Reseña Bibliográfica

Ernesto A. O'Connor



Vietor, Richard H. K. (2007), *How Countries Compete. Strategy, Structure, and Government in the Global Economy.* Harvard Business School Press, Boston Massachusetts.

Este libro de Richard Vietor plantea la cuestión de los diferenciales de crecimiento de los países, y busca una explicación desde el enfoque de las estrategias de desarrollo y la metodología de casos de países. Los países compiten por el desarrollo, y este es un resultado de la globalización. Los países también compiten por mercados, tecnología, habilidades, conocimientos, e inversión, para crecer y mejorar sus niveles de vida. Pero la competencia, y el desarrollo, no surgen por procesos naturales, sino que devienen de un dinámico proceso de planificación y consensos intertemporales.

El punto central es que cada país tiene una estrategia para el desarrollo económico. Puede ser explícita, cuidadosamente formulada, y discutida como tal por funcionarios gubernamentales y organismos dirigenciales de consenso. O puede ser enteramente implítica -una colección de objetivos y políticas que apenas aparecen como una estrategia luego de ser implementadas. Esto es lo que ocurre en la mayoría de los casos. Como la competencia global es fuerte, pero las oportunidades son crecientes, los países no "anuncian" sus estrategias, sino que, de un modo u otro, avanzan en una dirección firme pero casi nunca preanunciada.

La estrategia responde a una visión de país de largo plazo, y es fruto de consensos, naturales, acordados, o, a veces forzados, pero luego consensuados para una mayoría abrumadora de la dirigencia y la población. A partir de ahí, las políticas de Estado aparecen como inamovibles, aún ante cambios gubernamentales. Las reglas de juego tienen varianza nula, sean cuales fueren, pues brindan un marco a las políticas de Estado.

Por supuesto, la estrategia sola no es suficiente. Para Vietor, los países deben tener una estructura organizacional que pueda implementar la estrategia. La estrategia es inútil sin una estructura organizacional capaz de implementarla. La estructura política es clave, sea democrática, autocrática o comunista. La estructura económica es vital, y concierne a la propiedad privada y la pública de las empresas, la concentración del ingreso, y la estructura productiva sectorial. El rol del gobierno es crucial para el desarrollo económico. La estructura empresarial es decisiva, y depende del marco de las otras dos estructuras, la política y la económica, y debe orientarse a una cultura de la competitividad.

Un desbalance entre estrategia y estructura – o peor, con instituciones fracasadas-, invariablemente lleva a bajo o nulo crecimiento. La estrategia y la estructura deben ajustarse al contexto de cada país – condiciones nacionales e internacionales en las cuales opera. Por eso, cada país es un caso, y no se pueden aplicar recetas de desarrollo generales para todos los países. Es que cada país presenta estructuras políticas, económicas y empresariales diferentes.

El rol del gobierno es muy importante, porque es el coordinador de la estrategia. El mercado por sí solo no puede hacerlo, y las empresas tampoco. "Los países compiten por market share en la economía mundial, por la inversión extranjera y por las exportaciones, a través de sus negocios. En una economía global de U\$S 44 trillones, el objetivo de la competencia es el crecimiento y el desarrollo, para reducir la pobreza, mejorar la calidad de vida, crear nuevos empleos. Esta competencia esta liderada por los gobiernos de varias maneras. Los gobiernos proveen seguridad jurídica, asumen los riesgos, administran la macroeconomía, hacen políticas sectoriales.... Los gobiernos plantean estrategias hacia el futuro, para competir.....He escrito este libro para convencer a los lectores de que las estrategias de los gobiernos importan, y que ellos, los gobiernos, son responsables por la buena política gubernamental en sus países (pag 2)".

La estrategia implica objetivos, y para lograrlos, se deben adoptar ciertas políticas. Dentro de las políticas macroeconómicas, la fiscal y monetaria son el punto de partida. Le siguen el tipo de cambio, que debe ser competitivo, y la política de ingresos. También están las políticas microeconómicas, que son seis: la comercial; las restricciones o promoción de Inversión Extranjera Directa; nacionalizaciones o privatizaciones; la regulación –monopolios, externalidades-; la defensa de la competencia; y, por último, la provisión de subsidios para afectar el crecimiento sectorial, lo que se conoce como política industrial.

Finalmente, las ventajas competitivas de las empresas de cada país son muy importantes, dinámicas y cambiantes, antes las nuevas oportunidades de un mundo en crecimiento y competencia. Por eso, las empresas compiten en los mercados globales, y los países deben apoyarlas desde la estrategia de largo plazo.

Cuando la estrategia y la estructura se complementan, en un contexto internacional favorable, es seguro obtener resultados de alto crecimiento económico.

El trabajo analiza, desde la perspectiva de la estrategia y la competencia global, casos de países emblemáticos. El crecimiento asiático es revisado a partir de los casos de Japón, Singapur, China e India. Las dificultades de los ajustes estructurales y su muy bajo impacto sobre el desarrollo son presentados al analizar lo ocurrido en México y Arabia Saudita. El caso de Rusia es descripto como una fuerte recuperación después de un colapso institucional, con las concesiones para una potencia que no dejó de serlo del todo y probablemente vuelva a serlo. Las transiciones de la Unión Europea y de Italia son puestas en contrapunto con el brillante desempeño de la economía norteamericana en los últimos quince años.

Creemos que el trabajo de Vietor es un muy importante aporte para entender las trayectorias y las causas del desarrollo económico y social de los países, desde el enfoque práctico y realista de las estrategias que los países de hecho implementan, casi nunca anuncian, y el paso de los años permite dilucidar con mayor precisión.