

El desafío de las naciones: ventajas competitivas vs. ventajas comparativas*

Pablo Sirlin

Sin necesidad de elaborar juicios categóricos, es obvio que la "hegemonía económica norteamericana", indiscutible en la inmediata posguerra, ya no es una caracterización adecuada del estado de la economía mundial. La pésima performance comercial de los Estados Unidos (EEUU) a partir de los años 80 hace manifiesto un deterioro relativo de la competitividad estadounidense cuyos orígenes son muy anteriores. Estos avatares han repercutido sobre la teoría económica. "La decadencia del imperio americano" es un fenómeno cada vez más debatido.

La teoría económica ortodoxa sobre comercio internacional, la que se basa en la especialización de acuerdo a las ventajas comparadas determinadas por la dotación de factores, no sólo no es una herramienta teórica válida para estudiar los determinantes de la especialización internacional, sino que, además, ya no es una herramienta ideológica idónea para defender los intereses del capital norteamericano.

En ese sentido se ha lanzado en los EEUU el debate sobre la necesidad de una política industrial. En este marco han florecido numerosas teorías. Entre ellas se destaca la *teoría de la política comercial estratégica* (P. Krugman¹, uno de sus principales mentores) que, haciendo hincapié en la existencia de economías de escala y de aprendizaje, justifica la utilización de la política comercial como expediente para incrementar el bienestar del país a expensas del de los demás.

La teoría de las ventajas competitivas de M. Porter es otro de los frutos de este debate. En ese sentido, no hay que olvidar que la mayoría de sus observaciones y propuestas se hacen sobre la base de la realidad de los países desarrollados.

* A propósito del libro de Michael Porter, *La ventaja competitiva de las naciones* (Buenos Aires, Javier Vergara Editor, 1991, 1025 páginas).

1. Véanse por ejemplo: P. Krugman: "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, vol. 9, 1979; y del mismo autor: *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (Cambridge, Mass. 1986).

Porter es ingeniero mecánico y economista, consultor y profesor en Harvard. Participó en el Comité Presidencial sobre competitividad industrial. Su teoría es resultado de sus estudios anteriores sobre la estrategia competitiva (a nivel microeconómico) y de un impresionante trabajo de investigación posterior, en el que se estudian diez países (EEUU, Gran Bretaña, Alemania, Suecia, Suiza, Italia, Japón, Corea, Dinamarca y Singapur) y más de cien sectores económicos, que ha contado con la colaboración de alrededor de 30 investigadores diseminados a lo largo del mundo. Caracterizar a Porter como el ala liberal del debate o situarlo bajo el rótulo de schumpeteriano (como él mismo se define) impediría apreciar en toda su magnitud y alcance los distintos aportes que realiza el autor.

El objetivo de Porter en este libro es analizar la influencia de la nación en la obtención de *ventajas competitivas* en determinados sectores. Estas se obtienen por el continuo incremento de la *productividad*, que es entendida en un sentido integral que incluye tanto la productividad física (como determinante, junto con el costo de los factores, de los precios) como también la calidad diferencial de los productos. Es precisamente el incremento constante de la productividad lo que para el autor asegura el mejoramiento del nivel de vida de las naciones. Como un elemento clave, que explica la posibilidad de incrementar la productividad, Porter sitúa la capacidad de *innovación*. Esta es, una vez más, entendida como proceso integral que incluye desde la gestación y desarrollo de los productos, pasando por el desarrollo y adecuación de tecnologías de producción, hasta las prácticas de gestión y comercialización.

La pregunta a responder es, pues, porqué algunos sectores de algunas naciones tienen la capacidad de innovar continuamente, y de ese modo obtener ventajas competitivas. Estas se manifestarían tanto por la posibilidad de realizar exportaciones sostenidas a distintos países, como por la capacidad de las empresas nacionales de realizar exitosamente inversiones extranjeras directas. La teoría pretende, pues, integrar en el mismo análisis (y a través de la "estrategia mundial de las empresas") el comercio exterior y la inversión internacional. El autor examina, en el tercer capítulo, las distintas fuentes de las ventajas competitivas. Si bien los temas tratados en esa sección no son nuevos, sí lo es la forma en que aborda cada uno de los mismos y el carácter sistémico de su tratamiento del conjunto de factores incluidos en el análisis.

Como primera condición determinante de la capacidad de obtener una ventaja competitiva se encuentra la dotación de factores que tiene cada nación. Pero, como ya dijimos, el autor no encara el tema de la manera tradicional. En lugar de centrarse en la dotación relativa de los famosos factores "trabajo" y "capital", plantea la existencia de numerosos factores de producción y la no homogeneidad de dichos factores entre naciones. El autor diferencia entre factores básicos (mano de obra no calificada, recursos naturales, etc.) y factores avanzados (mano de obra calificada, infraestructura altamente especializada, etc.). Lo más interesante, sin embargo, es que a estos factores avanzados no los considera como un *stock* heredado y constante. Porter señala que este tipo de factores deben crearse y recrearse continuamente para mantener la ventaja competitiva. Es sobre la existencia y modalidad de los mecanismos de *creación de factores especializados* sobre los que el autor vuelca su atención.

A su vez, sostiene que las ventajas competitivas que se obtienen en base a la utilización de factores básicos (recursos naturales, mano de obra barata) son las menos sustentables, pues están expuestas a que las innovaciones tecnológicas o la competencia de nuevos países eliminen rápidamente la diferencia de costo. Por el contrario, los factores avanzados permiten, a través de la continuada innovación, competir por diferenciación del producto, dando mayor estabilidad a la posición competitiva.²

El segundo determinante de la ventaja competitiva son las condiciones de la demanda. Una vez más el argumento no se ciñe al ya conocido de la dimensión del mercado interno como factor alentador de economías de escala. El autor hace hincapié en el *carácter entendido y exigente de la demanda* de ciertos bienes en ciertos países (por condiciones climáticas, geográficas, culturales, etc.) así como también en la naturaleza precursora de ciertas necesidades que, apareciendo primero en un país, luego se difunden al resto. Estas condiciones permiten, por un lado, gozar de incentivos para innovar mientras que, por el otro, obtener la ventaja de ser el primero en el mercado.

El tercer determinante de la ventaja competitiva es la existencia de *sectores conexos y de apoyo competitivos*. El tema de los "agrupamientos productivos" o las *filières* (como se los llama en Francia) ya había sido tratado en la bibliografía. Pero el autor no sólo hace hincapié en los lazos tecnológicos entre proveedores y productores. También destaca la relevancia de los agrupamientos en la generación de recursos humanos especializados (que se van derramando en los distintos segmentos sectoriales componentes del agrupamiento) y las conexiones que se establecen entre sectores por el lado de la demanda.

El cuarto determinante lo conforman *las estrategias empresariales, las metas individuales y la estructura y profundidad de la rivalidad doméstica*. Este punto es fundamental. El autor considera que la innovación es un acto antinatural para las empresas porque implica la obsolescencia voluntaria de activos existentes. Junto a este factor "económico" se halla un factor organizacional conocido como "resistencia al cambio". Ambos factores tienden a delinear una conducta que prefiere asirse a los logros alcanzados y rehuir al riesgo. Esto frena la innovación. Sin embargo, existe un factor objetivo que incentiva la innovación: la competencia. La competencia fuerza a los empresarios a innovar, a insertarse en el tumultuoso mundo de la continua "destrucción creadora".

A tal punto el autor da prioridad a este factor que llega a enunciar una proposición que, a pesar de ser de difícil comprobación empírica, resulta muy estimulante para la discusión: las ventajas dinámicas de largo plazo que trae consigo una feroz rivalidad doméstica pueden más que compensar las ineficien-

2. Marcando una diferencia notable con la concepción que guía en la Argentina las nuevas políticas de empleo de las empresas y las regulaciones laborales en la materia, Porter señala que las naciones más exitosas cuentan con una fuerte estabilidad del trabajo (como Japón) o con una participación intensa de los sindicatos (como Alemania). En todos los casos estabilidad y altos salarios son un componente esencial del círculo virtuoso calificación del trabajo-productividad y calidad-ventaja competitiva.

cias estáticas de escala de producción. La polémica con aquellos autores partidarios de la protección se sitúa, pues, más allá de la discusión sobre los fallos "estáticos" del mercado.

Dentro de este determinante Porter incluye también las motivaciones individuales y las metas empresariales. De las primeras, destaca elementos culturales o sociológicos relacionados con la valoración social de ciertas profesiones y la actitud social ante el fracaso individual.

Por el lado de las metas empresariales el autor menciona una serie de factores. Entre ellos se destacan el tipo predominante de propiedad de las empresas (empresas familiares o grandes corporaciones) y la naturaleza del mercado de capitales en donde se desenvuelven dichas empresas. Este último factor determina, a través de las metas que impone a los directivos de las empresas, el horizonte de planeamiento, en base al cual se realizan las inversiones. El autor destaca las diferentes modalidades predominantes en los países estudiados, señalando, por ejemplo, la mayor preocupación por el corto plazo que la estructura del mercado de capitales estadounidenses le impone a los empresarios en comparación con los casos japonés y alemán.

A estos cuatro determinantes, Porter agrega dos factores adicionales en la formación de la ventaja competitiva. En primer lugar, el *rol del estado* es tratado como el impacto que sus políticas tienen sobre los determinantes antes mencionados. En ese sentido destaca una serie de instancias y dimensiones de la participación pública muchas veces descuidadas (por ejemplo constituirse en una demanda entendida y exigente para sus proveedores).

Sin embargo, y a pesar de señalar que la intervención estatal óptima no es universal, sino que debe ajustarse a cada ámbito nacional, Porter señala dos tareas esenciales que debería cumplir el estado. La primera, la participación junto con el capital privado en la conformación de mecanismos eficaces de creación de factores especializados. La segunda, una rígida *política anti-trust* que, asegurando la competencia interna entre empresas, incentive a éstas a la innovación.

El segundo factor adicional es la *casualidad*. Este factor tiene una doble significación. Desde el punto de vista metodológico, elimina el determinismo excesivo que sufren generalmente las teorías. Desde el punto de vista teórico, explica las discontinuidades (a partir de descubrimientos científicos radicales o circunstancias geopolíticas) que permiten cambios en la situación relativa de las naciones, a través de la aparición de nuevos sectores o por la modificación de las fuentes de ventaja competitiva en los mismos.

El autor destaca que los distintos determinantes y factores adicionales actúan como un sistema. A este sistema lo denomina "*diamante*". En ese sentido cada "diamante nacional" se muestra como ámbito adecuado para ciertos sectores productivos. Este es un aporte fundamental del autor: los factores que determinan el éxito de las naciones en cada uno de los sectores productivos pueden diferir ampliamente. Las condiciones nacionales que determinan el éxito en ciertos sectores bien pueden condenar al fracaso los intentos de obtener ventajas competitivas en otros. *Si bien se puede señalar la existencia de modelos*

más o menos exitosos, no se puede universalizar el carácter óptimo de ciertos modelos de gestión y organización del trabajo, de los patrones de propiedad, del tipo de intervención pública, etc.

En el capítulo 4 se analiza como se desenvuelve dinámicamente el sistema de determinantes de la ventaja competitiva. Allí se señala que, en general, la ventaja competitiva nace a partir de uno de los determinantes pero luego, para consolidarla, hace falta un autorreforzamiento entre los distintos factores. Si esto se logra, la ventaja cobra una inercia difícil de contrarrestar. Para ello, dos circunstancias son esenciales. La primera, ya comentada, es la presencia de una fuerte rivalidad doméstica. En presencia de la misma el sistema puede inclusive contrarrestar alguna desventaja en alguno de los determinantes. En ese sentido, una desventaja, por ejemplo, en recursos naturales o en cantidad o precio de la mano de obra no calificada, pueden constituirse en un incentivo adicional a la innovación.

La segunda circunstancia que promueve el autorreforzamiento entre los determinantes es la proximidad geográfica. Porter señala como fenómeno destacable la tendencia a la conformación de *agrupamientos productivos concentrados geográficamente*. Los agrupamientos incentivan la innovación. Dentro de ellos tiende a fluir más rápidamente la información. Las externalidades que caracterizan la inversión en investigación y desarrollo, así como en la creación de factores especializados, pueden ser, según el autor, internalizadas dentro del agrupamiento.

El análisis dinámico de la ventaja competitiva indica que para conservarla es necesario una continua innovación. A medida que los productos se estandarizan y se hacen sensibles a la competencia por precios, las naciones líderes deben moverse hacia segmentos sectoriales de mayor valor agregado donde la competencia se basa en la calidad y la diferenciación del producto. La incapacidad de evolucionar de la manera descrita implica un proceso de declinación y pérdida de ventaja competitiva, que, sin embargo, puede tardar mucho tiempo en manifestarse. El proceso de pérdida de ventaja competitiva se origina en el disfuncionamiento general del diamante o en el debilitamiento de alguno de los determinantes críticos. Puede ocurrir que la demanda interna deje de ser precursora de la demanda internacional; el costo de los factores puede crecer tan de prisa que no alcance a ser compensado por la innovación; la rivalidad doméstica puede decaer. El carácter sistémico del "diamante" actúa en estos casos al revés, *autorreforzando el deterioro* de las fuentes de ventaja competitiva.

Los capítulos 5 y 6 constituyen una aplicación empírica de la teoría a través del estudio de las fuentes de ventaja competitiva en ciertos sectores productivos y de servicios que han alcanzado gran éxito en algunas naciones (por ejemplo, el agrupamiento productor de cerámicas en Sassuolo, Italia).

Los capítulos 7, 8 y 9 estudian a partir de las características específicas de cada nación analizada los puntos fuertes y débiles de cada una de las mismas (en tanto que impulsoras de la innovación), así como su evolución en el tiempo. De esta manera, quedan delineadas las tendencias estructurales que determinan la posición competitiva de las grandes potencias (Japón, EEUU, Alemania,

etc.) Este estudio empírico sorprende por la gran riqueza y rigurosidad con la que se ha desarrollado.

La estructura básica de la teoría se completa en el capítulo 10 en el cual se introducen las distintas *fases del desarrollo* de las ventajas competitivas de las naciones. La primera fase de desarrollo, es aquella impulsada por factores básicos en la cual se encuentran la mayoría de los países subdesarrollados (fase de la cual, según el autor, la mayoría no pasará). La segunda fase, impulsada por la inversión, se basa en la disposición y capacidad del país y de sus empresas para invertir agresivamente. Pocos países han logrado llegar a esta etapa, especialmente Japón en los '70 y Corea en los '80, mostrando Taiwán, Singapur, Hong Kong, España y en menor medida el Brasil señales de estar alcanzando dicha fase. La tercera fase, es la impulsada por la innovación. En ésta entra en juego todo el diamante, produciéndose un autorreforzamiento positivo entre los distintos determinantes. Esta fase sería la cumbre del desarrollo económico y de la mejora en el nivel de vida de la comunidad. La cuarta fase es la impulsada por la riqueza. Se trata de una fase de lento declive: cambian las motivaciones individuales y las metas empresariales de manera tal que enlentece el proceso de inversión e innovación. Esta etapa, caracterizada por una financierización de la economía, es ejemplificada con el caso de Gran Bretaña.

El esbozo de teoría del desarrollo elaborada por Porter presenta elementos muy valiosos. En primer lugar, elimina la "inevitabilidad" del desarrollo que caracteriza a ciertas teorías (por ejemplo la de Rostow): una nación puede quedarse estancada en una fase, mientras que otras pueden saltar alguna de ellas. En segundo lugar, no existe unidireccionalidad. Al contemplar la posibilidad de involución de algunas naciones, la teoría de Porter parece mejor dotada para explicar la compleja dinámica de los auges y declives de las potencias.

Un elemento fundamental de su teoría es que en cada etapa intervienen distintos sectores productivos, predominan distintas estrategias empresariales y difieren, a su vez, los conjuntos adecuados de medidas políticas públicas. Específicamente, el rol óptimo del estado es diferente en las distintas etapas.³ En la etapa impulsada por la innovación el autor aconseja una intervención más indirecta, orientada sobre todo a fomentar la creación de factores complejos, proteger la competencia e influir en las metas empresariales a través de la política fiscal. En la etapa impulsada por la inversión, sin embargo, se requiere una intervención más directa del gobierno. La posición crítica del autor respecto de la protección temporaria y la orientación de los capitales a sectores estratégicos, parece (aunque no queda completamente claro) centrarse más en las dificultades existentes para una correcta implementación de estas políticas.

A pesar de los valiosos aportes teóricos y la riqueza empírica contenidos en esta obra, cabe realizar ciertas observaciones.

3. Este elemento debe ser tomado muy en cuenta por las autoridades de algunos países latinoamericanos (por ej: la Argentina), demasiado propensos a copiar "recetas" de los países desarrollados.

En primer lugar, desde el punto de vista metodológico, la obra de Porter implica un esfuerzo por abandonar los modelos excesivamente simplificadores e irreales, característicos en la bibliografía tradicional. Obviamente, si el objetivo es explicar el patrón de comercio internacional en su más tangible realidad (como parece pretender Porter) es necesario disminuir el nivel de abstracción para poder incorporar la multiplicidad de factores que intervienen en la determinación de la ventaja competitiva de los sectores. Sin embargo, la introducción de tantos elementos en el análisis, puede llegar a transformar la "explicación" en una mera "descripción". La *teoría explicativa* se debe manejar a un mayor nivel de abstracción que el presentado por el autor y requiere una mayor *jerarquización de los distintos factores explicativos incluidos en el análisis* (en esta obra el autor se remite a destacar el rol de la competencia interna). Si como opina Porter, y es ampliamente aceptado, no existe una jerarquización (teoría) universalmente válida para todos los sectores, el trabajo teórico debe intentar abstraer aquellas características diferenciales de cierto tipo de productos que los ubica dentro del campo de aplicación de las distintas explicaciones posibles; y no, como hace Porter, remitirse a describir los distintos casos que se le plantean con la combinación de factores explicativos que más se adecuen a la situación.

Por otro lado, Porter señala, en una *combinación poco clara de proposición positiva y normativa* (problema que se repite en varios segmentos del libro), que la ventaja competitiva y la prosperidad económica no son un juego de suma cero, siendo la idea contraria un lamentable resultado de la teoría del comercio estratégico (P. Krugman).⁴ Esta observación tiene algo de paradójica, teniendo en cuenta que él mismo postula que en la lucha competitiva siempre existen víctimas a nivel de empresas, e, inclusive, en algunos casos se sacrifican sectores enteros de un país. Subyaciendo en estas proposiciones del autor existe, pues, una sobreestimación de la "maleabilidad" de los recursos productivos de una nación⁵ y una *subestimación de los desequilibrios macrosociales y macroeconómicos*, que la pérdida de ventaja competitiva en ciertos sectores claves puede ocasionar a una economía. La "nación" en sí no puede concebirse, como tiende a hacerlo Porter (por su procedencia de la microeconomía), como una sumatoria de sectores. El todo es más que la suma de las partes. Ciertos sectores tienen para la nación una significación que rebasa la mera valoración privada de los activos económicos comprendidos. Esta significación abarca los problemas de empleo, de nivel de demanda agregada, de ecuación comercial y

-
4. Para plantearlo en otros términos, Krugman se preocupa por los instrumentos que le permitan a una nación apropiarse de una "porción" mayor de una "torta" de riqueza mundial (suponiendo como exógena al análisis la tasa de crecimiento de la misma). Porter, por el contrario, destaca el mayor crecimiento de la "torta" que permite la franca competencia, sin preocuparse, en principio, por la distribución de la riqueza adicional.
 5. Esta maleabilidad es característica de los enfoques neoclásicos, pero contradictoria respecto de las mismas proposiciones de Porter sobre la naturaleza especializada de los recursos productivos que determinan la ventaja competitiva.

fiscal, etc. Si se reconocen los, a veces elevadísimos costos económico-sociales asociados a problemas de competitividad de ciertos sectores, las políticas públicas orientadas a proteger y revitalizar industrias cobran mayor racionalidad que la asignada por Porter; más aún cuando, según el mismo autor, en algunos casos (aunque pocos), tienen éxito.

La competencia internacional está plagada de casos en los que se verifica una *distribución asimétrica de costos y beneficios* que impide reducir el análisis a los potenciales beneficios colectivos de largo plazo que traería consigo una competencia más franca. Por ejemplo, la presencia de sectores no competitivos muy protegidos en Japón, implica para Porter, una menor productividad media que determina un nivel de vida en Japón menor que el de los EE.UU. Sin embargo, la protección de sectores no competitivos implica también la posibilidad de generar un superávit comercial tan importante que se convierte en un vector de apropiación de capital estadounidense por parte de las empresas japonesas.⁶

Estas fallas en el análisis le impiden a Porter captar la verdadera naturaleza de la interacción entre las naciones. La realidad muestra que la competencia comercial forma parte de una *interacción conflictiva* entre las distintas naciones que incluye los terrenos financiero, político y militar. Los problemas políticos y las guerras no pueden concebirse únicamente (como hace el autor) como "casualidades".

El autor señala que las políticas de los gobiernos están cambiando en muchos países desde fines de los '80, "y no siempre para bien". Este cambio, sin embargo, no proviene de la mala percepción de los gobiernos sobre las políticas convenientes en el largo plazo (como podría desprenderse del análisis de Porter). Es una manifestación de una profundización de la disputa entre potencias, exacerbada por un marco de estancamiento a nivel mundial, en la que cada nación intenta proteger y expandir (aún a costa de las demás) los espacios propios de acumulación.

La crisis de 1930 implicó una doble derrota para la teoría ortodoxa (liberal). Derrota teórica porque se percibió que los problemas de fallas del mercado y de demanda efectiva inhibían a la "libre competencia" ("mano invisible", "anarquía del mercado") optimizar la utilización de los recursos sociales. Derrota "empírica" porque el "capitalismo de libre competencia" se sumió en una crisis de la que no pudo salir solo, como en los casos anteriores.

La era keynesiana tuvo su apogeo en la posguerra. La crisis que se inicia en los países desarrollados a partir de fines de los '60, implicó análogamente una doble derrota para dicha corriente de pensamiento. Derrota empírica, porque el "Estado del Bienestar" se mostró incapaz de solucionar la crisis. Derrota teórica, porque volvieron a prevalecer las teorías que destacaban la

6. De la misma manera, encuentro muy difícil, por ejemplo, que las autoridades argentinas, munidas de esta "nueva teoría" logren convencer a EEUU o a la CEE de la conveniencia de eliminar la protección y el subsidio a sus sectores agrícolas o textiles, con el argumento de que se estaría incrementando el nivel de vida de sus ciudadanos.

optimalidad de los mecanismos de mercado para gestionar la vida económica.

Porter forma parte de este avance teórico, aunque con proposiciones mucho más refinadas. La discusión ya no se centra en los fallos "estáticos" del mercado. La posición de Porter es que los beneficios "dinámicos" de la competencia en términos de incentivo a la innovación, más que compensan las pérdidas sociales originadas en las fallas del mercado (externalidades, economías de escala, etc.). Esta proposición no debe ser subestimada. Inclusive, autores como Marx han destacado la relevancia de la competencia como motor de la acumulación. Sin embargo, la dicotomía entre competencia y monopolio presentada comúnmente por las corrientes ortodoxas no es correcta. No es cierto que los monopolios no compitan. La naturaleza interna del capital, la compulsión a acumular, no deja de existir cuando aparecen los monopolios. Lo que sí es posible (constituyéndose en otra *contradicción de la economía de mercado*) es que la forma que asume la competencia, en presencia de monopolios, privilegie, en ciertos casos, vectores de acumulación diferentes de la innovación continuada (como ser la acumulación financiera). En ese sentido, en una sociedad altamente oligopolizada como la nuestra, la defensa de la competencia (ley antitrust) podría significar una proposición revolucionaria.

En síntesis, el sistema capitalista está atravesando por un sinnúmero de *contradicciones*. Estas tienden a identificarse, en el libro de Porter, como "*ironías*" (!), en el caso de la contradicción entre la mayor eficiencia en los mercados de capitales y los menores incentivos que de allí derivan para realizar inversiones de riesgo de largo plazo; o se les resta significación, como la contradicción de intereses que se puede generar entre las estrategias microeconómicas de ciertas corporaciones internacionales y los intereses estratégicos de los países de origen.⁷ Otras, como las mencionadas más arriba, están ausentes.

Es, en última instancia, la existencia irreductible de estas contradicciones las que determinan ciclos de auge y crisis de regímenes de acumulación y sus respectivas racionalizaciones teóricas e ideológicas.

7. Esta contradicción entre las empresas de un país y los intereses colectivos es la base de la necesidad de la intervención del estado (capitalista colectivo). La Argentina da un ejemplo exacerbado de esta contradicción: el estado ha perdido la fuerza necesaria para "socializar" los intereses de los grandes grupos económicos. Estos, por su lado, se vuelcan canibalísticamente sobre el estado, socavando los elementos indispensables para la consolidación de un modelo de desarrollo de largo plazo viable económica y socialmente.

