

## Lección 20: Aahhhh... ¿cómo puedo vender afuera de mi país?

Autor: Elder Flores Durán

Palabras: 3580

### Índice

Comercio internacional

    Ventaja comparativa y ventaja competitiva

    La fijación de la paridad o tipo de cambio

La condición necesaria para que una transacción entre dos países sea de beneficio mutuo

El objeto de exportar es importar

    El objeto de producir es hacerse de un medio indirecto de pago

Las diferentes relaciones de precios relativos

La oportunidad de intercambio

    ¿Cuándo surge la oportunidad de intercambiar?

    El surgimiento de una oportunidad

La pérdida al impedir el libre comercio

    El comercio libre libera recursos y todos se benefician

    Obstáculos al libre comercio

Comparando con y sin libre comercio

El intercambio

Los empleos que se pierden y nunca se ven...

El libre intercambio libera recursos

Condiciones para que se dé el intercambio

El cálculo del comercio internacional

Glosario

Referencias

Muchas veces, tendemos a pensar ¿qué puedo hacer para vender algo? No se te ha ocurrido que ¿podrías vender tus productos o servicios afuera de las fronteras de Guatemala? Si no es nada ambicioso e imaginativo lo que te planteo, simplemente es que puedas llegar a competir con todo el mundo, con una calidad que puede llegar a ser de la mejor manera. Esta lección tiene como objetivo que tu puedas arribar a contestar la pregunta ¿cómo puedo vender afuera del país?

### Comercio Internacional

#### Ventaja comparativa y ventaja competitiva

A las diferencias de productividad también se les denomina **ventaja comparativa**, la cual no debe confundirse con **ventaja competitiva**. La primera es una comparación de ventajas competitivas.

Las personas se dedican a aquello donde su grado de deficiencia es menor comparado con los demás. A ese grado de diferencia en productividad (o eficiencia) se le llama **Ventaja Comparativa**.

Si tu eres bueno para jugar futbol, tu ventaja comparativa en relación con otra persona que sea buena para jugar basketbol, es que uno se va a especializar y a perfeccionar en esa área y el otro en la que él es mejor.

### **Diferencia entre ventaja comparativa y ventaja competitiva**

La ventaja comparativa es aquella ventaja que goza un país o estado sobre otro, en cuanto al costo de producir algún producto. Por lo general, es una ventaja natural del país, es decir, no ha hecho nada en extraordinario para obtener esta ventaja.

Por ejemplo en nuestro caso, tenemos abundantes recursos naturales, pero lamentablemente no le sacamos raja como quisiéramos, por lo que nuestra ventaja comparativa no está siendo explotada o aprovechada de la mejor manera.

La ventaja comparativa se da cuando un país o una organización produce en comparación con otro, mejor y menor costo. Por ejemplo, el café que se produce en Guatemala se realiza a menor costo en comparación a producirse en otro país con la misma calidad de grano.

La ventaja competitiva es cuando una compañía le “agrega valor” al producto, lo cual hace que tenga una ventaja en comparación a las demás compañías competidoras. Esto se hace a través de un trabajo desarrollado para conseguir la ventaja competitiva.

Como por ejemplo al detergente le ponen ahora “con chispitas azules” ya que su producto es superior en calidad, comparándolo con otros detergentes sin “chispitas”.

La idea de una ventaja competitiva, para que sea efectiva debe ser difícil de igualar, sostenida en el tiempo, única y superior a la competencia.

Las ventajas competitivas más conocidas son la diferenciación de los productos y la de liderazgo de costos. La primera se trata de vender poco (productos exclusivos) y con un alto precio, mientras que la segunda se centra en vender más barato que la competencia pero a grandes cantidades.

### **La fijación de la paridad o tipo de cambio**

Cómo en el mercado se llega a determinar la paridad espontáneamente y como resultado del libre actuar de las personas, que son motivadas por el interés propio y guiadas por los precios relativos que confrontan.

Lo importante es que **la paridad** o tipo de cambio de un país (en términos de otro país) es determinado espontáneamente, guiados por los precios relativos en cada país.

### **Condición necesaria para que una transacción entre “dos países” sea de beneficio mutuo**

Para que una transacción de mercado entre "dos países" sea de beneficio mutuo, la única condición económica necesaria es que las estructuras de precios relativos en los dos países sean distintas.

En la medida que la diferencia de productividad comparada entre la diversidad de bienes sea distinta, la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo se dará. Y, puesto que es imposible que se puedan dar dos estructuras de precios relativos iguales, las oportunidades siempre existirán.

Si todas las ventajas competitivas de un país fueran exactamente iguales, no se podría llevar a cabo intercambio alguno que rindiera beneficio mutuo.

Es precisamente la *diferencia* entre ventajas la que hace posible el comercio.

### **Japonia y Latinia**

Definir y comparar las respectivas productividades:

<b>JAPONIA</b>		<b>LATINIA</b>	
<b>PRODUCTO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>HORAS - HOMBRE</b>	<b>HORAS - HOMBRE</b>
<b>1 Radio</b>	<b>1</b>	<b>1 Radio</b>	<b>4</b>
<b>1 TV</b>	<b>4</b>	<b>1 TV</b>	<b>8</b>

En términos de horas-hombre, Japonia tiene una ventaja competitiva en ambas actividades. Habrá una multitud de diferencias en costos y en precios relativos de un país a otro. En este ejemplo, la relación de las ventajas de Japonia en la fabricación de radios es de 1 a 4 y en la fabricación de TV's es de 1 a 2. La ventaja comparativa es, en nuestro caso también de 2:1

La **ventaja comparativa** es el grado de diferencia en productividad y, en este caso, es de 2:1 ya que es dos veces más productivo en hacer radios que en hacer TV's.

### **El objeto de exportar es importar**

La razón por la cual la moneda extranjera puede venderse en el mercado local es porque se quiere importar de los países en donde se usa esa moneda. Si nadie desea importar, el exportador no podría recobrar el dinero local que gastó en producir. Producimos lo que hacemos mejor y lo intercambiamos por lo que necesitamos.

### **El objeto de producir es hacerse de un medio indirecto de pago**

Ejemplo, si en nuestro país queremos más maíz, ¿qué debemos sembrar: algodón o maíz? La respuesta, claro está, es que si con el algodón que vendamos podemos comprar más maíz que el que podemos producir con los mismos recursos, entonces debemos **sembrar** algodón para **obtener** más maíz.

### **Las diferentes relaciones de precios relativos**

El mercado es coordinado por el sistema de precios, el cual incluye, el precio del "**cambio extranjero**" (de las monedas extranjeras). Es crucial notar que son las **diferentes relaciones** de precios relativos en cada país, las que indican a las personas lo que deben y lo que no deben hacer. No es el nivel de precios el determinante, sino que la **diferencia en las relaciones de los precios**.

Las **diferencias en las relaciones de los precios** es lo que determina qué es lo que cada quien debe realizar. En un país resultará más barato hacer algo y en otro país será otra cosa.

**Tipo de Cambio** El precio de una moneda en términos de otra.

Se determina la inversión para producir de un país a otro. Las ventajas comparativas se reflejan en las relaciones de los precios determinando el accionar de cada productor.

### **Las diferentes relaciones entre precios**

Las diferentes relaciones entre precios se expresan en términos de diferente productividad por hora-hombre. Actualmente, las personas reaccionan a las relaciones entre precios.

Asumiendo que los precios que reflejan la productividad en cada país son los siguientes:

<b>JAPONIA</b>		<b>LATINIA</b>	
<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>
<b>Radio</b>	<b>24,000 yenes c.u</b>	<b>Radio</b>	<b>600 pesos c.u</b>

TV	96,000 yenes c.u.	TV	1,200 pesos c.u.
----	-------------------	----	------------------

En Japonia, con 960,000 yenes, un japonés puede comprar, por ejemplo, la siguiente "canasta" de bienes:

$$\begin{aligned}
 &20 \text{ radios} \times 24,000 \text{ yenes c.u.} = 480,000 \text{ yenes} \\
 &5 \text{ TV's} \times 96,000 \text{ yenes c.u.} = 480,000 \text{ yenes} \\
 \hline
 &\text{"canasta"} = 960,000 \text{ yenes}
 \end{aligned}$$

El latino puede comprar la misma "canasta" en Latinia por 18,000 pesos:

$$\begin{aligned}
 &20 \text{ radios} \times 600 \text{ pesos c.u.} = 12,000 \text{ pesos} \\
 &5 \text{ TV's} \times 1,200 \text{ pesos c.u.} = 6,000 \text{ pesos} \\
 \hline
 &\text{"canasta"} = 18,000 \text{ pesos}
 \end{aligned}$$

### La oportunidad de intercambio

Obviamente, si el libre comercio no está prohibido, el japonés puede comprar una TV por 96,000 yenes o por 1,200 pesos; por lo tanto, si el precio de 1,200 pesos es menor que los 96,000 yenes, él podrá ahorrar dinero en sus TV's. Esto corresponde a un precio (o tasa de cambio) de 80 yenes por un peso. Esto significa que él está en el mercado de pesos si puede conseguirlos por menos de 80 yenes.

De igual manera, el latino puede comprar un radio con 24,000 yenes o 600 pesos. Por lo tanto, si el precio de 24,000 yenes es menor que los 600 pesos, él ahorrará dinero en su compra de radios. Esto corresponde a un precio de 40 yenes por un peso. Esto significa que él está en el mercado de yenes si puede vender sus pesos por más de 40 yenes por un peso, y el japonés está en el mercado si los puede comprar por menos de 80 yenes por peso.

### ¿Cuándo surge la oportunidad de intercambiar?

La **oportunidad de intercambio** surge de la diferencia entre ventajas competitivas de un país y otro.

### El surgimiento de una oportunidad

Aquí surge una oportunidad debido a que la relación de precio de pesos a yenes es diferente para cada producto. La tasa a la cual cada país puede obtener ganancias al

intercambiar yenes por pesos es distinta debido a la diferente relación de precios en cada país.

Por lo tanto, ambos se beneficiarán al comerciar con una tasa de cambio entre esos dos límites, (40 y 80 yenes por peso) digamos con tasa de 60 yenes por un peso.

Entonces en Japonia:

20 radios x 24,000 yenes c.u.	= 480,000 yenes
5 TV's x 1,200 pesos c.u. x 60 Yenes c.u.	= 360,000 yenes
"canasta"	= 840,000 yenes
ahorros:	120,000 yenes

### La pérdida al impedir el libre comercio

Y en Latinia:

20 radios x 24,000 / 60 pesos c.u.	= 8,000 pesos
5 TV's x 1,200 c.u.	= 6,000 pesos
"canasta"	= 14,000 pesos
ahorros:	4,000 pesos

En otras palabras, Japonia perdería 120,000 yenes y Latinia perdería 4,000 pesos en cada canasta al impedírseles el libre comercio.

Al perder las ventajas competitivas, se desaprovecha la oportunidad de obtener algo más barato.

### El comercio libre permite liberar recursos y todos se benefician

El comercio libre, sin obstáculos, permite liberar capital humano y recursos físicos, puesto que los ciudadanos de ambos países pueden ahorrar al comprar sus canastas. Por ello, cada país incrementa su poder de compra .

**Al existir el libre comercio, las personas pueden comprar más (porque han ahorrado) y los recursos naturales y humanos están mejor aprovechados.**

**El libre comercio beneficia a todos** porque libera recursos, ya que cada persona perfecciona su actividad/producto y no invierte en probar diversidad de productos, perdiendo tiempo, oportunidades y recursos.

### Obstáculos al libre comercio

- \_ No permitiendo la división del trabajo
- \_ Con impuestos de importación altos (prohibitivos), tan elevados que anulen el beneficio.

## Comparando con y sin libre comercio

Ahora, hagamos la comparación en base al "precio mundial" en dólares.

Si la relación con el dólar fuese \$1.00 = 5 pesos = 300 yenes (60 yenes todavía igual a 1 peso), los precios internacionales en dólares serían los del país que produce más barato cada producto, convertido a dólares:

Radios 24,000 yenes / 300 = \$ 80.00

TV's 1,200 pesos / 5 = \$240.00

Comparemos ahora la producción de 48 horas-hombre (24 horas-hombre en radios y 24 horas-hombre en TV's) en cada país, con y sin libre comercio.

Sin libre comercio:

### JAPONIA

24 radios (24 horas) x \$ 80 = \$1920

6 TV's (24 horas) x \$240 = \$1440

Total 48 horas = \$3360

### LATINIA

6 radios (24 horas) x \$ 80 = \$ 480

3 TV's (24 horas) x \$240 = \$ 720

Total 48 horas = \$1200

## Con libre comercio, la producción se divide de acuerdo a costos comparativos

Con libre comercio, la producción se distribuiría de acuerdo con los costos comparativos, porque nadie lo impide, así:

### JAPONIA

32 radios (32 horas) x \$ 80 = \$2560

4 TV's (16 horas) x \$240 = \$ 960

Total 48 horas = \$3520

### LATINIA

0 radios ( 0 horas) = \$ 0

6 TV's (48 horas) x \$240 = \$1440

Total 48 horas = \$1440

Ganancia cada 48 horas:

JAPONIA =====> \$160.00

LATINIA =====> \$240.00

Con libre comercio, Latinea abandona donde su desventaja es mayor (radios) y se dedica a hacer TV's únicamente y ambos ahorran.

### **El intercambio**

Japonia puede vender 6 radios a \$80 para obtener \$480. Entonces podrá comprar las dos TV's (\$480) y todavía tener dos radios más que antes (o con \$160).

Latinea compra con el producto de la venta de dos TV's ( $2 \times \$240 = \$480$ ), los 6 radios (\$480) que no fabricó. Termina con una TV más que antes (o con \$240).

### **Se produce al precio marginal**

En cada país, los productores menos eficientes (los marginales) de radios o de TV's son los primeros en cambiar su actividad.

El hecho de no producir radios ni Televisores al precio "promedio" sino solamente al precio marginal (es decir, cada unidad de producción tiene un costo diferente y el "precio promedio" es sólo un dato estadístico), significa que algunos fabricantes de radios y algunos fabricantes de Televisores no podrán competir con el producto importado.

**Precio marginal:** Se refiere al precio de los productores marginales, los menos eficientes, los que están a punto de salirse del mercado, los que están al extremo, al margen, al borde.

Es el precio marginal el que determina quienes continúan dentro del mercado.

### **Los empleos que se pierden y nunca se ven...**

La producción menos provechosa es la marginal, la que debe ser re canalizada en forma diferente. El mismo productor debe incrementar o reducir los recursos utilizados en radios o Televisores para ajustarse a las nuevas condiciones del mercado, transfiriendo recursos de un producto a otro.

El hecho de que los compradores de radios y TV's puedan comprar ahora más de "otros" productos con sus ahorros, crea nuevas oportunidades de inversión y de empleo para satisfacer nuevas demandas. Estos son los empleos que se pierden y nunca se ven, debido a que las tarifas proteccionistas y otras restricciones no permiten que surjan y florezcan esos mercados nuevos.

### **El libre intercambio libera recursos, para otras necesidades, enriqueciendo a los participantes**

Las importaciones más baratas han liberado recursos para satisfacer otras necesidades que no pueden satisfacerse a menos que esas importaciones se realicen.

Ambos participantes se enriquecen/se benefician con el intercambio, de lo contrario, no se daría.

Finalmente, conviene enfatizar que para cumplir el enunciado de la Ley de Asociación, no es necesario suponer competencia perfecta (nunca se dará), ningún supuesto ideal, pues la única condición necesaria para que se facilite la oportunidad de intercambio con beneficio mutuo es la escala de valores de las personas, o que los precios de un país, guarden una relación entre sí, distinta de la relación que los precios en otro país guardan.

#### **Condiciones para que se dé el intercambio**

- \_ Suficiente y oportuna información
- \_ Medios de transporte satisfactorios
- \_ Ausencia de obstáculos institucionales que lo impidan.

En el mercado no intervenido, la paridad tiende a establecerse al nivel que optimice la productividad del conjunto y el "pleno" empleo de las personas y de los demás recursos.

En el mercado libre, los precios se establecen donde se optimice la productividad de todos.

El intercambio se da donde es más barato producir, por eso es que las fábricas se van de Guatemala. Ya que los productores han encontrado que es mejor producir en otros países.

El costo de mano de obra no es el más importante, es el costo de la inseguridad.

#### **Pleno empleo**

"**Pleno empleo**": En pleno empleo un concepto económico que hace referencia a la situación en la cual todos los ciudadanos en edad laboral productiva -población activa-, y que desean hacerlo, tienen trabajo. En otras palabras, es aquella situación en la que la demanda de trabajo es igual a la oferta, al nivel dado de los salarios reales.

Según dicha definición, el desempleo, en una situación de pleno empleo, sería "0". En la práctica, se considera que existe "pleno empleo" aun existiendo cierta tasa baja de desempleo que respondería a un nivel de desempleados en proceso de cambio de un trabajo a otro -desempleo friccional- y a un porcentaje de personas desempleadas que en un momento dado no desean un empleo concreto ya que no satisface sus expectativas laborales o personales.<sup>2</sup> Todas esas personas pueden -o no- figurar como registrados para cobrar el seguro de desempleo y pueden -o no- ser consideradas a la hora de establecer si una economía en particular está en una situación de pleno empleo.

**La ganancia mutua producto del intercambio se puede perder fácilmente**

Los beneficios del libre comercio y la ganancia mutua derivada del intercambio pueden anularse con facilidad debido a la intervención estatal en el mercado ya sea por restricciones o bien al establecer un impuesto de importación o de exportación (arancel) de igual o mayor monto que el beneficio esperado, también asignando un precio oficial a la moneda extranjera. Por ejemplo, obligando a los latinos a comprar sus yenes por más de 80 pesos, a nadie le interesaría importar radios. En este caso ambos, Japonia y Latinia, pierden el beneficio de explotar sus ventajas comparativas.

### **Efectos en la paridad y en los flujos debido a cambios**

Por cambios en condiciones pueden visualizarse efectos en la paridad y en los flujos:

¿Qué pasa, si se da un proceso inflacionario en cualquiera de los dos países?... ¿Cómo afectará el mercado de divisas?..

¿Qué le pasa al país que es importador neto de petróleo ante una crisis petrolera?... ¿Qué pasa si se descubre un nuevo material más barato para hacer las pantallas de los televisores?...

¿Qué pasa si uno de los países descubre petróleo en gran cantidad?..

¿Qué pasa si uno de los países pone obstáculos a las importaciones?...

¿Qué pasa si un país recibe fuerte inyección de ayuda económica del exterior?...etcétera

Un país puede reforzarse con movimientos de capital, remesas familiares, ayuda del exterior, créditos, etc.

### **¿El flujo de comercio puede estar desequilibrado permanentemente?**

El flujo de yenes no puede estar desequilibrado permanentemente, porque normalmente con los mismos yenes recibidos por los TV's se pagan los radios. Si no se venden radios, no se podrán importar TV's, y viceversa. El objeto de exportar es importar.

### **El cálculo del comercio internacional**

En las cuentas nacionales de un país el **comercio internacional** es calculado oficialmente sumando las importaciones y las exportaciones. Si se tratara de sus **cuentas personales**, usando el mismo método, su participación en la economía lo calcularía sumando sus ingresos (sus ventas) mas sus gastos (sus compras), incluyendo en sus compras las acciones, bonos, o abonos a su cuenta de ahorro (compra de activos intangibles) que haya hecho en el período. Su "balanza" siempre estará balanceada, necesariamente, porque de alguna manera tiene que disponer de sus ingresos.

Las importaciones y exportaciones de intangibles, por ejemplo de valores como acciones y títulos de crédito, no entran dentro del rubro "comercio", sino bajo el rubro "flujos de capital".

### **La balanza de pagos de un país**

El **balance de pagos** se compone de

- la **balanza comercial**
  - (exportaciones de bienes - importaciones de bienes),

- la **balanza de servicios**
  - (exportaciones de servicios - importaciones de servicios) y
- **balance de capitales**
  - (ejemplo: inversiones extranjeras en el país - inversiones de nacionales en el extranjero).

La **balanza de pagos** de un país es el registro de transacciones comerciales, de servicios y de capitales de un país durante un período determinado, generalmente un año.

### **Los efectos en la paridad de un ingreso adicional de flujo de capital**

Las reservas siempre están cambiando. Ejemplo: En la época del año cuando se exportan cosechas, las reservas suben. Cuando se eleva la oferta de divisas, su precio tiende a bajar y cuando hay poca oferta tienden a subir. Nunca estarán en equilibrio pero siempre con la tendencia al equilibrio a largo plazo.

Cuando un país recibe dinero por exportaciones, por flujo de capitales o remesas del extranjero, la oferta adicional de moneda extranjera afectará su precio (la paridad), disminuyendo el precio de la moneda extranjera en términos de la moneda local. Consecuentemente, modificará la ventaja comparativa de ambos países, ya que ésta depende de la **paridad**. Su efecto tornará más baratas las importaciones (más rentable importar), y las exportaciones disminuirán al reducirse su rentabilidad en términos de moneda nacional. (También la importación de bienes de capital y de insumos se tornará más barata). Ambos efectos en la rentabilidad relativa entre importar y exportar modifican la asignación de las inversiones internas, tendiendo a optimizarlas acorde con el nuevo patrón de ventajas comparativas.

Cuando hay un ingreso de divisas fuerte, esto afectará su precio (**la paridad**) disminuyendo su precio en términos de la moneda local.

Por lo que no tienes que limitar tus ideas a solamente venderlas aquí en Guatemala, TU tienes el potencial de poder llegar a ser el mejor exportador de los mejores productos a nivel mundial de talla internacional. Lo único que necesitas es encontrar ¿el cómo? Poder hacer tu producto de mejor calidad y de menor costo de producción.

Así que ánimo ¡tu tienes el poder de cambiar tu situación y a tu país!

## **Glosario**

**Arancel.** Es el tributo que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación. El más extendido es el impuesto que se cobra sobre las importaciones, mientras los aranceles sobre las exportaciones son menos corrientes.

**Asignación.** Cantidad de dinero establecido para algún fin.

**Crucial.** Decisivo, fundamental.

**Desequilibrado:** Que carece de equilibrio. No en equilibrio.

**Espontáneamente.** Que se hace de forma voluntaria

**Intangibles.** Que no puede tocarse. Activo que tiene un valor, pero que no puede verse (como patentes o marcas). Calificativo de todo aquello que no tiene una presencia corpórea o física, y que no está destinado por la empresa para su venta.

**Yenes (Yen).** Es la unidad monetaria utilizada en Japón.

**Marginales.** Que están al margen, al borde.

**Mutuo.** Recíproco.

**Paridad.** Relación de una moneda con el patrón monetario internacional vigente.

**Recanalizada.** Buscar nuevos mercados. Reorientar canales de distribución.

**Restricciones.** Reducción, limitación de algo.

**Tarifas.** Lista o catálogo de los precios, derechos o impuestos que se deben pagar por algo.

## Referencias

Martín Krause, Economía para emprendedores, 2004

<http://www.diferencia-entre.com/diferencia-entre-ventaja-competitiva-y-comparativa/>