

Erik S. Reinert

EL CONCEPTO «COMPETITIVIDAD» Y SUS PREDECESORES

Una perspectiva nacional de 500 años *

A partir de la teoría económica neoclásica, el autor realiza un balance de la historia económica de las principales potencias mundiales a fin de analizar el comportamiento de sus economías. Destaca y analiza ampliamente la noción de competitividad y los nuevos avances de ésta.

A ún quien sea un observador casual de la ciencia y práctica gerencial acertará al percibir cómo un continuo flujo de nuevos conceptos se ponen de moda y desaparecen de la jerga gerencial. Un artículo reciente en el *Financial Times*¹ sugiere el término «grafitti corporativo» — o «grafitti gerencial» —, para describir el uso increíble de palabras transitorias. El lenguaje gerencial es «opaco, feo e inspirado en los clichés», clama el FT. Se recurre al «grafitti gerencial» como una muletilla que permite terminar todas las frases.

Evidentemente esos «grafitti corporativos» son importantes no solamente en el mundo de los negocios sino también en el resto de la sociedad, debido a la amplia influencia que tiene la gente que los emplea. Michael Porter, él mismo un contribuyente a los grafitti corporativos, ha lanzado una advertencia a los gerentes contra el peligro de dar demasiada atención a la moda de lo que él llama el *single-issue management*.

Excepcionalmente, sin embargo, el término *competitividad* ha sido tomado súbitamente por la teoría gerencial del campo de la política económica y pública. ¿Significa esto que la teoría de las políticas públicas está empezando a ser objeto de las mismas modas que la teoría de los negocios? Aparentemente algunos importantes economistas son de esta opinión. Sin embargo, aunque las más de las veces resulta extraño, el término *competitividad* parece llenar las necesidades del discurso público. ¿Refleja tal necesidad de conceptos una nueva situación en la economía mundial? ¿Necesitamos el término *competitividad* para asir la creciente globalización (otro término *grafitti*), o ha sido capturado este nuevo término para explicar un conjunto de problemas que nos han estado rondando por largo tiempo?

En esta ponencia sostendré que, aunque frecuentemente mal usado y las más de las veces mal definido, el término *competitividad*, usado correctamente, describe una característica importante de la economía mundial. Este concepto araña la superficie de asuntos importantes que son centrales para comprender la distribución de la riqueza, tanto nacional como globalmente. A despecho de esta reciente aparición en escena, el término *competitividad* alude, desde mi punto de vista, asuntos que han sido centrales en la política pública al menos durante los últimos 500 años aunque bajo diferentes coberturas. También sostendré que el término *competitividad*, usado propiamente, transparenta debilidades importantes en el paradigma de la economía neo-clásica. Esto podría entonces explicar la vehemencia con la que algunos importantes economistas atacan el uso del término.

Si la *competitividad* es casi universalmente entendida como una fórmula para el crecimiento, otro término relacionado con éste, el de *picking winners*, tiene también connotaciones básicamente negativas. Intentaré mostrar que los términos mencionados pueden ser nuevos pero los problemas y las prácticas que están detrás de ellos son más viejos que la teoría económica, quizás tan viejos como el comercio internacional mismo. También trataré de mostrar que la desacreditada idea de *picking winners* está íntimamente conectada al tan de moda término *competitividad*.

En el lenguaje de la política económica de hoy día, la *competitividad* es como la torta de manzana hecha por mamá: poca gente se arriesga a argumentar contra ella. La oposición al término *competitividad* parece fallar para dos categorías de economistas: el primer grupo cuestiona que la *competitividad* pueda ser la base

* Esta ponencia fue preparada por el autor para la Conferencia de historia de los negocios realizada en Williamsburg, Virginia, en marzo de 1994.

¹ Time to walk the Talk, *Financial Times*, February 4, 1994, p. 10.

del sistema económico mundial. El segundo cuestiona la validez del concepto como tal. La primera categoría está representada por el Grupo de Lisboa, formado por diecinueve científicos que han elaborado en conjunto un interesante documento titulado límites de la competencia². El Grupo de Lisboa hace muchas críticas sobre la viabilidad de largo plazo que puede tener un planeta gobernado por lo que ellos llaman «El Evangelio de la Competitividad»³. El grupo de la segunda categoría está constituido en su mayoría por economistas neo-clásicos que no le encuentran sentido al término.

El uso de la palabra *competitividad* florece en ambos lados del Atlántico. El término también empieza a ser usado en el Tercer Mundo, el que también está siendo «globalizado» dentro de este proceso. La estrategia global de la Unión Europea parece estar centrada alrededor de tres palabras: *competitividad*, en relación con una noción de creación continua de riqueza; *cohesión*, el término norteamericano para distribución de ingresos y *subsidiaridad*, la dimensión democrática que implica aquellas decisiones que deben ser tomadas en el nivel más bajo posible de la jerarquía social.

También en los Estados Unidos, la *competitividad* es decididamente «in». En los Estados Unidos sin embargo, la oposición al uso del término une aliados inesperados. La administración Clinton ha captado a quienes un observador extranjero podría llamar los primeros asesores económicos no neo-clásicos de la presidencia norteamericana en varias décadas. Es previsible que aparezca la fricción entre el campo neo-clásico y los recién llegados.

El «empleo de alta calidad» y el «empleo de baja calidad», no son exactamente entendidos como términos de la economía neo-clásica. En un documento presentado a la Reunión Anual de la Asociación de Economistas Norteamericanos, Paul Krugman cita dos veces a Robert Reich como un «internacionalista pop» y condena de manera no académica la noción de su colega de Harvard sobre «sectores de alto valor» como un concepto tonto⁴. Enfrentados con tan inusual grado de animosidad académica, es sorprendente encontrar que Krugman y Reich comparten la misma apreciación negativa del término *competitividad*, un término que todos los demás parecen amar. En su crítica del libro de Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*⁵, Robert Reich empieza con una amplia apreciación: «la competitividad nacional es uno de esos raros términos del discurso público que han ido directamente de la oscuridad a la confusión sin ningún período intermedio de coherencia»⁶. En el artículo citado anteriormente, Krugman concluye que en economía internacional «el asunto esencial a enseñar a los estudiantes es todavía la perspicacia de Hume y Ricardo», y «si nosotros podemos enseñar a los graduandos a no inclinarse cuando ellos escuchan a alguien hablar sobre la «competitividad», habremos hecho un gran servicio a nuestra nación». El «internacionalista pop» y el defensor de la economía neo-clásica, han encontrado así un extraño territorio común en su compartido desagrado sobre el término *competitividad*.

COMPETITIVIDAD COMO UN TÉRMINO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Frecuentemente, el uso macroeconómico de la palabra *competitividad* no es definido con propiedad. En un mundo pequeño el término es sencillo. Una definición standard podría ser que el término *competitividad* se refiera a la capacidad de una firma para competir, crecer y ser rentable en el mercado. A nivel macro, sin embargo, el concepto se hace más elusivo. Porter (5, p. 12), comenta que la definición de *competitividad* no está aceptada y después dice que el único significado de la competitividad en el nivel nacional es la productividad nacional (5, p. 6). Ésta es una definición operacional desde que, como veremos más adelante, a veces existe una pequeña relación entre el nivel absoluto de productividad y la riqueza nacional. Un libro reciente titulado *Competitividad Europea*⁷, distingue dos usos de la palabra: el primero se refiere a la eficiencia relativa (estática o dinámica) y el segundo al comportamiento relativo del mercado internacional (participación

² The Group of Lisbon, *Limits to Competition*, Lisbon, Gulbenkian Foundation, 1993.

³ Petrella, Riccardo, «L'évangile de la compétitivité», *Le Monde Diplomatique*, Paris, September, 1991.

⁴ Krugman, Paul, «What do Undergrads need to know about Trade?», *The American Economic Review*, Papers and Proceedings, May 1993, pp. 23–26.

⁵ Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*, London, Macmillan, 1990.

⁶ Reich, Robert, «But Now we're Global», *The Times Literary Supplement*, August 31–September 6, 1990.

⁷ Hughes, Kirsty S. (editor), *European Competitiveness*, Cambridge University Press, 1993.

en el mercado, entendida como ventaja comparativa). Estas definiciones también parecen insatisfactorias. En el libro *US Competitiveness and the World Economy*, publicado en 1985. Bruce Scott da la siguiente definición: «la competitividad nacional se refiere a la habilidad de una nación-estado para producir, distribuir y proporcionar bienes en la economía internacional en competencia con bienes y servicios producidos en otros países, y haciéndolo de una manera tal que consiga elevar su nivel de vida»⁸. El programa de tecnología y economía de la OECD da la siguiente definición: «(Competitividad) puede ser definida como el grado en el que, bajo condiciones de mercado abierto, un país puede producir bienes y servicios que pasen el test de la competencia internacional *mientras mantiene y expande simultáneamente el ingreso doméstico real*»⁹.

En este documento usaré la definición Scott/OECD de *competitividad*. En esta definición, la competitividad nacional está limitada a las actividades donde «ser competitivo» en el micro sentido incrementa simultáneamente el standard nacional de vida. Desde mi punto de vista, éste es el corazón del argumento. Nosotros podemos decir que tal «competitividad» es lograda solamente cuando la «ley» neo-clásica del factor precio está siendo desafiada^{10 11} Desde mi punto de vista, el término *competitividad* está divorciado de los temas de *productividad* y *eficiencia* como tales. Aunque es difícil ser competitivo si no se es eficiente o se tiene alta productividad, no es necesariamente obvio que el más eficiente productor de un producto comercializado internacionalmente haga a un país *competitivo* y, por tanto, lo haga capaz de elevar el standard de vida. Algunos productores y naciones muy eficientes son desesperadamente pobres. Ellos son eficientes en productos que no proveen *competitividad* en el significado crecientemente aceptado de la palabra. Tomemos un ejemplo: los más productivos fabricantes de pelotas de baseball en el mundo son haitianos. Ellos ganan treinta centavos por hora. Aunque las firmas norteamericanas que producen sus pelotas de baseball en Haití son competitivas en el sentido micro económico, la producción de pelotas de baseball no hace la economía haitiana más *competitiva* en nuestro uso macro económico de la palabra. A despecho de su absoluta eficiencia y su participación en el mercado produciendo pelotas de baseball, el standard de vida de Haití no se incrementa.

Nosotros podemos observar que los niveles de *productividad absoluta* o *relativa* no llevan *necesariamente* a la *competitividad*. Sin embargo, rápidos *cambios en el nivel de productividad* tienden a llevar a la *competitividad*. Detrás de la *competitividad* hay un elemento clave de competencia imperfecta y es del curso de esta competencia imperfecta que proviene la igualación del factor precio. Que una firma sea competitiva en el sentido micro económico, no significa que todas las actividades hagan a las naciones donde esta firma opera más *competitivas*, en el sentido del término relacionado con la elevación del ingreso macro económico. Ser el más eficiente en actividades «equivocadas» -lo opuesto de la *competitividad nacional*- lleva a un «desarrollo negativo».

EL CONFLICTO ENTRE «COMPETITIVIDAD» Y TEORÍA NO-CLÁSICA O: CÓMO EL MUNDO SE HACE RICO DE UNA MANERA EQUIVOCADA

¿Por qué un importante y prominente economista internacional como Paul Krugman se opone a que los graduandos norteamericanos se inclinen ante la mención del término *competitividad*? El término parece provocar en él algo más que indiferencia. ¿Por qué esta reacción fuertemente visceral? Una explicación puede ser el uso frecuentemente acrítico y mal definido del término *competitividad* en el discurso público. Creo, sin embargo, que hay razones más profundas. La verdadera idea del cambio de una nación por sí misma hacia niveles más altos de vida a través de la *competitividad* -comprometiéndose en actividades que enfatizan los standards nacionales de vida- va directamente contra las asunciones y creencias que forman los fundamentos del edificio económico neo-clásico. Ésta no es la manera en que el crecimiento económico debe buscar su lugar en el modelo neo-clásico. La fuerte reacción contra el término puede deberse a que las suposiciones ubicadas implícitamente detrás de la *competitividad*, contradicen el verdadero corazón del pensamiento eco-

⁸ Scott, Bruce and George Lodge (editors), *US Competitiveness and the World Economy*, Boston, Harvard Business School Press, 1985. (Cursivas añadidas por el autor de este artículo).

⁹ OECD, TEP – The Technology/Economy Programme, *Technology and the Economy. The Key Relationships*, París, OECD, 1992. (Cursivas añadidas por el autor).

¹⁰ Samuelson, Paul A., 'International Trade and The Equalization of Factor Prices', *Economic Journal*, Vol. 58, June, 1992.

¹¹ Samuelson, Paul A., 'International Factor-Price Equalization once again', *Economic Journal*, Vol. 59, June 1949.

nómico neo-clásico. En un mundo poblado por «firmas representativas» operando bajo información perfecta y sin efectos de escala, -las suposiciones clásicas de la teoría neo-clásica- el término *competitividad* carece absolutamente de significado. Entonces los puntos de vista de Krugman sobre un «sector de alto valor» se convierten en tontos. La *competitividad* es causada por factores que la tradicional economía neoclásica ha dejado de asumir y por tanto el término es visto como sin sentido.

Sin embargo, tanto los *sectores de alto valor* como la *competitividad*, mantienen su vigencia en un mundo donde la información imperfecta y las gigantescas economías de escala crean causaciones acumulativas, vías hacia un desarrollo dependiente y efectos cerrojo. Las economías de escala están en el corazón de la competencia globalizada. Verdaderamente, bajo las hipótesis standard de la teoría económica neo-clásica es difícil encontrar las razones por las cuales estas firmas existen y aún más, para su globalización. Así, a pesar de la ola de palabras cliché y de la frecuencia del uso del término *competitividad*, la palabra conduce a una comprensión intuitiva que desafía el verdadero paradigma sobre el cual reposa el orden económico mundial.

Un importante problema al que hace frente la teoría económica de hoy día es que los países que se volvieron ricos, lo hicieron *por el camino equivocado*. En el mundo neo-clásico se supone que la riqueza adicional expande precios menores. En un mundo con información perfecta y que no tiene economías de escala, no hay espacio para que la riqueza sea conseguida de otra manera. La nueva tecnología en forma de capital adicional por trabajador incrementa la producción de la economía y -bajo hipótesis standard-esto se expande a través de la economía mundial en forma de precios más bajos. Tanto Adam Smith¹² como David Ricardo¹³, dicen explícitamente que el efecto de la aplicación de técnicas mejoradas podría ser la baja de los precios.

Sin embargo, el progreso tecnológico de una nación puede enriquecerla de dos maneras. Una es el mecanismo sugerido por Smith y Ricardo: el cambio tecnológico sólo causa la caída de los precios. La otra forma que no es discutida fuera del campo de la economía del trabajo, es que una importante porción de los beneficios del cambio tecnológico está siendo distribuida *dentro de las naciones productoras* a través de utilidades más altas, salarios más altos e ingresos que pueden pagar más altos impuestos. Yo llamo al primer mecanismo *el modo clásico* de distribución del crecimiento económico y, al segundo, *el modo confabulado* o «colusorio» de distribución. Cuando opera el primer mecanismo, los beneficios del cambio técnico son expandidos a los *consumidores* de los bienes producidos. Cuando el segundo mecanismo opera, el *productor* (compañía y nación) de bienes, retiene una importante parte de los beneficios de la productividad mejorada¹⁴. Sólo cuando el segundo sistema está trabajando, es decir cuando hay una expansión colusiva del crecimiento económico, hay una posibilidad de discutir sobre *competitividad*. De esta manera, la competitividad puede ser vista como la consecuencia de lo que los economistas del trabajo refieren en el nivel nacional como la «renta industrial». El corazón de la estrategia competitiva es ubicar industrias donde la alta renta industrial existe, donde hay una expansión colusoria del crecimiento económico en mi terminología. La *competitividad*, el efecto de subir ingresos, es esencialmente logrado a través de una apropiación de esta renta.

En el sistema estático de la economía neo-clásica, la búsqueda de renta tiene un significado negativo. En un mundo donde existen crecientes retornos a escala, información imperfecta y altas barreras a la entrada de industrias de cualquier importancia, la dinámica de buscar renta es vista como un factor clave para el crecimiento económico y la *competitividad*. Ser competitivo micro económicamente en una industria con información perfecta, divisibilidad perfecta de factores de producción y ausencia de efectos de escala puede llevar a la pobreza, como nosotros hemos mostrado en el ejemplo haitiano. La protección de la alta tecnología es una parte de esta búsqueda de renta. La existencia y la apropiación nacional de esta renta es el corazón de la *competitividad*. La búsqueda de esta «renta industrial» es también una característica central de los mecanismos que impiden que el factor de igualación de los precios pueda tomar lugar en el mundo y nos dice indirectamente por qué una globalización incrementada parece estar acompañada por más altas desigualdades de ingresos. Esta tendencia está confirmada en los Estados Unidos y está presente en más del 60% del territorio norteamericano que recibe subsidios debido a su «subdesarrollo». Esta suma viene a añadirse a los gigantescos efectos redistributivos de los presupuestos económicos nacionales. La búsqueda de *competitividad* parece

¹² Smith, Adam, *Wealth of Nations* (1776), Chicago, University of Chicago Press. 1976.

¹³ Ricardo, David, *Principios* (1817), London, Dent, 1973.

¹⁴ Reinert, Erick, 'Catching-up from way behind – A Third World Perspective on First World History', in Fagerberg, Jan et.al. (editors) *Catching-up, Forging Ahead and Falling Behind. On the Dynamics of Technology, Trads, and Growth*. London, Edward Elgar, forthcoming 1994.

necesitar flujos crecientes de fondos para crear y mantener la *cohesión social*. Originalmente un importante argumento del mercado europeo interno fue la consecución de economías de escala. De manera previsible ello parece llevar a una concentración de la producción, creando menos centros y más periferias e incrementando entonces la necesidad de redistribución.

Si el incremento de riqueza producido con la nueva tecnología reside todavía en una pequeña expansión ubicada en los países productores en la forma de más altos salarios y utilidades, el fundamento lógico de nuestro sistema económico mundial hoy día, podría hacer frente a un serio desafío. Dado que el progreso tecnológico en cualquier punto del tiempo está eventualmente distribuido entre actividades económicas diferentes, el resultado lógico de esto es el alto proteccionismo tecnológico que nosotros vemos en la práctica. Las naciones intentan ser *pick winners* con aquellas actividades que tienen un potencial más alto y un incremento de ventas y productividad, asumiendo que retornos crecientes e información imperfecta causarán un golpe a la renta industrial. Probablemente los beneficios estáticos tipo Ricardiano provenientes del comercio pesan más que los efectos de la renta industrial dinámica causados por ejemplo por retornos crecientes. Por otra parte si los socios comerciales trabajan bajo retornos crecientes, esto podría otra vez ser un argumento aún más fuerte para el libre comercio. Es sin embargo bastante fácil apreciar situaciones donde el libre comercio podría no ser más la solución preferida.

Recientes desarrollos de la principal teoría económica -la «nueva teoría del crecimiento» y la «nueva teoría del comercio»- están aproximándose a una comprensión de los mismos factores que nosotros discutimos aquí pero desde un ángulo diferente. Krugman, el padre de la «nueva teoría del comercio», ha resucitado un concepto clave de la política económica nacional del siglo XIX: economías de escala¹⁵, aunque Krugman no parece ser consciente de su importancia fundadora: él solamente ubica el término en un artículo de 1924. Desde mi punto de vista los hallazgos de estas «nuevas» escuelas son absolutamente compatibles con los «sectores de valor alto» y «competitividad».

Si Krugman hubiese visto la cuestión de la *competitividad* y los *sectores de alto valor* como resultado de una expansión desigual de las industrias que operan con economías de escala, cambio técnico endógeno y consecuentemente efectos positivos, él hubiera encontrado, en mi opinión, que tanto Robert Reich, la escuela de la *competitividad* razonada, la «teoría del nuevo crecimiento» y la «teoría del nuevo comercio», están dirigiéndose en verdad a los mismos problemas. Una barrera para esta convergencia teórica y comprensión mutua es que, a pesar de la resurrección de las economías de escala como un factor importante que determina la distribución del ingreso mundial, Krugman y otros teóricos del nuevo comercio parecen hasta ahora evitar hacer frente a las consecuencias prácticas de sus propias teorías. Es fácil comprender su resistencia a ello. Incorporar las conclusiones de la teoría del nuevo comercio requeriría una concreta revisión del sistema de comercio mundial, lo cual haría penosamente claras las imperfecciones de lo que un escritor norteamericano menciona como el GATTismo¹⁶. Una mirada a los problemas del Tercer Mundo y ahora también a la rápida erosión de los standards de vida del segundo mundo, parece presionar para hacer esta revisión.

GRAFITTI DEL PASADO – EQUIVALENTES HISTÓRICOS DE LA COMPETITIVIDAD

Competitividad en un marco Schumpeteriano.

Entre la teoría económica anglosajona que presenta reglas al mundo y sus predecesores y las teorías que han construido a su turno los poderes industriales de Inglaterra, Estados Unidos, Alemania y Japón, hay una diferencia verdaderamente fundamental: la deseabilidad de competencia perfecta vs. imperfecta.

En la teoría neo-clásica anglosajona, la competencia perfecta es, al mismo tiempo, una asunción del sistema y un requisito para llevar al sistema a lo que él promete: el factor de la igualación de los precios bajo un sistema de libre comercio. En las teorías económicas neo-clásicas las actividades son «semejantes», los bienes son iguales y todo ello lleva al desarrollo desde el punto de vista de la nación. Esto es una lógica consecuencia de las hipótesis claves de que la información perfecta y los constantes retornos de escala son una condición para el equilibrio general. El objetivo declarado es la competencia perfecta.

¹⁵ Krugman, Paul, *Rethinking International Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1990.

¹⁶ Prestowitz, Clyde V., Jr., et al. *The last Gasp of GATTism*, Harvard Business Review, March–April, 1991.

Un economista, Joseph Alois Schumpeter, tiende un puente que va desde la escuela histórica alemana al mundo de la teoría económica anglosajona. Schumpeter encuentra la economía anglosajona mucho más original que la escuela histórica alemana de la economía. Hoy día la economía evolucionista o Schumpeteriana desafía a la economía neo-clásica ubicándose como una base alternativa para la política económica. Un avance sobre el nivel económico político fue el programa de economía y tecnología recientemente iniciado por el OECD, donde el objetivo fue crear una mejor comprensión de la relación entre cambio tecnológico y crecimiento económico. En el proceso Schumpeteriano de «destrucción creativa», olas de innovación golpean industrias diferentes en diferentes momentos proporcionando ampliamente utilidades diferenciales que cruzan las industrias. Las industrias donde existen altos grados de utilidad empresarial son también aquellas donde las actividades que proveen *competitividad* como un beneficio empresarial se expanden de una manera *colusoria* dentro de la nación productora. De esta manera un uso razonado del término *competitividad* es perfectamente compatible con la visión Schumpeteriana del mundo.

En la construcción de paradigmas económicos del imperio en el pasado, el desarrollo económico fue visto como una actividad específica, algunas actividades económicas fueron vistas como capaces de llevar al desarrollo económico y otras no. (Ver nota 14). En este sistema el desarrollo económico fue causado, expresado en términos de hoy día, por las actividades económicas que proporcionaron una *competencia imperfecta dinámica*. La destrucción creativa Schumpeteriana que causó crecimiento, fue históricamente agrupada alrededor de pocas actividades en cualquier punto del tiempo -trabajos sobre piedra en la edad de piedra, trabajos sobre bronce en la edad de bronce. Desde 1500, la hipótesis implícita o explícita del pensamiento económico fue que si un país se dedicaba a las actividades que incluyen cambio técnico, los avances tecnológicos podían no haber sido transferidos a los consumidores en el extranjero pero sí podían ser aprovechados en las naciones productoras en forma de beneficios y salarios más altos que conduzcan a un más alto standard de vida. Este razonamiento es evidente en los mercantilistas orientados hacia la *realökonomisch ex* Inglaterra y Francia, en la filosofía que está detrás de los argumentos usados por los representantes alemanes, en el «sistema americano» que empezó alrededor de 1820 y en la escuela histórica alemana. En un sentido Kaldoriano, la economía del desarrollo en el período de crecimiento de todos los países industrializados en el presente, fue una economía sin equilibrio, un sistema donde la agrupación de los cambios produjo un desequilibrio técnico que a su vez causó un cambio hacia el crecimiento. El objetivo de la política económica implícito fue una búsqueda de la *competencia imperfecta* dinámica. En esta conexión varios conceptos y palabras del tipo de *competitividad* estaban en uso. Retornaremos a esto más tarde en esta sección donde las experiencias inglesa, norteamericana, alemana y japonesa son tratadas separadamente.

El crecimiento económico de las naciones es en realidad una historia de mercado libre y mercados perfectos. Aunque históricamente la protección natural en forma de costos de transportes muy altos sirvió para desalentar el comercio, las prohibiciones de importación y exportación han sido los instrumentos más usados en la historia de la política económica. Las tarifas fueron fuentes importantes de ingresos pero hubo también instrumentos para una política económica amplia.

Usar la palabra «estrategia» para las políticas económicas de los siglos pasados, es quizá un término demasiado ambicioso, pero por cientos de años las naciones han tenido creencias e ideologías sobre las cuales promovieron su bienestar nacional. Basadas en esas creencias de política económica, fueron realizadas fuertes intervenciones en el mercado. Hasta ahora la ideología del mercado libre ha sido vista como el mecanismo clave para promover el bienestar universal por lo menos desde la segunda guerra mundial, aunque otros conceptos habían dominado antes. Frecuentemente la expresión de las políticas a seguir fue tan nebulosa como lo es hoy día el concepto de *competitividad*, aunque ellas fueron perseguidas de manera mucho más específica. Nuestra comprensión de esas políticas del pasado, tiende a confluir en estereotipos. Cientos de años de historia económica y pensamiento económico son usualmente enterrados bajo el concepto peyorativo de «mercantilismo». Infortunadamente, siguiendo el concepto puesto por Adam Smith, tendemos a discutir sólo los aspectos monetarios del mercantilismo y otras escuelas pre-clásicas del pensamiento económico. La enseñanza de la historia del pensamiento económico parece perderse en los países occidentales, a diferencia del Japón, y ha empezado a transformarse en una historia de la economía neo-clásica. Los economistas que fueron sin embargo importantes para la política económica en el pasado están mayormente perdidos para nosotros en la persecución de una genealogía del pensamiento neo-clásico. En la sección siguiente, veremos los aspectos no monetarios (*realökonomisch*) del pensamiento económico pre-clásico y más tarde «anti-clásico» en algunas de las más grandes y más exitosas economías.

Inglaterra y las teorías del «buen» y «mal» comercio.

Hacia el fin del siglo XV, Inglaterra fue una nación pobre, endeudada a los banqueros italianos. Su producto principal era la lana. En un período relativamente corto, Inglaterra pasó de ser una nación de la periferia de Europa, a lo que hace 100 años podríamos haber llamado un super poder mundial; de ser un país pobremente agrícola, pasó a poseer un imperio mundial donde el sol nunca se ponía. La *competitividad* de Inglaterra se incrementó enormemente, ella incrementó su producción y exportaciones a la vez que considerablemente su standard de vida, aunque esto último de manera imprevista.

Este desarrollo no fue resultado de un «laissez faire» macroeconómico. Al parecer estuvo basado en una percepción del proceso de crecimiento económico diferente de la de hoy, que no podría aventurarme a llamar una estrategia. Al parecer el crecimiento económico fue visto como una *actividad específica* que sucedía como consecuencia de algunas actividades y no de otras. Fue un mundo en que las actividades «buenas» causaban riqueza nacional, no un mundo donde un crecimiento económico abstracto era medido en puntos porcentuales. En un ambiente menos complejo sin la presencia de nuevos productos y nuevas tecnologías como sucede hoy día, encuentro posible esta visión. Comerciantes y trabajadores en algunas actividades donde unos eran más ricos que otros y el sentido común pre-ricardiano, parecen haber razonado que si los abogados ganan más dinero que los productores de lechugas, una nación de abogados será más rica que una nación de productores de lechuga. Incrementar la riqueza nacional – *competitividad*– estuvo ligada a ser activo en «buenas» actividades. Exportar algunos productos era «buen comercio», un término que Robert Reich llamó «trabajos de alta calidad». La economía estaba constituida por actividades donde había una potencialidad diferente: buena, mala y así-así. La economía estuvo lejos de ser una caja negra poblada de «firmas representativas».

El corazón de la estrategia inglesa fue muy bien captado por el economista alemán Friedrich List: el principio «vender bienes manufacturados, comprar materias primas» ha sido durante siglos el sustituto de una teoría global¹⁷. La industria fue vista como portadora de *competitividad*, las materias primas no. Naturalmente que, desde un punto de vista neo-clásico, esto no tiene sentido, pero es difícil rechazar los resultados de esta estrategia, la revolución industrial. Viendo el culto inglés por la manufactura y los conceptos de «buen» y «mal» comercio a la luz de las innovaciones de la moderna teoría, la estrategia parece tener sentido. La revolución industrial puede ser vista como un proceso donde, como en el caso de los textiles de lana, son introducidos más y más procesos, uno por uno, en una secuencia donde son mecanizados y aparecen productos más y más diferenciados. Los ingleses parecen haber creado las nuevas industrias durante el período de transición de la artesanía a la industria manufacturera. De esta manera ellos doblaron las curvas de aprendizaje más rápido que sus competidores que empezaron después, lograron importantes economías de escala, aprendieron haciendo y pudieron construir barreras importantes a la entrada de sus competidores extranjeros. Concentrándose tempranamente en la manufactura en la era industrial, los ingleses crearon un *sistema de innovación nacional* sin rival^{18 19}. Como resultado, bolsones de actividades trabajando bajo competencia imperfecta se agruparon en partes diferentes de Inglaterra como «polos de crecimiento» o distritos industriales.

Daniel Defoe, quien es normalmente visto como una fuente respetable en la historia inglesa, nos cuenta los orígenes del despegue inglés en su «Plan of English Commerce»²⁰ de 1728. Según él, los Tudor, especialmente Enrique VII e Isabel I estuvieron en el ascenso inglés. Defoe describe cómo Enrique VII quien llegó al poder en 1485, pasó su infancia en Burgundy. La riqueza que él observó allí contrastaba agudamente con la pobreza que encontró después en Inglaterra. Pero, según observó el príncipe, la riqueza en Burgundy dependía totalmente de la importación de materias primas inglesas: lana y tierra de Fuller (silicato de aluminio que era usado en la limpieza de ropa). Cuando llegó al trono en Inglaterra, Enrique empleó la lógica pre-ricardiana que parece haber dominado durante los siglos que siguieron no solamente en Inglaterra sino también en el continente: los manufactureros son ricos, los productores de materias primas son pobres; por tanto, para ser rico y desarrollar el país nosotros debemos promover la producción de manufacturas. Vender manufacturas es comercio «bueno»; en las palabras de hoy: nos hace *competitivos*.

¹⁷ List, Friedrich, *Das Nationale System der Politischen Ökonomie* (1841), Basel, Kyklos, 1959.

¹⁸ Lundvall, Bengt-Åke (editor), *National Systems of Innovation*, London, Pinter, 1992. "

¹⁹ Nelson, Richard (editor), *National Innovation Systems*, New York, Oxford University Press, 1993.

²⁰ Defoe, Daniel, *A Plan of English Commerce*, London, C. Rivington, 1728.

Los métodos usados para empezar la producción de textiles de lana en Inglaterra empezaron en 1489 y fueron los mismos que después se convertirían en las características standard presentes en todos los países industrializados: el rey «consiguió secretamente que muchos grandes extranjeros, perfectamente capacitados en la manufactura vengan a instruir a su propia gente en su iniciación». Se pagó premios a empresarios y los impuestos fueron incrementados para las importaciones de textiles, los impuestos a las exportaciones de lana en bruto fueron incrementados y, finalmente, cuando la capacidad inglesa de producción era suficiente, la exportación de lana en bruto fue prohibida.

Las teorías sobre el «buen» y «mal» comercio alcanzaron posiblemente su perfección en el siglo XVIII. Tres volúmenes publicados por Charles King en 1721 bajo el título «The British Merchant; or Commerce Preserv'd»²¹ fueron extremadamente influyentes en el siglo XVIII. King hace una lista del «buen» y «mal» comercio que hace a un país *competitivo*. La lista es larga y detallada, pero un mensaje básico es que vender manufacturas es «buen» comercio, importarlas es «mal» comercio (ver nota 21, Vol. 1, pp.1–14). Vender materias primas para importar manufacturas es «mal» comercio. El «mal» comercio hoy día encuentra su contraparte según el grupo consultor de Boston y Michael Porter, en actividades caracterizadas por una participación en un mercado fragmentado donde hay competencia perfecta. Aquí Marx, Schumpeter y Porter encuentran que la competencia perfecta no lleva a la riqueza.

En el esquema de Charles King cambiar manufacturas por otras manufacturas, es visto como beneficioso para ambos países. En un mundo donde las mercancías son producidas bajo condiciones de retornos decrecientes y donde los bienes manufacturados son producidos bajo condiciones de retornos crecientes, la recomendación de King no tendría sentido. Durante los últimos diez años la «nueva teoría del comercio», ha reconfirmado indirectamente y sin referirse a ello, la validez de su vieja «no científica» y «supersticiosa» política económica. Nosotros deberíamos notar que un economista italiano, Antonio Serra, ya en 1613 había identificado la existencia de retornos crecientes como una fuente importante de la riqueza veneciana.²²

El énfasis inglés sobre la industria consistió no solamente en promover su propia manufactura. Fue importante detener el esfuerzo de otras naciones para transformar productos cuando ello era necesario. En la mayor parte de los casos la estrategia centrada en la manufactura involucró prevenir el nacimiento de industrias manufactureras en las colonias, lo que fue hecho sin que ello diese lugar a mucho escándalo político. Sin embargo, en algunas ocasiones, hubo necesidad de destruir las industrias extranjeras para promover los intereses ingleses. La prohibición de la próspera manufactura textil de lana en Irlanda, empezó en 1699 y la industria bengalí de tejidos fue destruida al comienzo del siglo XIX; son ejemplos particularmente dramáticos que tuvieron consecuencias sociales muy serias. En términos de hoy, se podría decir que era necesario librarse de la industria de Irlanda y de los tejedores indios para hacer la industria inglesa más *competitiva*. Este objetivo fue también logrado prohibiendo la emigración de trabajadores capacitados, una práctica ya usada por los venecianos bajo pena de muerte y a través de la prohibición de exportar maquinaria desde Inglaterra hasta 1830.

Se puede decir que las políticas inglesas de crecimiento económico, crearon verdaderamente un «sistema de innovación nacional». En un período de tiempo en que la innovación fue materializada como una secuencia de mecanizaciones de un proceso de manufactura, una manera muy eficiente de maximizar la innovación fue pagar premios a los productores de bienes cuya producción estaba en *proceso de ser mecanizada* y elevar los impuestos de entrada al mercado de bienes similares. Frecuentemente encontramos un prejuicio hacia la alta tecnología aún hoy día. En los Estados Unidos de 1920, las muñecas alemanas con cabezas hechas de moderno material sintético, fueron objeto de impuestos mucho más altos que las muñecas tradicionales. Similares comportamientos son frecuentemente encontrados en Japón y otros países pero este fenómeno necesita ser más estudiado. Hoy día, las tarifas externas de los Estados Unidos mantienen las características básicas de los mercantilistas ingleses: las materias primas pueden ser importadas, libres de impuestos, las manufacturas no. El pescado como materia prima, puede ser importado libremente a Europa; sin embargo, una vez horneado, cocido o ahumado, debe pagar impuestos.

²¹ King, Charles, *The British Merchant; or Commerce Preserved*, London, John Darby, 1721. 3 Volumes.

²² Serra, Antonio, *Breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e argento dove non sono miniere. Con Applicazione al Regno di Napoli*, Naples, Lazzaro Scorriglio, 1613.

En la época en que se formaron las tempranas políticas económicas de los Estados Unidos, la política inglesa había cambiado sus estrategias previas. Alexander Hamilton en su «Report on Manufactures» de 1791, ha leído claramente a Adam Smith y conoce los argumentos del libre comercio, pero se pone de lado de la estrategia inglesa previa: las manufacturas deben ser alentadas. Hamilton fue mucho más influido por el mercantilista inglés Malachy Postlethwaith que por Adam Smith. Aunque Hamilton tenía una actitud favorable hacia la protección de las manufacturas, los aranceles como un «sistema americano» permanente, sólo empezaron en 1819. Aparentemente, la «protección involuntaria» experimentada por los Estados Unidos por haber cortado su comercio con Europa durante los bloqueos que acontecieron en la guerra de 1812, alentó bastante la actividad manufacturera para lograr una masa crítica de presión política por aranceles. Esta «protección involuntaria» parece no tener un paralelo en América Latina durante la segunda guerra mundial.

En su «American System of Manufactures» y en su «Thoughts on Political Economy», Daniel Raymond provee la primera teoría²³. Aquí los aranceles fueron una parte permanente del sistema, no una ayuda temporal o incidental a la industria que empezaba. Raymond elaboró mucho alrededor del concepto de «capacidad productiva». La capacidad productiva parece haber sido la palabra del día, un paralelo al concepto del poder productivo nacional que fue usado en Alemania durante el mismo período. Algunas actividades proveían más «capacidad productiva» y «poder productivo» que otras, tal como la *competitividad* no está presente en el mismo grado en todas las actividades. Específicamente, Raymond se queja de que «en la *Riqueza de las naciones* la agricultura, comercio y manufacturas son revueltas todas juntas» (ver nota 23, p. 132). Tal como hizo Serra en 1613, Raymond supone que leyes naturales diferentes pueden ser aplicadas a actividades diferentes.

Raymond señala que Inglaterra no se hizo rica siguiendo las prescripciones de Adam Smith pero que sería de interés de otras naciones seguirlas: «la política que Adam Smith reprueba, y que Inglaterra ha adoptado, puede ser entonces considerada la causa que ha producido la riqueza y el poder de Inglaterra. (Ver nota 23, pág. 136). «Se puede encontrar un propósito muy bueno para ellos o quejarse del sistema por el cual otras naciones pueden ser engullidas, pero ellos nunca elegirán engullirse a ellos mismos» (ver nota 23, pág. 134).

Respondiendo al argumento de que los aranceles podrían elevar los precios, Raymond decía que este no es un argumento para la nación considerada como un todo. Los altos precios y beneficios favorables podrían estimular a los hombres de negocios a incrementar la demanda por trabajo más allá de las diferencias en los precios. Nosotros encontramos aquí un argumento importante que se convierte en una parte del razonamiento del siglo XVIII: el incremento en los precios causado por los aranceles a las manufacturas es más que compensado por el incremento en beneficios y salarios en el país protegido. Los dos roles económicos del hombre como consumidor y productor son pesados uno contra el otro en un razonamiento de tipo circular. Si el hombre-ganador de salarios es más compensado, como consecuencia de que el arancel que el hombre-consumidor tiene que pagar adicionalmente sobre los bienes protegidos, el efecto-red que deviene del arancel es positivo. Este argumento podría ser válido si el desarrollo tecnológico amplía *colusoriamente* -ver párrafos anteriores- como resultado de una competencia imperfecta, extermalidades, y/o efectos de escala. Típicamente el pensamiento económico presente, habiendo internalizado las presunciones de la teoría neo-clásica, está enfocado exclusivamente sobre los intereses del hombre en tanto consumidor los que, sólo bajo una competencia perfecta, son idénticos a aquellos del hombre-ganador de salarios.

La literatura alrededor de los problemas de la protección de manufacturas en los Estados Unidos es enorme. Muchos economistas deben ser mencionados, Matthew y Henry Carey, John Rae, quizá el primer autor en enfatizar la invención y el cambio técnico y Friedrich List, el refugiado político alemán quien más tarde exportó el «American System» tan exitosamente a Alemania. El resultado de los debates fue una considerable fluctuación en el nivel de aranceles durante el siglo XIX, en los Estados Unidos y en Europa. Esta falta de consistencia en el nivel de aranceles puede ser vista como una debilidad, pero de hecho Friedrich List recomendó esa estrategia. Poner protección o levantarla mantendría a los manufactureros locales de pie bajo constante presión para mejorar sus productos y sus métodos de producción. Diríamos que tal sistema asegura un flujo continuo de innovación en los procesos y los productos. Los argumentos de List recuerdan

²³ Raymond, Daniel, *Thoughts on Political Economy*, Baltimore, Fielding Lucas Jr., 1820.

el énfasis de Porter sobre la necesidad de competencia demandada por los consumidores.

Aranceles y protección son para algunos, incluyendo a Friedrich List tanto durante su período en los Estados Unidos como después una *medida temporal*, una medida necesaria para alcanzar a Inglaterra y adelantarla después. Dorfman expresa su visión particularmente buena usando citas de List en parte y también sus propias palabras, tales como siguen:

«... el libre comercio es lo ideal y los Estados Unidos proclamarán los verdaderos principios cosmopolitas cuando este tiempo esté maduro. Esto será cuando los Estados Unidos tengan cien millones de habitantes (la población de los Estados Unidos pasó la marca de los 100 millones alrededor de 1915) y los mares sean cubiertos con sus barcos; cuando la industria americana alcance la más grande perfección y New York sea el más grande emporio comercial y Filadelfia la más grande ciudad manufacturera en el mundo; será entonces cuando ningún poder de la tierra pueda resistir las estrellas americanas, cuando los hijos de nuestros hijos proclamen la libertad de comercio a través del mundo por el mar y la tierra»²⁴.

En su profético discurso la estrategia inglesa para el crecimiento es recreada. Si los Estados Unidos tuvieran el coraje de seguir la estrategia que Inglaterra había seguido y no la que ella aconsejaba en ese momento, al fin los Estados Unidos sobrepasarían a su vieja maestra Inglaterra.

Alemania: Teoría Económica Cosmo-Política vs. «Poder Productivo Nacional».

Mientras el temprano reclutamiento de la profesión de los economistas vino de los comerciantes en Inglaterra, en Alemania provino del sector público. Los «cameralistas» alemanes, el equivalente de mercantilistas, fueron empleados generalmente como cuidadores del tesoro del Schatzkammer; de ahí el término cameralistas.

La literatura cameralista alemana es muy grande pero también es ampliamente conocida fuera de Alemania. Tal como sucedió con los mercantilistas ingleses los cameralistas estuvieron en favor de la protección de manufacturas. Un libro recomendando la protección de manufacturas, un contemporáneo del folleto «Mun's and Child's» de Inglaterra, fue «Österreich über alies wann es nur will» de Phillip von Hornick, publicado por primera vez en 1684. Este libro tuvo dieciséis ediciones más que «Mun's and Child». En contraste con Inglaterra, sin embargo, es importante notar que Alemania estaba constituida por muchos estados, algunos de ellos muy pequeños. Al comenzar el siglo XIX, Alemania estaba formada por cerca de treintidós estados cada uno de ellos extremadamente proteccionista.

Ya desde el siglo XVII, encontramos que los libros de economía ingleses fueron traducidos a muchos idiomas, incluido el alemán, pero los libros alemanes fueron sólo raras veces traducidos a lenguas extranjeras. Esto hizo que los economistas alemanes tuvieran acceso tanto a los economistas ingleses como franceses pero no viceversa. Hubo siete ediciones alemanas de La Riqueza de las Naciones antes de 1850 pero, a pesar de su amplia difusión, la influencia de Smith sobre el comercio y la manufactura fue limitada en los Estados Unidos.

Friedrich List fue el hombre que proporcionó la teoría que llevó a la unificación económica de Alemania conseguida a su vez bajo el liderazgo de los burócratas prusianos. Originalmente un predicador de las doctrinas de Adam Smith y J. B. Say, List había presenciado el efecto «admirable» del «sistema continental» de Napoleón y el «sistema americano de manufacturas». Él también había visto los efectos destructivos del comercio libre en Francia después de la caída de Napoleón. (Ver nota 14 sobre el «efecto herbicida» del libre comercio). Para List, Smith no estaba totalmente equivocado pero, también para él, los economistas ingleses fallaron en distinguir entre los intereses nacionales y universales. Su *economía política* fue una *economía cosmo-política* pero las naciones necesitaban construir un sistema *nacional* de economía política. En la Alemania y Escandinavia de esos días la macro economía fue llamada *Volkswirtschaft o Nationalokonomi* como resultado de la reacción contra la economía cosmo-política inglesa.

La versión de List sobre la *competitividad* fue el término «poder productivo nacional» originado en el

²⁴ Dorfman, Joseph, *The Economic Mind in American Civilisation*, Vol. I, Lond, Harrap & Co., 1947.

economista alemán Adam Müller²⁵. Las naciones deben construir un poder productivo y List da ejemplos de cómo las manufacturas crean esos poderes y la agricultura no, pero él falla esencialmente en explicar por qué. Usando palabras de hoy día, List explica claramente que las «materias manufacturadas» son mejores que las primarias, pero él falla en explicar por qué esto es así. De acuerdo con List, para liberar los poderes productivos nacionales los aranceles internos en Alemania tenían que ser abolidos y debía ser establecido un arancel externo. Por ello, List es visto como un partidario del libre comercio, pero en el mundo anglosajón él es considerado como la encarnación del proteccionismo. Los argumentos de List en favor del libre comercio en un área geográfica más grande, sugieren una comprensión de la importancia de la escala en la manufactura. Para crear poder productivo nacional, List insistió en la importancia de construir ferrocarriles, usando muchos de los mismos razonamientos que ahora son utilizados por los Estados Unidos cuando argumentan en favor de una superautopista electrónica. Así, en Alemania, List es visto como el «padre del sistema nacional de ferrocarriles».

La economía política alemana continuó su relación de «espejo de una sola cara» con el resto del mundo, virtualmente hasta el fin de la segunda guerra mundial. Excepciones a las ideas de List fueron propuestas por un número de profesores norteamericanos de economía que habían estudiado en Alemania pero hubo una influencia muy fuerte de la economía política alemana en el Japón.

Japón: La Economía Doitsugaki golpea dos veces a la Economía Eigaku.

Hay dos puntos cruciales en la historia de la política económica japonesa, en que una elección de estrategia económica decidió la calidad de su futuro: la restauración Meiji en 1868 y el fin de la segunda guerra mundial en 1945. En ambos casos, el país enfrentó una elección estratégica entre seguir las recomendaciones de una de las dos escuelas de pensamiento económico que los japoneses llamaban la Escuela Eigaku (inglesa) y la Escuela Doitsugaki (alemana). Notablemente en ambos casos la escuela alemana de pensamiento triunfó. En la primera ocasión el economista alemán más influyente fue Friedrich List, en la segunda ocasión fue el austriaco Joseph Alois Schumpeter.

La universalidad cosmopolita de la economía política inglesa fue criticada también en el Japón. Los economistas ingleses buscaron leyes económicas tan universales como aquellas de las ciencias físicas mientras que la escuela histórica alemana aceptó que las ciencias económicas y sociales eran específicas a un lugar y tiempo dado. En ese tiempo el traductor japonés de List, Oshima Sadamasu, lo dijo de esta manera:

«Si todas las manzanas caen del árbol en Inglaterra, podemos presumir que todas las manzanas caerán siempre del árbol en todos los países del mundo. Pero en el caso de la política, el derecho o la economía, lo que es aplicable a Inglaterra, puede no ser aplicable a Francia, las naciones pueden ser viejas o nuevas, fuertes o débiles y su posición, clima, costumbres y etiqueta están también interconectadas».

En el manifiesto fundador de la asociación económica nacional japonesa de 1890, encontramos expresada la importancia de construir un poder productivo nacional recordando las estrategias alemana y norteamericana. Oshima vio la extensión lógica de la teoría ricardiana del comercio sobre que «las naciones agrícolas deben quedar agrícolas y las naciones industriales deben permanecer industriales»²⁶. Sin embargo, ninguna nación fundamentalmente agrícola ha construido nunca un «poder productivo». Al fin, el poder productivo fue visto como relacionado cercanamente con la independencia nacional. La conclusión fue que la manufactura debía ser alentada.

Fue cincuenticinco años después, al final de la segunda guerra mundial, que el Japón entró nuevamente en un debate intenso sobre su estrategia económica futura. Los funcionarios del Banco del Japón fueron de la opinión que su país debería construir industrias de baja tecnología y buscar ventajas competitivas a través de sus bajos costos de trabajo siguiendo las recomendaciones standard de la economía neo-clásica. Los funcionarios del Ministerio de Industria y Comercio, armados con los escritos de Schumpeter, arguyeron que Japón debía construir industrias de alta tecnología. Una vez más la teoría económica alemana con su modelo de competencia imperfecta y con el motor del crecimiento económico en su corazón, triunfó. Las economías

²⁵ Müller, Adam, *Elemente der Staatskunst*, Vol. 5, Berlín, J.D. Sander, 1809.

²⁶ Morris-Suzuki, Tessa, *A History of Japanese Economic Thought*, London, Routledge, 1989.

Schumpeterianas y la *competitividad* convergieron alrededor de este corazón de competencia imperfecta. En la misma forma en que la *competitividad* ve implícito en el crecimiento el elemento de competencia imperfecta, en la economía Schumpeteriana, el mismo elemento está explícito.

Ningún país ha abrazado como el Japón a Schumpeter. El primer libro de Schumpeter «Wasen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie»²⁷ de 1908 apareció en tres ediciones japonesas, la primera en 1936. No hay todavía traducción inglesa y la única otra traducción es una italiana reciente. Cuando Schumpeter fue incapaz de encontrar un trabajo en Europa en los comienzos de 1930, se le ofreció un trabajo en Japón. Antes de viajar a Japón, sin embargo, se le ofreció otro trabajo en la Universidad de Bonn, que él aceptó. Pero él nunca olvidó el ofrecimiento de los japoneses. La única biblioteca sobre Schumpeter está ahora en la Universidad Hitotsubashi en Tokio, antiguamente la Escuela de Comercio de Tokio, que fue establecida hacia el fin del siglo pasado teniendo la Hochschule für Welthandel de la Viena de Schumpeter como modelo. Hoy día por tanto, los dos períodos de influencia económica doitsugaki en Japón se encuentran en la biblioteca de Schumpeter.

MIDIENDO EL POTENCIAL PARA LA COMPETITIVIDAD. EL ÍNDICE DE CALIDAD DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Históricamente, las naciones que hoy día son desarrolladas han construido su *competitividad* a partir de la manufactura. Como hemos visto antes, esto era logrado en el pasado protegiendo y ayudando actividades manufactureras en formas tales como la construcción de un «sistema de innovación nacional» donde la renta de la industria pudiera ser apropiada por la nación-estado. Naturalmente, nada hace que la manufactura sea valiosa *per se*. La clave reside en la competencia imperfecta dinámica que sustenta el crecimiento, la que históricamente ha estado más presente en la manufactura que en otras actividades económicas. Hoy día, muchas industrias manufactureras no construyen *competitividad* de por sí. De otro lado, muchos servicios, tales como ingenierías y finanzas, pueden construir *competitividad* tanto como algunos productos agrícolas. El arroz parece ser un ejemplo de ello en los Estados Unidos. Históricamente, sin embargo, las actividades económicas superiores, aquellas que proveen «poder productivo nacional», «capacidad productiva» y *competitividad*, han venido del sector de la manufactura.

Como resultado de estas presunciones, todas las actividades económicas devienen «diferentes» en la teoría económica neo-clásica. El mundo está habitado por «firmas representativas». Desde el punto de vista de los empresarios individuales cada firma es única, al menos a través de su ubicación geográfica. Hay, a mi parecer, un desafío para encontrar un nivel intermedio de abstracción entre esos dos extremos, que las actividades económicas son todas iguales o todas únicas, donde las actividades, económicas pueden ser agrupadas o categorizadas por características comunes. El «índice de calidad» de las actividades económicas en el cuadro 1, es un intento de lograr este objetivo. El «índice de calidad» clasifica las actividades económicas por su habilidad para proveer *competitividad*: su habilidad para incrementar un standard de vida nacional mientras tienen *competitividad* micro económica en una economía abierta. Cuanto más alto sea el puntaje en el índice de calidad, será más alta la posibilidad que tiene una actividad para levantar el standard de vida de las naciones. En términos de Robert Reich, este índice determina si las ocupaciones son de «baja calidad» en la base o «alta calidad» en el tope.

Las ocupaciones de un sistema económico bajo competencia perfecta son bien descritas por la teoría económica actual. Hay también teorías razonablemente buenas del comportamiento monopolístico. Sin embargo, en el mundo real estas dos situaciones existen aún. La teoría económica tiene poco sentido para decir algo acerca de los *diferentes grados de oligopolio* aunque esto es claramente un asunto importante. Desde mi punto de vista esto es como haber definido bien dos extremos, blanco y negro, mientras no tenemos manera de definir los tonos intermedios de gris. La mayoría de actividades económicas operan bajo diferentes grados de competencia imperfecta, diferentes grados de gris, para usar mi analogía. El índice de calidad intenta establecer sombras de gris, grados de capacidad para levantar los standard nacionales de vida. Las *ocupaciones de alta calidad* de Robert Reich están agrupadas hacia el tope. Las industrias «dog» en los conceptos de Michael Porter y el grupo de consultores de Boston están en la base. Esta área de baja calidad está poblada por

²⁷ Schumpeter, Joseph Alois, Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig, Dunckert & Humblot, 1908.

lo que Tom McCraw llama *firmas periféricas*, «trabajo intensivo, debilidad en la gestión y ausencia de economías de escala»²⁸. Estas industrias de bajo puntaje son frecuentemente importantes como creadoras de empleo pero las de amplio puntaje son las industrias que crean riqueza desde el punto de vista de la nación.

El sistema puede ser visto como un sistema cerrado donde las actividades nuevas entran al tope a través de nuevas tecnologías y otras formas de innovación. Estas innovaciones pueden caer hacia una competencia perfecta con velocidades variadas como resultado de una gravitación variable. La gravedad es también determinada por efectos puramente estáticos como las economías estáticas de escala que pueden dar un golpe de actividad al más alto nivel de calidad aún en ausencia de tecnología nueva. Usemos un ejemplo: desde 1850 a 1900 la industria norteamericana del calzado experimentó un incremento de productividad verdaderamente alto: el promedio de horas-hombre empleadas por par de zapatos cayó de 15,5 en 1850 a 1,7 en 1900²⁹. En esta época la industria de zapatos logró un alto puntaje en el índice de calidad. Como resultado de este ascenso en la curva de aprendizaje, la industria del calzado proporcionó *competitividad* a la economía norteamericana: los salarios reales crecieron considerablemente pero el país fue todavía capaz de competir. Los términos nacionales del comercio en horas de trabajo, mejoraron: más horas de trabajo del exterior podían ser cambiadas por menos horas en el país. Más tarde el puntaje de la industria del calzado en el índice de calidad cayó marcadamente. Desde 1900 hasta 1923 el número de horas empleadas por par de calzados cayeron solamente de 1,7 a 1,1 y desde 1923 a 1936, desde 1,1 a 0,9. Esto es claramente un incremento muy magro de productividad comparado con el desarrollo de 1850 a 1900. Aunque la fabricación de zapatos empezó lentamente a dejar de ser una actividad de alta calidad después de 1900, hay todavía nichos de alta calidad en la industria del calzado. Los altos puntajes de los nichos en la industria del calzado se basan en factores como estilo, moda, diseño, marca o innovaciones como zapatos para golf o botas para ski. La mercancía zapatos, sin embargo, es ahora una actividad de baja calidad que ha sido desplazada a países más pobres. Este análisis tiene naturalmente mucho en común con el modelo Vernon de ciclo de vida.

El índice de calidad representa un intento de medir, aunque sea de manera imperfecta, *cómo las actividades económicas difieren*, y de ser capaz de subrayar las consecuencias macro económicas de esas diferencias. Al mismo tiempo destaca los factores y mecanismos que hacen que la *competitividad* exista; los factores que hacen que algunas naciones incrementen su standard de vida marcadamente, comparadas con otras bajo un sistema de libre comercio, contrariamente a las predicciones de la teoría económica. Dicho de manera más simple, el índice de calidad mide el grado de competencia imperfecta, el grado en que una «renta industrial» puede ser lograda y apropiada temporalmente por una nación-estado.

CONCLUSIÓN: COMPETITIVIDAD COMO UN PODER PARA LA PROSECUCIÓN DE UNA COMPETENCIA IMPERFECTA DINÁMICA

Las raíces de la controversia sobre la *competitividad* están ya presentes en Adam Smith. Por una parte el ideal de Smith fue la agricultura, solamente que él vio a los mercados trabajando de manera cercanamente perfecta. De otro lado, él vio en su época más cambios técnicos en la manufactura e imaginó que la causa de ello podía ser «la imposibilidad de hacer una separación tan completa y entera de todas las diferentes ramas de trabajo empleadas en la agricultura».

Desafortunadamente Smith no vio las implicaciones distributivas y organizativas de esta diferencia en el potencial de la división del trabajo. Su verdadera división del trabajo parece ser un factor clave originando economías de escala, barreras de entrada, competencia imperfecta y, consecuentemente, variaciones en la «calidad» de las actividades económicas. Un alto grado de «división del trabajo» causa competencia imperfecta, la verdadera base para la *competitividad en la forma en que el término es usado hoy día*.

En contraste con los principales economistas anglosajones, la economía alemana generalmente permite ser diferentes a las actividades económicas. Debido a que algunas actividades proveen «poder productivo nacional» o «competitividad» más que otras, los economistas del siglo XIX en Alemania, los Estados Unidos y Japón, vieron la necesidad de una «economía política de sistema nacional». El razonamiento subrayado

²⁸ McCraw, Thomas K., *Prophetes of Regulation*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1984.

²⁹ Stern, Boris, «Labor Productivity in the Boot and Shoe Industry», *Monthly Labor Review*, February 1939.

para esta distinción es el único que subraya el uso contemporáneo del término *competitividad*, por ejemplo la búsqueda de actividades de competencia imperfecta, presentes en algunas actividades económicas y no en otras, que eleva el standard de vida *colusoriamente* (no sólo a través de la caída de los precios). En un mundo donde las actividades económicas son cualitativamente diferentes, buscar la *competitividad* es un proceso de optimización del Estado-nación.

Todos los países actualmente industrializados, empezando con Inglaterra, parecen haber crecido con una específica ideología o estrategia donde las actividades que proveen competencia imperfecta han sido singularizadas y protegidas. Estas actividades «buenas» proporcionan riqueza que se deriva al resto de la nación; ellas proporcionan «poder productivo nacional», «capacidad productiva» o como nosotros lo llamamos hoy día: «competitividad». Las colonias exitosas también se han embarcado en la misma estrategia, frecuentemente en agudo contraste con las políticas oficiales de los países madre. Todas las naciones tendieron a prohibir manufacturar en las colonias, maximizando la *competitividad* de la metrópoli en sus relaciones comerciales. En el siglo XIX, Inglaterra, que empezó a dominar todas las «actividades de alta calidad», gradualmente se convirtió al libre comercio. Un neozelandés remarca en 1897 que «la colonia británica está apenas situada en el límite de todas las teorías sobre el libre comercio con el mundo y eleva aranceles de importación para aquellos productos que su colonia es capaz de proporcionar en cantidad adecuada para sus propias necesidades. Él piensa que solamente de esta manera puede esta nueva tierra convertirse en... próspera..., y que una prosperidad tan grande y todo lo que ella implica no será accesible mientras estemos sujetos a una competencia irrestricta con el gran capital...»³⁰.

Hasta después de la segunda guerra mundial, las naciones tendieron a asegurar *competitividad* y acceso a las actividades de alta calidad a través de la protección de las manufacturas. El éxito de las teorías de libre comercio en la protección económica no estuvo equiparado en los círculos políticos y de negocios hasta entonces. En el mundo de hoy día con libre comercio, los objetivos son los mismos pero los significados más sutiles al menos entre Europa, Japón y los Estados Unidos. Típicamente, sin embargo, los países industrializados tienen mecanismos para proteger sus actividades con alto puntaje en el índice de calidad y algunos de ellos incluso con bajo puntaje, particularmente agricultura y pesca pero por razones opuestas. En nombre de la *competitividad*, es decir elevar los niveles de ingreso nacional a través de la competencia imperfecta, la Unión Europea apoya el proyecto Airbus. En nombre de la *cohesión* (distribución de ingresos) los mismos Estados Unidos apoyan a sus agricultores que están involucrados en actividades que operan muy cercanamente a la competencia perfecta escudados por «rentas de la industria», la manera en que sus compatriotas están ubicados en la industria manufacturera. Me he referido previamente a esto como un proteccionismo «agresivo» y «protector», aparentemente el mismo tipo de política económica que, de hecho, ha sido llevada adelante como resultado de dos tipos enteramente diferentes de presión económica y política³¹.

Aunque el término *competitividad* es nuevo, es básicamente sólo un término nuevo para un ejercicio de *winner-pic-king*, un test para actividades que operan bajo competencia imperfecta que puede ser trazado al menos tan lejos en el tiempo como la Inglaterra del siglo XV. Las políticas arancelarias y otras medidas económicas tomadas por la república de Venecia muestran las mismas características aún en siglos más cercanos. Hasta muy recientemente, el mecanismo básico usado para subir en el índice de calidad, fueron los aranceles. Sin embargo, una vez que las naciones han logrado *competitividad* en las actividades con altos puntajes en el índice de calidad, ellos han tornado sensiblemente al mercado libre. Debido a economías de escala, el libre comercio es claramente beneficioso para ambas partes cuando los productos de «actividades de alta calidad», son cambiados por otros con el mismo puntaje en el índice de calidad, tal como era reclamado por Charles King en 1721. El índice de calidad intenta ilustrar el porqué de los asuntos de la manufactura. El proceso total de desarrollo económico puede ser descrito como un ascenso hacia una competencia imperfecta y dinámica y «rentas» del índice de calidad. Un similar punto de vista está contenido en teorías de autores tan diferentes como Michael Porter, Karl Marx y Joseph Schumpeter. Recientemente hemos visto cómo algunas naciones han logrado alto crecimiento subiendo muy rápido en el índice de calidad con producción orientada hacia la exportación; Corea y Taiwán pueden ser ejemplo de esto. Estos países asiáticos han ascendido hacia exportaciones que enfatizan un crecimiento de la riqueza, a una industria basada ampliamente en la electrónica. Si nosotros consideramos la situación presente de los países desindustrializados

³⁰ (Moss, F.J.), Notes of Political Economy by a New Zealand Colonist, London, Macmillan, 1897.

³¹ Reinert, Erick S. International Trade and the Economic Mechanisms of Underdevelopment, Ann Arbor, University Microfilm, 1980.

del bloque oriental y la creciente pobreza en la mayoría de los del Tercer Mundo, ¿eso puede ser visto como las implicaciones políticas de las estrategias históricas para la competitividad? El éxito de los países de alto crecimiento orientados a la exportación del sudeste de Asia sólo representa alrededor del 2% de la población del Tercer Mundo. Parece dudoso que el restante 98%, billones de personas en el Tercer Mundo, sean capaces de trepar el índice de calidad exportando electrónicos u otros productos de alta tecnología al mundo industrializado. Las estrategias de crecimiento histórico de los países industrializados del presente, tal como ellos ascendieron el índice de calidad y lograron *poder productivo nacional-competitividad*, deben ser estudiadas como una estrategia alternativa.

Un Índice de Calidad para Actividades Económicas

Características de actividades de alta calidad

- .alto dinamismo de trayectoria innovativo
- .ventanas de oportunidad
- .curvas de aprendizaje precipitando
- .alto contenido de I y D
- .genera 'aprender haciendo' ('learning by doing')
- .información imperfecta
- .inversiones indivisibles
- .competencia imperfecta, pero dinámica
- .altos sueldos y salarios/personal calificado
- .posibilidades para economías de escala y economías de alcance
- .industria muy concentrada
- .alto riesgo: altas barreras de entrada y salida
- .marcas
- .supuestos de la teoría económica neoclásica son irrelevantes

Características de actividades de baja calidad

- .pocos cambios tecnológicos
- .pocas ventanas de oportunidad
- .curvas de aprendizaje horizontales
- .bajo contenido de I y D
- .no genera conocimientos nuevos
- .información perfecta
- .inversiones divisibles
- .competencia perfecta
- .salarios bajos/personal poco calificado
- .sin economías de escala/riesgo de retornos decrecientes
- .industria fragmentada
- .bajo riesgo: pocas barreras de entrada y salida
- . 'commodity' – producto vendido a granel
- .supuestos de la teoría económica neoclásica bastante relevantes