

SEGUNDA SECCIÓN  
COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO ECONÓMICO

# COMERCIO INTERNACIONAL, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ERA DEL CONOCIMIENTO

POST SCRIPTUM\*

JAVIER OROZCO ALVARADO\*\*  
PATRICIA NÚÑEZ MARTÍNEZ\*\*

El tema de la competitividad ha sido el eje central sobre el que descansan tanto las viejas como las nuevas teorías del comercio internacional. Por eso las teorías contemporáneas se enfocan en explicar los factores que influyen en el mejoramiento de la productividad y la competitividad internacional, así como en las causas que permiten obtener mayores ganancias o ingresos a las personas, las empresas o unos países frente a otros en el ámbito del comercio internacional. Porter sostenía que la prosperidad nacional no se hereda, sino que es creada por las oportunidades que brinda un país –su gobierno, instituciones y su sistema nacional de innovación– a sus empresas; porque éstas son las únicas responsables de crear ventaja competitiva a través de actos de innovación (Buendía, 2013: 61). Por eso, una vez que una empresa logra ventaja competitiva sólo puede mantenerla mediante la innovación y la mejora constante, porque si no lo hace está condenada a desaparecer.

En general, la teoría de la ventaja competitiva propone estrategias que posicionen ventajosamente a unas empresas frente a su competencia; creando un valor diferencial, basándose en sus recursos y capacidades, eficiencia, innovación, calidad y capacidad para satisfacer al cliente, mediante procesos que lleven a bajos costes para así lograr mejorar dichas ventajas.

\* Post scriptum al capítulo “Teorías del comercio internacional: competitividad y desarrollo económico” (Orozco, 2018).

\*\* Colegio de Jalisco.

## ANTECEDENTES

Desde los tiempos más remotos hasta la actualidad, los economistas se han esforzado por explicar qué se produce, quiénes producen y cómo se distribuye la riqueza que genera la sociedad. El economista francés Francois Quesney elaboró en 1758 su *Tableau Economique* para explicar el funcionamiento del sistema económico, el papel de los productores agrícolas y la forma de la distribución del ingreso entre la población (Etxezarreta, 2018). Estos economistas, conocidos como fisiócratas, consideraban que el único trabajo que generaba riqueza era el de los agricultores y que el resto de la sociedad se apropiaba de ella.

Adam Smith, conocido como el padre de la economía, publicó en 1776 el primer tratado de economía política sobre la “Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” para explicar el origen de la riqueza y la manera en que se distribuye ésta entre la población. En el siglo XIX, otros economistas clásicos como David Ricardo y Carlos Marx desarrollaron las teorías de “la ventaja comparativa relativa”, “la teoría del valor trabajo” y “la teoría de la plusvalía”, para explicar la manera en que se genera la riqueza y el proceso mediante el cual se la apropiaban los dueños del capital. A lo largo del siglo XX y en lo que va del XXI se han desarrollado nuevas teorías para explicar la importancia del comercio internacional; su contribución al crecimiento económico en la generación de riqueza y la manera en que se distribuye entre la población. De hecho, en 1934, Simón Kuznets (2020) diseñó un instrumento o método para medir el producto interno bruto (PIB) y la manera en que se distribuye la renta o el producto entre los sectores económicos y/o los factores de la producción.

Más recientemente, han aparecido nuevos enfoques que enfatizan en la economía del conocimiento, la productividad y la competitividad como determinantes de la generación de riqueza y la distribución del ingreso en el capitalismo del siglo XXI (Reich, 1993 y Heitman, 2020).

La mayoría de los los economistas coinciden en que para que una nación sea exitosa en el comercio mundial “se necesita que sus empresas logren ventaja competitiva, es decir, que ganen participación en el mercado, tanto nacional como internacional, en función de precios y de calidad” para que la economía logre un crecimiento económico sostenido a largo plazo (Buendía, 2013: 56).

De hecho, es a partir de la Gran Depresión de 1929 cuando se instauró en gran parte del mundo un modelo de desarrollo conocido como *modelo keynesiano*, cuyo objetivo era resolver la peor depresión económica mundial que se ha conocido hasta ahora. Este modelo se instrumentó bajo la

premisa de que el Estado, a través del gasto público, era el que debía tomar las medidas correctivas para impulsar el crecimiento económico, restaurar el nivel de demanda agregada, evitar la caída en el nivel de ingreso real y recuperar los niveles de empleo.

Esta etapa, que duró cerca de cincuenta años, fue conocida como la era dorada de los Estados Unidos, debido a que por primera vez las empresas aplicaron los principios de la industrialización-estandarización, especialización y división del trabajo. Según Heitman (2020: 36), “el resultado fue un aumento en la productividad del trabajador de planta que ayudó a obtener una tasa amplia y sostenida de crecimiento de la productividad de 3% anual durante cinco décadas...”

Este modelo, que se adoptó inicialmente en los Estados Unidos, se instrumentó también en casi todos los países del mundo por cerca de medio siglo, hasta que, a partir de la década de 1980, muchos gobiernos decidieron abandonar ese modelo de desarrollo para adoptar otro que sería conocido como *modelo neoliberal*. La principal estrategia del neoliberalismo era la especialización de la producción y la exportación de aquellos bienes en los que se era más eficiente o se tenían mayores ventajas comparativas, teniendo como referencia la teoría clásica de Adam Smith y la teoría neoclásica de las dotaciones factoriales.

#### LA VENTAJA COMPETITIVA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ERA DEL CONOCIMIENTO

En la nueva era no sólo tenemos acceso a la información o a las tecnologías de la información, sino también a muchas otras tareas que tienen que ver con el conocimiento, cuyos nuevos perfiles profesionales, habilidades y destrezas nos permiten desempeñar tareas en el campo de los servicios, de la ciencia, la informática, los negocios o las nuevas tecnologías en el sector terciario de la economía.

Por eso, en las sociedades modernas o avanzadas de la actualidad, la educación, la formación profesional, la cualificación y el conocimiento nos permiten ser más competitivos y obtener ventajas frente a quienes realizan tareas rutinarias o físicas en sectores tradicionales de la economía. Se estima que la competitividad en la era del conocimiento se ha convertido en un fenómeno del cual depende no sólo el éxito económico de las empresas o las economías nacionales, sino también de los trabajadores. Pues como dice Heitman (2020:33): “muchas de las batallas competitivas actuales se desarrollan, no en el campo de la propiedad intelectual, sino en las tediosas trincheras de las competencias del trabajo del conocimiento”.

Se dice (Heitman, 2020) que fue a partir de 1959 cuando Peter Druker comenzó a acuñar el término de *trabajador del conocimiento* y que, posteriormente, en 1969, empleó también la noción de *sociedad del conocimiento*; pero es fundamentalmente durante la década de 1990 cuando estos conceptos se profundizaron en una serie de estudios detallados publicados por investigadores como Robin Mansell y Nico Stehr. Esta noción surge casi en la misma época que los conceptos de *sociedades del aprendizaje* y de *educación para todos* (Unesco, 2005: 21).

Es con la llegada del nuevo siglo XXI que hemos entrado de lleno a lo que se conoce como *la era de la información y del conocimiento*; aunque a veces parece no entenderse ampliamente este concepto. Sobre todo, porque en la era del conocimiento el *trabajador del conocimiento* es aquel que se desempeña como trabajador de oficina o como empleado ejecutivo (Heitman, 2020: 6).

Se debe entender que, así como transitamos de la era agrícola a la era industrial, ahora hemos entrado de lleno a la era de los servicios basados en el conocimiento, lo que se ha convertido en un rasgo que distingue a las sociedades industriales de las sociedades de servicios.

Reich (1993) planteaba que las firmas que sobrevivirían en el futuro serían aquellas que lograran pasar de la producción de altos volúmenes a la producción de bienes de alto valor. Decía que estas empresas serían rentables porque los consumidores están dispuestos a pagar un suplemento por los bienes o servicios que responden exactamente a sus necesidades, y porque ofrecen productos y servicios de “alto valor” que no pueden ser fácilmente emulados por los competidores que producen altos volúmenes en todo el mundo. E insistía en que la competencia entre quienes producen “bienes de alto volumen” y las empresas pujantes de las naciones desarrolladas que se han desplazado hacia otro objetivo, como la “producción de alto valor”, lo han hecho sobre la base de productos y servicios especialmente adaptados. En consecuencia, el nivel de ingresos tanto entre países como entre individuos (Reich, 1993) dependerá de la actividad que desempeñen globalmente; puesto que los individuos con mayor preparación o los países con mejor desempeño tecnológico tendrán mayores ventajas frente a los más rezagados.

Por eso, las nuevas barreras de acceso a los mercados no son el volumen o el precio, sino la habilidad para encontrar la exacta correspondencia entre las tecnologías especializadas y los mercados específicos, pues las grandes compañías ya no se concentran en la producción de bienes materiales, sino que sus estrategias apuntan cada vez más al conocimiento específico, a la producción de bienes intangibles.

Lo que ocurre es que, según Heitman (2020), la fuente de la riqueza empresarial radica en sus activos intangibles, en el *know-how*, en lo que se conoce ampliamente como “competencias económicas”, que son la fuente del ingreso y la riqueza.

Se calcula que, entre 1975 y 2015, el valor de las empresas cambió drásticamente, pues la mayoría de los trabajadores de las empresas en países como Estados Unidos se trasladaron de la fábrica a la oficina. Pero a diferencia del extraordinario aumento de la productividad del trabajador industrial durante la primera mitad del siglo pasado; en la era digital o era del conocimiento, la productividad entre los trabajadores del conocimiento no se incrementó de manera significativa o en la misma proporción que en la primera mitad del siglo XX (Heitman, 2020). Sobre todo porque la competitividad no depende de la prosperidad de las compañías o de las industrias nacionales sino del valor que puedan agregar sus trabajadores a la economía mundial (Reich, 1993).

Aunque el trabajo del conocimiento se ha vuelto relativamente cada vez más intangible, se considera que los trabajadores del conocimiento son los recursos humanos mejor preparados, mejor pagados y menos estandarizados del mundo (Heitman, 2020: 36).

Esta clase de trabajo incluye expertos en intermediación estratégica e identificación y resolución de problemas (científicos, ingenieros, proyectistas, ingenieros de sistemas, ingenieros de sonido, biotecnólogos, banqueros, analistas de sistemas, guionistas, expertos en publicidad, marketing, etc.), en general, quienes han recibido una educación universitaria o post universitaria. Estos últimos, pueden llegar a “asumir grandes responsabilidades y disfrutar de una próspera situación a una edad más temprana” (Reich, 1993: 180-181).

## CONCLUSIONES

Podemos decir que los países que han alcanzado un mayor grado de desarrollo tecnológico, son los que tienen los mayores ingresos per cápita y, junto con ello, mejores condiciones de vida para sus poblaciones. Por eso el conocimiento, en la era de la información es un factor fundamental para la prosperidad de una nación y de sus ciudadanos.

Está demostrado que la especialización, la innovación y las mejoras tecnológicas, así como la educación y la cualificación de los recursos humanos es fundamental para el mejoramiento de las ventajas competitivas, lo que significa mayor acceso a los mercados y mejores posibilidades de ingreso.

Por eso actualmente el debate se centra en si debemos medir cuantitativamente la riqueza de un país mediante el cálculo del producto o la renta; o si debe hacerse a partir de la medición de la calidad de vida, del acceso a la educación, a la salud, los servicios públicos y el grado de felicidad de los ciudadanos. Sobre todo porque las economías modernas siguen siendo competitivas por el acceso a la riqueza mediante el intercambio de bienes tangibles por servicios, sean financieros, digitales, informáticos u otros intangibles.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Buendía, Edgar Alejandro (2013), “El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países”, *Análisis Económico*, núm.69, vol. XXVIII, Tercer Cuatrimestre.
- Etxezarreta, Miren (2018), *¿Para qué sirve realmente...? la economía*, España: Ed. Paidós.
- Heitman, William (2020), *La paradoja de la productividad en la era del conocimiento*, México: Mc Graw Hill.
- Kuznets, Simon (2020), “El PIB como indicador económico ¿Cuándo se empezó a utilizar?”, *UNOT TV*, en: <https://www.unotv.com/noticias/portal/negocios/detalle/pib-como-indicador-conómico-cuando-se-empezo-a-utilizar-858030>.
- Orozco Alvarado, Javier (2018), “Teorías del comercio internacional: competitividad y desarrollo económico”, en Calva, José Luis (coord.), *Mercado interno e inserción de México en el mundo*, México: Juan Pablos Editor, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/mercado-interno-e-insercion-de-mexico-en-el-mundo/>
- Reich, Robert (1993), *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, España: Editorial Vergara.
- UNESCO (2005), “Informe mundial de la UNESCO. Hacia las sociedades del conocimiento”, ONU Ediciones UNESCO, en: [http://www.lacult.unesco.org/docc/2005\\_hacia\\_las\\_soc\\_conocimiento.pdf](http://www.lacult.unesco.org/docc/2005_hacia_las_soc_conocimiento.pdf)