



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS EN LINEA

PROGRAMA:

MAD – MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN

ASIGNATURA:

COMERCIO INTERNACIONAL

ACTIVIDAD:

MAPA CONCEPTUAL

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

**MARCO LEGAL Y REQUISITOS PARA LA
EXPORTACIÓN**

ALUMNO:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION: CARLOS
ALBERTO SÁNCHEZ MUÑOZ.**

GRUPO:

MAD01SSC1021-A

Fecha de inicio: lunes, 21 de noviembre de 2022.

Fecha de cierre: sábado, 26 de noviembre de 2022.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Que es

Actividad económica en la que estén involucradas personas o entidades de distintos países.

VENTAJA ABSOLUTA Y COMPARATIVA

Que es

Ventaja absoluta: Producir más con menos. Así de simple, esto es la ventaja competitiva. La teoría de la ventaja absoluta fue promulgada por Adam Smith.

Ventaja comparativa: Producir algo utilizando relativamente menos esfuerzos o recursos que otro. Como su nombre indica, en comparación con X puede ser más eficiente, pero no necesariamente será el mejor. Promulgada por David Ricardo.

COSTO DE OPORTUNIDAD E INDIFFERENCIA SOCIAL

Se define

El costo de oportunidad de una decisión económica que tiene varias alternativas, es el valor de la mejor opción no realizada.

Es una métrica económica que ayuda a evaluar las consecuencias derivadas de cualquier elección realizada.

Coste de Oportunidad (opción A) = Valor de la Opción B – Valor de la Opción A

TIPOS DE ARANCELES

Son

En términos generales, existen tres tipos de aranceles:

- **Ad valorem.** Es un impuesto basado en el valor de la transacción del bien (mueble o inmueble). De acuerdo con el Banco Nacional de Comercio Exterior
- **Arancel específico.** Es un impuesto que se paga para exportar o importar bienes.
- **Arancel mixto.** Es un impuesto que se cobra sobre un porcentaje del valor por cada unidad.

ARANCELES SOBRE LOS PAÍSES PEQUEÑOS Y GRANDES

El presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, firmó varias órdenes presidenciales en las que impuso aranceles de 25% y 10% sobre acero y aluminio respectivamente para proteger a los trabajadores norteamericanos de estas industrias

BARRERAS COMERCIALES NO ARANCELARIAS

Se define

Las barreras no arancelarias son medidas restrictivas al comercio internacional que dificultan o restringen la importación de algunas mercancías sin elevar impuestos.

- Requisitos de contenido nacional
- Licencias de importación
- Compras gubernamentales
- Requisitos técnicos o sanitarios
- Restricciones cuantitativas a las importaciones

MARCO LEGAL Y REQUISITOS PARA EXPORTACIÓN

REQUISITOS ADMINISTRATIVOS

Son

1. Estar inscrito en el padrón correspondiente:
 - Padrón de Importadores
 - Padrón de Importadores de Sectores Específicos
 - Padrón de Exportadores
2. Contratar los servicios de una comercializadora o agente aduanal
3. Cumplir con las restricciones y regulaciones que la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación señalen para la mercancía.
4. Pagar los impuestos de comercio exterior.

FORMACION DEL PRECIO INTERNACIONAL DE EXPORTACION

Pueden ser

Los costos son divididos en fijos y variables. Los primeros son autónomos, los variables dependen de la producción.

Existen fórmulas que especifican el nivel de producción, el punto de equilibrio y otros aspectos:

Costo total = Costo fijo + Costo variable

Punto de equilibrio (volumen) = $\frac{\text{Costo fijo}}{\text{precio unitario} - \text{costo unitario variable}}$

Punto de equilibrio (precio) = $\frac{\text{Costo fijo} + (\text{costo variable} \times \text{cantidad})}{\text{cantidad}}$

Contribución marginal = $\text{precio} - \text{costo variable}$

ENVASE, EMBALAJE Y TRANSPORTE INTERNACIONA

Características

El envase debe tener en cuenta aspectos comerciales y de marketing, como los gustos de los consumidores en el país de destino o la tendencia en el mercado local; pero también se debe evaluar el lado práctico que concierne a la logística de una operación. Para el embalaje se debe considerar el precio, la normativa y el riesgo.

CONTRATACIÓN Y FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

Son

Toda compraventa internacional de mercancías se ve afectada por la relación de confianza que existe entre ambas partes (exportador e importador).

Los principales medios de pago internacional usados hoy en todo el mundo son los siguientes:

- Pago por adelantado
- Carta de crédito
- Remesa documentaria
- Cuenta abierta
- Consignación

Referencia

- Maubert Viveros, C. (2000). Comercio internacional. Editorial Trillas.
- Ledesma, C. (1992). Principios de comercio internacional. Macchi Grupo Editorial.
- Jerez Riesco, J. L. (2000). Comercio internacional. Esic.
- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/30a7496c0f2af2376767e3d2312cf8bb.pdf>
- https://www.youtube.com/watch?v=duzAq2gSDCk&feature=emb_title