



**Nombre de alumno:**

**MARÍA THALIA ROMERO GALEANA**

**Nombre del profesor: JULIO CESAR VAZQUEZ ESPINOSA**

**Nombre del trabajo: RESULTADOS DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL.**

**Materia: TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Grado: NOVENO CUATRIMESTRE**

**Grupo: "A"**

**FECHA: 03 DE JULIO DE 2020.**

## Resultados de la estrategia comercial.

Sin duda alguna hablar de resultados en el caso de la estrategia comercial aplicada por México, estrictamente hablando de las políticas públicas en materia de comercio internacional y económica, deben estar y están orientadas al progreso y el desarrollo del país, ahora debemos considerar que la economía de nuestro país, nunca ha crecido de la forma en la que se proyecta.

En este sentido debemos considerar que nuestro país es un país que se encuentra en vías de desarrollo, aunado que tiene poco tiempo de que México se abrió al mercado mundial, es decir a la globalización y es que a decir de la historia y de la teoría, México comenzó con esto a razón de la firma del anterior llamado Tratado de Libre Comercio con América del Norte ( TLCAN) el mismo instrumento comercial, provoco que la capacidad productiva de nuestro país, aumentara, pero aumentara en qué sentido, se han abordado diferentes estudios en los cuales se considera y se pone en el centro de análisis, si la firma de Tratados Comerciales, han beneficiado o perjudicado al Mercado Mexicano.

Ahora bien es importante considerar alguna opinión acerca del tema que estamos abordando y es que a razón del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO) hace alusión a la estrategia comercial de esta forma y lo establece en una variedad de puntos:

***Poder suave contra el proteccionismo. La voz de México es influyente en los círculos comerciales. Hay que aprovechar ese poder.***

***No excederse en las medidas de represalia contra otros países. Nuestra respuesta a los agravios no puede convertirse en una nueva forma de proteccionismo.***

***No cerrar la economía mexicana a otros países. Hace sentido abrir la economía incluso con países que producen cosas parecidas a las nuestras. Nuestras cadenas se harán más eficientes.***

***Solamente tomar represalias en productos donde hay alternativas de suministro.***

***Las represalias comerciales no deben afectar las cadenas regionales de valor.***

***Nunca tomar represalias para proteger a un sector doméstico.***

***Solamente tomar represalias como medida de reacción y para revertir la medida proteccionista original.***

***Todas las represalias comerciales tienen que ser temporales.***

***Darle mayor importancia a la estrategia multilateral y bilateral de México. La estrategia comercial de México históricamente ha apostado mucho a acuerdos regionales como el TLCAN, bilaterales como el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) o el Tratado con Japón, pero realmente poco a la estrategia multilateral.***

***Es importante pensar en nuevos acuerdos bilaterales (como un posible acuerdo con la Gran Bretaña), pero fortalecer la estrategia multilateral.*** (IMCO, 2018)

Luego entonces nos damos cuenta que la estrategia comercial y la política comercial de México en la mayoría del tiempo, la misma ha sido proteccionista.

***A México se le puede clasificar como una economía abierta, pequeña y en vías de desarrollo, lo que implica que el país no tiene influencia económica o política sobre el mercado internacional ni en el establecimiento de los precios internacionales de los bienes comercializables, convirtiéndolo en receptor de las decisiones políticas, comerciales y económicas de países desarrollados.***

***Desde luego también se debe señalar y advertir que todas estas políticas y estrategias resultan transcendentales en la vida económica del país.***

***La industria mexicana está en una posición de mucha mayor fuerza y competitividad hoy que hace 25 años, y los enlaces comerciales con diferentes partes del mundo aseguran mercados para la producción nacional.***

***China, con mil 300 millones de consumidores sería el principal de ellos, pero no se puede restar importancia a los países latinoamericanos con los que México comparte hábitos de consumo y gustos.***

***Apoyar a la industria nacional, incluyendo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) que conforman más de 99 por ciento de las unidades productivas del país, es la clave para fortalecer más al sector, mejorar la calidad de sus productos y servicios y garantizar su permanencia en las cadenas de suministro internacionales.***

***Por ello, el reto principal que tiene México está en la innovación y en la competitividad. En la medida en que mejore su productividad y avance de productor de mercaderías a creador de tecnología, su papel en los tratados comerciales crecerá y los beneficios aumentarán.*** (Grupo Financiero BASE , s.f.)

Como ya hemos visto es de gran relevancia la labor que tiene consigo el Estado Mexicano, en el sentido de que esta pues obligado a establecer buenas estrategias comerciales a fin de atraer la inversión extranjera al país, y que no solo se considere que con la firma de los Tratados pueda decirse que sea la única herramienta, además de establecer condiciones de seguridad jurídica, tanto para los inversionistas extranjeros, como para los nacionales, y es que si la economía está bien orientada y encaminada, por supuesto que el desarrollo del país, será con muchos frutos.

## Referencias

*Grupo Financiero BASE* . (s.f.). Obtenido de <https://blog.bancobase.com/principales-tratados-comerciales-de-mexico-y-su-impacto-en-la-economia-negocios>

IMCO. (25 de 06 de 2018). *CENTRO DE INVESTIGACIÓN EN POLÍTICA PÚBLICA*. Recuperado el 03 de 07 de 2020, de <https://imco.org.mx/politica-comercial-mexico-siglo-xxi/#:~:text=COMPARTIR%3A,PEA%20a%20partir%20del%20TLCAN.>