



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

**Instituto de Ciencias Económico
Administrativas**





- Área Académica: Comercio Exterior
- Tema: La apertura comercial de México como detonante de la generación de proyectos de importación y exportación
- Profesor(es):
 - Mtro. Juan Carlos Hernández Gómez,
 - Dr. Daniel Mario Cruz Ávila
 - Mtro. Iram González Trejo
- Periodo: Julio – Diciembre 2020



Tema: LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO COMO DETONANTE DE LA GENERACIÓN DE PROYECTOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Resumen

- El desarrollo económico nacional que ha atravesado nuestro país a partir de los años cincuenta y que desembocó en el proceso de apertura comercial durante la década de los años ochenta ha derivado en una necesidad de participación en los mercados internacionales, de la mano del proceso de globalización y en torno a los sujetos, objetos y escenarios del comercio internacional es indispensable identificar este proceso que ha llevado a nuestro país a utilizar el comercio exterior como una herramienta que coadyuve a alcanzar el desarrollo económico anhelado y así elevar el bienestar de la población.

Palabras Clave:

- Apertura comercial, globalización, comercio exterior



Topic: TRADE LIBERALIZATION OF MEXICO AS DETONATING OF IMPORT AND EXPORT PROJECTS

Abstract

The national economic development that Mexico has gone through the 50s that led the process of trade liberalization during the 80s has derived in a need to take place in international markets, besides the globalization process together with the subjects, objects and scenarios of international trade it is essential to identify this process that has reached our country to use foreign trade as a tool that contributes to achieving the desired economic development and so level up the welfare of the population.

Keywords: Economic development, globalization, foreign trade



Objetivo General

- Identificar las características principales del proceso de apertura comercial de México mediante el análisis de sus elementos con la finalidad de comprender la necesidad de generar proyectos de importación y exportación que coadyuven al crecimiento económico nacional.



Objetivos Específicos

- Identificar el proceso de apertura comercial que ha atravesado nuestro país a partir de los años ochenta y su inmersión en la globalización y el comercio internacional.
- Analizar los elementos del comercio internacional, objetos, sujetos y escenarios con el propósito de comprender la importancia de la generación de proyectos de importación y exportación así como sus beneficios.



Apertura comercial de México

- A partir de la reforma al artículo 25 constitucional en 1983 resulta necesario identificar tres grandes momentos en la apertura comercial de nuestro país:



Características del comercio exterior mexicano previo a la apertura comercial

1950 - 1980

Permisos
previos (SECOFI)

Aranceles del
120%

Precios oficiales

Control
generalizado de
cambios

PROTECCIONISMO



Actualmente

Con la entrada de México al GATT

Únicamente
75 fracciones
arancelarias
con PP

Arancel
promedio
del 15%

Libre sistema
de cambios

LIBRE MERCADO



SISTEMA COMERCIAL INTERNACIONAL

- En este sentido resulta necesario identificar tres elementos clave en el sistema comercial internacional:



SUJETOS DEL
COMERCIO
INTERNACIONAL

OBJETOS DEL
COMERCIO
INTERNACIONAL

ESCENARIOS DEL
COMERCIO
INTERNACIONAL



SUJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

ESTADO

LAS EMPRESAS



OBJETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL



BIENES O MERCANCÍAS

- Materias primas
- Manufacturas

SERVICIOS

- Telecomunicaciones / Procesos de informática y datos
- Bancos y financiamiento / Seguros
- Transportes / Ingeniería y construcción
- Turismo / Servicios profesionales (legales, médicos, contables / Maquila y subcontratación



Híbridos

- Propiedad intelectual

ESCENARIOS

El multilateralismo

- Representado por la OMC y los organismos internacionales, BM, FMI.

El regionalismo

- En el marco de los ACR y los organismos de cooperación regional. OCDE, BID.



Modalidades del Comercio Internacional

- Transacciones de exportación e importación

COMERCIO EXTERIOR

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA Y FRANQUICIAS

- Contratación y pago de regalías por concepto de suministro de tecnología de fabricación, comercialización, uso de patentes y marcas, etc.

INVERSIONES Y COINVERSIONES

CREDITOS INTERNACIONALES

- Establecimiento de empresas de fabricación y/o comercialización de productos extranjeros en México o de productos mexicanos en el extranjero: Coinversión / capital propio.

- Financiamientos directos de la banca internacional



EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

Se realizan, necesariamente, por medio de una secuencia de negociaciones que relacionan íntimamente a los productores primarios con los consumidores finales.



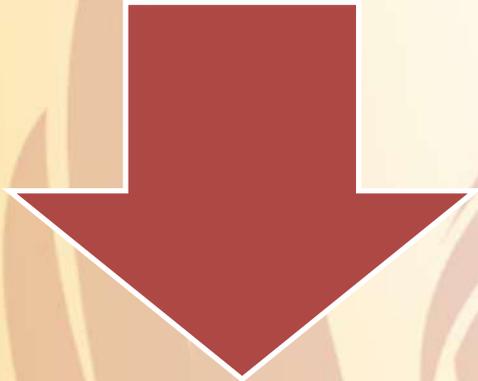
Resultado de una compleja cadena productiva entre exportadores, importadores, transportistas, distribuidores y otros prestadores de servicios.



OPERACIONES
DE
EXPORTACIÓN
E
IMPORTACIÓN



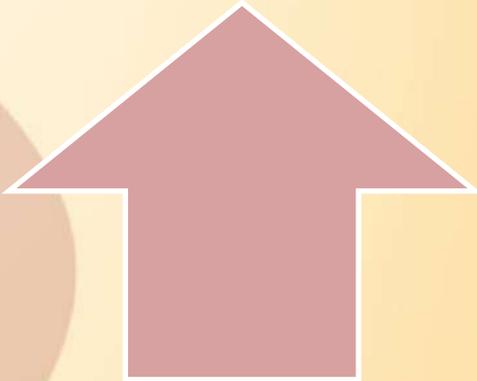
EL RETO PARA LOS EMPRESARIOS MEXICANOS



SIN EMBARGO, LA EMPRESA
DEBERÁ ASUMIR COMPROMISOS,
INVESTIGAR, EFECTUAR UNA
PLANEACIÓN Y SEGUIR UNA
ESTRATEGIA CLARA.



EN EL COMERCIO EXTERIOR
EL TAMAÑO DE UNA
EMPRESA YA NO ES TAN
SIGNIFICATIVO.



¿POR QUÉ EXPORTAR?

- Mejora la competitividad e imagen de la empresa.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada de producción.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.
- Acceso a nuevos mercados.
- Menores riesgos por variaciones de la demanda interna.



...¿Y POR QUÉ IMPORTAR?

- Escasez de materias primas en el país
- Escasez de maquinaria y equipo
- Reducción de costos
- Calidad y precio



Conclusiones

- El proceso de apertura comercial a los mercados internacionales a través de las reformas al marco jurídico del comercio exterior; la participación en diversos organismos económicos internacionales y la celebración de diversos Tratados y acuerdos comerciales ha propiciado que las empresas nacionales se interesen por incursionar en las diversas modalidades de lo negocios internacionales propiciando así la generación de proyectos de importación y exportación.



Referencias Bibliográficas

- Ávila, F. (2012). *Tácticas para la Negociación Internacional, las diferencias culturales*. México: Trillas.
- Lerma, A. E. (2000). *Comercio Internacional, Metodología para la formulación de Estudios de Competitividad Empresarial. Guía práctica*.
- Martínez, R. (2006). *Legislación del Comercio Exterior* (3a ed.). México: Mc Graw Hill.
- Muñoz, R. (2014). *Derecho Económico* (2a. Ed.). México: Porrúa .
- PROMÉXICO Inversión y Comercio, (2015). *Decídete a exportar, guía básica*. México: Autor
- Witker, J. A. (2017). *Comercio Exterior. Régimen Jurídico De Comercio Exterior Mexicano*. México: UNAM - Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Quintana, E. A. (2010). *El Comercio Exterior de México: Marco Jurídico, Estructura y Política*. México: Porrúa.
- Trejo, P. (2008). *El Sistema Aduanero de México, práctica de las importaciones y exportaciones*. México: Tax Editores Unidos.

