

TEORÍAS E INSTITUCIONES: COMERCIO E INVERSIÓN

AUTOR: Mariluz Rubio Santana



San Marcos

Teorías e instituciones: comercio e inversión	1
Factores influyentes en el comercio.	4
La teoría de movilidad de los factores económicos	4
La influencia del gobierno en el comercio	5
Cooperación y acuerdos internacionales	6
Entorno financiero mundial.	6
Mercados internacionales de divisas	7
Determinación de los tipos de Cambio	7
Estructura global, estrategia e implementación	8
Selección de un país	9
Exportación e importación	10
Inversión extranjera.	11
Organización de los negocios internacionales	11
Gestión de operaciones internacionales	13
Bibliografía	15

Teorías e instituciones: comercio e inversión



A nivel mundial, en los últimos años, la forma en que se realiza la comercialización de los productos y servicios en cada país ha sido influenciada por la Teoría del comercio internacional. Debido a estos cambios se tuvo la necesidad de realizar la creación de la Organización Mundial del Comercio y de ciertos bloques comerciales, constituidos por las distintas regiones mundiales (BCR). Algunos de los bloques son la Unión Europea y El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Teoría del comercio



- Mercantilismo: se definió en los siglos XVI y XVII. Dicha doctrina menciona que los países deben dar incentivos para fortalecer las exportaciones y, de igual forma, hacer que las importaciones se desincentiven. Una característica fundamental fue la influencia del Estado con respecto a ciertos aspectos económicos. En la actualidad esta doctrina no es bien vista, ya que es muy antigua. Es conocida también como política comercial proteccionista.
- En 1776 surgió la Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith. Explica la razón por la cual la **libertad de comercio** a un país le trae ventajas. Smith argumentaba esta teoría bajo el *laissez-faire* que significaba dejar hacer, dejar pasar (Enciclopedia Británica, s.f.).
- Teoría de la ventaja comparativa: nació por la propuesta de Smith, pero la definió el economista David Ricardo. Esta teoría es la base que en la actualidad soporta el libre comercio sin ningún tipo de restricciones.



Libertad de comercio

El libre comercio es entendido cuando, en un país, el gobierno no desea influenciar la economía poniendo aranceles o cuotas de productos importados o exportados.



Lectura recomendada

Se invita al estudiante a revisar:

Negocios internacionales en un mundo globalizado (pp. 95-107)

Agustín Cue Mancera

Algunas de las ventajas de las anteriores teorías detallan los beneficios que traen al comercio internacional, ya que por lógica el comercio con otras naciones beneficia a ambas partes. La economía en un país puede obtener ciertos beneficios si compra producto interno y, además, si hace un balance y compra productos de otros países. Lo anterior permite que un país se especialice en cierta actividad y de allí obtenga su ganancia. Cuando un país impone barreras para las actividades de importación los productores suelen ser beneficiados, pero los compradores no tienen esta misma ventaja.

Una última teoría que surge es conocida como **Nueva teoría del comercio**, surgió en la década de los 80's, concebida por Paul Krugman. Soporta que en algunos países las empresas líderes desarrollan, de manera mucho más avanzada, una ventaja competitiva que es difícil de superar.

Factores influyentes en el comercio

Se aborda a continuación la Teoría de movilidad de los factores económicos, la influencia del gobierno en el comercio y la cooperación, y los acuerdos internacionales.

La teoría de movilidad de los factores económicos

Esta teoría influye en diversas categorías, entre las que se encuentran:

- La migración del trabajo: la migración laboral entre países trae ciertos beneficios como la reducción de mano de obra y el aumento de los salarios reales en el país de origen. A su vez, se incrementa la mano de obra y causa reducción en el país extranjero. Tiene ventajas en cuanto a las mejoras respecto a la producción total a nivel mundial. Sin embargo, tiene efectos negativos para los trabajadores que no viajan, ya que se aumenta la competencia interna y los capitalistas del país de origen deben realizar mayores pagos de salarios.

- La transferencia de capital utilizando préstamos internacionales: también relacionada con la inversión directa extranjera, se refiere a los flujos de capital de índole internacional en los que una compañía, ya constituida, se amplía en otro país. Esto implica la transferencia de los recursos y el tomar control sobre la empresa. En esta relación surge un intercambio entre los intereses por el capital invertido versus una relación política por pertenecer a la misma compañía. Surgen dos teorías a tener en cuenta: la primera conocida como la teoría de la localización detalla que un bien o producto podrá ser elaborado en más de un país gracias a las diferencias que se presentan en los recursos naturales, costos de transporte, logística y las pocas barreras comerciales. En segundo lugar, se encuentra la Teoría de la internacionalización que indica que un producto podrá ser elaborado en diversos lugares por la misma compañía, de modo tal que se saque provecho a aspectos como la tecnología, el direccionamiento y, primordialmente, las finanzas de la empresa.

La influencia del gobierno en el comercio

La intervención del gobierno en las actividades comerciales de un país es necesaria, ya que se velará por una fluidez adecuada y en armonía. Algunos de los motivos para la intervención del gobierno pueden ser: por motivos económicos o por motivos no económicos. Dentro de los motivos económicos se destaca la necesidad de combatir el desempleo, mejorar la posición comparativa, promover la industrialización y ejercer una protección sobre las industrias que están naciendo. Respecto a los motivos no económicos se encuentra mantener, promover y preservar los aspectos culturales de un país, y mantener las esferas de influencia, entre otros aspectos.



Figura 5.

Fuente: Shutterstock/228355783

Cooperación y acuerdos internacionales

Los acuerdos se dan entre dos o más partes, personas o agencias. Se llevan a cabo buscando un compromiso, el cual implica ejecutar una acción para el bien común, relacionado con los países. Estos acuerdos son para que se acaten ciertas condiciones de los intercambios comerciales. Existen dos clases de acuerdos comerciales: el primero es un acuerdo de cooperación internacional que hace referencia a la unión de diversos Estados buscando alcanzar ciertos objetivos comunes, teniendo en cuenta que las acciones ejecutadas no afecten a sus jurisdicciones. El segundo se refiere a la unión de varios Estados que no hacen valer sus jurisdicciones de manera unilateral, sino que una autoridad de orden supranacional controla los aspectos pactados.

Complementando la información, se evidencian algunos acuerdos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Entorno financiero mundial

Dada la importancia que cobra el entorno financiero a nivel mundial respecto a las negociaciones y comercialización de productos y servicios entre los diferentes países, es importante revisar los mercados internacionales de divisas y la determinación de los tipos de cambio.



Figura 6.
Fuente: Shutterstock/417294322

Mercados internacionales de divisas

Existe un gran volumen de transacciones entre los países, en las cuales intervienen diversas divisas como el dólar, euro y los pesos, entre otros. Esas negociaciones en diversas de monedas implican que uno de los países, que se encuentra en medio de la negociación, debe realizar una conversión de su moneda local a la moneda que esté especificada en el contrato comercial. Este mercado trabaja las 24 horas y es allí donde se establecen los precios de las monedas. Hay diferentes clasificaciones con respecto al tipo de cambio, entre las que figuran:

- Tipo de cambio directo: también conocido como cotización directa, consiste en que un país enuncia la cotización de una moneda extranjera en número o unidades de la moneda doméstica o nacional, ejemplo: Italia cotiza U\$ 1 (dólar americano) en su moneda doméstica que es el Euro, lo que equivale a € 0.8520 (euros).
- Tipo de cambio indirecto: en este caso Italia cotiza su moneda expresada en su divisa doméstica € 1 y en la moneda del país extranjero quedaría U\$ 1.17376.



Lectura recomendada

Se invita al estudiante a revisar la noticia:

El mercado de divisas y su importancia

Kate Lander y Ana Hernández Pérez

Determinación de los tipos de Cambio

Actualmente se identifican varias teorías relacionadas con el desarrollo de los diversos tipos de cambio. Cabe resaltar que estas teorías se corresponden con la oferta y la demanda de las diversas divisas a nivel mundial. Entre las teorías de los tipos de cambio se pueden mencionar:

- Teoría de la paridad del poder adquisitivo: indica que el precio de un producto debe ser igual, tanto en su país de origen como en el país extranjero donde se comercializa, haciendo énfasis en la relación de la moneda y la variable de inflación.
- Teoría de la paridad de los tipos de interés: hace alusión a que los inversionistas deben obtener una rentabilidad igual, tanto en su país de origen como en el país donde desean invertir.

- Teoría de Fisher cerrada: relaciona a la variable inflación con los tipos de **interés nominales** de un país.



Interés nominal

Hace referencia a aquel porcentaje que será agregado al capital o monto invertido, entendido como una remuneración en una unidad de tiempo determinado.



Instrucción

Se invita al estudiante a revisar el recurso de aprendizaje nube de palabras.

Estructura global, estrategia e implementación

Las empresas a nivel mundial deben estar conscientes de los cambios radicales que se están dando, para que al interior de las organizaciones se puedan tomar las medidas necesarias y plantear las estrategias globales que permitan el fortalecimiento de la empresa y su permanencia en el tiempo. La estrategia de una organización se refiere a todas aquellas acciones que se toman al interior de la empresa para poder cumplir con los objetivos que esta se plantea, entendiendo como principal objetivo la maximización del valor de la organización. Existen cuatro estrategias básicas que puede seleccionar la empresa:

1. Estrategia de estandarización global: su base es lograr que se realice un incremento sustancial, tanto en las utilidades como en la rentabilidad, logrando reducir los costos provenientes de las economías de escala.

2. Estrategias de localización: consiste en realizar una adaptación de los bienes y servicios de determinada compañía a los gustos de diferentes mercados nacionales.

3. Estrategia transnacional: este tipo de estrategia persigue que en las economías se logre bajar los costos mediante las economías localizadas y economías de escala. Asimismo, las organizaciones que desarrollen estas estrategias deben hacer énfasis en la diferencia de sus productos, ya que esto permitirá destacar las diferencias locales.

4. Estrategia internacional: las empresas que desarrollen estas estrategias elaboran sus bienes haciendo pequeños cambios, de acuerdo al lugar donde deseen comercializarlos, de esta forma pretenden satisfacer todas aquellas necesidades universales. El resultado de aplicar esta estrategia es que no están bajo presión constante de reducir los costos.

Figura 7.
Fuente: propia.

Selección de un país

Una vez identificadas las estrategias es importante identificar de qué forma se selecciona un país. A continuación, se mencionan ciertos criterios a tener en cuenta para realizar dicha selección.

- **Crecimiento económico:** es primordial revisar los datos que permitan analizar e identificar en qué medida crecerá un país y cuáles son sus expectativas de crecimiento respecto al PIB en los siguientes años. Si se encuentra que en el país, donde se desea incursionar, existe una demanda constante y creciente es un buen indicio de la posibilidad de acceso al país y de las rentabilidades adecuadas.
- **Poder adquisitivo *per cápita*:** la renta de cada país condiciona los movimientos de la demanda, este es medido por el poder adquisitivo *per cápita* conocido por las siglas (PPA). Este término reúne los productos y los servicios y contempla el nivel de los precios y el comportamiento en el tipo de cambio de la divisa del país, convirtiéndose en un indicador clave para analizar y medir la capacidad de los compradores de un país.
- **Volumen de importaciones:** al momento de seleccionar un mercado o país para invertir es importante revisar las importaciones que realiza, ya que la cifra que se evidencie refleja el tamaño del mercado.
- **Crecimiento de las importaciones:** al tomar decisiones de selección de un país, además de revisar el volumen de las importaciones también es pertinente revisar la evolución de las mismas. Del análisis que se realice se podrá determinar si existe demanda creciente y de esta forma determinar si el panorama es beneficioso o desfavorable.
- **Exportaciones desde el país de origen:** la revisión de las exportaciones de un país se convierte en una medida esencial para identificar el potencial del mercado, al igual que en las importaciones se debe contemplar el volumen y el comportamiento.
- **Barreras arancelarias:** dado que el arancel hace referencia a unos impuestos a la importación de ciertos productos a la entrada de cada país, es necesario revisarlos para identificar los posibles incrementos en los precios de los productos.
- **Barreras no arancelarias:** son restricciones cuando se desea importar cierto producto, como por ejemplo, poniendo límites a la cantidad de los productos que ingresan a un país.



PIB

Producto Interno Bruto de un país. Agrupación del conjunto de bienes y servicios en un periodo de tiempo el cual generalmente responde a un año.

Per cápita

Se atribuye a medidas estadísticas o numéricas con relación a cada persona que vive en el país.

- Riesgos comerciales: se pueden identificar posibles riesgos como los incumplimientos en los pagos y el riesgo de tipo de cambio, se suman además los posibles riesgos que se pueden presentar para realizar la nacionalización de los productos, aplicación de las normas y protecciones a las inversiones.
- Transparencia y corrupción: otro factor importante a la hora de realizar la selección de países se relaciona con los aspectos éticos en los negocios, esto incluye la transparencia en la información que se brinda a las diferentes partes que interactúan en una negociación.

Exportación e importación

En los negocios internacionales las importaciones y las exportaciones juegan un papel importante a la hora de interactuar con los países a nivel mundial. Hablando de las exportaciones, el objetivo principal es que las compañías puedan obtener márgenes de ganancias elevados, debido a los ingresos percibidos por dichas ventas en el exterior. Esto se da porque el mercado internacional es mucho más extenso y las empresas tienen la posibilidad de llegar a más clientes.

Cuando las empresas deciden crecer o expandirse exportando mercancías un beneficio tangible es que se logren economías a escala, reduciendo el costo de producción por unidad de los productos vendidos. El efecto contrario es que las empresas que no vendan productos en el exterior pierden oportunidades de oro y no pueden reducir costos significativamente. Otros efectos negativos se presentan cuando quienes desean explorar mercados internacionales, sin previo conocimiento, ya que puede ser perjudicial, debido a que no cuentan con las herramientas necesarias para cubrir las necesidades de dicho mercado. Los exportadores en gestación también tienden a prestar poca importancia tanto al tiempo como a las diferencias culturales y, por supuesto, a la normatividad de los países, entre otros aspectos.

Existe un problema para aquellos que desean importar y es que las oportunidades no se pueden identificar fácilmente, ya que alrededor del mundo existen más de 200 países con diversidades en culturas y necesidades. Este ambiente tan complejo hace que se dificulte conocer de manera acertada el país al cual se desea ingresar. Es por esto que las empresas deben buscar información, no solo en las páginas web de los países, en trabajo de campo, sino en los ministerios o cámaras y comercios de cada país, las cuales permiten acceder de manera más precisa a toda aquella información requerida por el inversionista para poder incursionar y exportar.

Respecto a las importaciones, este proceso consiste en ingresar productos de manera legal a un país, a su vez estos productos serán consumidos por el país que los está importando. El proceso de importación se genera debido a que se percibe una necesidad y esta debe ser cubierta por otro mercado, en otras palabras, importar hace referencia a

la compra de los productos y de los servicios que son elaborados o concebidos en países del exterior, los cuales cruzan la frontera con propósitos comerciales. Estos productos o servicios pueden ser más económicos y de mejor calidad, razón por la cual se importan a un nuevo país.

Inversión extranjera

Se entiende por inversión extranjera a otra forma de poder llevar a cabo las negociaciones internacionales entre diferentes países. De esta inversión se derivan dos tipos nuevos de inversión: la primera denominada inversión de cartera, busca obtener rendimientos altos y muy llamativos al igual que disminuir los riesgos que se puedan derivar de una inversión inicial, realizando una diversificación en cuanto a su portafolio. La segunda inversión, conocida como inversión directa, el inversionista busca el control total sobre algún negocio, esto lo puede conseguir cuando compra el 10% e incluso más de las acciones de una organización extranjera con derecho a voto. La inversión de cartera es pasiva, ya que no se toman decisiones, mientras que la inversión directa se considera activa, ya que se pueden tomar decisiones a través del voto.



Lectura recomendada

Negocios internacionales en un mundo globalizado

Agustín Cue Mancera



Se invita al estudiante a realizar la actividad de aprendizaje control de lectura.

Organización de los negocios internacionales

Esta organización se refiere a la arquitectura de los negocios, es la totalidad de la organización de una compañía, se pueden mencionar, por ejemplo: la estructura organizacional, la cual es formal, la cultura organizacional, el conjunto de los funcionarios y el control de los incentivos entre otros. Todos los elementos que hacen parte de la arquitectura de una compañía deben tener una consistencia entre ellos, a su vez, dada dicha consistencia, la unificación de las unidades debe coincidir con las estrategias y

con los objetivos de la organización. Finalmente, la estructura organizacional debe ser congruente con lo que se está presentando en los mercados nacionales e internacionales.

Existen en la arquitectura organizacional ciertos elementos importantes, los cuales integran dicha organización y se mencionan a continuación:

- **Sistemas de control:** se relacionan con aquellas medidas que la empresa utiliza para realizar el seguimiento y las evaluaciones de desempeño de cada una de las subáreas de la empresa, un ejemplo podría ser cuando las empresas miden el desempeño de las operaciones a nivel nacional o internacional, teniendo en cuenta su rentabilidad, que es considerada la unidad de medición.
- **Incentivos:** miden en pro de premiar a los funcionarios que cumplan con los indicadores establecidos. Los procesos serán entendidos como la manera adecuada de tomar las decisiones al interior de la empresa, entre los más conocidos se puede mencionar el proceso de elaboración de estrategias, que permitirán analizar los recursos para llevar a cabo ciertas actividades.
- **Cultura organizacional:** son todas aquellas normas y los conjuntos de valores compartidos por los funcionarios de las empresas. Finalmente, se encuentra el personal, allí no solo se entienden los funcionarios que trabajan en la empresa, además están todas aquellas estrategias utilizadas para contratar, realizar los pagos y retener a los funcionarios más idóneos para la compañía.



Instrucción

Se invita al estudiante a revisar la actividad de aprendizaje de emparejamiento.

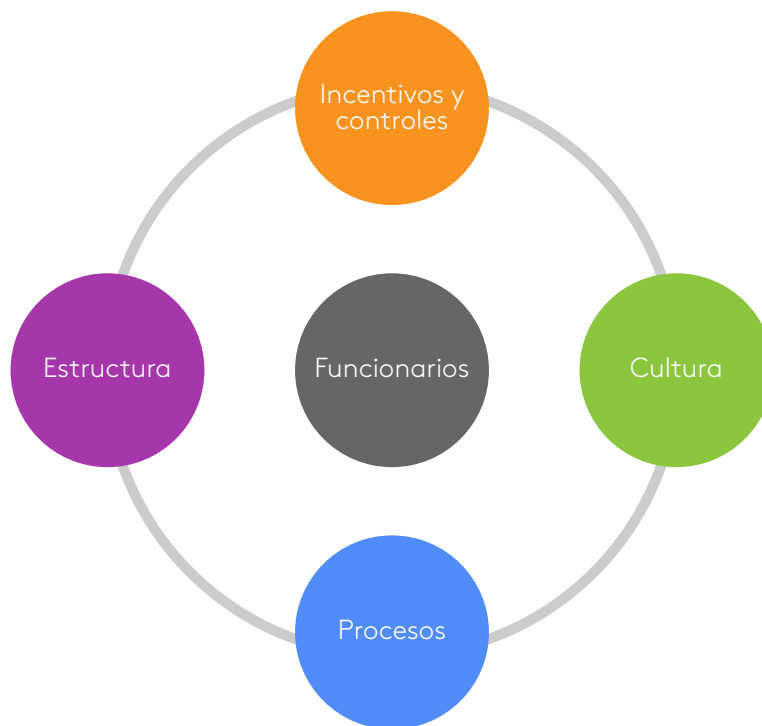



Figura 8. Elementos de la organización de los Negocios Internacionales
Fuente: propia.

Gestión de operaciones internacionales

Dada la transferencia que actualmente experimentan los países en todo el mundo las organizaciones han superado sus debilidades, fortaleciendo sus posiciones a nivel de competencia. Dichas relaciones con proveedores de otros lugares y a las facilidades en cuanto a los procesos de logística ha sido posible tener acuerdos cooperativos que permitan que las partes aporten ventajas competitivas diferenciadoras, haciendo que esto rebose en el ofrecimiento de bienes y servicios con mejor calidad.

Existen diferentes tipos de orientaciones respecto al mercado global:

1. Orientación dirigida a la producción: se evidencian los clientes que desean bienes cuyas características sean precios muy bajos y con alta calidad. Esta orientación se aprecia cuando se realizan procesos de venta de materias primas y de productos básicos.
2. Orientación hacia las ventas: es importante diferenciar una cultura propia, ya que el éxito de esta orientación radica en comercializar con los países que tengan costumbres y características de los consumidores, todas ellas muy parecidas a las del país que realiza su producción.
3. Orientación hacia los clientes: se toman en cuenta variable como el tamaño del país y el potencial de crecimiento del mismo, de forma tal que se identifiquen las necesidades primordiales de los clientes para llegar directamente, cumpliendo las necesidades de cada uno.



Los cambios que actualmente enfrentan los países hacen necesario el ingreso del término *Gestión de la Cadena de suministro*, que se refiere a todas aquellas herramientas y todos los métodos que se utilizan y los cuales buscan realizar mejoras, automatizando el proceso de suministro y haciendo reducciones en los plazos de entrega que ya están determinados. El objetivo de la cadena es realizar una administración adecuada de los procesos y las herramientas al menor costo, teniendo presente cubrir las necesidades que surgen del cliente, aportando a la creación de valor y estableciendo la ventaja competitiva. Los objetivos paralelos de la logística son administrar al menor costo posible, de forma que atienda mejor las necesidades del cliente, para reducir los costos de la creación de valor y ayudar a la empresa a establecer una ventaja competitiva mediante mejores servicios.

Se puede concluir que en la actualidad es esencial determinar las diferencias culturales que existen en los países a nivel mundial, antes de incursionar en un nuevo mercado, además de las restricciones en cuanto a la normatividad y respecto a los temas políticos, entre otros aspectos, los cuales determinarán el éxito y la durabilidad de las organizaciones en los mercados internacionales.

Conceptos y definiciones. (2012). Recuperado de <https://conceptosydefiniciones.wordpress.com/>

Rozas, S., et ál. (2013). *Negocios Internacionales: fundamentos y estrategias*. Recuperado de <https://ebookcentral-proquest-com.proxy.bidig.areandina.edu.co/lib/bibliotecafuaasp/reader.action?docID=3224895>

Cue, A. (2015). *Negocios internacionales en un mundo globalizado*. Recuperado de <https://ebookcentral-proquest-com.proxy.bidig.areandina.edu.co/lib/bibliotecafuaasp/reader.action?docID=3224895>

Enciclopedia Británica. (s.f.). Laissez - Faire Economics. Recuperado de <https://www.britannica.com/topic/laissez-faire>

Lander, K. y Hernández, A. (2014). El mercado de divisas y su importancia. *Cinco días*. Recuperado de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/06/10/mercados/1402409907_769859.html

Mcdonalds. (s.f.). Business Model. Recuperado de http://corporate.mcdonalds.com/mcd/our_company/business-model.html

Stiglitz, J. (2002). Revista bibliográfica de geografía y ciencias sociales. Recuperado de <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-403.htm>

Tylor, E. (1871). *Primitive culture*. Londres, Inglaterra: Murray.

