**PRESENTACION**

NOMBRE DEL ALUMNO: ROGER HILARIO REYES BARRIOS

NOMBRE DEL DOCENTE: OLIVER LOPEZ

TRABAJO: ENSAYO ESTRATEGIAS DE COMERCIO

9 CUATRIMESTRE

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

Rasgos esenciales de la política comercial

En la historia del comercio internacional se identifican dos tipos fundamentales de política comercial que son contrapuestas: la librecambista y la proteccionista. La política librecambista tiene como idea principal la liberalización total del comercio, con el objetivo de aprovechar las ventajas relativas de mayores niveles de competitividad internacional, tanto global como desde el punto de vista sectorial. Por su parte, la política proteccionista tiene como objetivo principal proteger el mercado interno de la competencia externa y estimular las exportaciones, a través de diferentes formas de regulación del comercio exterior. La diferenciación entre el librecambio y el proteccionismo es válida a modo de ejercicio teórico-metodológico o para realizar análisis muy concretos; porque la realidad económica contemporánea indica que uno u otro tipo de políticas han estado presentes en todas las etapas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Incluso, en ninguna época ni país las políticas mencionadas se han aplicado en su forma pura, pues en ambas coexisten elementos o características que son propias de la política contraria. 76 El llamado "comercio administrado o dirigido", se entiende como la regulación de los flujos comerciales que realiza el Estado. Esto es provocado por las dificultades surgidas en algunos sectores donde las ventajas comparativas se mueven a favor de otros países, como expresión de los cambios en la competitividad relativa a escala internacional. Esta situación permitió a los países capitalistas desarrollados la aplicación del concepto de desorganización de los mercados, de manera tal que pudieran aplicar prácticas discriminatorias contra exportadores más competitivos. Muchos de estos, se vieron obligados a aceptar tales imposiciones, pues en caso contrario se les aplicarían medidas más rigurosas, por encontrarse en notable desventaja desde el punto de vista económico, político y contractual.

La Organización Mundial del Comercio, mediante la obligación que tienen todos los países Miembros de cumplir las normas de los Acuerdos Multilaterales, promueve la liberalización del comercio. En los diversos espacios que se dedican a las negociaciones entre los Miembros, se ejercen presiones para reducir los aranceles y limitar las medidas no arancelarias. El costo de la liberalización comercial que impulsa la OMC para los países subdesarrollados es muy diferente del que tiene para los países desarrollados. Generalmente, el monto que se cobra en los países subdesarrollados por concepto de aranceles a las mercancías importadas, representa un aporte significativo para la recaudación fiscal. Por otra parte, la necesidad de proteger a los productores internos, como es el caso de los que están vinculados a la rama agrícola, hace que este grupo de países trate de mantener los aranceles que impone a productos similares en un nivel relativamente alto. Los países desarrollados miembros en reiteradas ocasiones critican estas decisiones, pues consideran que todo lo que signifique un obstáculo para el comercio debe ser reducido hasta llegar a su eliminación. Sin embargo, paradójicamente, hay países Miembros con economías más fuertes, como los Estados Unidos y la Unión Europea, que mantienen aranceles altos para las importaciones agrícolas, por ejemplo. Con esto, limitan la entrada de productos agrícolas provenientes de países subdesarrollados, para los cuales las exportaciones de estos bienes son una parte importante de sus ingresos en divisas.

Medidas Arancelarias

Las medidas o barreras arancelarias persiguen dos objetivos fundamentales: proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera y contribuir a incrementar los ingresos fiscales del país. El instrumento que se utiliza para ejercer este tipo de medida es el arancel, que también se conoce como tarifa aduanera, arancel de aduana o derecho de aduana. El arancel consiste en un impuesto con el que se gravan las importaciones al cruzar las fronteras nacionales. 79 Los aranceles, a su vez, reciben varias clasificaciones en correspondencia con el método que se utilice para expresarlos. Estos pueden ser: • 1. Aranceles específicos: Consisten en una cantidad fija que se exige a las mercancías importadas por unidad de peso, de medida o de volumen. Por ejemplo: a un importador de automóviles que se le exija pagar 100 dólares de impuesto por cada automóvil importado. Debemos señalar que este tipo de arancel no toma en cuenta el precio pagado por el producto al exportador, por lo que la protección que se obtiene con esta variante puede variar cuando los precios de un mismo producto fluctúan de un país a otro. • 2. Aranceles ad valorem:

Son los impuestos exigidos como una fracción del valor de los bienes importados, es decir, se aplican de acuerdo con un porcentaje fijo del valor de las mercancías. Por ejemplo: cuando se aplica un derecho de aduana del 10% del valor del acero importado. Estos derechos suponen una protección constante a todos los niveles de precios; sin embargo, el ingreso fiscal por concepto arancelario puede variar en dependencia del comportamiento de los precios en el mercado internacional. • 3. Aranceles compuestos: En este caso, se trata de aranceles que se aplican combinando los dos anteriores. Por ejemplo: al importador de automóviles se le puede exigir el pago de un derecho de aduana de 100 dólares por cada automóvil más el 10 % del valor de los automóviles importados. • 4. Aranceles mixtos: Se manejan dos variantes posibles: un arancel ad valorem y un arancel específico; de manera que se aplica el que represente un pago mayor. • 5. Aranceles técnicos: Se aplica una parte como arancel ad valorem y se le suma el pago de cierta cantidad según determinada proporción que contenga de algún componente en particular. Existen también las tarifas o derechos de estación (según la temporada del año), que suelen aplicarse a los bienes perecederos, como los agropecuarios. De esta forma se grava con más fuerza al producto extranjero con el objetivo de proteger la producción en determinados 80 períodos del año. No obstante, generalmente los diferentes países hacen un mayor uso de los derechos ad valorem.

Las negociaciones comerciales internacionales.

Las negociaciones en el Comercio Internacional se constituyen en una práctica de defensa de los intereses nacionales en término del país, de las empresas y de los comerciantes; así como de los intereses del consumidor de los productos procedentes del exterior. En los tiempos actuales se habla de estrategias de negociación y se han desarrollado técnicas, procedimientos, medios e instrumentos que son utilizados por los negociadores teniendo en cuenta las instancias oficiales, públicas y privadas involucradas en las transacciones y que siendo afectadas una de las partes, se acude al arbitraje internacional. Un rol fundamental juega la Organización Mundial del Comercio (OMC), quien dilucida un sin número de casos de países y empresas para buscar soluciones a los conflictos que se presentan a nivel internacional. Este organismo dispone de una estructura para tratar diferentes temas sobre Mercancías, Servicios, Propiedad Intelectual, Solución de Diferencias, Examen de Política Comercial, Política de Competencia, entre otros. En las Negociaciones Comerciales Internacionales, se emplazan las partes que representan los intereses de los países en la búsqueda de obtener beneficios en las transacciones de bienes y servicios. 87 estas se establecen generalmente, en la entidad gubernamental encargada de las relaciones exteriores, responsable de crear las condiciones para integrar a los sectores públicos y privados. Para ello, es importante, contar con una Agenda de Negociaciones Comerciales, donde se incluyen temas de: arancelarios, acceso a mercados, agricultura, medio ambiente, servicios, inversiones, defensa comercial, entre otros.

Los resultados de la estrategia comercial seguida.

La globalización puede ser entendida como el conjunto de procesos de transformación espacial y de relaciones sociales generadas por las actuales transacciones y flujos transcontinentales e interregionales a través de redes de actividades, de interacción y ejercicio de poder. Lo anterior incluye la integración comercial mundial actual como parte de los procesos que mantienen la hegemonía de Estados Unidos y la Unión Europea. Así, en la actualidad el mercado mundial agropecuario involucra "políticas de intereses geoestratégicos que sirven no sólo al nuevo orden económico del mundo, sino también al político".

El devenir de las interacciones entre los países en el mercado ha seguido diversas etapas, de manera que, después de procesos de ampliación de los márgenes de intercambios entre los países, de minimización de restricciones comerciales en las fronteras, formación de tratados y organizaciones multilaterales, hoy día se han ponderado los tratados bilaterales como estrategia mundial, los cuales tienen como determinantes no sólo las condiciones de los países involucrados, sino el marco mundial del mercado internacional, con todo el peso político que involucra el poder de los países hegemónicos frente al conjunto de países dependientes.

Este documento discute, dentro del marco de la globalización, algunas condicionantes para la renegociación de los términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), considerándolo como el tratado modelo para el establecimiento de convenios de este tipo en otros países. En general, consideramos que dichas condicionantes se fundamentan en que este Tratado es parte de una política internacional sostenida por fuerzas y estrategias políticas de los países hegemónicos, intereses comerciales de empresas trasnacionales y de grupos políticos y comerciales nacionales.

En relación con México se hace referencia específicamente a los intereses de Estados Unidos. Los Tratados de Libre Comercio (TLC), como espacios de negociación bilateral entre los países involucrados, se llevan a cabo directamente por los gobiernos de los mismos, representando los intereses de los consorcios comerciales poderosos, generando leyes, inversiones, políticas, etcétera, que benefician principalmente a los objetivos de los países 90 poderosos. Estos tratados han convenido al impulso de la hegemonía mundial ya que no incluyen la diversidad de controversias y actores presentes en la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo cual favorece que los acuerdos no encuentren opositores ni contrafuerza que contravenga las posiciones de poder, es decir, los términos que se establecen en los acuerdos no dependen del conjunto de los actores nacionales, ni éstos forman parte de las decisiones del Tratado mismo. Esta negociación desigual garantiza el éxito comercial y político principalmente de los intereses de los grupos y países poderosos, lo que sostiene la gran dificultad e incluso la imposibilidad de la renegociación de los TLC y, en este caso, particularmente del TLCAN. El TLCAN es un conjunto de tres tratados bilaterales que retoma el tratado entre Estados Unidos y Canadá de 1989, al que México se agrega. El capítulo correspondiente al Tratado de Estados Unidos–México se destaca por la desigualdad de condiciones económicas y de poder existentes entre los dos países, pero lo que marca su peculiaridad es el funcionar como modelo de una estrategia político–comercial que se ha extendido en el mundo dentro de las condiciones actuales del comercio internacional, y como tal se encuentra sujeto a las definiciones de los grupos hegemónicos de poder. Hoy existen TLC en todo el mundo, y se vislumbran como una política mundial que ha tenido éxito en términos de control de la apertura comercial de los distintos países, como instrumentos de acumulación de actores determinados, de control de las dinámicas nacionales de los países subordinados, de explotación y acumulación de riqueza para unos cuantos grupos económicos y políticos y algunos países.

EL MERCADO MUNDIAL AGROALIMENTARIO Y LOS ESPACIOS MUNDIALES DE NEGOCIACIÓN En etapas anteriores de la historia mundial el dominio político entre los países se había ejercido a partir de conflictos militares, guerras y procesos coloniales. Hoy, con el impulso del neoliberalismo y los procesos de desregulación y apertura de las economías nacionales, el mercado se convierte en el ámbito primordial de confrontación y diferenciación política, que marca una tendencia de mercantilización de los procesos políticos, como etapa específica del desarrollo actual del capitalismo.

DE ACUERDO A LAS DOS PREGUNTAS

¿QUE ES PARA TI UN TRATADO INTERNACIONAL? Es una norma jurídica de naturaleza internacional l, vinculante y obligatoria para los Estados que lo suscriben, normalmente escrita por sujetos de derecho internacional y que se encuentra regido por este, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos y siendo indiferente su denominación

¿Qué entiendes por acuerdo? Convención celebrada entre dos o más personas

Decisión sobre algo tomada en común por varias personas.