



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Productividad y distribución del ingreso en la era del conocimiento.

Beatriz Edith Vázquez-Becerra¹

Patricia Núñez-Martínez*

Javier Orozco-Alvarado*

Resumen

El objetivo de este trabajo es, en términos generales, destacar la importancia del papel del Estado en el mejoramiento de la productividad y la competitividad económica, tanto para las empresas como para las economías nacionales. En particular, pretendemos explicar la relación que existe entre productividad y distribución del ingreso, a partir del análisis histórico sobre el origen de la riqueza y la contribución de los factores de la producción a su generación. Hacemos un recorrido histórico sobre el pensamiento económico y las distintas interpretaciones acerca del origen de la productividad, la participación de las clases sociales en la producción y las diversas interpretaciones sobre productividad, competitividad y distribución de la riqueza. Recurrimos brevemente a los economistas clásicos, a las nuevas teorías que se han desarrollado sobre la competitividad; así como a las interpretaciones más recientes sobre la nueva estructura económica, social y laboral que ha traído consigo la era del conocimiento.

Palabras Clave: Productividad, competitividad, distribución del ingreso, era del conocimiento

Abstract

The objective of this work is, in general terms, to highlight the importance of the role of the State in improving productivity and economic competitiveness, both for companies and for national economies. In particular, we intend to explain the relationship between productivity and income distribution, based on the historical analysis of the origin of wealth and the contribution of production factors to its generation. We make a historical journey on economic thought and the different interpretations about the origin of productivity, the participation of social classes in production and the different interpretations about productivity, competitiveness and distribution of wealth. We turn briefly to the classical economists, to the new theories that have been developed about competitiveness; as well as the most recent interpretations of the new economic, social and labor structure that the age of knowledge has brought with it.

Keywords: Productivity, competitiveness, income distribution, knowledge era

¹**Universidad de Guadalajara, CUCEA.

Introducción

La opinión generalizada de los economistas, desde los clásicos hasta nuestros días, es que la inversión pública en infraestructura económica es fundamental (carreteras, puertos, aeropuertos, centrales eléctricas, agua potable, drenaje, hospitales, escuelas, telecomunicaciones, etc.), pues sin ello la actividad económica sería prácticamente imposible.

En todos los países del mundo el Estado juega y ha jugado históricamente un papel fundamental en el desarrollo económico y social; sea porque regula o promueve las actividades productivas, porque participa en el fomento económico o porque impulsa directamente el desarrollo tecnológico, la formación de capital humano y el mejoramiento de la infraestructura productiva nacional.

El Estado, por lo tanto, es el encargado de resolver los problemas nacionales, sean estos de orden económico, político, educativo o social, para garantizar a la población los mayores estándares de bienestar, seguridad y calidad de vida. Es por ello que las estrategias de política económica en cada nación varían en función de los intereses nacionales, de los distintos sectores productivos o de sus propias circunstancias históricas.

En ese sentido, tanto los economistas como la ciencia económica han buscado desarrollar diversas teorías sobre la producción, el valor del trabajo, la productividad, la competitividad y los instrumentos para mejorar o medir la riqueza para explicar su distribución. Por eso, hay quienes sostienen que tanto la ciencia económica como los economistas, a lo largo de la historia económica, han sido y siguen siendo los grandes legitimadores del poder y de la apropiación de la riqueza por unos cuantos. (Etxezarreta, 2018).

Según la historia, Francois Quesney, uno de los primeros economistas franceses elaboró en 1758 su *Tableau Economique* para explicar el funcionamiento del sistema económico y la distribución del ingreso. Posteriormente, Adam Smith, conocido como el padre de la economía, publicó en 1776 el primer tratado de economía sobre la “Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” para explicar el origen de la riqueza y su distribución entre la población. De igual manera, durante el siglo XIX, otros economistas clásicos como David Ricardo y Carlos Marx, desarrollaron las teoría de la ventaja comparativa relativa, la teoría del valor trabajo y la teoría de la plusvalía, para explicar la manera en que unos se apropiaban de la riqueza de los demás (aunque hemos de aclarar que el tema de la plusvalía no será abordado en este trabajo).

De igual manera, a lo largo del siglo XX y en lo que va del XXI, se han desarrollado otras teorías y metodologías para medir la productividad, la generación de riqueza y su distribución; como son el cálculo del Producto Interno Bruto (PIB) por Simón Kuznets en 1934, la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter en la década de 1980 y otros estudios sobre la productividad y la competitividad en el capitalismo del siglo XXI (Reich, 1993; Heitman, 2020).

Por esa razón, este trabajo lo hemos organizado principalmente en tres apartados con la intención de darle cierta secuencia metodológica.

1. Modelos de desarrollo para el crecimiento

Se considera que “Para ser una nación 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 y, por lo tanto, que la economía logre un crecimiento económico sostenido a largo plazo”. (Buendía, 2013, p.56).

Por eso, se dice que una ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativamente superior para competir; es decir, cualquier atributo que le haga ser más competitiva que las demás. (Sevilla, 2016).

En ese sentido, el papel del Estado es fundamental, pues mediante sus políticas públicas puede contribuir a elevar la competitividad de los países, porque ayuda a las empresas a reducir los costos, el tiempo de transporte, facilita el acceso a mercados distantes, fomenta la integración de cadenas productivas, impulsa la generación de empleos y facilita el acceso a insumos a bajo costo y de buena calidad. (Buendía, 2013).

Para que las empresas logren ventaja competitiva es necesario que éstas se desenvuelvan en un ambiente propicio; que dispongan de recursos humanos cualificados, de una adecuada infraestructura económica, de leyes que fomenten la competencia, de incentivos para el comercio internacional o de centros de investigación para trabajaren conjunto con el sector privado. Este es el papel que debe desempeñar el Estado para el desarrollo de la competitividad nacional, con políticas proactivas en vez de confiar en la mano invisible del mercado. (Buendía, 2013).

De hecho, fue por eso que a partir de la gran depresión de 1929, se instauró en gran parte del mundo un modelo de desarrollo que teóricamente fue conocido como *modelo keynesiano*, cuyo objetivo era resolver la peor depresión económica mundial que se ha conocido hasta ahora, bajo la premisa de que era el Estado, a través del Gasto Público, 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. “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...” (Heitman, 2020, p.36). 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 de este modelo 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.

Ese modelo tenía su origen en las teorías clásicas del comercio internacional, el cual se fundamentaba en la teoría de la ventaja comparativa de Adam Smith y David Ricardo, bajo el argumento de que tanto los individuos como las naciones debían especializarse en aquello en lo que se tuvieran más recursos y se fuera más eficiente para intercambiarlo y acceder a otros bienes en los que se incurriera en mayores costos. Se decía que el Estado era el causante del atraso económico, de la baja productividad y la competitividad de la economía, por lo que se sugería:

- 1.- Transferir a los agentes privados todas las funciones económicas;
- 2.- La apertura de la economía al comercio, la inversión extranjera y el libre flujo de capitales;
- 3.- La liberalización de precios y la desregulación (tasas de interés, tipos de cambio, etc.);
- 4.- La privatización de las empresas públicas y servicios de infraestructura;
- 5.- El achicamiento del Estado, para mantener el equilibrio fiscal y el control de la inflación;
- 6.- La eliminación de subsidios, programas de fomento económico y reducción del gasto en desarrollo social e infraestructura económica.

Este modelo se orientó fundamentalmente hacia el mercado externo, pues se consideraba que el comercio exterior y la inversión extranjera eran los principales detonantes del crecimiento económico, del mejoramiento de la productividad y la competitividad de las economías nacionales.

Con la llegada de este nuevo modelo, hacia finales de la década de 1970, se instauró en países como Estados Unidos una nueva época en la que los trabajadores de cuello blanco o *trabajadores del conocimiento* se trasladaron de la fábrica a la oficina en áreas como finanzas, ingeniería, ventas y servicio al cliente, etc. De hecho, se calcula que actualmente en los Estados Unidos, alrededor de tres cuartas partes de los activos intangibles o *trabajadores del conocimiento* realizan todas estas actividades que brindan gran parte de la *ventaja competitiva* y la fuente de riqueza de las empresas (Heitman, 2020).

Hasta ahora, el tema de la competitividad ha cobrado mucha mayor importancia entre los gobiernos, las empresas y muchos académicos a nivel mundial; sobre todo porque en los últimos años la estructura de los mercados se ha modificado de manera significativa y las empresas y los países se han vuelto cada vez más competitivos.

Por eso, hay quienes señalan que la apertura económica ha significado nuevas oportunidades de crecimiento, pero también una mayor competencia. Por ello la competitividad se ha vuelto tan

importante, porque sólo los países que tengan las empresas mejor preparadas son los que tendrán mayores ganancias provenientes del comercio, podrán mejorar el ingreso nacional y el nivel de vida de la población hacia el largo plazo. (Buendía, 2013).

2. El papel de la ciencia económica para explicar el crecimiento, la productividad, la competitividad y la distribución del ingreso.

2.1. Interpretación de Francois Quesney sobre la riqueza y la distribución del ingreso.

El objetivo de la *Tableau Economique* elaborada por Francois Quesney, padre de la fisiocracia, era el de explicar el circuito de la producción, de la circulación de la economía y la forma en que se distribuía la riqueza entre las distintas clases sociales; razón por la cual postulaba que era la agricultura el único sector productivo de la economía. (Etxezarreta, 2018).

Según los fisiócratas, la sociedad estaba dividida en tres clases sociales; la clase productiva (agricultores), la clase propietaria (terratenientes) y la clase estéril (fabricantes, artesanos, comerciantes, profesionales y aristócratas); ellos consideraban, que la llamada clase estéril vivía a costa del trabajo de las clases productoras.

Fundamentalmente, los fisiócratas argumentaban que la agricultura, la minería y la pesca eran las actividades más productivas generadoras de riqueza, de la cual se sostenían las demás clases sociales, sobre todo, porque sostenían que tanto el trabajo asalariado como la agricultura eran la única fuente del trabajo productivo. A diferencia de los mercantilistas, los fisiócratas consideraban que la riqueza de una nación dependía de su capacidad de producción y no de la acumulación de riqueza o de las ganancias obtenidas del comercio internacional, como sostenían los mercantilistas. (Ferguson, 2013).

2.2. La ventaja comparativa de Adam Smith

Para Adam Smith la verdadera fuente de la riqueza se halla en la actividad humana, más que en las actividades extractivas, tal como suponían los fisiócratas. (Ferguson, 2013).

Smith, (1983, p.50) consideraba que la *productividad*, la destreza y la pericia de los trabajadores de la industria dependían directamente de la división del trabajo; pues “por su naturaleza, la agricultura no admitía tantas subdivisiones del trabajo, por lo que ante la imposibilidad de hacer una separación tan entera en los diferentes ramos de labor, difícilmente podían concordar con los progresos que se hacen en las manufacturas”.

Según Ferguson (2013, p.66), Smith consideraba que en toda sociedad civilizada había tres grandes clases sociales perceptores de ingresos, a saber: “los obreros, que reciben salarios; los terratenientes, que reciben renta; y los capitalistas que reciben utilidades o ganancias”.

Smith (1983, p.82) planteaba que “el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla segura, o cierto precio, con el que debemos comprar y medir los valores diferentes de las mercaderías entre sí en todo tiempo y lugar”.

Por eso, a medida que el trabajo se vuelve más productivo, la capacidad de satisfacer un mayor número de necesidades dependerá de la cantidad de bienes producidos en menor tiempo. Y esto dependerá, según Smith, (1983, p.51), de tres diferentes circunstancias: “de la mayor destreza de cada operario particular, del ahorro de aquel tiempo que comúnmente se pierde en pasar de una operación a otra de distinta especie y, por último, de la intervención de un número grande de máquinas que facilitan y abrevian el trabajo, habilitando a un hombre para hacer la labor de muchos”.

Pero esta división del trabajo que traía tantas ventajas a la sociedad, no era vista por Smith (1983) como consecuencia de una premeditación humana, sino más bien como una consecuencia lenta, gradual y genial del hombre, que tiene por objeto la utilidad y la propensión a negociar, cambiar o permutar una cosa por otra. Consideraba que “los genios y talentos más desemejantes eran de alguna utilidad recíproca, pues las producciones diferentes de sus talentos respectivos venían a reunirse, por medio de la disposición permutativa, en un fondo común de donde cada uno puede sacar aquella porción que le haga falta de la producción ajena”. (Smith, 1983, p. 59).

De tal modo que “como el hombre vive con la permuta o viene a ser de cierto modo mercader, toda la sociedad actúa como una compañía mercante o comercial”. (Smith, 1983, p 66).

Smith es el principal exponente de la economía política clásica e impulsor del liberalismo económico, el cual se fundamenta en: la libertad personal, la propiedad privada (defendida sobre la base de que asegura la utilización más deseable de la riqueza), la iniciativa y el control individual de empresa. (Ferguson, 2013).

En resumen, Smith (1983), consideraba que tanto los individuos como las naciones obtendrían ventajas comparativas de sus diferencias, ya fuera por la especialización en la parte laboral o en la parte productiva, lo cual les permitía proveerse de aquellos bienes que les fuera más difícil o costoso producir, aprovechando el valor relativo o permutable de las cosas. Su teoría se basaba en el principio de la *ventaja comparativa absoluta*, por lo que consideraba que el trabajo era la medida real del valor permutable de todas las mercancías.

Adam Smith es reconocido como quien estableció formalmente los antiquísimos principios fundamentales de la industrialización: estandarización, especialización y división del trabajo, que son la base de la productividad y la competitividad en la industria (Heitman, 2020)

2.3. La teoría del valor trabajo en David Ricardo

En la teoría económica clásica, el principio de la ventaja comparativa es uno de los conceptos más significativos. “Es un principio fundamental de la tesis que indica que, en todo momento, todos los participantes se pueden beneficiar del comercio voluntario y la cooperación”. (Corvo, s/f).

Por ello, el creador de la *teoría de la ventaja comparativa relativa*, el economista del siglo XIX, David Ricardo, afirmaba que un país aumenta su crecimiento económico al enfocarse en la industria en la que tenga la ventaja comparativa más sustancial. (Corvo, s/f).

Sin dejar de lado las importantes aportaciones sobre la teoría de la ventaja comparativa de Adam Smith, David Ricardo consideraba que las ganancias en el comercio internacional provenían no de las ventajas comparativas absolutas sino de las ventajas comparativas relativas. Esto es, que el país que obtendrá más ganancias del comercio no es el que cuente con mayor abundancia de recursos naturales, sino el que produzca la misma cantidad de mercancías en menor tiempo.

Por eso, se dice que la gran aportación, tanto de Adam Smith como de David Ricardo, es que conceden gran importancia a la interacción voluntaria de la división internacional del trabajo, bajo el principio de que los países deberían especializarse en lo que sean más eficientes y luego intercambiar esos productos, pues en ese casos el intercambio beneficiará a las personas en ambos países. (Rothbard, 2012).

Mientras Adam Smith consideraba que un individuo o un país era más rico en proporción a la cantidad de mercancías que podía obtener con el valor del producto de su trabajo; David Ricardo consideraba que “el valor de las cosas no solamente era afectado por el trabajo aplicado inmediatamente a las mismas, sino también por el empleado en la producción de los útiles, herramientas y edificios que sirven de ayuda a ese trabajo” (Ricardo, 1985, p. 30).

En ese sentido, Ricardo (1985, p.125) planteaba que el valor difiere, esencialmente de la riqueza, ya que depende no de la abundancia de la producción, sino de que ésta sea difícil o fácil; por eso argumentaba que un operario en las manufacturas siempre produciría el mismo valor, pero no la misma riqueza; pues “por medio de la intervención de maquinaria, de la introducción de mejoras, de una división del trabajo o el descubrimientos de nuevos mercados, en los que puedan efectuarse transacciones más ventajosas”. El mismo autor plantea que si dos países poseen exactamente la misma cantidad de todos los artículos de primera necesidad y de comodidad porque son igualmente ricos; el valor de sus riquezas respectivas dependerá de la relativa facilidad o dificultad con que aquellos bienes o servicios sean producidos.

En síntesis, podemos decir que el análisis sobre la ventaja comparativa de David Ricardo, a diferencia de Adam Smith, se centra fundamentalmente no en las ganancias que se obtienen en el intercambio o

en la permuta de mercancías entre individuos, sino entre países y la relatividad de costos que les permiten obtener ganancias en el intercambio y en el comercio internacional.

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 (tesis que fue rebatida posteriormente por Carlos Marx, quien sostenía que no era el trabajo empleado sino el trabajo socialmente necesario para producir los bienes).

El planteamiento de Ricardo (1985) 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.

De alguna u otra manera, los economistas clásicos, entre ellos David Ricardo, orientaron sus conocimientos a explicar el origen de la riqueza, la productividad y la distribución del ingreso en función de la aportación o el esfuerzo de las clases productoras. De ahí que Ricardo (1985) señalara que un gran país industrial está particularmente expuesto a reveses y contingencias temporales, producidos por la transferencia del capital de un empleo, puesto que las demandas de productos agrícolas son uniformes; no están sujetas a la influencia de la moda, del prejuicio o del capricho del consumidor. Lo cual no ocurría con las manufacturas, pues “la demanda de un artículo cualquiera está sujeto no solamente a las necesidades, sino a los gustos y caprichos de los compradores. Un nuevo impuesto puede también destruir las ventajas relativas que un país posea en la manufactura de un artículo determinado; o bien los efectos de la guerra pueden aumentar el flete y el seguro sobre su transporte en tal forma que no pueda ya competir con las manufacturas nacionales del país al cual era antes exportada” (Ricardo, 1985, p. 119).

La época en que Adam Smith y David Ricardo analizan el origen de la riqueza y el intercambio económico, corresponde al despegue de la era industrial, por lo que es la industria manufacturera y, en particular, los dueños del capital quienes se van a ver favorecidos por el análisis económico, atribuyendo a la clase capitalista el derecho a obtener una ganancia o un beneficio como recompensa a su sacrificio.

2.4. Importancia de la medición del PIB en el análisis de la distribución del ingreso.

Durante la época de la gran depresión Simón Kuznets desarrolló en 1934 un instrumento para medir el producto o la renta nacional, conocida como PIB o Producto Interno Bruto, el cual fue presentado como la primera medida del ingreso, de la creación de riqueza, de una economía.

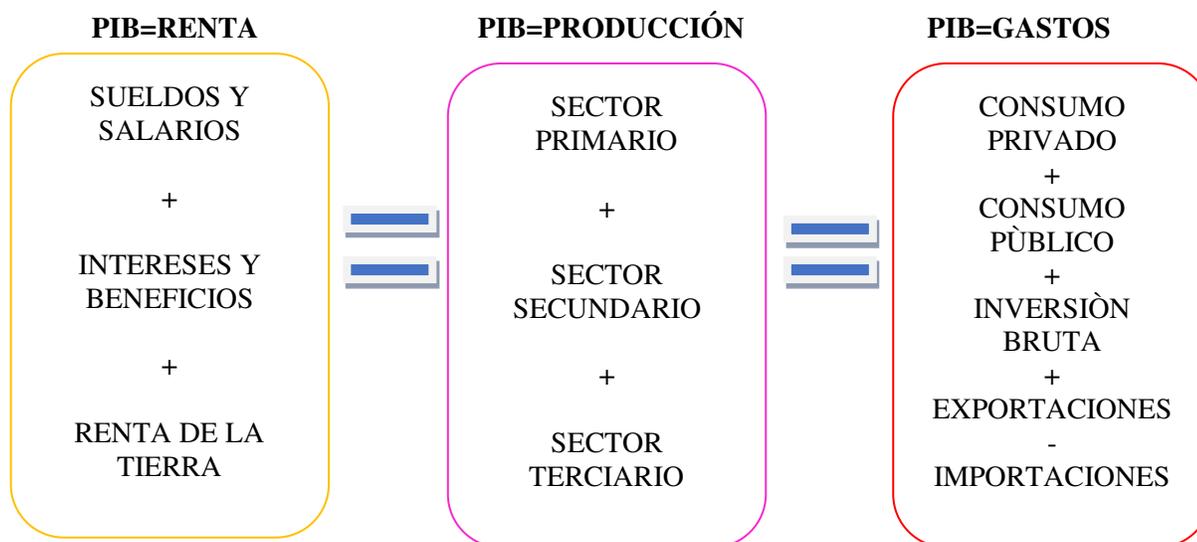
Este indicador, según Kuznets (2020), contempla dos cuestiones esenciales en la economía; por un lado el valor total de la producción y el otro, la referencia total de la actividad económica, es decir toda la cantidad de dinero que se mueve en una economía. En sí el **PIB** representa la suma de los valores de mercado de todos los servicios y bienes finales de la economía, los cuales muestran cada uno de ellos su capacidad dentro del país.

En la actualidad hay quienes piensan que el PIB puede ser un indicador poco confiable para medir el desempeño macroeconómico o el desarrollo económico de un país. Pues de hecho, recientemente, el premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, abogó por sustituir el PIB por un mejor indicador de la salud económica de un país (Stiglitz, 2020).

La realidad es que este indicador puede servirnos de guía para diseñar las estrategias de política económica que deberán instrumentar quienes se encargan del gobierno. Especialmente, porque el cálculo del PIB nos permite medir el comportamiento del Consumo, la Inversión, el Gasto Público y el Comercio Exterior de forma anual o trimestral. Sobre todo, porque el PIB puede ser medido por el lado de la Renta, la Producción o el Gasto, tal como se puede observar en la siguiente figura.

Figura 1

Tres maneras de estimación del PIB.



Nota: Elaboración propia

Se puede decir que cuando medimos el PIB por el lado de la Renta, podemos apreciar qué sector de la producción es el que está generando más ingresos en relación con el grado de desarrollo económico nacional. De igual manera, se puede apreciar relativamente el sector más dinámico en la generación

de valor o de riqueza cuando medimos la Producción nacional por sectores económicos. También, cuando medimos el PIB por el lado del Gasto, podemos apreciar el sector más dinámico en relación con su nivel de consumo o demanda.

En particular la política de Gasto nos permite apreciar relativamente la base real sobre la que sustenta el crecimiento o el ingreso nacional. Sobre todo, porque ésta va enfocada a estimular el consumo interno, la generación de empleos en sectores estratégicos, el apoyo a las micro y empresas familiares y la realización de grandes obras de infraestructura que impacten la generación de empleos en el largo plazo y que permita mejorar los niveles de ingreso, productividad y competitividad de la economía.

Se puede decir que este instrumento nos permite medir uno de los principales componentes del PIB, como lo es el Consumo, el cual representa cerca del 70% del conjunto de los principales indicadores macroeconómicos. Por eso, el PIB nos permite conocer no sólo el sector productivo que genera mayor valor o riqueza, sino también el grado de concentración de esta riqueza a nivel nacional.

Desafortunadamente, cuando medimos el PIB por el lado del Gasto, su comportamiento no refleja necesariamente la situación de la economía real, pues muchas veces el consumo o el gasto tiene que ver más con el grado de endeudamiento o con ingresos difícilmente comprobables, sobre todo cuando éstos provienen de actividades ilícitas.

3. La ventaja competitiva y la distribución del ingreso en la era del conocimiento

3.1 La teoría de la ventaja competitiva

Es a partir de 1980 cuando comienza introducirse el concepto de *ventaja competitiva*, el cual fue desarrollado fundamentalmente por Michael Porter, con el objeto de solucionar los problemas a los que se enfrentaba la teoría de la ventaja comparativa. Sobre todo, porque que el aconsejar a los países a especializarse en el producto o servicio donde tuvieran ventaja comparativa o absoluta, podría relegar a algunos de éstos a especializarse en la producción del sector primario, entrando en una espiral de bajos salarios y poca generación de riqueza. (Sevilla, 2016).

Y es que 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, con nuevos perfiles profesionales, habilidades y destrezas que 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 la actualidad, en las sociedades modernas o avanzadas la educación, la formación profesional, la cualificación y el conocimiento, nos permite ser más competitivos y obtener ventajas frente a quienes realizan tareas rutinarias o físicas en sectores tradicionales de la economía. Se estima

que en la actualidad los trabajadores del conocimiento representan más de la mitad de la fuerza laboral en los países desarrollados (Heitman, 2020).

Así pues, la competitividad 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, p.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”.

Por eso, el tema de la competitividad ha sido el eje central sobre la que descansan tanto las viejas como las nuevas teorías del comercio internacional. Tanto los economistas clásicos como los nuevos teóricos de la competitividad insisten en la importancia de mejorar no sólo los procesos productivos o las condiciones físicas e institucionales sino también la formación y la cualificación del capital humano, pues está demostrado que el sector que genera la mayor aportación al PIB en casi todos los países avanzados tiene que ver con los trabajadores del conocimiento.

Hasta ahora, la mayoría de estas teorías buscan explicar algunos de los factores que influyen en el mejoramiento de la productividad y la competitividad internacional, así como las causas que permiten obtener mayores ganancias o ingresos a las personas, las empresas o a unos países frente a otros en el contexto del comercio internacional.

Según Buendía (2013), Porter sostenía que la prosperidad nacional no se hereda, sino que es creada por las oportunidades que brinda un país a sus empresas, porque éstas son las únicas responsables de crear ventaja competitiva a través de actos de innovación. 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 particular, la obra principal de Porter (1991) sobre la teoría de “la ventaja competitiva de las naciones” apareció a principios de la década de 1990, la cual ha servido de base para el análisis de los factores económicos, sociales, tecnológicos e institucionales que determinan dicha ventaja.

Según Sevilla (2016) la aportación principal de Porter es que plantea que son las estrategias genéricas las que permiten a las empresas alcanzar mayores ventajas competitivas, entre las que se pueden destacar las siguientes:

- **Liderazgo en costes:** En este caso se compite por tener unos costes más bajos. El ejemplo más significativo son todas las compañías aéreas de bajo coste o low cost.
- **Diferenciación de producto:** En este caso el precio de venta del producto será más elevado, compitiendo con un producto de mayor calidad. Por ejemplo, Apple ha conseguido que su público asocie su marca con equipos de alto rendimiento y con el diseño más avanzado.

- **Segmentación de mercado:** Aunque no es considerada una ventaja competitiva más, es mencionada como un factor fundamental. Ya que utiliza una de las otras dos ventajas competitivas pero en un ámbito más reducido del mercado, industria o país. En general, la teoría de la ventaja competitiva propone estrategias que tengan una posición beneficiosa de una empresa ante su competencia siendo del mismo rubro, 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 dichas ventajas.

Por ello, *la Teoría de recursos y capacidades (2012)*, plantea que las organizaciones son diferentes entre sí en función de los recursos y capacidades que poseen en un momento determinado, así como por las diferentes características de la misma y que dichos recursos y capacidades no estén disponibles para todas las empresas en las mismas condiciones. En ese sentido, esta teoría nos permite encaminar el análisis interno hacia los aspectos más relevantes del interior social de la organización, en relación con el análisis externo realizado y como base para el planteamiento estratégico general y de recursos humanos. También es una herramienta que permite determinar las fortalezas y debilidades internas de la organización, pues según esta teoría, la única forma de conseguir ventajas competitivas sostenibles a largo plazo es a través del **desarrollo de capacidades distintivas**.

3.2. La nueva economía en la era del conocimiento

Dice Heitman, (2020) que fue en 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 el decenio de 1990 cuando estos conceptos se profundizaron en una serie de estudios detallados publicados por investigadores como Robin Mansell o Nico Stehr. Esta noción, surge casi en la misma época que los conceptos de sociedades del aprendizaje y de educación para todos. (Unesco, 2005).

Pero 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, hasta ahora, 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). Pues se debe entender que, así como hemos transitado de la era agrícola a la era industrial, ahora hemos entrado de lleno a la era del conocimiento, lo que se ha convertido en un rasgo que distingue a las sociedades industriales de las sociedades de servicios.

De hecho, a principios de la década de los noventa, apareció un libro titulado *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, de Robert Reich, quien en esa época era Ministro de Trabajo de Hill Clinton. En este trabajo Reich (1993) anticipaba que en el siglo XXI no habría ni productos nacionales, tecnologías nacionales, industrias nacionales, ni siquiera economías nacionales.

Reich (1993), planteaba que las firmas que sobrevivirían en el futuro serían aquellas 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.

Ya algunos economistas como Krugman y Obstfeld (1994), haciendo referencia a la teoría de la geografía económica a principios de la de la década de 1990, observaban que la disparidad inicial en el grado de desarrollo industrial entre países pobres y ricos se daba mediante un procesos de causación acumulativa, en la que los empresarios tendían 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.

Por eso Reich (1993) insistía en que la competencia entre quienes producen “bienes de alto volumen” y las empresas pujantes de las naciones desarrolladas se han desplazado hacia otro objetivo, como la “producción de alto valor”, y lo han hecho sobre la base de productos y servicios especialmente adaptados. Para Reich (1993), el nivel de ingresos, tanto entre países como entre individuos dependerá de la actividad que desempeñen globalmente; puesto que los individuos con mayor preparación o los países con mejor desempeño tecnológico tendrán mayor ventaja frente a los más rezagados.

En ese sentido, la nueva barrera de accesos a los mercados no es 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.

Y 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.

De hecho, por eso, según Reich (1993), países como India, que se ha destacado por la elaboración de software, ha ingresado al comercio mundial aprovechando su gran cantidad de técnicos que dominan el inglés, que elaboran programas de rutina a bajo precio, se ha convertido en un gran atractivo para las redes mundiales que requieren de estos servicios.

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 entre los primeros. 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).

Es lo que Heitman (2020) ha definido como la paradoja de la productividad en la era del conocimiento; ya que para que el trabajo del conocimiento pueda llegar a ser más productivo se requiere de la estandarización, especialización y división del trabajo, al igual que se hizo con la actividades laborales durante el proceso de industrialización.

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

Estas diferencias tienen que ver con la existencia de trabajadores que desempeñan distintas tareas o servicios; entre los que destacan quienes realizan servicios rutinarios de producción, servicios en personas y servicios simbólico-analíticos. Los primeros son los trabajadores de ‘tropa de infantería’, que realizan labores rutinarias en empresas de alto volumen; los que realizan servicios en persona, consideradas tareas simples y repetitivas que no requieren demasiada formación y; la tercera categoría, que incluye expertos en intermediación estratégica, identificación y resolución de problemas(científicos, ingenieros, proyectistas, ingenieros de sistemas, ingenieros de sonido, biotecnólogos, banqueros, analistas de sistemas, guionistas, expertos en publicidad, marketing y, 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, p.181).

En resumidas cuentas, podemos decir que tanto los países que han alcanzado un mayor grado de desarrollo tecnológico, así como los individuos con mayor nivel de cualificación en cualquier parte del mundo, son quienes tienen los mayores ingresos y, junto con ello, mejores condiciones de vida. Por eso el conocimiento, en la era de la información, es un factor fundamental para la prosperidad de una nación y la de sus propios ciudadanos.

Conclusiones

Después de un breve recorrido histórico sobre el análisis clásico y las nuevas teorías sobre los factores que determinan la productividad y la competitividad, tanto entre individuos como entre naciones; podemos decir que en cada etapa del desarrollo económico cada clase social ha obtenido mayores beneficios en función de su aportación a la producción o la generación de riqueza. Según las distintas interpretaciones teóricas, tanto la división del trabajo, como el mejoramiento de las condiciones de la producción contribuyen a mejorar el nivel de productividad y competitividad, así como a la obtención de ganancias o beneficios, tanto entre individuos como entre naciones.

De hecho, está demostrado que la especialización, la innovación y las mejoras tecnológicas, así como la educación y la cualificación de los recursos humanos son fundamentales para el mejoramiento de las ventajas competitivas, lo que significa mayor acceso a los mercados y mejores posibilidades ingresos.

Aunque una manera de medir el nivel de desarrollo económico o la distribución de la renta entre sectores o entre los factores de la producción es a través del PIB; éste instrumento no necesariamente nos permite apreciar la aportación real de las distintas clases sociales a la generación de la riqueza nacional y su distribución.

Como es natural, un país con menor nivel de desarrollo mostrará una mayor concentración de su producción en el sector primario; de la misma manera, una economía industrial o medianamente industrializada concentrará sus mayores ingresos en el sector secundario o entre los trabajadores asalariados o rutinarios. Una situación relativamente diferente se da entre países que han entrado de

lleno a la era de los servicios, cuyos ingresos se verán reflejados en el sector terciario de la economía o el sector de servicios.

Si bien el PIB es un instrumento de análisis que nos permite evaluar el grado de desarrollo de un país por el lado de la renta o el producto; su medición por el lado del gasto o el consumo puede generar alguna distorsión, en tanto que el gasto público, el consumo o la inversión pueden tener su origen en el endeudamiento o en dinero de procedencia ilícita.

Por eso, hay que considerar que en la actualidad el PIB, como instrumento de medición no refleja fielmente la capacidad económica, la eficiencia, el grado de desarrollo o los niveles de producción real de los sectores económicos de un país.

En particular, porque actualmente los ingresos del sector terciario en las economías avanzadas provienen de la especulación financiera o de actividades intangibles que aportan poco valor real a la economía.

Por esa razón, es recomendable hacer una medición del producto nacional o generación de de ingresos partir de la medición de la calidad de vida, del acceso a la educación, a la salud, a los servicios públicos y el grado de felicidad de los ciudadanos; mas que medir el PIB de manera cuantitativa, sobre todo porque las economías modernas siguen siendo competitivas no por la eficiencia en la producción real sino por el acceso a la sustracción de riqueza por el intercambio de bienes tangibles por servicios, sean éstos financieros, digitales, informáticos u otros intangibles.

Sobre todo porque, tal como lo señalaba Smith (1983, p.82), “el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla segura, o cierto precio, con el que debemos comprar y medir los valores diferentes de las mercaderías entre si en todo tiempo y lugar”.

Por eso independientemente del enfoque, la interpretación teórica o la medición sobre la clase que más aporta al PIB, la realidad es que la producción de bienes tangibles o materiales, son el verdadero valor de intercambio, sea entre países con mismo nivel de desarrollo o medianamente industrializados; lo demás puede ser interpretado como una forma de sustracción de riqueza en el nivel de los intercambios entre países o entre un sector y otro de la economía.

Referencias

- Anzil, F. (2021). Teoría de la organización industrial. *Zona Económica*.
<https://www.zonaeconomica.com/enfoques-teoria-economica/organizacion-industrial>.
- Buendía, A. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis Económico*, 69, vol. XXVIII. Tercer Cuatrimestre.
- Corvo, H. (s/f). *Ventaja Comparativa: teoría de David Ricardo*,
<https://www.lifeder.com/ventaja-comparativa/>
- Etxezarreta, M. (2018). *¿Para qué sirve realmente...? la economía*. Editorial Paidós.
- Ferguson, J. (2013). *Historia de la Economía*. Fondo de Cultura Económica.
- Heitman, W. (2020). *La paradoja de la productividad en la era del conocimiento*. Editorial Mc Graw Hill.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (1994). *Economía internacional. Teoría y política*. Editorial Mc Graw Hill.
- Kuznets, S. (2020). *El PIB como indicador económico ¿Cuándo se empezó a utilizar?*.
<https://www.unotv.com/noticias/porta/negocios/detalle/pib-como-indicador-conómico-cuando-se-empezo-a-utilizar-858030>.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Editorial Vergara.
- Reich, R. (1993). *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Editorial Vergara,
- Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política y tributación (selección)*. Biblioteca de Economía. Ediciones Orbis, S.A.
- Rothbard, M. (2012). La Ley Ricardiana de la ventaja comparativa. *Mises daily articles*.
<https://www.mises.org/es/library/la-ley-ricardiana-de-la-ventaja-comparativa>
- Sevilla, A. (2016). Ventaja competitiva. *Economipedia.com*.
<https://economipedia.com/definiciones/ventaja-competitiva.html>
- Smith, A. (1983). *La riqueza de las Naciones*. Tomo I. Biblioteca de Economía. Ediciones Orbis, S.A.
- Stiglitz, J. (2020). *El Nobel de Economía Joseph Stiglitz aboga por abandonar el PIB*.
<https://www.unot.com/noticias/porta/internacional/detalle/el-nobel-de-economía-joseph-stiglitz-aboga-por-abandonar-el-pib/685351> .

Teoría de recursos y capacidades (2012).

http://descuadrando.com/Teor%C3%ADa_de_recursos_y_capacidades.

UNESCO, (2005). *Informe mundial de la UNESCO. Hacia las sociedades del conocimiento*. ONU. Ediciones UNESCO. http://www.lacult.unesco.org/docc/2005_hacia_las_sociedades_del_conocimiento.