



Miguel Merino Pacheco
Dr. Ing. Agr. consultor en comercialización,
política y economía agraria

Algunos productos pueden ser producidos con menores costos en algunos países que en otros. Compararlos a productores extranjeros y no a nacionales más caros permite librar medios, que pueden ser invertidos en la producción de artículos para los que nuestro sistema económico está mejor dotado, y que a su vez constituirán la base de nuestras exportaciones. De esta forma nuestro sistema económico incrementa sus posibilidades de consumo, o sea, nuestro nivel de vida mejora.

Ventajas comparativas: motor de intercambios comerciales

Los intercambios comerciales son beneficiosos para quien los realiza, ya sea comprador o vendedor. Esta aseveración, evidente a nivel de particulares o empresas, tiene también su validez cuando las unidades intercambiables consideradas son regiones o países. Pero, ¿cuáles son los fundamentos en los que se basa esta conveniencia del intercambio? Es famosa la cita de Abraham Lincoln, un hombre de una grandeza de pensamiento que lo eleva a categoría universal, y que sin embargo, enunció una tontería de las gordas a este respecto: «Si compro una chaqueta por cinco dólares a mi vecino, yo tengo la chaqueta y mi vecino los cinco dólares; si la compro en Inglaterra, yo tengo la chaqueta y los cinco dólares estarán al otro lado del Atlántico.» Pues bien, Lincoln se equivocaba; a la larga, lo conveniente para ambos sistemas económicos es realizar el intercambio y no el impedirlo.

Algunos productos pueden ser producidos con menores costos en algunos países que en otros. El comprarlos a productores extranjeros y no a nacionales más caros permite librar medios, que pueden ser invertidos en la producción de artículos para los que nuestro sistema económico está mejor dotado -donde somos más «eficientes»-, que a su vez constituirán la base de nuestras exportaciones. De esta forma nuestro sistema económico incrementa sus posibilidades de consumo, o sea que nuestro nivel de vida mejora. En la jerga de los economistas, hablamos de ventajas comparativas absolutas. Pero también nos podemos imaginar la situación de un país en el que no sea posible producir prácticamente nada a un costo menor que en otros sitios; pese a ello será posible encontrar socios comerciales donde obtener los productos para los que sea relativamente menos apto -aquellos que consumen para su producción los recursos de los que menos se dispone- y venderle aquellos para los cuales es relativamente más apto. Hablamos ahora de ventajas comparativas relativas.

Estos son los dos motores básicos del intercambio comercial internacional. España ha sido bendecida con un clima privilegiado para la producción de frutas, hortalizas y valiosas plantas ornamentales. También posee una importante tradición agrícola y ha desarrollado la tecnología necesaria para elevar la productividad técnica de estas actividades de forma considerable. Sin embargo, el desafío continúa presente. Otros competidores en esta área también poseen recursos aptos para este tipo de producciones y desean competir en estos lucrativos mercados. Algunas ventajas comparativas que permiten mantener estas producciones son dadas por el medio; otras -las más importantes, como la capacidad de nuestra fuerza de trabajo- debemos crearlas todos los días mediante el estudio, el esfuerzo y la organización.