

Ventajas de la Red de Tratados de Libre Comercio de México

por Alejandro Aguirre.

México es actualmente el país que ha firmado el mayor número de Tratados de Libre Comercio (TLCs); ha celebrado un total de diez TLCs con 31 países, teniendo así un acceso a un mercado de 860 millones de consumidores. Tales tratados son los siguientes:

- TLC con Chile, que entró en vigor el 1° de enero de 1992.
- TLC con los Estados Unidos de América (EUA) y Canadá, conocido como el TLCAN, que entró en vigor el 1° de enero de 1994.
- TLC con Venezuela y Colombia, que entró en vigor el 1° de enero de 1995.
- TLC con Costa Rica, que entró en vigor el 1° de enero de 1995.
- TLC con Bolivia, que entró en vigor el 1° de enero de 1995.
- TLC con Nicaragua, que entró en vigor el 1° de junio de 1998.
- TLC con la Unión Europea, que entró en vigor el 1° de julio del 2000.
- TLC con Israel, que entró en vigor el 1° de julio del 2000.
- TLC con Honduras, El Salvador y Guatemala, que entró en vigor el 1° de enero del 2001.
- TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), mismo que entrará en vigor cuando sean aprobados por las instancias legislativas de los países firmantes.

Por su posición geográfica ventajosa, México atrae la atención de los bloques económicos Americano, Europeo e incluso del Asiático, ya que es vecino del país con mayor fuerza económica, política y militar del planeta, y con un gran potencial de consumo: los EUA.

El factor que pronunció más dicha ventaja fue la firma del TLCAN. Hoy en día México es el segundo socio comercial de EUA y, de entre los países Latinoamericanos, es el principal socio comercial de Canadá.

A partir de la firma del TLCAN se desencadenó una serie de negociaciones entre México y otros países con el objeto de celebrar TLCs, los cuales se fueron concretando uno a uno, poniendo a México a la vanguardia de los tratados comerciales.

Los tratados conllevan, entre otras cosas, el acceso preferencial de bienes y servicios entre los países miembros mediante la eliminación gradual de aranceles; la simplificación de los trámites de exportación e importación; la creación de empleos y la promoción de la transferencia de tecnología de punta. Sin embargo, la principal razón por la cual México ha

celebrado toda esta serie de tratados es la de atraer la inversión extranjera directa, para obtener un sano equilibrio con la inversión extranjera de portafolio que, por su naturaleza misma, crea un efecto volátil en la economía del país.

Las ventajas y beneficios que los diversos TLCs brindan a sus miembros son generalmente los mismos, y se pueden clasificar de la siguiente manera:

Aranceles. Uno de los principales objetivos de los TLCs es el de eliminar las barreras arancelarias en el comercio de bienes y servicios, permitiendo así que una persona exporte sus productos a otro país miembro libre de aranceles. Adicionalmente aplican aranceles preferenciales, en ciertos casos en que los mismos no se eliminan, pero aplican tarifas arancelarias menores a las del resto de los países que no sean miembros del TLC en cuestión.

Reglas de Origen. En razón de que sólo los productos que sean originarios de los países miembros de los TLCs pueden ser importados y/o exportados con los beneficios del tratado, dentro de los TLCs se fijan normas claras y procedimientos comunes y más sencillos para determinar y fijar los Certificados de Origen de los productos.

Solución de Controversias. Se establecen las bases y los compromisos (y en algunos casos los procedimientos) para la solución de controversias en forma expedita y justa, donde el arbitraje es el común denominador.

Principios. Como en la mayoría de los organismos comerciales internacionales, tales como la OMC, en los TLCs existen principios que son los criterios o ideas fundamentales de los tratados, que buscan la equidad y la protección entre sus miembros, y que cuidan el fiel cumplimiento de los acuerdos.

Principio de Trato Nacional. Este principio estatuye que todos los productos, tanto nacionales como importados, deben de ser tratados de la misma manera, es decir, una vez que se ha importado un producto éste debe ser reputado como de origen nacional y no podrá ser objeto de impuestos o cargas especiales sólo por su origen extranjero.

Principio de Nación más Favorecida. Este principio se refiere a que cualquier concesión o beneficio que un miembro le otorgue a otro será extensivo a los otros miembros del mismo TLC.

Principio de Nivel Mínimo de Trato. Los miembros deberán otorgar a los productos e inversiones de otros miembros un trato no menos favorable que el que le otorguen, en circunstancias similares, a otros productos o inversiones de otros países, sean miembros o no del TLC respectivo.

Los anteriores beneficios son sólo algunos de los que se pueden obtener por un buen aprovechamiento estratégico de los TLCs que ha firmado México, pues existe un abanico de posibilidades y medios para la exportación e importación de bienes y servicios en México, utilizando como herramientas a los TLCs por un lado, y por el otro, a los Programas para el Fomento de las Exportaciones que el Gobierno mexicano ha implementado (tales como los diversos programas de importación temporal).

A manera de conclusión, ejemplificamos lo siguiente: Una empresa mexicana (Empresa) importa aceitunas frescas de España bajo los beneficios del TLC con la Unión Europea, ya sea exento de arancel de importación o con uno preferencial, y una vez que el producto ha sido importado a México la Empresa lo somete a un proceso para deshuesar las aceitunas, rellenarlas con pimienta mexicana y envasarlas. Ahora bien, como la Empresa modificó substancialmente la mercancía que importó, pues de ser aceitunas frescas las transformó en aceitunas rellenas y envasadas, provocó un salto arancelario que de conformidad con las reglas de origen le da la calidad de ser un producto nacional mexicano. Con esto, la Empresa tiene la posibilidad de exportar esa mercancía a los EUA o a Canadá bajo los beneficios arancelarios del TLCAN, o a algún otro país que sea miembro de alguno de los TLCs que ha firmado México.

Las opciones son innumerables. Mediante asesoría legal profesional, las empresas pueden obtener las máximas ventajas de la red de tratados comerciales de los que México es parte.

Agosto de 2001.

Por favor envíe cualquier pregunta o comentario a info@jatabogados.com. El autor fue Asociado de J.A. Treviño Abogados S.A. de C.V. en Monterrey, N.L. México.

www.jatabogados.com

Limitante de Responsabilidad: Las opiniones expresadas en este artículo no necesariamente representan la opinión de J.A. Treviño Abogados S.A. de C.V. (la "Firma"), y en ese sentido la Firma no será responsable por el contenido de los mismos. Cualquier artículo, comentario, cita o cualesquiera otra información que aparezca bajo la autoría de alguna persona física o moral distinto a la Firma, aún y cuando dicha persona física o moral tenga alguna relación con la Firma, únicamente representa y refleja la opinión, comentario o posición del autor de la misma. La información contenida en este artículo se proporciona únicamente con fines informativos, y no deberá interpretarse o considerarse como asesoría legal. La información contenida en este artículo es propiedad exclusiva de la Firma. Los lectores de este artículo, ya sean clientes o no de la Firma, no deben actuar o dejar de actuar en base al contenido de artículo alguno sin haber recibido la asesoría legal o profesional necesaria sobre los hechos en particular y las circunstancias propias del asunto de parte de algún abogado autorizado a ejercer el derecho en la jurisdicción relevante a cada caso. El contenido de este artículo contiene información general y pudiera no estar actualizado. La Firma no será responsable de forma alguna por actos u omisiones basados en la información y contenido de este artículo.

© 2003 J.A. Treviño Abogados S.A. de C.V., Monterrey, N.L. México.