOTAL MUNDIAL
COMIENZO DE LOS OCHENTA)(En porcentajes)

	EE.UU.	Japón Alemana	República Federal
1. Población	5.0	2.5	1.3
2. Producto interno bruto	27.0	9.4	5.8
3. Producto manufacturero	18.0	11.7	9.4
4. Bienes de capital	14.7	11.1	9.6
5. Ingenieros y científicos	17.4	12.8	3.4
6. Recursos en investigación y desarrollo tecnológico	30.1	10.2	6.7
7. Autores científicos	35.0	4.9	5.4

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI, sobre la base de información de Naciones Unidas, ONUDI, UNESCO. International Science and Technology Data, Updated 1986, National Science Foundation and Current Bibliographical Directory.

industrial y, como veremos más adelante con elevado grado de competitividad industrial, en el caso de Estados Unidos se percibe una relativa desproporción entre la base de conocimientos disponibles y la relativamente magra gravitación de la producción industrial. De acuerdo al análisis posterior, ésto se vincula, en alguna medida, al hecho de que mientras Estados Unidos canaliza una fuerte disponibilidad de recursos hacia la actividad orientada a fines bélicos, en Japón y Alemania este elemento es básicamente inexistente, como consecuencia de las disposiciones heredadas de la segunda guerra mundial. A su vez, se percibe en estas mismas cifras un rasgo particular de Japón, la densidad de ingenieros y científicos en Japón respecto a su población prácticamente quintuplica el promedio mundial, mientras que en Estados Unidos algo más que lo triplica y en la República Federal de Alemania algo menos que lo triplica. Si se considerara la densidad de abogados, en cambio, el liderazgo lo ejercería Estados Unidos (279 por cada 100 000 habitantes vs 77 en la República Federal Alemana y 11 en Japón).^{2/}

Algunas de las diferencias principales que marcan la inserción de los distintos países en el comercio internacional son las siguientes: (ver cuadro 2) en primer lugar aparece nitidamente el contraste, por una parte, entre Japón y Alemania cuyo déficit en todos los sectores de recursos naturales es un dato estructural que refleja su base frágil en ese ámbito y, por otra, de la situación de Estados Unidos, que al menos en lo referente al sector agrícola, presenta un superávit elevado, y hasta comienzos de los ochentas creciente; para Japón y Alemania no hay otra alternativa como fuente de generación de los recursos necesarios para adquirir los recursos naturales de que carecen, que lograr una inserción sólida en el comercio de manufactura; en cambio en el caso de Estados Unidos la generosa dotación de recursos y su tamaño continental le conduce a percibir el comercio internacional como un elemento estrictamente complementario y marginal; más aún, la preocupación por la priorización de sectores aparece en el caso de una economía continental como la de Estados Unidos, relativamente irrelevante; existe la precepción en ese país, acentuada por una situación de predominio en los últimos 40 años, de que el mercado principal es el mercado interno y que la situación en los distintos sectores puede variar a lo largo del tiempo pero que no obstante, el conjunto aparece, por lo menos hasta fines de los setentas, en una situación de cuasi absoluta

Cuadro 2

ESTADOS UNIDOS-JAPON-REPUBLICA FEDERAL ALEMANA: SALDOS COMERCIALES POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(Millones de dólares)

	1970	1975	1981	1982	1983	1984	1985
Agricultura:							
EE.UU.	631	12 069	25 344	19 728	16 518	13 307	3 659
Japón	-5 292	-13 931	-24 929	-23 508	-23 301	-25 776	...
R.F.Alemana	-5 774	-10 145	-13 441	-12 852	-12 868	-15 568	...
Industria manu- facturera:^{a/}							
EE.UU.	4 154	21 196	13 369	-3 942	-28 925	-82 377	-107 566
Japón	13 180	42 393	119 152	107 197	113 403	131 689	...
R.F.Alemana	14 424	39 338	62 317	68 174	59 013	60 235	...
Energía:							
EE.UU.	-1 480	-21 922	-73 974	-54 665	-50 349	-53 814	-45 759
Japón	-3 858	-25 432	-72 091	-65 306	-58 636	-59 989	...
R.F.Alemana	-1 616	-10 286	-32 723	-29 694	-26 694	-25 545	...
Minería:							
EE.UU.	-863	-1 295	-5 183	-3 426	-5 298	-6 424	1 302
Japón	-3 698	-5 734	-11 223	-10 388	-10 055	-10 554	...
R.F.Alemana	-2 343	-2 662	-3 835	-3 651	-3 231	-571	...
Otros sectores:							
EE.UU.	196	640	758	-280	-1 268	188	-245
Japón	105	594	-2 168	-1 095	-877	-1 758	...
R.F.Alemana	-318	-431	-176	-712	375	171	...
TOTAL:							
EE.UU.	2 638	10 688	-39 686	-42 585	-69 322	-129 120	-148 609
Japón	437	-2 110	8 741	6 900	20 534	33 611	...
R.F.Alemana	4 375	15 814	12 142	21 092	16 595	18 722	...

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI, sobre la base de cifras de N.U., International Trade Statistics Yearbook, 1970-1971, 1977, 1983, 1984, and U.N. Commodity Trade Statistics, 1985.

a/ Manufacturas incluye secciones CUCI 5 a 8 menos capítulo 68.

invulnerabilidad. Existen diversos indicios en los ámbitos económicos, políticos, y académicos que confirman la percepción de una visión centrada principalmente en la problemática interna.^{3/}

En lo que se refiere al sector energía, se percibe que para los tres países el shock petrolero de 1973 representó un peso adicional significativo; la diferencia radica, sin embargo, en que mientras en el caso de Japón y en la República Federal Alemana esta factura energética fue compensada con creces por el superávit del sector manufacturero, en el caso de Estados Unidos el agravamiento del déficit energético se refuerza con una erosión nada despreciable del superávit en el sector manufacturero de aproximadamente ocho mil millones de dólares entre 1975 y 1981. De lo anterior se desprende que difícilmente podría atribuirse al problema energético, el deterioro de la competitividad del sector manufacturero en Estados Unidos; el mismo impacto energético fue resentido por los tres países, pero la capacidad de reacción del sector manufacturero fue notablemente más favorable en el caso de Japón y Alemania debido a que las tendencias, como se discute más adelante, de la competitividad y la productividad en esos países generaban una base de apoyo que daba flexibilidad para reaccionar frente al desafío que plantea el fin de la época de la energía barata. En tercer lugar, se observa que la evolución posterior del sector manufacturero divergería radicalmente desde 1975 en adelante, en Estados Unidos por una parte y Japón y Alemania por la otra; hacia 1984, mientras el superávit en el sector manufacturero de Japón y Alemania se aproximaba a los ciento noventa y dos mil millones de dólares en conjunto, en Estados Unidos se resentía ya un déficit equivalente a ochenta y dos mil millones de dólares; estos primeros dos países serían la fuente más importante del superávit manufacturero a nivel mundial y Estados Unidos, por otra parte, sería el país en que el déficit manufacturero habría alcanzado su mayor expresión. Es interesante contrastar esta situación tan radicalmente asimétrica con la que prevalecía a comienzos de los setentas donde los tres países presentaban un superávit relativamente modesto, mayor en Japón y Alemania que en Estados Unidos, pero de un orden de magnitud comparable; es decir, en 15 años se había modificado radicalmente la posición relativa de estos tres países, el primero, cuyo patrón productivo sirve de referencia para la postguerra y que a fines de la segunda guerra generaba el 60% de la producción industrial, presentaba a mitad de los ochenta la situación de mayor déficit en el

sector industrial frente, precisamente, a los dos países que estaban destruidos al término de la segunda guerra mundial.

A partir de 1982, Estados Unidos presenta una inserción internacional que se asimila a la de mayor parte de los países latinoamericanos es un país que tiene una inserción internacional basada en el sector agrícola en el cual mantiene un superávit nada despreciable, presentando un déficit en todo el resto de los sectores productivos, principalmente en el manufacturero pero también en el resto, es decir, es un país para el cual la evolución de los términos de intercambio pasa a convertirse en un tema de relevancia. De mantenerse, y no hay razones para imaginarse lo contrario, la tendencia a la erosión de los términos de intercambio del sector agrícola respecto al sector industrial, en el caso de Estados Unidos, aun cuando se mantuviesen a nivel constante las cantidades exportadas e importadas de productos agrícolas e industriales, ese país enfrentaría un deterioro creciente asociado a la evolución de los términos de intercambio. Esta preocupación, que hasta hace algunos años era considerada casi como parte del folklore latinoamericano, aparece como un hecho relevante en la evolución del país que lidera la economía mundial.

Existe un elevado consenso en cuanto a la existencia de una sólida vinculación entre competitividad, incorporación de progreso técnico, dinamismo industrial y aumento de la productividad; el acuerdo es absoluto respecto a la importancia decisiva de elevar la competitividad, en un período de transición entre dos patrones tecnológicos, tiene para determinar la ubicación relativa de los países en la economía internacional del futuro; el esfuerzo que realizan los países desarrollados por reforzar su respectiva posición de competitividad en el sector industrial, alcanza prioridades comparables con los temas políticos, situación que en el pasado sólo se había hecho presente en las contingencias bélicas; la importancia de los distintos programas regionales en Europa de cooperación científica o técnica con vistas precisamente a reforzar la competitividad, confirman esa tendencia general. Menos evidente sin embargo, es el consenso respecto a cómo medir la competitividad y mucho menos aún respecto a cómo lograr que ésta se incremente. Hay acuerdo de que la erosión de la productividad, que se ha producido desde fines de los sesenta y que se ha acentuado sobre todo en Estados Unidos desde la segunda mitad de los setentas

hasta la fecha, tiene consecuencias potenciales graves; mucho menor sin embargo, es el consenso respecto a la explicación de por qué se produjo esta erosión de la productividad y por consiguiente, respecto a los medios necesarios para corregir e invertir esta tendencia.

Se han estimado siete indicadores alternativos de la competitividad internacional para estos tres países (ver cuadro 3). La conclusión tal vez de mayor interés, dice relación con el hecho de que en los siete indicadores considerados, la ordenación relativa de los países se mantiene invariante: en primer lugar Japón, en segundo lugar la República Federal Alemana y en tercer lugar Estados Unidos; en cuanto al primer indicador se observa que el esfuerzo de investigación y desarrollo para fines civiles es significativamente más alto en Japón y la República Federal Alemana que en Estados Unidos y esto se ha mencionado en diversos estudios como un posible factor explicativo del distinto ritmo de evolución de la competitividad de los tres países; el indicador siguiente se refiere al dinamismo que han experimentado las exportaciones industriales en los tres países en las dos últimas décadas, la distancia entre Japón y los otros dos países es notable, prácticamente, el ritmo de crecimiento de Japón duplica al de Alemania y al de Estados Unidos respectivamente; el tercer indicador dice relación con la participación de productos de mayor contenido tecnológico, respecto al total de manufacturas exportadas; también ahí la diferencia de Japón respecto a la República Federal Alemana y a Estados Unidos resulta significativa; en el cuarto lugar, se mide la evolución de la gravitación relativa de las exportaciones de cada uno de los países en las exportaciones mundiales entre 1963 y 1983; se verifica que mientras en el caso de Japón, la participación casi se quintuplica y se mantiene constante en el caso de la República Federal Alemana, la de Estados Unidos hacia 1983 se había ubicado en un 74% de la que tenía 20 años antes; el quinto indicador se refiere, más específicamente a la competitividad de aquellos bienes denominados "engineering" que corresponden, como ya se ha mencionado, a rubros que tienen un elevado contenido en esfuerzo tecnológico y mide la relación entre las exportaciones de esos bienes y las importaciones para el mismo año; se percibe entonces que en 1963, las exportaciones de Estados Unidos de esos bienes casi cuadruplicaban sus importaciones, relación que se ha reducido casi a la mitad en el año 1983;

Estados Unidos exporta e importa un monto equivalente de "engineering products".

Cuadro 3

COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: DIFERENTES INDICADORES

	EE.UU.	Japón	Rep.Fed. Alemana
Gastos en I y D/PIB 1983-1984	1.8 (3)	2.5 (1)	2.4 (2)
Tasa de crecimiento exportación de manufacturas 1983-1963	7.9 (3)	18.4 (1)	9.3 (2)
<u>Exportación bienes de capital</u>	44%	58%	46%
Exportación total manufacturas % 1983	(3)	(1)	(2)
<u>Exportación bienes de capital</u>			
Exportación mundial bienes capital % 1983/1963	74% (3)	475% (1)	100% (2)
Exportación bienes de capital/ Importación bienes de capital			
1983	100%	950%	267%
1963	383% (3)	200% (1)	380% (2)
Crecimiento-productividad manuf.			
1975-1981	1.7%	8.7%	3.2%
1965-1973	2.8% (3)	11.0% (1)	4.2% (2)
Exporta.manuf./Import.manuf.			
1979-1981	1.0 (3)	5.0 (1)	1.8 (2)

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONU, "Global Competiton", p.100;
UN Bulletin of Statistics on World Trade in Engineering
Products, 1983; World Bank Report 1986; "Productivity in
Industry", OECD 1986.

En Japón en 1963, ya las exportaciones duplicaban a las importaciones ubicándose atrás, sin embargo, de Estados Unidos y de la República Federal Alemana en ese año, y en la actualidad casi equivalen a diez veces las importaciones correspondientes; en el caso de Alemania, esa relación se mantiene estable, similar a la de Estados Unidos en 1963, se ha reducido, pero se mantiene aún un nivel de superávit significativo; en cuanto al crecimiento de la productividad, factor determinante en la evolución a largo plazo de la competitividad en los distintos países, se aprecia que en los tres países considerados, se experimenta una disminución nada despreciable entre el período 1965-1973 y el resto de la década de los setenta hasta 1981; sin embargo, la caída más drástica se da precisamente en el país que presentaba el menor ritmo en el período anterior, Estados Unidos; la caída es algo menor en el caso de la República Federal Alemana y notoriamente más bajo en el caso de Japón.

El ritmo de crecimiento sin embargo, en ambos períodos mantiene la misma jerarquía, en primer lugar Japón, en segundo lugar la República Federal Alemana y en tercer lugar Estados Unidos.

El ritmo de crecimiento de la productividad, entre 1973-1981, en la República Federal Alemana casi duplica al de Estados Unidos y el de Japón a su vez, más que duplica, el de la República Federal Alemana. Como indicador final, aparece la relación entre exportaciones de manufacturas e importaciones de manufacturas, promedio para el período 1979-1981; se observa que en el caso de Japón esta relación equivale a cinco veces, es decir, las exportaciones quintuplican las importaciones de productos manufacturados, casi dos veces en el caso de la República Federal Alemana y una vez en el caso de Estados Unidos. En consecuencia, parece posible afirmar de que tanto en términos del nivel, como de la evolución de la competitividad, la ordenación, que se mantiene invariante para los diferentes indicadores, ubica en primer lugar a Japón, a una distancia relativamente significativa de los otros dos países, la República Federal Alemana en una posición intermedia, pero en general más cerca de Estados Unidos que de Japón.

3. Competitividad Internacional

3.1 Concepto

A nivel nacional y con una perspectiva de mediano y largo plazo, competitividad implica capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. Esto requiere elevación de la productividad y, por ende, incorporación de progreso técnico. La experiencia internacional sugiere que no existe otro sendero sólido de elevación de la competitividad internacional. Es efectivo que a corto plazo la devaluación mejora la posición relativa de las empresas de un país; pero, intentar enfrentar el tema de la competitividad sobre la base de una secuencia de devaluaciones que sustituyan el aumento de la productividad y la incorporación de progreso técnico, conduce a erosionar la cohesión social comprometiendo, en último término, la propuesta de favorecer la inserción internacional. Para una empresa es legítimo competir internacionalmente sobre la base de aprovechar disponibilidad de mano de obra de bajo costo, recursos financieros artificialmente subsidiados, compensar márgenes reducidos e inclusive negativos en el mercado externo con utilidades elevadas obtenidas en el mercado interno protegido, o aprovechar franquicias impositivas especiales etc. La agregación, sin embargo, de este comportamiento para el conjunto de las empresas, acompañado de una restricción de la demanda interna, no configura una situación nacional de competitividad, aún cuando en el corto plazo pueda mejorar el balance comercial y elevarse el coeficiente de exportaciones. Si se adoptase esta noción restringida de competitividad, se podría afirmar que, en los ochenta, América Latina ha elevado significativamente su competitividad internacional. De acuerdo a la noción expuesta inicialmente, la caída del ingreso por habitante, de los coeficientes de inversión, del gasto en investigación y desarrollo tecnológico y en el sistema educativo y la erosión de los salarios reales, inhibirían el caracterizar la evolución reciente en la región, como un período de aumento de la competitividad.

Lo anterior no excluye el hecho cierto que existen significativos ejemplos nacionales y sectoriales de elevación "auténticas" de la competitividad (en contraste con lo que sería la elevación "espúrea") basada efectivamente en

elevación de la productividad con incorporación de progreso técnico, los cuales deben valorarse significativamente porque constituye un precedente valioso a partir del cual efectivamente se evidencia de que puede lograrse la modernización del aparato productivo.

El incremento significativo del excedente comercial ha permitido esencialmente transferir los recursos financieros requeridos para servir la deuda, lo cual no es conveniente confundir con la fase inicial de un proceso de elevación de la competitividad de la planta productiva latinoamericana. Esto último supone satisfacer un conjunto de requisitos a los que se hará referencia más adelante.

3.2 Factores que inciden en la elevación de la competitividad

En el corto plazo el único instrumento de política que puede afectar rápidamente la competitividad de un país es el tipo de cambio y, en menor medida, el conjunto de variables macro económica que inciden en el nivel de actividad a corto plazo. Sin embargo, al observar la posición relativa de los distintos países desarrollados (que comparten un acervo homogéneo de conocimientos en cuanto a macroeconomía) en el comercio internacional de productos manufacturados, se constatan evoluciones tendenciales de mediano plazo, divergentes; además, la experiencia en los ochenta con el ascenso brusco del dólar (1982-1985) y su posterior caída (1985-1987), indica que, aun cuando los flujos comerciales experimentan modificaciones de consideración, las tendencias de largo plazo, erosión de la competitividad industrial de Estados Unidos, ascenso sistemático de Japón y elevación leve de la República Federal Alemana tienden a sostenerse. Debe, por tanto, concluirse que en la explicación de las distintas inserciones internacionales inciden factores de carácter estructural que afectan, inclusive, las modalidades y resultados de las respectivas políticas macroeconómicas y el uso que se da en cada país a los instrumentos específicos de política económica e industrial.

A continuación se intenta identificar algunos de estos factores que explican la diferente competitividad de los países en el sector industrial.

1) Ritmo de inversión

En la explicación de los incrementos de productividad (tema académicamente aún no resuelto en forma exhaustiva) el coeficiente de inversión tiene una cuota no despreciable de responsabilidad;4/ el progreso técnico se incorpora a través de generaciones sucesivas de equipos, procesos y productos (más adelante se hace referencia a los aspectos organizacionales) que se incorporan en el proceso inversionista. En consecuencia, dada la noción de competitividad inicialmente expuesta, aquellos países que se rezagan en el ritmo inversión tenderán a ver erosionada su posición relativa en términos de elevación de la productividad y, por consiguiente, de competitividad. La ilustración empírica más notoria se da, en las últimas tres décadas, entre, por una parte, Japón, (y los NICs Asiáticos) la República Federal Alemana, Italia y Francia y, por otra, Estados Unidos e Inglaterra.

2) Asignación de recursos para inversión

La restructuración productiva supone flujos de recursos de inversión que se desplaza entre los sectores. En ese proceso participan empresas, el sistema financiero y el sector público, con ponderación y vinculaciones recíprocas que varían en los distintos países. El nivel de endeudamiento de las empresas respecto al sistema financiero difiere en los distintos países y, por ende, el tipo de relación entre las empresas productivas y la banca. Se observa (cuadro 4) que el nivel de endeudamiento en Estados Unidos e Inglaterra es notoriamente menor que el que prevalece en Japón, República Federal Alemana y Francia. En los primeros, el mercado de capitales abierto determina bajo qué condiciones los ahorros, incluidos los generados en las empresas, se canalizan hacia la inversión, la especulación financiera o el crédito para el consumo de las familias. En los segundos, una cierta proporción de los recursos de inversión (grandes proyectos) se canalizan en base a prioridades sectoriales definidas por la banca (República Federal Alemana) o el sector público (Japón, Francia). Los mecanismos institucionales difieren en cada uno de estos países pero comparten el hecho básico de que una cierta proporción de los recursos para inversión se independizan de las decisiones de los agentes que generan los ahorros.

(Cuadro 5)5/

Cuadro 4

COEFICIENTE DEUDA/VALOR COMERCIAL DE LOS ACTIVOS DEL SECTOR EMPRESARIAL
NO FINANCIERO

(En porcentajes)

Países	1966-73	1974-79	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Estados Unidos	0.54	0.96	0.77	0.92	0.87	0.78	0.90	0.83
Japón	3.08	3.31	3.14	2.91	2.92	2.68	2.11	1.82 a/
Alemania, R.F. b/	2.38	3.36	3.85	4.13	4.11	3.48	3.42	2.39
Francia	1.17 c/	1.33	1.23	1.40	1.55	1.56
Reino Unido	0.67	1.38	1.13	1.23	1.03	0.87	0.74	0.70 a/

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUUDI, sobre la base de Bank for International Settlements, Fifty-Six Annual Report, april 1985-march 1986.

a/ Estimados.

b/ Todos las empresas excluido sector habitacional.

c/ 1970-1973.

Cuadro 5

TIPOLOGIA DE SISTEMAS FINANCIERO-INDUSTRIALES

<u>Países</u>	<u>Sistema financiamiento industrial</u>
Japón, Francia,	Regulación de crédito con precios administrados
República Federal Alemana	Regulación de crédito por parte de la banca
Estados Unidos-Inglaterra	Mercado de capitales

Fuente: "Governments, Markets and Growth: Financial Systems and the politics of industrial change", J. Zysman, Cornell University Press, 1983.

3) Mercado de trabajo y "Estado Bienestar"

La reestructuración productiva supone desplazamientos, inexorablemente costosos, en términos humanos y económicos. Esto plantea con gran relevancia el tema de las "rigideces de el mercado de trabajo" lo que ha conducido al cuestionamiento del "Estado Bienestar".^{6/} En las décadas de crecimiento y prosperidad se habría generado una institucionalidad que, complementando la labor principal del mercado, impulsó un esquema de protección de los estratos sociales, sectores productivos y regiones menos favorecidas (salarios mínimos, indexación, subsidio desempleo, seguridad social, capacitación, subsidios regionales, etc.). Esta institucionalidad, parte de cuyo costo se financiaba por las empresas, habría alcanzado una dimensión no compatible con los imperativos de la competitividad internacional, ya que habría deteriorado la eficiencia microeconómica-social. La complejidad del problema deriva de que ese "estado bienestar" genera beneficios desde el punto de vista macroeconómico social que también son relevantes en un período de cambio estructural: legitimidad de las instituciones, lo que favorece la cohesión social y un sistema educativo avanzado y, por consiguiente, una mano de obra altamente calificada. Adicionalmente, la magnitud y naturaleza del "estado bienestar", difícilmente se puede medir a través de los indicadores agregados ya que más importante que el peso cuantitativo de las instituciones públicas es el tipo de relación que se establece entre ellas y el sector empresarial y laboral (las relaciones entre estos últimos se discuten en el párrafo siguiente). En términos cuantitativos se observa que, independientemente de la retórica "pre-Keynesiana", el peso cuantitativo del sector público y de la seguridad social no ha disminuido en los ochenta. (Ver cuadros 6, 7 y 8). El ejemplo más significativo de similitud en las magnitudes agregadas y diferencias sustancialmente de contenido se da entre Estados Unidos y Japón: en ambos casos la gravitación económica del sector público es relativamente bajo en contraste con la que prevalece en la República Federal Alemana y, en general, en Europa, pero el tipo de articulación entre el sector público y privado es radicalmente diferente en ambos casos, como se evidencia cuando se discute el uso de los instrumentos de política. El mercado laboral se ha flexibilizado en los ochenta: se ha corregido la indexación salarial (Italia, Bélgica y Francia), o abolido (Dinamarca), se ha estimulado el

Cuadro 6

EMPLEO EN LA ADMINISTRACION PUBLICA EN PORCENTAJE DEL EMPLEO TOTAL

(En porcentajes)

Países	1960	1975	1980	1985	Promedio				
					1960-67	1968-73	1974-79	1980-85	1960-85
Estados Unidos	15.7	17.8	16.5	15.8	16.7	17.8	17.0	16.2	19.9
Japón	...	6.5	6.7	6.4	6.5	6.6	...
Alemania, R.F.	8.0	13.9	14.9	16.0	9.4	11.6	14.2	15.6	12.4
Francia	13.1	14.3	15.6	17.8	12.9	13.4	14.7	16.7	14.3
Reino Unido	14.8	20.8	21.1	21.8	15.5	18.5	20.9	21.9	18.9
Italia	8.7	14.0	15.0	15.8	9.9	12.3	14.5	15.5	12.8

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI, sobre la base de OECD, Economic Outlook, Historical Statistics 1960-1985.

Cuadro 7

GASTO PUBLICO TOTAL EN PORCENTAJE DEL PIB

(En porcentajes)

Países	1960	1975	1980	1985	Promedio				
					1960-67	1968-73	1974-79	1980-85	1960-85
Estados Unidos	27.0	34.6	33.7	36.7	28.3	31.0	32.6	35.6	31.6
Japón	...	27.3	32.6	32.7	...	20.2	28.4	33.3	26.1
Alemania R.F.	32.4	48.9	48.3	47.2	35.7	39.8	47.5	48.4	42.3
Francia	34.6	43.5	46.4	52.4	37.4	39.0	43.7	50.6	42.3
Reino Unido	32.3	46.3	45.1	47.8a/	34.7	39.9	44.4	47.0a/	40.8
Italia	30.1	43.2	46.1	58.4	31.9	36.0	42.9	54.2	40.5

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI sobre la base de OECD, Economic Outlook, Historical Statistics 1960-1985.

Cuadro 8

GASTO EN SEGURIDAD SOCIAL EN PORCENTAJE DEL PIB

Países	1960	1975	1980	1985	Promedio				
					1960-67	1968-73	1974-79	1980-85	1960-85
Estados Unidos	5.0	11.1	10.9	11.0	5.4	7.7	10.3	11.3	8.4
Japón	3.8	7.7	10.1	11.0	4.1	4.8	8.4	10.8	6.8
Alemania, R.F.	12.0	17.6	16.5	16.1	12.4	13.2	26.7	16.8	14.6
Francia	13.5	20.4	23.2	26.4	15.5	17.2	21.0	25.4	19.4
Reino Unido	6.8	9.9	11.5	14.0	a/ 7.3	8.8	10.5	13.2	a/ 9.6
Italia	9.8	15.6	15.8	19.5	11.1	13.0	15.4	18.5	14.2

Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI, sobre la base de OECD, Economic Outlook, Historical Statistics, 1960-1985.

a/ 1984.

trabajo temporal (Francia, y República Federal Alemana), disminuido los beneficios de desempleo respecto a los salarios promedio (Dinamarca y Reino Unido), disminuido las contribuciones a la seguridad social (Francia, Dinamarca, Bélgica y Reino Unido), favorecido el esquema de jornada parcial y jubilación adelantada (Holanda, Bélgica y República Federal Alemana) y erosionado el esquema de jornada parcial y jubilación adelantada (Holanda, Bélgica y República Federal Alemana) y erosionado administrativamente el papel de los sindicatos en la negociación salarial (Reino Unido).7/ El efecto agregado de este proceso de "flexibilización" paulatina no se ha traducido por una reducción de la gravitación económica del sector público en la economía.

4) Relaciones industriales

Existe creciente consenso respecto a la influencia que las relaciones industriales gerenciales-laborales a nivel de planta, sector industrial y nivel nacional, tienen sobre la productividad. Aunque con modalidades institucionales diferentes se verifica que la menor conflictibilidad en las relaciones favorece los aumentos de productividad; se citan, por una parte, los casos de Japón, Alemania, los países nórdicos y, en general los países del continente europeo occidental y, por otra, los casos de Estados Unidos e Inglaterra, donde el carácter de las relaciones industriales sería más conflictivo. Este tema adquiere mayor relevancia en un período de reestructuración productiva en que emerge un nuevo patrón tecnológico que requiere la cooperación constructiva de los distintos actores económicos sociales y políticos para "absorber" y distribuir el costo del ajuste estructural en curso.8/

5) Organización empresarial

La intensificación de la competencia internacional, la emergencia del nuevo patrón tecnológico, y los cambios rápidos en las preferencias del mercado han inducido una tendencia a innovar tanto al interior de la estructura organizativa empresarial, como en el tipo relaciones interempresariales; en ambos casos se tienden a sustituir las relaciones jerárquicas verticales por las de cooperación de carácter horizontal; el criterio básico es el de la flexibilidad para, por una parte, incorporar la innovación tecnológica y por otra, adaptarse a las

cambiantes condiciones de la demanda, en un contexto de competencia internacional intensificada. Se parte de la premisa de que la cooperación y el compromiso de quienes laboran en la empresa en sus distintos niveles es un factor determinante de los incrementos de productividad; esto se extiende desde la cooperación en la fase de diseño hasta la fase de control de calidad;9/ desde el punto de vista del esquema organizativo, esto implica reducir el número de escalones jerárquicos y reforzar la vinculación horizontal en cada uno de los niveles.

En lo que se refiere a la cooperación entre empresas, surgen variadas modalidades, pero su rasgo central es la intensificación de la cooperación en un contexto de creciente unificación del mercado internacional, en sus componentes de oferta, demanda y acervo tecnológico. Algunas expresiones interesantes de cooperación serían las siguientes:

i) Empresas-redes: en que se vinculan, con acuerdos flexibles, los ensambladores, proveedores, comercializadores y centros de investigación tecnológica con mecanismos centrales de coordinación para los aspectos financieros, publicitarios y de estrategia corporativa.

ii) Esquemas de cooperación en el plano de la investigación y desarrollo entre empresas y gobiernos europeos (programa EUREKA).

iii) Esfuerzos cooperativos en investigación y desarrollo y coproducción entre las empresas del sector automotriz de Estados Unidos, Japón y Europa.

iv) Esquemas cooperativos de investigación y desarrollo en las empresas productoras de semiconductores en Estados Unidos, con énfasis en el área de ingeniería de producción. Acuerdos de esta naturaleza son habituales y de largo data en el caso de Japón, bajo el liderazgo del MITI; el caso tal vez más significativo es el programa por medio del cual se enfrentó en el lapso de dos décadas el "desafío IBM".

v) En los sectores más expuestos a la "moda", se observan esquemas en que coexiste la competencia en la fase de la exhibición de los modelos, con la de cooperación en la fase de producción, una vez que el mercado ha definido los "ganadores",

A nivel de las firmas multinacionales, los cada vez más frecuentes esquemas de cooperación entre ellas, en los distintos sectores, se explican en parte por el costo creciente de desarrollo de productos y procesos y, también, por la

necesidad de adaptarse a las súbitas modificaciones en las prioridades cambiarias; parecen haber llegado a la conclusión de que dado que en la actualidad el conocimiento tecnológico y las calificaciones profesionales están bastante homogéneamente difundidas en los países desarrollados y por consiguiente cualquier fase del proceso productivo puede desarrollarse en cualquier lugar, resulta conveniente, establecer plantas o acuerdos con empresas de otros países en las distintas regiones, lo cual ayuda además a enfrentar las eventuales barreras proteccionistas.

6) Infraestructura educacional y de investigación y desarrollo

Existe acuerdo unánime de que este aspecto constituye un requisito e ingrediente primordial de la reestructuración productiva con progreso técnico. Esto explica, por una parte, la intensificación en los recursos asignados a investigación y desarrollo en los países desarrollados desde fines de los setenta hasta la fecha y, por otra, la intensificación del debate sobre la necesidad de readecuar el sistema educativo para adaptarlo a los nuevos requerimientos. Un criterio interesante de diferenciación entre países, es el que se refiere al esfuerzo bélico y los recursos de investigación y desarrollo que se destinan a ese propósito y la evaluación de su impacto en el ámbito de la competitividad. Existe una polémica no resuelta en cuanto a la incidencia que la investigación y desarrollo tecnológico en la esfera militar puede tener como efecto colateral para el sector industrial; parecería que se trata de esferas en que, por lo menos en determinados plazos, pueden coexistir niveles bajos de competitividad internacional en los productos transables, con niveles de excelencia en la esfera militar. En esto podría influir el hecho de que se trata de actividades cuyos desafíos, procedimientos, plazos, formas organizativas, difieren radicalmente. En la esfera militar se trata de definir objetivos, metas más que plazos, la restricción económica desempeña un papel notoriamente inferior, la posibilidad de programar a largo plazo en esa esfera, no se reproduce en el ámbito industrial comercial, donde lo esencial es la flexibilidad y la capacidad de rápida adaptación a las cambiantes tendencias del comercio internacional. Más aún, la intensificación de la competencia en la esfera industrial comercial, no se da con la misma intensidad ni en los mismos plazos en el ámbito militar, el reemplazo de generaciones sucesivas de "productos" y la "diferenciación" al interior de cada

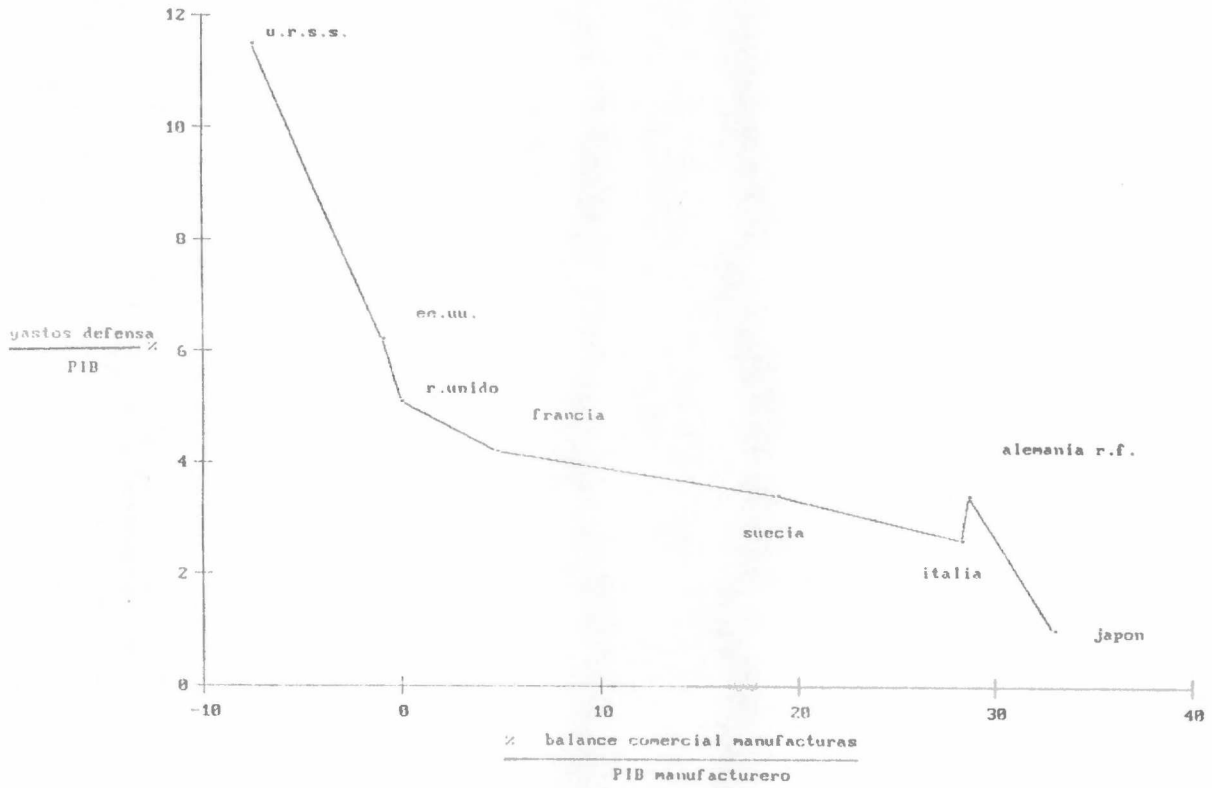
generación, no está determinada, afortunadamente, por el test de su desempeño en el uso de las mismas; la esfera militar tiene condiciones de atraer los talentos más notables de la ciencia y la tecnología otorgándoles condiciones de calma, recursos, y ausencia de exigencias de resultados inmediatos en plazos perentorios, además de que las remuneraciones en ese ámbito no están sujetas a la implacable dinámica del mercado. Todo lo anterior configura un cuadro en que un grupo de países que han canalizado recursos significativos a la esfera militar, presentan una fuerte precariedad en la competitividad industrial internacional en los productos convencionales, mientras que, otro grupo, con elevado grado de industrialización que prácticamente no canalizan recursos a la esfera militar desempeñan la función de liderazgo en la competitividad industrial de esos productos. Si se considera, por una parte, los principales países con superávit manufacturero (1984) Japón, la República Federal Alemana e Italia, se constata que estos tres países en conjunto presentan un superávit manufacturero de aproximadamente 217 mil millones de dólares. Estos tres países, derrotados en la segunda guerra mundial, contrastan ese fuerte superávit con los vencedores de episodio, Estados Unidos, que tiene un déficit manufacturero de 82 mil millones de dólares, la URSS 26 mil millones de dólares y el Reino Unido 10 mil millones, lo que en conjunto conduce a un déficit equivalente a 118 mil millones de dólares. En términos generales, los países industrialmente vencedores y militarmente derrotados en la segunda guerra mundial, abastecen tanto el déficit de aquéllos que fueron vencedores en la segunda guerra mundial como el déficit del resto de los países y fundamentalmente de los países del tercer mundo.

Si se concentra la atención en la relación entre los gastos en defensa (en relación al PIB) y la competitividad internacional en el sector industrial (superávit o déficit manufacturero en relación al producto manufacturero) se verifica (gráfico 1) una irrefutable vinculación inversa, con la USSR y EE.UU. en un extremo y la República Federal Alemana y Japón en el otro, quedando el Reino Unido, Francia, Suecia e Italia, en las posiciones intermedias. Contrariando la sabiduría convencional, el efecto multiplicador del gasto de defensa sobre la competitividad industrial internacional sería negativo.

Un acuerdo entre USA y URSS en favor del desarme, permitiría que disminuyesen significativamente los recursos que destinan a ese propósito y, en

Gráfico 1

competitividad internacional y gastos en defensa
(promedio 1981-83)



Fuente: División Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología, sobre la base de información de SIPRI, "World Armaments and Disarmament", Anuario 1985.

la eventualidad de que este gráfico describiese la evolución del desempeño para cada país, "recorrerían la curva" en la dirección de la elevación de la competitividad industrial, factor clave en su respectivo déficit externo. En esta hipótesis, no sólo habrían contribuido a elevar el respectivo nivel de vida, sino además, favorecerían la recuperación de los equilibrios en los flujos comerciales y financieros, además del nada despreciable impacto sobre la actualmente deteriorada percepción colectiva respecto al futuro de la humanidad.

7) Estructura sectorial y absorción de progreso técnico

Se observa una relación positiva entre ausencia de recursos naturales y competitividad en el sector industrial, aquellos países que carecen de la fuente "fácil" de generación de divisas, los recursos naturales, no tienen otra alternativa que optar por la construcción de ventajas comparativas en el sector manufacturero. Los casos más notorios son los de Japón, República Federal Alemana, Italia, en un extremo y Estados Unidos, URSS e Inglaterra en el otro (en el caso de este último, se trata de una sucesión de: colonias, la "City" y el petróleo); un caso interesante en que coexisten superávit en los recursos naturales con competitividad elevada en sectores industriales especializados es de los países nórdicos; es importante destacar el hecho de que han alcanzado niveles de especialización en equipos y procesos vinculados a la explotación, procesamiento y elaboración de sus recursos naturales (agricultura, forestal, pesca y energía en el caso de Noruega). Se trata de países pequeños para los cuales la especialización es un imperativo y en que el "estado bienestar" coexiste con una gran apertura al comercio internacional. Además, persiste en esos países el criterio de que el pleno empleo es un objetivo legítimo que no necesariamente compromete la competitividad, requisito para mantener su nivel de prosperidad (la tasa de desempleo se mantiene del orden del 3% en Suecia, Finlandia y Noruega en contraste con tasas del 10% en el conjunto de Europa Occidental).

Un caso de reestructuración productiva interesante, porque se aparta del patrón predominante definido por Estados Unidos, Japón y República Federal Alemana, donde los ejes electrónico y químico aparecen como dominantes, es el caso de Italia: además de haber logrado avances significativos en estas áreas

intensivas en contenido tecnológico, ese país logra mantener su inserción internacional elevando el nivel de excelencia en sectores que, desde el punto de vista del "sentido común", pero también desde el punto de vista académico, coincidencia poco frecuente, aparecían como condenados a la condición de "losers", como consecuencia de la creciente competitividad de los NIC's asiáticos.^{10/} Es así como las ramas textil, vestuario y calzado, que en el resto de los países industrializados experimentó un rápido proceso de desindustrialización, en el caso de Italia mantiene un elevado dinamismo con una elevada productividad que le permite mantener una posición sólida en el mercado internacional, no sólo en el mercado común europeo, sino también en Estados Unidos. Otro aspecto interesante de destacar en el caso de Italia, es el que se refiere a la pequeña y mediana industria que, en términos cuantitativos, juega un papel más importante que en la mayor parte del resto de los países europeos considerados y particularmente más acentuado que en el caso de Alemania, Suecia, Inglaterra y Francia; más importante que el aspecto cuantitativo es el fenómeno que se observa en el caso italiano en la década de los setentas en cuanto a que la productividad de la pequeña y la mediana empresa tiende a elevarse y a homogenizarse respecto a la productividad de la gran empresa en una amplia gama de sectores; el caso italiano, refuta la imagen convencional de que hay diferencias estructurales de productividad asociadas a economías de escalas y a rigideces tecnológicas, al menos en una gama relativamente amplia de sectores industriales. Adicionalmente, esta elevación de productividad en la pequeña y mediana empresa y su ubicación a niveles comparables a la gran empresa, le permiten desempeñar una función nada despreciable en la inserción internacional de ese país en varios de los sectores considerados, textil, vestuario, calzado, muebles de madera y también ciertos tipos de maquinaria en los cuales las economías de escala no son significativas, particularmente las que se refieren a maquinaria para usos específicos, particularmente en el caso alimentario. Estas dos peculiaridades, modernizar sectores tradicionales que la "academia" y "el sentido común" condenaba a una desaparición inexorable, logrando, en segundo lugar, una elevación significativa de la productividad en la pequeña y mediana empresa en una amplia gama de sectores, constituyen factores que otorgan al caso italiano un interés particular para la reflexión sobre las opciones que se abren en el caso latinoamericano, sin que ésto implique otorgarle un carácter paradigmático.

Es importante destacar el hecho de que la espectacular reestructuración italiana de la última década se ha explicado parcialmente por la necesidad de compensar la presión salarial que emanaba de los organismos sociales y políticos laborales que adoptan como referente para sus reivindicaciones, los niveles de remuneraciones prevalecientes en los sectores de mayor intensidad de capital (automotriz, química y siderurgia). En consecuencia, el aumento de la productividad no sólo sería compatible con la presión salarial sino que, en alguna medida, habría sido inducida por ésta. Este caso constituye una ilustración concreta de la noción de competitividad con elevación de productividad y progreso técnico.^{11/}

En el caso de Francia, donde el crecimiento industrial en el período es comparable, aunque levemente inferior, al de Alemania y de Italia, se observan cambios en el perfil productivo industrial que se apartan también de los casos clásicos de los tres países mayores mencionados en el capítulo anterior; se percibe que el liderazgo lo ejerce el sector de maquinaria eléctrica y electrónica y, paralelamente, varios sectores industriales, algunos intensivos en mano de obra, otros en recursos naturales y otros en capital, experimentan lo que se ha dado en denominar la desindustrialización, esto se aplica al sector de minerales no metálicos, a siderurgia, a no ferrosos, a productos metálicos, a textil, cuero y madera. Hay un rápido crecimiento industrial, un acentuado cambio estructural, una especialización en torno al eje de equipo eléctrico y electrónico donde el poder de compra del sector público desempeña un papel importante (energía nuclear, aeronáutica, equipo ferroviario, telecomunicaciones y armamento).^{12/}

8) Uso de los instrumentos de política y dimensión institucional

Para ilustrar la relevancia de las especificidades nacionales en el diseño y uso de instrumentos de política que inciden en el sector industrial, a continuación se intenta un contraste esquemático entre Japón y Estados Unidos.

Entre los múltiples instrumentos de política, hoy día ampliamente reconocidos como importantes en la explicación de las diferencias en el patrón de consumo entre Japón y Estados Unidos pueden mencionarse las siguientes: aunque

Japón, como el resto del mundo, adopta como referente el patrón de consumo proveniente de Estados Unidos, lo hace sobre todo con la perspectiva de generar los bienes que Estados Unidos demanda, pero en condiciones más favorables de costo y calidad; para Japón, Estados Unidos es importante, en primer lugar porque se trata del objetivo principal al cual se dirige la estrategia de producción y exportación. Sin embargo, desde el punto de vista de la reproducción de ese patrón de consumo en el mercado interno, adopta un conjunto de medidas que permiten que ese patrón aunque paulatinamente se reproduzca y se difunda en el país, se respeten los requerimientos básicos de crecimiento que el país se ha planteado; se reproduce la "modernidad" pero se cautela el ritmo de su absorción, de modo de compatibilizarla con el objetivo interno estratégico de crecimiento y por consiguiente de competitividad; las expresiones más concretas y directas que sustentan esta afirmación son las siguientes: en el patrón de consumo de Estados Unidos hay dos elementos que desempeñan un rol central, tanto cuantitativa como cualitativamente, el automóvil y la vivienda residencial, cuya participación en el consumo de la familia por lo demás ha venido creciendo sistemáticamente a lo largo del tiempo y en cada momento, es mayor mientras más alto el nivel de ingreso. Respecto a estos dos ítems centrales del patrón de consumo de Estados Unidos, en Japón se adoptan medidas que permiten aislar en alguna medida su reproducción en el mercado interno, de la forma en que ésta adquiere en el país de origen. En efecto, aplica una política destinada sistemáticamente a comprimir el consumo y estimular el ahorro, tanto en lo que se refiere a la vivienda como en lo que se refiere en general a la adquisición de bienes de consumo y principalmente los duraderos; mientras en Estados Unidos los intereses que se perciben como consecuencia de colocar recursos en cuentas de ahorros son sujetos de impuesto y los intereses que se pagan por concepto de crédito al consumo están exentos, en el Japón ocurre exactamente lo contrario. En el caso específico de la habitación en Estados Unidos, además de que las instituciones respectivas están en condiciones de ofrecer una tasa de interés más baja que la del sistema bancario, los intereses que se pagan por concepto de la deuda habitacional, aún cuando ésta corresponda a la segunda o inclusive a la tercera casa habitación, están exentos. En Japón, el crédito habitacional está fuertemente restringido, lo cual obliga a las personas a un esfuerzo sistemático y prolongado de ahorro; en el lapso en que se alcanza el monto requerido, ese ahorro está disponible para la inversión. Adicionalmente, en Japón el mecanismo institucional de cuentas de

ahorro está localizado en miles de oficinas del correo ubicadas en todo el conjunto del territorio, facilitando el acceso fluido a ellas para el conjunto de la población. Esta propensión más alta al ahorro de las familias japonesas, se refuerza por el sistema de pagos en las empresas, que incluyen los bonos que se pagan semestralmente y que pueden llegar a representar entre un tercio y un cuarto del salario real, evidentemente estos ingresos esporádicos en montos significativos tienden a favorecer el ahorro; adicionalmente en el sistema de pensiones, el esquema basado en el pago de una suma de una vez (lump sum) que es significativa, en lugar del pago periódico en períodos breves, constituye un factor adicional que refuerza la propensión al ahorro. A lo anterior se agrega un sistema de seguridad social, particularmente frágil en el caso de Japón, lo que induce a las familias a canalizar recursos significativos para prepararse para las coyunturas de mayor necesidad ya sea por edad o por enfermedad.^{13/}

Lo anterior explicaría la mayor disponibilidad de ahorro de las familias, pero a esto se agregan los mecanismos que tienden a garantizar que ese ahorro se canalice hacia la inversión, y ahí interviene directamente el sistema de intermediación financiero que siendo privado, está sujeto a regulaciones directas del Banco de Japón y el Ministerio de Finanzas que establecen normas que permiten canalizar determinados montos significativos de recursos disponibles, hacia aquellos sectores particularmente intensivos en capital en los cuales sucesivamente, ese país va definiendo las prioridades. Además, el sistema de control de flujo de capitales hasta hace muy pocos años, limitaba prácticamente en forma absoluta la salida de capitales fuera del país, es decir, el ahorro quedaba en el país y se canalizaba, por lo menos en determinadas proporciones, a sectores prioritarios. Esta generación de ahorro interno y su canalización orientada a sectores prioritarios se desarrolla en el marco de una sucesión de programas sectoriales prioritarios definidos con el objetivo central de materializar este círculo virtuoso de crecimiento con competitividad.

En lo que se refiere al conjunto de instrumentos que inciden en la constitución del sistema industrial con elevada competitividad, vale la pena mencionar algunos instrumentos que jugaron un papel determinante en el caso de Japón y que básicamente han estado ausentes en el caso de Estados Unidos. Sin entrar en detalles, vale la pena mencionar los siguientes elementos: un conjunto

de disposiciones orientadas a favorecer la adquisición de tecnología en el exterior por diversos medios, conjuntando esfuerzos de distintas empresas y coordinando estos esfuerzos de acuerdo a los criterios sectoriales prioritarios definidos por el MITI. Un lugar destacado en este sentido ocupa lo que se denomina el "reverse engineering" que en la práctica se traduce en la adquisición de aquellos bienes tecnológicamente sofisticados para ser desarmados, reconstruidos y mejorados en el país; adicionalmente Japón, a diferencia del resto de los países avanzados y de América Latina, adoptó una política extraordinariamente restrictiva respecto a la inversión extranjera en el sector industrial, basado en la racionalidad de que el mercado interno era la base principal de aprendizaje para el sector industrial nacional y que si ese mercado nacional se cedía a empresas extranjeras, la posibilidad de que las empresas nacionales adquiriesen el conocimiento y pudiesen apoyarse en un amplio y creciente mercado interno, para saltar al mercado internacional resultaba drásticamente comprometida; adicionalmente la conocida política de control de importaciones por parte de Japón, que tendió a favorecer sistemáticamente una competencia interna entre las empresas japonesas pero en el marco de un mercado cautivo. Otro aspecto significativo de diferenciación y que se refiere a la componente sectorial de la política fiscal; en el caso de Japón, tiene una tradición que se remonta a la época Meiji, en la cual, además de la contabilidad de los gastos y de los ingresos públicos que permitían el resguardo de los equilibrios macroeconómicos, incluían, desde esa época, un conjunto de cuentas específicamente dirigidas a determinados sectores que en ese momento eran prioritarios, en particular, industria siderúrgica, naval, ferrocarriles, minería e industria textil de la seda. Desde la época Meiji, el sector público asume con gran realismo la responsabilidad, no sólo de cautelar los equilibrios macroeconómicos sino también de asignar partidas específicas para las áreas prioritarias;^{14/} esta tradición permanece a lo largo del tiempo y marca una diferencia fundamental con la concepción de política macroeconómica prevaleciente en el resto de los países industrializados; en ellos y principalmente en Estados Unidos, se parte del principio de la neutralidad intersectorial, es decir, de la irrelevancia de la distinción entre sectores porque esa es una tarea de la cual se encargaría el mercado. Más aún, en el ámbito estrictamente impositivo, se evidencia una vez, la nítida prioridad que el gobierno de Japón asigna al sector industrial además, dentro del sector industrial, priorizan aquellas áreas en las

cuales se percibe un mayor contenido de cambio técnico y dinamismo del mercado nacional e internacional. Si se comparan (año 1981) la relación de impuestos-ventas para el conjunto de las actividades económicas, se verifica que es levemente superior en Japón 1.9% vs 1.1% en Estados Unidos. Sin embargo, mientras en Estados Unidos la relación impuestos-ventas es de 3.5% en la industria química, de 3.3% de maquinaria triplicando la relación global, en estos mismos sectores en Japón, la relación es de 1.5 y 1.8 respectivamente, inferior al coeficiente global; inversamente, en Estados Unidos el sector financiero tiene una tasa de imposición a ventas de 1.4% mientras que en Japón es el 2.3%. Es decir, la tasa global impositiva es levemente superior en Japón. Es decir, la tasa global impositiva es levemente superior en Japón pero es notoriamente inferior en aquellas áreas industriales con alto contenido técnico y superior en el sector financiero, estrictamente el inverso de lo que ocurre en Estados Unidos.

En consecuencia, puede afirmarse que sin desconocer la validez de consideraciones valóricas y religiosas que trascienden el ámbito de la economía, en ese ámbito prosaico, existen instrumentos definidos y concretos que explican, una proporción no despreciable de las diferencias previamente anotadas entre los dos patrones de industrialización y en su capacidad consiguiente de contribuir a los objetivos simultáneos de crecimiento con equidad. La frecuente referencia a Confucio para explicar el "éxito" del Sud Este Asiático resulta poco coherente con el hecho de que anteriormente se intentara explicar el atraso de China precisamente por la misma razón.

En relación con el tema de la equidad, vale la pena recordar que un aporte al aumento de la equidad en Japón, provino precisamente del período de ocupación de Estados Unidos: debilitamiento de la gravitación relativa de los grandes conglomerados que existían antes en ese país, inducir una redistribución de la propiedad agrícola y también, parcialmente, de las grandes propiedades urbanas.^{15/}

Es interesante destacar el hecho de que estas notorias diferencias a nivel de instrumentos específicos de política económica se enmarcan en una

función del estado, en ambos países, que observada a un determinado nivel de agregación, parece similar. Si se compara la gravitación relativa del gasto público en Japón y Estados Unidos y el papel que las empresas públicas desempeñan en la producción industrial de ambos países, se podría concluir de que se trata de roles semejantes, en ambos casos puede afirmarse que la participación es baja y notoriamente más baja que en el conjunto de países industrializados europeos y particularmente que en la República Federal Alemana. Sin embargo, lo que llama la atención es el hecho de que esta similitud institucional aparente, encubre como ya se ha visto diferencias fundamentales de orientación en el uso de los instrumentos del sector público. Más aún, parece posible afirmar que el patrón de industrialización en el caso de Japón, tiene muchos elementos en común con la República Federal Alemana, sin embargo, en este último país el peso relativo del sector público, tanto en el producto bruto como en las empresas del sector industrial es notablemente más alto. De lo anterior se desprende que si se pretende avanzar en la comprensión del rol del estado en el patrón de industrialización, es absolutamente insuficiente limitarse a las magnitudes agregadas. La particular relación casi simbiótica entre estado y grandes grupos empresariales en Japón, hace estrictamente innecesaria la gravitación del estado directamente en la producción, lo que no implica que esa baja presencia cuantitativa sea comparable con la que existe por ejemplo en el caso de Estados Unidos donde la falta de coordinación entre el sector público y el sector privado coexiste con una baja presencia del estado.^{16/} Inversamente, en el caso de Alemania, la relación entre el sector público, la intermediación financiera y el sector industrial, se asemeja sustantivamente mucho al caso de Japón, no obstante, que en ese caso la magnitud de la presencia e influencia pública es cuantitativamente mayor.^{17/}

Una indicación cuantitativa adicional para ilustrar lo anterior, sería la que se refiere a la magnitud relativa del déficit público; tanto en Estados Unidos como en Japón se observa en los últimos años un peso relativo del déficit de aproximadamente 5% del producto; la diferencia fundamental radica sin embargo, en que mientras en Estados Unidos ese déficit es prácticamente equivalente al monto total de ahorros privados disponibles (net private saving) en el caso de Japón esa relación es sólo de un 35%; es decir, la gravitación del sector público es similar, el déficit del sector público es similar, pero ese déficit tiene un

significado notablemente diferente en ambos casos, en la medida que en el caso de Japón ocupa sólo un tercio del ahorro privado disponible mientras que en el caso de Estados Unidos absorbe prácticamente la totalidad.^{18/} Esto se asocia, obviamente, a las diferencias previamente anotadas respecto a ahorros de las personas y también a la fuente más importante de ahorro en Japón, que son las propias empresas, lo que a su vez se vincula a los niveles de productividad alcanzados en ese sector que tienen directa vinculación con su inserción internacional que garantiza que el mercado interno se convierta en complemento y apoyo recíproco con un mercado internacional que, a su vez, tienen el mérito de permitir mantener directo acceso al progreso técnico internacional.

3.3 Reflexión final: Competitividad y políticas post-Keynesianas

De lo expuesto anteriormente se desprende que en el mercado internacional no compiten solamente empresas sino que se confrontan sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laboral, público-privado y el sistema financiero. Es importante destacar el hecho de que el debate sobre la competitividad en los países desarrollados se da en el marco de instituciones que se han legitimado, alcanzándose un grado relativamente elevado de cohesión social, los patrones de consumo, así como el acervo de conocimientos tecnológicos se han difundido y homogenizado y la inserción internacional tiene como eje central al sector manufacturero.

Los gobiernos de los países desarrollados, tras el objetivo de la competitividad, impulsan programas de apoyo a los sectores de alto contenido tecnológico, readecúan y refuerzan el sistema educativo y de investigación y desarrollo, impulsan programas preferenciales de apoyo a la pequeña y mediana industria, crean condiciones favorables a la cooperación entre empresas y de éstas con el sector público, impulsan la reforma del sistema de relaciones industriales y debaten sobre programas públicos de inversión para la adecuación de la infraestructura, con énfasis en las telecomunicaciones. Las empresas, por su parte, exploran nuevas formas de organización y de cooperación entre ellas, con el sector académico y de intermediación financiera (venture capital),

experimentan diversas modalidades de relaciones industriales conducentes a estimular la cooperación y motivación de los trabajadores y desarrollan las más variadas modalidades de cooperación entre ellas, con los gobiernos y agrupaciones regionales, especialmente, en el ámbito de la investigación y desarrollo.

Estaríamos frente a un panorama en que tienden a generarse, aunque aún sin decantarse, lo que podrían denominarse políticas post-Keynesianas,^{19/} que coexisten, sin embargo, en el ámbito retórico y también instrumental, con políticas de corte pre- Keynesianas. La institucionalidad de los países avanzados caracterizada por el hecho de que los distintos actores sociales y políticos participan activamente en la defensa de sus posiciones, impide que estas últimas (las pre-Keynesianas) inhiban el surgimiento de aquéllas que, probablemente, conformen el contexto en que se desarrolle el quehacer económico en las próximas décadas.

BIBLIOGRAFIA

- 1/ Schumpeter, J.A. 1950. Capitalism, Socialism and Democracy, London, George Allen and Unwin. Mensch, G. 1979. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression, Cambridge, Massachusetts, Ballinger. Freeman, C., The Future of Information and Communication Technologies: Implications for Decision-Makers, Science Policy Unit, University of Sussex, February 1987, IGCFAM; Freeman, Christopher and Loete, Luc, Information Technology and Employment: An Assessment, Science Policy Research Unit, University of Sussex 1985; Freeman, Christopher, Clark, John and Soete, Luc, Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development, London: Frances Pinter: 1982. Un cuestionamiento importante sobre la vigencia de las "ondas largas" aparece en N. Rosenberg y C. Frischtak "Technological innovation and long waves", Cambridge Journal of Economics 1984, 8, 7-24.
- 2/ The Economist, August 22, 1987.
- 3/ Branson, William H., Giersch, Herbert Peterson, Peter G., "Trends in United States International Trade and Investment since World War II", The American Economy in Transition, ed. Martin Feldstein, The University of Chicago Press, 1980, pp. 183-274; Lodge, George C., The new American Ideology. How the ideological basis of legitimate authority in America is being radically transformed -the profound implications for our society in general and the great corporations in particular, New York University Press, Washington Square, New York, 1986; Editors: Zysman, John and Tyson, Laura, American Industry in International Competition, Government policies and corporate strategies, Cornell University Press, Ithaca y Londres 1983; Oxford Analytica, America in Perspective, The social, economic, political, fiscal, and psychological trends that will shape American society for the next ten years and beyond, Boston 1986; edited by Lodge, George C., y Vogel Ezra F., Ideology and National Competitiveness, An Analysis of Nine Countries, Harvard Business School, Boston Massachusetts, 1987.
- 4/ Denison, Edward F., "The Contribution of Capital to Economic Growth", in American Economic Association, May 1980.
- 5/ Zysman, John, Governments, Markets, and Growth. Financial Systems and the Politics of Industrial Change, Cornell University Press, Ithaca and London.
- 6/ Pfaller, Alfred, Bonn, "Are the Western Welfare States Still Competitive?", Intereconomics, May/June 1987; Michael Daudestadt, Lisbon, "Free Markets versus Political Consensus. The International Competitiveness of Societies", Intereconomics, May/June 1987.
- 7/ Bank for International Settlements, Fifty-sixth Annual Report, 1st April 1985-31st March 1986, Basle, 9th June 1986, p.21.
- 8/ Piore. Michael J., "Perspectives on Labor Market Flexibility"; Brown, Clair, Harrison Bennett, "Industrial Restructuring and Labor Relations: Introduction"

Industrial Relations, Vol.25, No.2, Spring 1986; Barry Bluestone. Bennett Harrison and Alan Clayton-Matthews.

9/ Arnold, Erik and Guy, Ken. Information Technology and Emerging Growth Areas, Policy Options for Promoting Growth Through Information Technology, Science Policy Research Unit, University of Sussex, United Kingdom (DSTI/ICCP/87.26). Antonelli, Cristiano, Politecnico di Milano, Italie; Les Nouvelles Technologies de L'Information et les Nouveaux Domaines de Croissance, Les Nouvelles Technologies de L'Information et L'Organisation Industrielle. Expériences et tendances en Italie. Drucker, Peter F. Japans Choices, Foreign Affairs. Summer 1987, Vol. 65 No.5 Drucker, Peter F., "The Transnational Economy", The Wall Street Journal 25,-8-1987.

10/ Piore, Michael J. y Sabel, Charles F., "Italian Small Business Development: Lessons for U.S. Industrial Policy" pp. 391-421, American Industry in International Competition. Government Policies and Corporate Strategies, editado por Zysman, John y Tyson, Laura, Cornell University Press 1983; Piore, Michael J. y Sabel, Charles F., The Second Industrial Divide. Possibilities For Prosperity pp. 151-156 y 226-229; Ribeiro, José Félix, Ferro Rodrigues, Eduardo, Gomes Fernandes Lino, Pereira Ribeiro, Fernando "Trois économies sud-européennes dans la CEE a douze: "Italie, l'Espagne et le Portugal", Economie Prospective Internationale, 3eme Trim., No.23; Revzin, Philip, "Were No.51 Italians Claim Their Economy Surpasses U.K.s", The Wall Street Journal, 27 February, 1987; "Italy:

11/ Ver Antonelli, op.cit 9/.

12/ Messine, Philippe, Liberté, égalité, modernité, Promesses et menaces de la modernisation, Editions La Dé couverte, Paris 1985; Messine, Philippe, Les Saturniens. Quand les patrons réinventent la société, The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity, 1984, pp. 135-142 and 234-240; McCormick, Janice, "France: Ideological Divisions and the Global Reality", pp.55-78, Ideology and National Competitiveness. An Analysis of Nine Countries, edited by Lodge, George C. and Vogel, Ezra F.; Joh, "Part II.3" pp.99-170, Governments, Markets, and Growth. Financial systems and the politics of industrial change. Boyer, Robert, C.N.R.S.- CEPREMAP, No.8313, L'Introduction du Taylorisme en France a la lumiere de recherches recentes. Quels apports et quels enseignements pour le temps présent?; Boyer, Robert, Mistral, Jacques, CEPREMAP, No.8304, La Crise Actuelle: D'une analyse historique a une vue prospective; Boyer, Robert, Economic Policy: past and present, 1983.

13/ Publicado por Thomas K. McGraw Harvard Business School, America versus Japan A Comparative Study Why the United States and Japan may be on a collision course for world economic leadership, pp.14.

14/ Op.cit. Nota 13/, p.311

15/ Op.cit. Note 13/, desde la p.20 en adelante; Mizoguchi, Toshiyuki, "Economic Development Policy and Income Distribution: The Experience in East and Southeast Asia", The Developing Economies, XXIII-4 (December 1985).

16/ Lodge, George C. y Vogel, Ezra F., Ideology and National Competitiveness. An Analysis of Nine Countries, Harvard Business School, Boston 1987; editor Thomas K. McGraw, Harvard Business School, 1986, p.311.

17/ Zysman, Joh, Governments, Markets, and Growth. Financial systems and the politics of industrial change, Cornell University Press, 1983.

18/ Ed. Thomas K. McGraw Harvard Business School, America versus Japan. A Comparative Study Why the United States and Japan may be on a collision course for world economic leadership, p.324.

19/ Ver Freeman, 1987, op.cit. en 1/.

