



Boletín de la Práctica de Comercio Exterior y Aduanas **26 de enero 2017**

La nueva era del Comercio Internacional comienza ahora.

Este año enfrentaremos una nueva era del comercio internacional no solo en América del Norte, sino alrededor de todo el mundo. Es un momento para reinventar y defender los intereses legítimos e inversiones en México, brindando certeza a la industria nacional y a las empresas globales que utilizan a nuestro país como plataforma continental.

Horas después del inicio de la gestión del nuevo Presidente de Estados Unidos, su equipo de Administración publicó una declaración sobre su estrategia comercial, empezando con el retiro de los Estados Unidos en el Acuerdo Transfronterizo del Pacífico (TPP) y la renegociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

Los representantes de comercio del Presidente de Estados Unidos, han expresado su preferencia por acuerdos bilaterales sobre los Acuerdos Regionales, en este entendido, se espera un cambio de rumbo en la negociación de acuerdos de libre comercio con países en lo individual en los próximos años.

Existe una expectativa consistente por parte del Gobierno Mexicano y diversos sectores industriales, que los Capítulos del TLCAN que serán revisados de forma inmediata son; Reglas de Origen, Inversiones, Telecomunicaciones y disposiciones de índole Laboral.

El comercio electrónico o E-commerce, es una alta prioridad para los tres países miembros del TLCAN, por lo que seguramente se trabajará en nuevas regulaciones (tal vez como las que estaban estructuradas en el TPP).

La posición específica en cada uno de los temas de comercio del Gobierno Americano es aún desconocida, sin embargo, es evidente que los Estados Unidos intentarán restringir las políticas de libre comercio re direccionándolas hacia un proteccionismo evidente.

Resulta interesante el que los Estados Unidos no reconozca que desde hace ya varias décadas, los países industrializados decidieron mover sus producciones y servicios globales a países en desarrollo por razones evidentes de negocio y logística:

Sánchez Devanny es una firma de abogados líder en México que brinda asesoría legal integral a clientes mexicanos y extranjeros.

Áreas de práctica

Corporativo y Transaccional

Financiamiento Corporativo y de Proyectos

Instituciones y Servicios Financieros

Comercio Exterior y Aduanas

Inmobiliario, Infraestructura y Hotelería

Fiscal

Gestión Patrimonial y Planeación Sucesoria

Laboral, Seguridad Social y Migratorio

Gobierno Corporativo y Cumplimiento Regulatorio

Energía, Recursos Naturales y Ambiental

Salud, Alimentos y Cosméticos

Propiedad Intelectual, Entretenimiento y Deporte

Datos Personales y Tecnologías de la Información

Litigio y Medios Alternativos de Solución de Controversias

Competencia Económica

- a. Utilizar un HUB continental para su mejor distribución global.
- b. Mano de obra barata y altamente calificada, lo cual se refleja directamente en el valor de producto final.
- c. Optimizaron sus modelos de negocios en materia fiscal, aduanera, logística, laboral entre otras.
- d. Y todo lo anterior, para que sus negocios fueran altamente competitivos, con precios accesibles en productos y servicios de alta calidad. Esto no se trata solamente de México, o Asia, se trata de evolución. Los países industrializados a la par que esto sucedía, evolucionaron en otros nichos de negocio y sus consumidores estaban en posibilidad de acceder a mejores productos y servicios a costos razonables. Era un ganar-ganar.

Bajo este escenario, cuales son las alternativas del Gobierno Mexicano además de entrar obligadamente a una re-negociación del TLCAN?

En nuestra opinión, el Gobierno necesitaría fortalecer los esquemas de comercio exterior, flexibilizar los programas de fomento a las exportaciones, reducir las regulaciones no arancelarias, implementar políticas de facilitación aduanera en los regímenes aduaneros más utilizados por empresas manufactureras y de servicios, replantear incentivos fiscales a inversiones actuales y futuras, por mencionar algunas.

Este es el momento de que los programas como IMMEX, debieran ser altamente valorados por el mercado, pues estos programas permiten la importación temporal de insumos, maquinaria equipo y productos destinados a algún servicio, con el diferimiento del arancel y el Impuesto al Valor Agregado, independientemente del origen del producto.

Los Programas de Promoción Sectorial, deberían ser promovidos nuevamente para incluir materiales a cada sector con tarifas preferenciales o exentas, para promover la producción nacional en el país. Es importante recordar que estos beneficios no están limitados a algún Tratado de libre comercio, al contrario, la intención de estos programas fue precisamente complementar las líneas de producción en México con insumos de países con los que México NO tiene algún Tratado de Libre Comercio firmado.

En este momento de cambio y de inicio de renegociación del TLCAN, es cuando se tendrían que revisar los esquemas actuales de comercio que imperan en el país y a las industrias estratégicas como la automotriz, aeroespacial, textil, del calzado, de alimentos, química, de bienes de consumo, entre otras, ofrecerles incentivos legales eficientes para optimizar su operación en México.

El Grupo de practica de comercio internacional y aduanas de Sanchez Devanny, estaremos monitoreando de cerca el desarrollo de la nueva estructura de comercio que se avecina, brindando un análisis integral a los esquemas de negocio más eficientes para cada empresa.

En Sánchez Devanny, nuestro equipo del área de práctica de Comercio Internacional y Aduanas posee una amplia experiencia en estos temas. Si usted requiere más información o asesoría sobre los tópicos abordados en este boletín por favor no dude en contactarnos.

Este boletín fue preparado por Turena Ramírez Ortiz (tramirez@sanchezdevanny.com)

Contacto

Turena Ramírez Ortíz

tramirez@sanchezdevanny.com

José Alberto Campos Vargas

jacampos@sanchezdevanny.com



Mexico City

T. +52 (55) 5029.8500

www.sanchezdevanny.com

Monterrey

T. +52 (81) 8153.3900

Querétaro

T. +52 (442) 296.6400