

EL VALOR DEL CONOCIMIENTO Y EFECTOS EN LA COMPETITIVIDAD

Coordinadores:

José Sánchez Gutiérrez

Paola Irene Mayorga Salamanca

Distribución RIICO 2017- Guadalajara, noviembre 2017
Red Internacional de Investigadores en Competitividad
Universidad de Guadalajara
Editado por: Sánchez Gutiérrez José y Mayorga Salamanca Paola Irene

ISBN: 978-607-96203-0-6



La Competitividad En El Comercio Internacional

Javier Orozco Alvarado¹
*Patricia Núñez Martínez**

Resumen

El objetivo de este trabajo es hacer una revisión general de los principales enfoques teóricos que explican no sólo la importancia de la competitividad en el crecimiento económico nacional, sino no también los factores que influyen en la obtención de pérdidas o ganancias en el comercio internacional.

Sobre esta base revisamos algunas de las aportaciones de economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo y Carl Menger, así como las de otros economistas, entre las que destacan la teoría de las Dotaciones Factoriales de los neoclásicos Heckscher-Ohlin; quienes explican el origen y la importancia de la competitividad en el comercio internacional. También hacemos referencia a las nuevas teorías del comercio internacional que han desarrollado economistas contemporáneos como Paul Krugman, Michael Porter, Paul Romer y algunos otros teóricos de la administración sobre la importancia de contar con una adecuada estrategia para el mejoramiento de la competitividad internacional.

Palabras Clave: Competitividad, Comercio Internacional Productividad,.

Abstract

The objective in this paper is analyzing the main theoretical approaches that explain the importance of the competitiveness in national economic growth, moreover the factors that influence to get profits or losses in the international trade.

Related to this, different classics authors were analyzed, such as Adam Smith, David Ricardo y Carl Menger, as well as economists who contributed to the theory of factorial endowment of neoclassical Heckscher-Ohlin; all of this explaining the origin and importance of competitiveness in international trade. Also, were studied new theories of international trade as Paul Krugman, Michael Porter, Paul Romer, and some management theoretical authors who have formulated strategies to improve the international competitiveness.

Keywords: Competitiveness, International Trade, Productivity.

Introducción

La competitividad es un fenómeno del cual depende no sólo el éxito económico de las empresas, sino también el de la economía nacional. De hecho, desde los economistas clásicos hasta nuestros días, la competitividad ha sido el eje central sobre la que descansa la actividad del comercio internacional; tan es así que las primeras teorías consideraban que el comercio internacional permitía lograr beneficios si cada nación aprovechaba adecuadamente sus ventajas comparativas en la producción de los bienes en los que fuera más eficiente y los intercambiara por otros en los que fuera menos eficiente.

Bajo ese principio es que Adam Smith desarrolló en 1776 la teoría de la *ventaja comparativa* en su gran obra sobre la *Naturaleza y causa de la riqueza de las Naciones*, aludiendo a la importancia de la disponibilidad de recursos y la división del trabajo como causa de la productividad y la competitividad de una nación.

Posteriormente, sobre la base de la teoría del valor, surgieron nuevos enfoque sobre el origen y la importancia de la competitividad en el comercio internacional, entre ellos la teoría de la *ventaja comparativa relativa* de David Ricardo, la teoría de las Dotaciones Factoriales de los neoclásicos Heckscher-Ohlin y más recientemente las nuevas teorías del comercio internacional que han desarrollado economistas como Paul Krugman, Michael Porter y algunos otros sobre el origen de la ventaja competitiva.

Por ello, es importante señalar que existe una significativa diferencia entre productividad y competitividad, pues la primera tiene que ver directamente con la esfera de la producción y la segunda con la esfera del mercado; de la producción se encarga la empresa y de las condiciones del mercado se encarga el Estado. Una eficiente producción dependerá de la buena organización y una buena distribución de la organización del mercado.

Tanto los economistas clásicos como los teóricos más contemporáneos del comercio internacional insisten en la importancia de mejorar tecnológicamente no sólo los procesos productivo, sino también las condiciones físicas e institucionales en las que habrán desempeñarse las empresas en el comercio internacional.

Por eso, la mayoría de los enfoques teóricos sobre el comercio buscan explicar algunos de los factores que influyen en el mejoramiento de la productividad y la competitividad de las empresas, así como las causas que permiten obtener mayores ganancias a unos países frente a otros en el comercio internacional.

* Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

En ese contexto, el objetivo de este trabajo es hacer una revisión general de los principales enfoques teóricos que explican no sólo la importancia de la competitividad en el crecimiento económico nacional, sino no también los factores que influyen en la obtención de pérdidas o ganancias a en el comercio internacional.

1.- Importancia de la teoría clásica del comercio

Adam Smith sostenía en su libro sobre *La naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* (1776) que, tanto los individuos como los países, debían especializarse en la producción e intercambio de aquellos bienes que produjesen más baratos y lo intercambiasen por otros bienes producidos a menor costo por otros países o por otros individuos. Su teoría se fundamentaba básicamente en que las ganancias del comercio internacional se debían al principio de la *ventaja comparativa*, esto es, a partir del aprovechamiento de la dotación de recursos o de las "diferencias de costes en términos absolutos" (Smith, 1985).

Centro Univercitario de Ciencias Economicas A

Sin omitir la importancia de las *ventajas comparativas absolutas*, en 1817 David Ricardo postuló en su libro sobre *Principios de economía política y tributación* que las ganancias del comercio tenían que ver no sólo con la existencia de ventajas comparativas absolutas sino también con el nivel de los costos relativos, esto es, el principio de las *ventajas comparativas relativas*, lo cual determinaría qué comercian y por qué comercian los países (Ricardo, 1985).

Consideraba que era más rentable para un país concentrarse en la producción de bienes en los que relativamente producía más eficientemente y comprara aquellos en los que era relativamente menos eficiente; expresado en costos medios de producción y tiempo de trabajo por unidad producida.

El planteamiento de Ricardo era que:

- a) El trabajo es el fundamento de todo valor y la cantidad relativa de trabajo es la que determina en forma exclusiva el valor relativo de las mercancías.
- b) *No solo el trabajo aplicado directamente a las mercancías afecta su valor, sino también el trabajo que se gasta en los instrumentos, herramientas y edificios de que se vale ese trabajo.*
- c) El valor de las cosas depende de la cantidad de trabajo necesario para fabricarlas y llevarlas al mercado, lo que incluye todos los trabajos necesarios en el medio como la construcción del buque de transportes o de los edificios.

Si bien esta teoría significó un avance importante en la explicación del origen de las ganancias en el comercio internacional, ésta no explicaba el efecto de la relación desigual de los precios de intercambio, ni el papel que juega la demanda agregada en el nivel de los precios como fuente de ganancias.

Con la aparición del trabajo sobre *Principios de economía política* de Carl Menger en 1871, la teoría económica clásica dio un viraje significativo. Sobre todo porque este autor cuestionaba la validez del principio de la especialización de Adam Smith y la relatividad de los precios de David Ricardo, como causas del comercio y de ganancias en el comercio internacional.

Según Menger (1986), para que el intercambio internacional de bienes lograra el éxito apetecido, deberían darse por lo menos tres condiciones:

- a) Un [país] sujeto económico debe poseer una determinada cantidad de bienes que para él tienen menos valor que el de otras cantidades de bienes de que dispone otro, puesto que este segundo mantiene, respecto de la valoración de los bienes que posee, una relación opuesta a la del primero;
- b) Ambos [países] sujetos económicos deben tener conocimiento de su respectiva situación, y
- c) Ambos [países] sujetos deben tener capacidad suficiente para convertir en realidad el intercambio de bienes.

El planteamiento de Menger (1986) respecto a las ganancias que derivan del intercambio de bienes se fundamentaba en que; por un lado, el intercambio rinde beneficios, siempre y cuando las necesidades internas estén resueltas y, por otro, que en la producción de los bienes que se intercambian se hayan desarrollado o incorporado lo que él llama la producción de bienes de orden superior o bienes de capital.

Si bien encontramos algunas diferencias con los economistas clásicos, existe también una clara coincidencia de que “el crecimiento de la riqueza depende de la acumulación de capital, es decir, de la inversión y, por lo tanto, del beneficio que la misma genera. Tal como lo señala Menger, también “la distribución del producto social entre los grupos y sujetos, con cuya colaboración se ha producido, será el elemento determinante del crecimiento ulterior de la riqueza”.

La teoría neoclásica del comercio

Durante la primera mitad del siglo XX se desarrollaron nuevos modelos que trataban de explicar las causas del comercio y los beneficios que de él se derivan. Entre ellos destaca la Teoría de las Dotaciones

Factoriales o Modelo Heckscher-Ohlin, cuyo propósito era explicar el funcionamiento de los flujos internacionales del comercio.

Este modelo fue elaborado por Eli Heckecher en 1919 y reformulado por Bertil Ohlin en 1933. A partir de los planteamientos de Adam Smith y David Ricardo, este modelo sugería que la ventaja comparativa tenía su origen en las diferentes dotaciones factoriales relativas de los países que participan en el comercio internacional.

Dicho modelo planteaba que un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante (capital) e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor (mano de obra) relativamente escaso.

Su argumento se sustentaba en que el comercio internacional era importante porque permitía la igualación de los precios de los bienes y de los ingresos entre países (Bajo, 1991), por lo que los niveles de bienestar tenderían a igualarse entre países.

A pesar de que este modelo hace una importante aportación sobre las causas del comercio internacional y su relación con las diferencias de productividad, no explicaba suficientemente las causas de las diferencias de costes entre países con niveles similares de desarrollo; ni el por qué el comercio internacional se había intensificado más entre ellos, que con países con estructuras productivas distintas.

Este modelo no tomaba en cuenta el papel que juega la inversión en capital humano y su relación con la creación de ventajas competitivas relativas para explicar los nuevos patrones de intercambio en el comercio internacional.

A partir de entonces se han desarrollado nuevas teorías no sólo desde la perspectiva económica, sino también desde otros enfoques teóricos que se fundamentan en las teorías de la organización industrial y las ciencias de la administración.

Las teorías desarrollistas del comercio internacional

Aunque ha habido profundas transformaciones en las teorías del comercio internacional, en la actualidad, los economistas latinoamericanos hemos mostrado una significativa apatía por el análisis y la discusión sobre la validez universal de las teorías del comercio internacional.

En realidad, no hemos logrado generar nuevos enfoques como lo hicieron en otros tiempos los “Teóricos de la Dependencia”, la teoría del “Centro Periferia”, del “Desarrollo Desigual”, del “Imperialismo”, etc, etc, que emanaban de nuestras universidades o de organismos internacionales como la CEPAL, el ILPES o el BID; los cuales buscaban explicar las causas del atraso de nuestros países a partir del enfoque histórico, del análisis del modelo interno de acumulación o de las relaciones desiguales de intercambio con la economía mundial.

De hecho, la teoría de la dependencia se inicia a partir de las investigaciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), cuyo principal representante fue Raúl Prebisch.

Dicha teoría fue perfeccionándose a lo largo de los años sesenta y se consolida como una aportación teórico- analítica a principios de la década de 1970, a partir de diversos estudios elaborados por Andre Gunder Frank, Raúl Prebisch, Enrique Cardoso, Theotônio Dos Santos (2002), entre otros.

Estas teorías se centraron en el análisis y en la investigación de los factores que obstaculizaban la plena implantación de la modernidad, así como en definir las estrategias de intervención que permitieran transitar hacia el desarrollo económico y mejorar la competitividad de los países de la región para competir eficientemente en los mercados internacionales.

Para ello, estos enfoques dividieron al mundo en países “centrales” y “periféricos”, en “desarrollados” y “subdesarrollados”, en “dependientes y en desarrollo”; por lo que, se consideraba que la especialización económica favorecería tanto a países desarrollados como a subdesarrollados; los primeros, volcados a producir bienes industriales y, los segundos, hacia la producción de materias primas, productos agrícolas y recursos minerales.

Estas teorías contribuyeron a que algunos estructuralistas sostuvieran que “la originalidad del paradigma estructuralista” reposaba en la proposición de que el desarrollo y el subdesarrollo constitúan en realidad un único proceso, puesto que el centro y la periferia estaban íntimamente ligados, al formar parte de una sola economía mundial (Kay, 2002).

Los teóricos latinoamericanos de la economía mundial hacían importantes reflexiones por encontrar las causas del estancamiento y la falta de desarrollo de nuestros países. La principal explicación era que para

lograr el desarrollo económico los países pobres debían emprender el mismo camino que habían seguido los países industrializados y que el intercambio desigual era una de las principales causas del atraso económico de los países de la región.

Muchos de estos enfoques tenían como punto de partida la teoría del valor trabajo de Carlos Marx, para la cual el intercambio desigual y el trabajo son la fuente principal de la riqueza y su concentración.

Desafortunadamente, en la actualidad, lejos de mejorar o ampliar la perspectiva latinoamericana para entender el papel que juegan nuestros países en el nuevo orden mundial; nos hemos vuelto cada vez más dependientes de las teorías que se generan en otros países más desarrollados, cuyas referencias empíricas se centran en las características de los intercambios entre países con el mismo nivel de desarrollo.

Es más, pareciera que seguimos empleando las mismas herramientas de la economía clásica, cuyos enfoques y aplicaciones teóricas traen como consecuencia un alejamiento cada vez mayor de la posibilidad de alcanzar niveles de desarrollo similares a los de las naciones más industrializadas.

La Nueva Teoría del Comercio Internacional

El más importante impulsor de la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI) es el Premio Nobel de Economía 2008, Paul Krugman, quien desarrolló un nuevo modelo para el análisis de la geografía del comercio internacional.

El punto de partida de Krugman (1989) es que:

1) *gran parte del comercio internacional se debe más a las economías de escala que a la ventaja comparativa.* Esto es, que la producción a gran escala y su concentración en un sólo lugar permite reducir los costes; pues la concentración de la producción permite la especialización, aun cuando los países tengan un mismo nivel de productividad y recursos idénticos.

2) *muchos mercados internacionales son oligopólicos y no perfectamente competitivos;* pues la producción de bienes muy pocas veces está compuesta por un gran número de empresas, por lo que cada una de ellas influye en los precios mundiales.

Entre las principales aportaciones de la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI) destaca el hecho de que, a diferencia de las teorías convencionales; ésta teoría proporciona una explicación distinta sobre las causas del comercio y los determinantes de la competitividad.

La NTCI plantea que las ganancias del comercio internacional están determinados más por los rendimientos crecientes de las economías de escala o las imperfecciones del mercado, que por las ventajas comparativas absolutas, las ventajas comparativas relativas o las diferencias en la dotación de factores.

La NTCI demostró que el Modelo Heckscher-Ohlin presentaba serias limitaciones, dado que en ausencia de competencia perfecta los precios de los bienes no se igualan a los costes marginales de producción y que los precios relativos no reflejan necesariamente el nivel de los costes de producción (ver Bajo, 1991).

Las NTCI demostró que el comercio internacional iguala los precios de los bienes entre países sólo en condiciones de competencia perfecta y que la igualación internacional de los precios de los factores no implica necesariamente la igualación internacional de los ingresos per-cápita, ni la mejora en el acceso a los mercados (Krugman, 1992^a).

En estos nuevos desarrollos teóricos se ha observado que los rendimientos crecientes en la producción de bienes intermedios generan externalidades positivas y que la diferenciación de productos es una de los principales rasgos que caracterizan la evolución reciente del comercio internacional (López, 1992).

Por ello, la NTCI centra su análisis en el comportamiento de las economías de escala y en las imperfecciones del mercado, como fuentes generadoras de beneficios para las empresas. Sobre todo porque se ha observado que el empleo de obstáculos o barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional generan beneficios de carácter oligopolístico para algunas empresas.

La NTCI incorpora al análisis algunos elementos de la teoría del "desarrollo desigual", lo cual permite apreciar que la disparidad inicial en el grado de industrialización conduce, mediante mecanismos de causación acumulativa, a una creciente desigualdad (Krugman, 1992^a). Sobre todo porque las empresas tienden a concentrar la producción de cada bien o servicio en un número limitado de lugares; en función de los costes de producción, los costes de transporte, los salarios o el acceso a los mercados (Chica, 1992).

La NTCI constituye una propuesta teórica ante la incapacidad de las teorías convencionales del comercio para explicar el fuerte incremento de los intercambios entre países de similar nivel de desarrollo y con similares estructuras industriales; esto es, el flujo de comercio de carácter intra-industrial.

Esta teoría ha servido de base a muchos gobiernos para argumentar la necesidad de diseñar políticas comerciales estratégicas o políticas industriales que favorezcan a aquellas industrias que generan externalidades positivas (Krugman y Ofstfeld, 1994).

La NTCI constituye una interpretación diferente sobre las tendencias recientes del comercio internacional no explicadas por la teoría convencional; fundamentalmente porque el creciente comercio intra-firma o intra-industrial entre los países no podía ser explicado bajo el supuesto de rendimientos constantes y competencia perfecta en las versiones clásica y neoclásica (Chica, 1992).

Krugman (1989) considera que, si bien el comercio internacional permite obtener ganancias a partir de los intercambios, también es cierto que la liberalización del comercio entre países con distinto nivel de desarrollo puede tener consecuencias negativas para algunas ramas de la producción o para algunas empresas.

Dentro de la NTCI se han desarrollado nuevos enfoques y nuevos modelos teóricos que buscan explicar qué factores o qué condiciones productivas hacen competitivas a las naciones o a sus empresas en el nuevo entorno económico mundial.

Entre algunos de estos modelos o enfoques, podemos citar el modelo de la *brecha tecnológica*, el modelo del *ciclo del producto*, la teoría de la *organización industrial* y la teoría del *crecimiento endógeno*, como parte de las Nuevas Teorías del Comercio Internacional; teorías que han sido desarrolladas por diversos autores para explicar las múltiples causas que determinan el grado de competitividad y las pérdidas o ganancias en el comercio internacional.

Nuevos enfoques, nuevos modelos

1.- El Modelo de la Brecha Tecnológica

Hoy en día las naciones más poderosas económicamente son aquellas que han alcanzado un mayor desarrollo tecnológico, lo que les ha permitido generar importantes ganancias, producir bienes de alto valor y, sobre todo, tener preponderancia en el comercio mundial.

Por eso, actualmente algunos países se están planteando la necesidad de que, para reducir las brechas tecnológicas que separan a los países pobres de los ricos, es necesario impulsar nuevos modelos educativos; con el objeto de mejorar no sólo el desarrollo de las ciencias duras, sino también del pensamiento abstracto o conocimiento complejo.

Las teorías más recientes (ver Druker, 2014) en el campo de las ciencias económico- administrativas, han demostrado empíricamente que lo que ha permitido a unas economías ser más fuertes y más desarrolladas que otras, ha sido su capacidad de innovación; pues la competitividad de una nación tiene que ver no sólo con el desarrollo científico y tecnológico, sino también con el mejoramiento de los procesos productivos, administrativos, laborales y, sobre todo, con la actitud de sus ciudadanos.

Una de las primeras teorías sobre la importancia del desarrollo tecnológico para el mejoramiento de la competitividad fue desarrollada por Michael Posner (1931-2006) a principios de las década de 1960. Con la aparición de su *“Teoría del desfase tecnológico”*, conocida también como el “modelo de la brecha tecnológica”, Posner planteaba que las ventajas que se obtienen en el comercio internacional, tienen su origen en la capacidad de cambios de las funciones de producción de las empresas, a partir de su nivel de desarrollo tecnológico.

Posner planteaba que el país que inicialmente introduce las innovaciones disfruta por algún tiempo del monopolio en el mercado hasta que otros países aprenden como producir el mismo tipo de bien.

Debido a la capacidad de adaptación de las empresas pequeñas, cuando éstas incorporan nuevas tecnologías en países de menor desarrollo se vuelven mucho más competitivas, a tal grado que pueden llegar desplazar a los proveedores del país que inicialmente era el proveedor del producto, pasará a convertirse en importador. Sobre todo porque el proceso de innovación tecnológica, combinado con el bajo costo de mano de obra permite a las empresas mejorar sustancialmente sus niveles de productividad y competitividad hasta llegar a desplazar a los proveedores iniciales existentes en el mercado.

Hacia finales del siglo XX Robert Reich (1993), en su libro sobre *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, hacía referencia a que la mayor riqueza de una nación no eran sus recursos naturales, materiales o financieros, sino lo que sus ciudadanos supieran hacer. Según Reich, esta diferencia habría de traducirse en el siglo XXI en una mayor diferenciación entre países, en la que unos se especializarían en la producción de bienes de alto valor, con mano de obra altamente cualificada y, otros, en la producción de bienes de alto volumen, con obreros con baja o nula cualificación.

Druker (2014:278) observaba que “El declive del obrero industrial también tendrá repercusiones importantes fuera del mundo desarrollado”. Especialmente porque los países de menor desarrollo no pueden basar su desarrollo en la ventaja comparativa de mano de obra sin mejorar tecnológicamente. Pues como lo señala el mismo autor, en casi todos los países existen cada vez más trabajadores del saber.

Druker (2014:280) plantea que la ventaja comparativa con que ahora cuentan los países deriva de la aplicación del saber, como son “la gestión para la calidad total, la entrega justo a tiempo, el cálculo de costes según precio, o en el servicio al cliente...” Por ello, consideraba que, inclusive, los países en vías de desarrollo ya no podían esperar que el traslado de la producción de unos hacia los otros se base en sus bajos salarios o en la abundancia de mano de obra sin especializar.

En ese sentido, es importante tomar en cuenta que las ganancias en el comercio tienen que ver no sólo con la innovación, sino también con el cambio tecnológico y la distribución de la inversión entre industrias y sectores productivos. Pues la decisión de invertir en uno o en otro país dependerá de la difusión de las innovaciones tecnológicas -de procesos o productos- y de la reacción de los productores locales frente a los productos del exterior; aspectos que pueden limitar o asegurar el nivel de ganancias en el comercio mundial (Baxter y Crucinni, 1995).

En resumen, este modelo plantea que las ganancias del comercio internacional dependen en gran medida de las ventajas tecnológicas, lo que hace posible la diferenciación, la eficiencia, el diseño, el mejoramiento de la calidad, etc., en la producción de un determinado bien.

Según este modelo, dichas ventajas pueden llegar a desaparecer en la medida en que surjan otras innovaciones y/o aparezcan junto con ellas las llamadas economías de escala dinámicas, cuyos resultados permiten una reducción en los costes medios mediante la incorporación y expansión del progreso técnico (Bajo, 1991).

3.- El Modelo del Ciclo del Producto

Raymond Vernon, economista estadounidense, profesor en la Universidad Harvard, fue quien desarrolló la *Teoría del Ciclo de Vida del Producto*, la cual ha sido aplicada exitosamente para entender la dinámica reciente del comercio internacional.

Vernon desarrolló su teoría en 1966, basándose en las estrategias de las empresas estadounidenses. Según esta teoría, la introducción de un producto se lleva a cabo, en primer lugar, en el país en el que se inventa, expandiéndose progresivamente al resto de países a los que abastece a través de las exportaciones. A medida que el producto se estandariza, la producción se va trasladando a otros países, hasta que solo se lleva a cabo en aquellos países con menor desarrollo.

Según el modelo del Ciclo del Producto (Motta y Norman, 1996) las ganancias del comercio internacional estarán determinadas fundamentalmente por las economías de escala y las diferencias de costes entre países. Considera que el comercio internacional es un proceso dinámico y en estrecha relación con el progreso tecnológico, que favorece la concentración de las innovaciones en las empresas más grandes, lo que genera condiciones de competencia imperfecta.

Esta teoría plantea que los productos pasan en su evolución por tres fases a lo largo de su ciclo de vida (producto nuevo, producto maduro y producto estandarizado), lo que provoca diferentes ajustes de los factores de la producción y en la dinámica espacial de la industria. Por ello se considera que el ciclo de vida de un producto atraviesa básicamente por cuatro etapas, como son: 1) Introducción, 2) Crecimiento, 3) Madurez y 4) Declinación.

La teoría del ciclo de vida del producto es especialmente útil como herramienta de predicción o pronóstico para entender cada una de estas etapas e identificar el momento o la ubicación de un determinado producto durante su ciclo de vida. Dicho pronóstico es posible mediante el empleo de datos históricos, como utilidades, ventas y número de competidores, ya que éstos tienden a seguir una ruta predecible durante el ciclo de vida del producto (Lamb, Hair y Mc Daniel, 2002).

Este cálculo es muy necesario, ya que en un ambiente tan competitivo las estrategias de la mercadotecnia serán fundamentales para posicionarse en los mercados, pues ello dependerá de la etapa particular en la que se encuentre el producto en el mercado (Stanton, Etzel y Walker, 2007) y de la llegada de nuevos competidores.

Es con la llegada de nuevos competidores, que las empresas o los bienes que gozaban de preferencia en un mercado determinado, pueden ser desplazados del mercado nacional y/o internacional, arrojando pérdidas a los antiguos proveedores.

4.- La teoría de la Organización Industrial

La Teoría de la Organización Industrial fue desarrollada por William J. Bain, quien en 1968 sistematizó los aportes realizados por otros numerosos autores, estableciendo el paradigma conocido como Estructura-Conducta-Resultados (E-C-R) como el elemento básico de análisis y evaluación de los mercados.

Bain proclamó la existencia de una relación directa entre estructura y desempeño del mercado, la que pasa a través del filtro del comportamiento de los agentes económicos. Destacó por primera vez la secuencia entre estructura-comportamiento-desempeño, como instrumento para entender la relación entre la estructura industrial y los resultados obtenidos por la empresa.

Esta teoría, que tuvo su mayor auge durante los años setenta, logró desarrollar un conjunto de modelos explicativos acerca del comportamiento de los mercados en competencia perfecta; a la vez que permitió el estudio de las variables que conforman la estructura del mercado, como son: número de compradores y vendedores, diferenciación del producto, barreras a la entrada, nivel de desarrollo tecnológico y grado de integración de la industria.

Este modelo supone que la estructura del mercado puede modificarse a partir de la conducta empresarial, guiada por la mejora de la eficiencia, a través de la reducción de costos de producción y de transacción.

De hecho, Druker (2014:21) considera que actualmente “todo el mundo trata de construir la organización ideal, generalmente plana, con pocos niveles jerárquicos y orientada directamente a satisfacer al consumidor”.

Este enfoque supone que aquellas empresas de menor tamaño serán más eficientes que las de mayor tamaño, debido a que tienen una mayor capacidad de adaptación a los cambios.

Druker (2014:49) considera que toda organización debe contar con una teoría de la empresa, en tanto que debe tener en cuenta, “en primer lugar, el entorno de la organización; la sociedad y su estructura, el mercado, el cliente y la tecnología”. Y “en segundo lugar, la misión específica de la organización”

La razón por la cual las empresas japonesas han logrado grandes avances en el campo de la organización industrial tiene que ver con el hecho de que para ellos la construcción de cualquier negocio requiere poner atención no sólo en el “hardware” y el “software” sino también en el “humanware”. Sobre todo porque el objetivo de la empresa, además de satisfacer las necesidades y la confianza del cliente, debe mejorar procedimientos y costos; pero, sobre todo, ayudar a los empleados a desarrollar su pleno potencial para alcanzar las metas de la compañía (Imai,2012).

Es por eso que las organizaciones japonesas han desarrollado la cultura del Kaizen, cuyo enfoque está orientado a la planificación de la administración, el grupo y el individuo.

En ese sentido, según Imai (2012:124), una administración eficiente puede orientarse al logro de los siguientes “cinco objetivos de fabricación:

- 1) Lograr la máxima calidad con la máxima eficiencia.
- 2) Mantener un inventario mínimo.
- 3) Eliminar el trabajo pesado.
- 4) Usar las herramientas e instalaciones para maximizar la calidad y eficiencia y minimizar el esfuerzo.
- 5) Mantener una actitud de mente abierta e inquieta para el mejoramiento continuo, basado, basado en el trabajo en equipo y en la cooperación”.

De hecho, tal como lo señalan Czinkota y Ronkainen (2013:323), “Muchas de las empresas globales más exitosas han adoptado un enfoque organizacional que proporciona una dirección estratégica global clara junto con la flexibilización de adaptarse a las oportunidades y requerimientos globales”.

En resumen, el punto de partida de la Teoría de la Organización Industrial es que los agentes económicos juegan un papel decisivo en la adaptación y supervivencia de las empresas sobre la estructura productiva

del sector, con lo cual logran cierta imperfección relativa que les permite cierto poder de mercado y beneficios extraordinarios.

5.- La Teoría del Crecimiento Endógeno

Los impulsores de la Teoría del Crecimiento Endógenos son los economistas Paul M. Romer y Robert E. Lucas. Aunque están considerados dentro de la corriente neoclásica de la economía, su aportación a la NTCI radica en que ellos sostienen que el crecimiento económico no depende de factores exógenos o fuerzas externas sino de factores endógenos.

Ambos autores enfatizan que el crecimiento económico depende no sólo de la acumulación de capital físico, sino también la formación de capital humano (incluyendo el aprendizaje), la investigación-innovación, la gestión y la organización como determinantes de los niveles de productividad, del nivel de bienestar y la obtención de ganancias en el comercio internacional (Laffont, 1996).

Tanto los trabajos de Romer (1986, 1990) como de Rivera-Batis y Romer (1991) y Porter (1991) enfatizan en la importancia del progreso técnico en la dinámica del crecimiento económico y el comercio internacional.

Romer (1990) considera que el progreso técnico hace posible la diversificación de la producción de los bienes que se saben producir, por lo que la capacidad generadora de conocimientos y el aprendizaje contribuyen al crecimiento económico endógeno.

De acuerdo con este enfoque, la tasa de crecimiento no depende de la población activa sino de la tecnología en los sectores intermedios y la acumulación de conocimientos (Reich, 1993; Laffont, 1996).

En ese sentido, Romer (1990) considera el conocimiento como un factor de producción más, el cual aumenta la productividad marginal del trabajo, la productividad marginal de las empresas y el crecimiento económico, pues la educación y la formación recibida en las escuelas desempeña un papel fundamental en el cambio tecnológico y en los ciclos económicos.

Esta teoría ha demostrado que una economía que crece a partir de reducidas dotaciones iniciales de capital físico y humano permanecerá dominada por otra que al comienzo se encuentre en mejores condiciones, lo

cual explica los problemas de desarrollo desigual y la persistencia de diferencias económicas internacionales (Romer, 1990; Krugman 1989; Porter, 1991)

El punto de partida de esta teoría es que para lograr el crecimiento sostenido a medio y largo plazo deben tomarse en cuenta cuestiones tales como la acumulación de capital físico, el aprendizaje, las ideas e innovaciones, el empleo pleno de los factores, la gestión y la cualificación de la población.

Otros autores, como Lucas (citado por Craft, 1992), igualmente, colocan el capital humano en un nivel central, en tanto que, en condiciones de equilibrio, el nivel de bienestar y el ingreso per-cápita será proporcional a la inversión en capital humano (Stern, 1991).

La Teoría del Crecimiento Endógeno ha puesto de relieve la importancia de la acumulación de capital físico y humano y la investigación-innovación como potenciadores de los rendimientos crecientes a escala, de la competitividad y del crecimiento económico.

Porter (1991) considera que la ventaja competitiva de la economía y de los sectores productivos de un país se crea a través de un largo proceso de mejora de las aptitudes humanas, de inversión en productos, en procesos, en mejoramiento los factores de la producción, en conocimientos científicos y en la generación de información económica.

Los impulsores de esta nueva corriente del pensamiento económico sugieren que el comercio internacional en la situación actual no puede ser explicado exclusivamente bajo el principio de las ventajas comparativas, la dotación de factores o la libre competencia. Sobre todo porque muchos países, especialmente los más desarrollados, intervienen vía restricciones a la importación, subsidios a la exportación o bajo cualquier otra circunstancia considerada de "interés nacional".

Según Krugman (1987) los argumentos en favor de la *política comercial e industrial estratégicas* inician a partir de la observación de que en un mundo de rendimientos creciente y competencia imperfecta, las firmas más afortunadas de algunas industrias pueden llegar a alcanzar rendimientos por encima de los costos de oportunidad de los recursos que emplean.

Por ello los gobiernos de los países ricos han instrumentado abiertamente políticas industriales y comerciales estratégicas para inclinar los términos internacionales de intercambio en favor de las empresas que generan "externalidades" positivas (Krugman, 1987).

Ello permite constatar que, tanto las ganancias del comercio internacional como la creación de ventajas competitivas, pueden verse favorecidas en aquellos países en los que se provocan situaciones de competencia imperfecta en los mercados.

Por ello, estas nuevas teorías destacan: a) la importancia de la intervención gubernamental para romper el círculo vicioso del atraso tecnológico y el estancamiento industrial, como generadora de ventajas competitivas; b) la intervención estatal en la transferencia, difusión y adaptación de tecnología como generadora de los círculos virtuosos implicados en la acumulación de capital; c) la participación estatal no solamente compensar las fallas de mercado, sino para determinar la posibilidad de procesos de reestructuración y de perfeccionamiento de los sectores de mayor dinamismo tecnológico.

Lo anterior explica por qué el comercio internacional en los países pobres no se ha traducido en mayores niveles de bienestar, como ha ocurrido en los casos de los países ricos. Sobre todo porque este balance no depende realmente de las fuerzas del mercado sino de las formas de participación del Estado.

Diversos autores (Soros, 1999, 2002) han insistido en la importancia de la participación del Estado en el mantenimiento de los equilibrios económicos y sociales; destacando que éstos se han roto a causa del fuerte fundamentalismo del mercado. Sobre todo porque el mercado atiende más los aspectos y los intereses económicos privados que los derechos sociales.

Por ende, ni el libre comercio ni las fuerzas reguladoras del mercado se traducen de manera automática en mayor eficiencia económica, ni en mejores niveles de ingreso para la población, pues la ventaja competitiva exige una demanda interna extendida y avanzada; en tanto que la demanda interna tiene una mayor trascendencia en el crecimiento económico que la orientada a la exportación, tal como sucede en los países más avanzados (Porter, 1991).

Múltiples experiencias empíricas permiten constatar que la intervención gubernamental es fundamental en el mejoramiento de la competitividad de las empresas nacionales. Sobre todo porque, como lo señala Porter (1991): a) las empresas oficiales deben jugar un papel complementario en la demanda interna de bienes y

servicios; b) el gobierno debe influir en las condiciones de la demanda (reglamentaciones sobre el impacto al medio ambiente, la eficacia energética, la práctica operativa, leyes de responsabilidad civil, etc.); y c) el Estado debe otorgar incentivos o financiamiento para la introducción de la robótica a las empresas para la innovación y para el mejoramiento de la ventaja competitiva.

Porter (1991) insiste en que la prosperidad nacional exige que se perfeccionen los sectores; pues es un error basar la ventaja competitiva en la explotación de los recursos naturales, la mano de obra barata, en una moneda devaluada, la monoproducción o el proteccionismo selectivo.

CONCLUSIONES

Podemos agregar que, hasta ahora, la competitividad o ventaja competitiva de muchas naciones se ha sustentado fundamentalmente en el monopolio tecnológico, el control de los mercados, el saqueo de los recursos naturales, la especulación financiera y el control de los medios de comunicación.

A partir de los diversos enfoques teóricos podemos constatar que la pasividad gubernamental en materia de política económica y comercial ha traído consecuencias económicas irreversibles en los niveles de competitividad y el desarrollo de los países más pobres.

Si bien el comercio internacional, es visto como una medida necesaria para solucionar los problemas de crecimiento en los países menos desarrollados; la realidad es que en los países industrializados el comercio internacional se dio en un contexto en el que el Estado impulsó el crecimiento endógeno, favoreció la competitividad de las empresas y lideró la apertura de nuevos mercados.

Aunque es cierto que el comercio internacional potencia la capacidad exportadora de las naciones en proceso de industrialización, también es cierto que puede significar para éstas un fuerte sesgo importador en detrimento de empresas, ramas y sectores insuficientemente maduros o desarrollados, por lo que también ha propiciado en muchos países una profundización de las desigualdades y el mantenimiento del círculo vicioso de la pobreza.

Referencias

- Amir, S. (1999). *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona, España: Paidós.
- Bain, J. W. (1968). *Industrial Organization*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Barcelona, España: Antonio Bosch Editor.
- Baxter, M., y Crucini, M. (1995). Business cycles and the asset structure of foreign trade. *International Economic Review*, 36(4).
- Crafts, N. (1992). Productivity growth reconsidered. *Economic Policy Review*, 7(15), 387-426.
- Czinkota, M., y Ronkainen, I. (2013). *Marketing internacional*. México: CENCAGE Learning.
- Chica, R. (1992). El modelo neoliberal frente a algunos desarrollos recientes en análisis económico. En Garay, J. (Ed.). *Estrategia industrial e inserción internacional*. Colombia: ESCOL.
- Dos Santos, T. (2002). *La teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*. México: Plaza Janés.
- Druker, P. F. (2012). *La administración en una época de grandes cambios*. Argentina: DEBOLSILLO, Comercio y Negocios Internacionales (s.f.). *Teorema de Heckscher Ohlin*. Recuperado de <http://comerciouna.wikispaces.com/Teorema+Heckscher-Ohlin>
- Imai, M. (2012). *La clave de la ventaja competitiva japonesa*. México: Grupo editorial Patria.
- Kay, C. (2002). Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina. En García P. F. (Coord.). *El mundo rural en la era de la globalización. Incertidumbres y Posibilidades*. España: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Universidad de Lleida.
- Krugman, P. (1987). Is Free Trade Passé? *Economic Perspectives*, 1(2), 131-144.
- Krugman, P. (1989). La integración económica en Europa: Problemas conceptuales. En Padoa, T. (Ed.). *Eficacia, Estabilidad, Equidad*. España: Alianza Editorial.
- Krugman, P. (1992). *Geografía y Comercio*. España: Antoni Bosch Editor.
- Krugman, P., y Obstfeld, M. (1994). *Economía Internacional. Teoría y política*. Barcelona, España: Mc Graw Hill.
- Laffont, J. J. (1996). Industrial policy and politics. *International Journal of Industrial Organization*, 14(1), 1-27.
- Lamb, H., y McDaniel (2002). *Marketing*. México: Editorial Thompson,

- López, E. A. (1992). La intervención estatal en las teorías del crecimiento endógeno y del comercio internacional. En Garay, L. J. (Ed.). *Estrategia industrial e inserción Internacional*. Colombia: FESOL.
- Menger, C. (1986). *Principios de economía política*. Barcelona, España: Unión Editorial.
- Motta, M., y Norman, G. (1996). Does economic integration cause foreign direct investment? *International Economic Review*, 37(4), 757-783.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Vergara.
- Posner, M. (1961). *Teoría de la brecha tecnológica*. Recuperado de <http://documents.tips/documents/teoria-de-la-brecha-tecnologica.html>
- Reich, R. B. (1993). *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. España: Editorial Vergara.
- Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política y tributación*. Barcelona, España: Ediciones Orbis.
- Rivera, L., y Romer, P. (1990). International Trade with Endogenous Technological Change. *European Economic Review*, 35(4), 971-1001.
- Rivera, L., y Romer, P. (1991). Economic Integration and Endogenous Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 531-555.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- Smith, A. (1985). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Barcelona, España: Ediciones Orbis.
- Soros, G. (1999). *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*. México: Editorial Plaza Janés.
- Soros, G. (2002). *Globalización*. Barcelona, España: Editorial Planeta.
- Stanton, E., y Walker (2007). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw Hill.
- Stern, N. (1991). The determinants of growth. *The Economic Journal*, 101(404), 122-133.
- Tirole, J. (1994). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, Massachusettes: MIT Press.
- Tugores, J. (1994). *Economía Internacional e Integración Económica*. España: McGraw Hill.
- Vernon, R. (1966). *International product life cycle*. Recuperado de <https://www.provenmodels.com/583/international-product-life-cycle/raymond-vernon>.