

TERCERA SECCIÓN
COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO ECONÓMICO

TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONÓMICO

JAVIER OROZCO ALVARADO*

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, la competitividad ha sido el eje central sobre la que descansan las teorías del comercio internacional.

Tanto los economistas clásicos como las nuevas teorías del comercio internacional insisten en la importancia de mejorar tecnológicamente no sólo los procesos productivos, sino también las condiciones físicas e institucionales en las que habrán de desempeñarse las empresas en el comercio internacional. La mayoría de estas teorías 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.

LAS TEORÍAS CLÁSICAS 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 los 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

* Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

dotación de recursos o de las “diferencias de costes en términos absolutos” (Smith, 1985).

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; es decir, el principio de las *ventajas comparativas relativas*, lo cual determinaría qué comercian y por qué comercian los países (Ricardo, 1985).

David Ricardo (1985) consideraba que era más rentable para un país concentrarse en la producción de bienes en los que relativamente se producían más eficientemente, y comprar aquéllos en los que eran relativamente menos eficiente; esto, expresado en costos medios de producción y tiempo de trabajo empleado 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 sólo 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: 1) 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; 2) ambos [países] sujetos económicos deben tener conocimiento de su respectiva situación, y 3) ambos [países] sujetos deben tener capacidad suficiente para convertir en realidad el intercambio de bienes.

El planteamiento de Menger (1886) 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 a lo que él llama la producción de bienes de orden superior o bienes de capital.

Tal como lo señala Menger, “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”.

Si bien encontramos algunas diferencias en los postulados de los economistas clásicos, existe entre ellos 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, de los beneficios que ella misma genera.

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 Heckscher 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 las ganancias en el comercio internacional se debían a 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 mediante el aprovechamiento de sus dotaciones factoriales, permitiría la igualación de los precios de los bienes y 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 el origen de las ganancias en el 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.

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 NTCI destaca el hecho de que, a diferencia de las teorías convencionales, esta 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 determinadas 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 (Bajo, 1991).

La 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, 1992a).

En los 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 uno 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), 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 con similar nivel de desarrollo y con similares estructuras industriales; esto es, el flujo de comercio de carácter intraindustrial.

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 intrafirma o intrain-

dustrial 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 la competitividad y las pérdidas o ganancias en el comercio internacional.

NUEVOS ENFOQUES, NUEVOS MODELOS

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.

Es por ello que 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 objetivo de mejorar no sólo el desarrollo de las ciencias duras, sino también del pensamiento abstracto o conocimiento complejo.

Las teorías más recientes (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 la 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; es decir, con el mejoramiento de la productividad.

Posner planteaba que el país que inicialmente introduce las innovaciones, disfruta por algún tiempo del monopolio en el mercado hasta que otros países aprenden cómo 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 a desplazar a los proveedores del país que inicialmente era el proveedor del producto; por lo que posteriormente 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 existentes inicialmente 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 no podían esperar que el traslado de la produc-

ción de unos hacia los otros se basara 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 a través de la incorporación y expansión del progreso técnico (Bajo, 1991).

El Modelo del Ciclo del Producto

Raymond Vernon (economista estadounidense y 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 de su país. 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 sólo 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; el cual favorece la concentración de las innovaciones en las empresas más grandes y 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: 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 McDaniel, 2002).

Este cálculo es muy necesario, porque 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.

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 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 productiva 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).

Debido a lo anterior, 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 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.

La Teoría del Crecimiento Endógeno

Los impulsores de la Teoría del Crecimiento Endógeno 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 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 a 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 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 mediano y largo plazos deben tomarse en cuenta cuestiones 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 de 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). Esto 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.

Las 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 para 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, porque 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. Porter (1991) señala: *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 tecnológica y 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

A partir de la revisión de diversos enfoques teóricos podemos constatar que la pasividad gubernamental en materia de política económica y comercial

puede acarrear consecuencias económicas irreversibles en los niveles de productividad, competitividad y desarrollo de los países más pobres.

Podemos decir que —hasta ahora— la productividad o la ventaja competitiva de muchas naciones se ha sustentado fundamentalmente a partir del monopolio tecnológico, el control de los mercados, el saqueo de los recursos naturales, la especulación financiera y el control de los medios de comunicación.

En el caso particular de México, es importante destacar que de haber impulsado tempranamente el desarrollo científico y tecnológico, y conservado los recursos propiedad de la nación, hoy no tendríamos que estar exportando mano de obra a los Estados Unidos, ni importando gasolina cara, alimentos y muchos otros bienes finales que vienen del exterior. No tendríamos que preocuparnos por las políticas migratorias y proteccionistas de nuestro vecino del norte.

Si bien el comercio internacional ha sido 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 ha dado en un contexto en el que el Estado es el principal promotor del crecimiento endógeno, favorece la competitividad de sus empresas líderes y promueve la apertura de nuevos mercados.

Aunque es cierto que el comercio internacional potencia la capacidad exportadora de las naciones, también es cierto que puede significar para éstas un fuerte sesgo importador en detrimento de empresas, ramas y sectores insuficientemente maduros o desarrollados. El comercio internacional (en condiciones de desarrollo desigual, hasta ahora) ha propiciado en muchos países una profundización de las desigualdades económicas y favorecido el círculo vicioso de la pobreza.

En resumidas cuentas: en México debemos impulsar nuestro desarrollo científico y tecnológico, de apostarle a la economía nacional y al crecimiento endógeno; de entrar de lleno a la cuarta revolución industrial aprovechando lo que aprendimos a hacer en todos estos años de dependencia de Estados Unidos. Sabemos hacer coches, computadoras, teléfonos, equipos, todos lo que los demás saben hacer.

En particular, podríamos seguir el ejemplo de China, que después de un largo proceso de mejoramiento de sus aptitudes humanas y el perfeccionamiento tecnológico, se ha convertido en una de las principales potencias exportadoras en el mundo y en el principal acreedor de la Unión Americana. No perdamos la oportunidad de independizarnos económicamente de Estados Unidos, aunque nos lleve, como en el pasado, el tiempo que sea necesario.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, Samir (1999), *El capitalismo en la era de la globalización*, Barcelona, España, Paidós.
- Bain, J. William (1968), *Industrial Organization*, 2nd edition, Nueva York, John Wiley & Sons, Inc.
- Bajo, Oscar (1991), *Teorías del comercio internacional*, Barcelona, España, Antoni Bosch.
- Baxter, Marianne y Mario Crucini (1995), “Business Cycles and the Asset Structure of Foreign Trade”, en *International Economic Review*, vol. 36, núm. 4, noviembre, University of Pennsylvania, pp. 821-854.
- Crafts, Nicholas (1992), “Productivity Growth Reconsidered”, en *Economic Policy Review*, vol. 7, núm. 15, octubre, pp. 387-426.
- Czinkota, Michael y Ilkka Ronkainen (2013), *Marketink internacional*, México, décima edición, Cengage Learning.
- Chica, Ricardo (1992), “El modelo neoliberal frente a algunos desarrollos recientes en análisis económico”, en Jorge Garay (ed.) *Estrategia industrial e inserción internacional*, Colombia, Ed. ESCOL.
- Druker, Peter F (2012), *La administración en una época de grandes cambios*, Buenos Aires, Debolsillo.
- Etxezarreta, Miren (2015), *¿Para que sirve realmente...? La economía*, Barcelona, España, Paidós.
- Heckscher-Ohlin (s/f), disponible en <<http://comerciouna.wikispaces.com/Teorema+Heckscher-Ohlin>>.
- Imai, Masaaki (2012), *La clave de la ventaja competitiva japonesa*, México, 20a. reimpresión, Grupo Patria.
- Kay, Cristobal (2002), “Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina”, en F García Pascual (coord.), *El mundo rural en la era de la globalización. Incertidumbre y Posibilidad*, Madrid, España, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Universidadde Lleida.
- Krugman, Paul (1987), “Is Free Trade Passé?”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 1, núm. 2, Estados Unidos, American Economic Association.
- Krugman, Paul (1989), “La integración económica en Europa. Problemas conceptuales”, en T. Padoa-Schioppa (ed.), *Eficacia, Estabilidad, Equidad*, España, Alianza.
- Krugman, Paul (1992), *Geografía y Comercio*, Madrid, Antoni Bosch Editor.
- Krugman, P. y M. Obstfeld (1994), *Economía Internacional. Teoría y política*, Barcelona, España, Mc Graw Hill.
- Laffont, Jean-Jaques (1996), “Industrial Policy and Politics”, en *International Journal of Industrial Organization*, 14, N-H, Great Britain.

- Lamb, Charles; Joseph F. Hair Jr. y Carl McDaniel (2002), *Marketing*, sexta edición, México, Thompson.
- López, Enrique A. (1992), "La intervención estatal en las teorías del crecimiento endógeno y del comercio internacional", en Luis Jorge Garay (ed.), *Estrategia industrial e inserción Internacional*, Colombia, Fescol.
- Menger, Carl (1986), *Principios de economía política*, Barcelona, Unión Editorial.
- Motta, Massimo and Norman George (1996), "Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment?", en *International Economic Review*, vol. 37, núm. 4, noviembre, University of Pennsylvania.
- Porter, Michael E. (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Editorial Vergara.
- Posner, Michael (1961), disponible en <<http://documents.tips/documents/teoria-de-la-brecha-tecnologica.html>>.
- Reich, Robert B. (1993), *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, España, Editorial Vergara.
- Ricardo, David (1985), *Principios de economía política y tributación*, Barcelona, Ediciones Orbis.
- Rivera-Batiz, L. y P. Romer (1990), "International Trade with Endogenous Technological Change", en *European Economic Review*, mayo.
- Rivera-Batiz, L y P. Romer (1991), "Economic Integration and Endogenous Growth", en *Quarterly Journal of Economics*, mayo.
- Romer, P. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", en *Journal of Political Economy*, October.
- Romer, P. (1990), "Endogenous Technological Change", en *Journal of Political Economy*, octubre.
- Smith, Adam (1985), *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de la naciones*, tomos I, II y III, Barcelona, Ediciones Orbis.
- Soros, George (1999), *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, México, Plaza Janés.
- Soros, George (2002), *Globalización*, Barcelona, Planeta.
- Stanton, William; Michael Etzal y Bruce Walker (2007), *Fundamentos de Marketing*, México, Mc Graw Hill.
- Stern, Nicholas (1991), "The Determinants of Growth", en *The Economic Journal*, núm. 101, pp. 122-133.
- Tirole, Jean (1994), *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Mass., séptima edición, MIT Press.
- Tugores, Juan (2016), *Los ganadores y perdedores de la globalización. Los retos de la economía*, España, Editorial RBA Coleccionables, S.A.
- Vernon, Raymond (1966), disponible en <<https://www.provenmodels.com/583/international-product-life-cycle/ramond-vernon>>.