

REINO ADUANERO

EDICIÓN DE COLECCIÓN

www.reinoaduanero.mx

— LOS —
DIRECTORES
— DEL —
**COMERCIO
EXTERIOR**



\$200.00



MAGNO CONGRESO ONLINE

TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR

20 CONFERENCIAS
MAGISTRALES

20, 21, 27 y 28.
Noviembre
de 2020



9 am a 2 pm,
viernes y sábado.

PROMOCIÓN
Obtén más del

80%
DE DESCUENTO

Por tiempo limitado

Medios de pago:
Transferencia o Depósito Bancario. Depósito en Oxxo. Tarjeta de Crédito, Débito o Paypal.



REUNIMOS EN UN SOLO LUGAR A:

“Los Protagonistas
del Comercio
Exterior así como
a los Líderes de
Capacitación y
Consultoría
del País”

¡COMPRUÉBALO!

☎ 222 335 5117

✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

- 7 | **EDITORIAL**
TMEC y la ¿Nueva Etapa Comercial?
- 10 | **Los Directores del Comercio Exterior**, Mtro. José Castañón Sandoval, Director y Consejero en Comercio Exterior en CANACINTRA Ciudad Juárez.
- 12 | **TMEC: Oportunidades para México en el Sector Automotriz**
Alberto Bustamante, Director CE de la Industria Nacional de Autopartes (INA).
- 14 | **La Ausencia de Técnica Jurídica... Provoca Injusticia... Art. 184-C de la Ley Aduanera**, Nashielly Escobedo Pérez, Directora General de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA).
- 15 | **El "Rápido Alivio" del E-Commerce**, Rody Camacho, Director Global Trade Consulting Mexico & Latam en Livingston International.
- 16 | **Análisis ante la Publicación de la LIGIE 2020**, Claudia Elisa Zamudio Urrutia, Presidenta de la Asociación Mexicana de Especialistas en Clasificación Arancelaria (ASMECA).
- 17 | **Tamaulipas: Pilar del Comercio Exterior en México**, Ernesto Alonso González, Director de Comercio Exterior en el Gobierno del Estado de Tamaulipas.
- 18 | **TMEC y su Impacto en Áreas Significativas de la Vida Nacional**, A.A. Luis Viñals, Director General en Global Agentes Aduanales y Asesores en Comercio Exterior.
- 20 | **México... Es Primordial Invertir en Educación**, Danie-lla Martínez Rodríguez, Directora Administrativa de Trade and Law College y Kshield.
- 21 | **TLCUEM: el Tratado del que no se Habla Mucho**, Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez, Directivo en GMT International.
- 22 | **Los Retos del Operador Económico Autorizado (OEA) y el Regreso a la Nueva Normalidad**, Carlos Eduardo Farfán E., Presidente Ejecutivo Asociación de Empresas Seguras y Vicepresidente para las Américas de la IFAEO.
- 24 | **La Importancia de la Gestión Automatizada de los Datos para Lograr un Mayor Nivel de Cumplimiento Aduanero en las Empresas**, Martha Patricia Reynoso, Directora de Aduanas para Norteamérica en Faurecia.

20 CONFERENCIAS MAGISTRALES

- | | |
|---|--|
| 1. Las Mejores Prácticas para las Empresas y el Compliance en Comercio Exterior y Aduanas | 10. Anexo 24 y 31 |
| 2. Esquemas Preventivos para Empresas Importadoras, Exportadoras e IMMEX | 11. Ahorros con Operaciones de Comercio Exterior en los Tratados de Libre Comercio |
| 3. Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros | 12. Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas del T-MEC |
| 4. Responsabilidad Legal del Agente y Agencia Aduanal | 13. Certificación IVA e IEPS |
| 5. Resoluciones Anticipadas en Materia de Clasificación Arancelaria, y Origen | 14. Análisis de los Cambios en el Nuevo TLC entre México y la Unión Europea (TLCUEM) |
| 6. Compliance Anticorrupción, Antilavado de Dinero y contra el Contrabando de Mercancías | 15. Programa C-TPAT |
| 7. Nueva Ley de Infraestructura de Calidad: Cambios contra la Ley Federal de Metrología y Normalización | 16. Inserción del Área de Comercio Exterior en la Gestión de Calidad |
| 8. Perspectiva de la Aduana Americana T-MEC, País de Origen y Transformación Sustancial | 17. Medios de Defensa ante Inexacta Clasificación Arancelaria |
| 9. Importación de Bienes No Tangibles en el Marco del T-MEC | 18. Acuerdos Conclusivos |
| | 19. Las Reglas y la Composición del TMEC en Materia Automotriz |
| | 20. Certificación OEA |
- Mesa de Análisis: 4 Áreas Estratégicas del Comercio Exterior

"COMPROMETIDOS CON LA COMUNIDAD ADUANERA Y EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO"

- 25 | **Retos de las Empresas IMMEX ante la Nueva Normalidad**, Rodrigo Pérez Ortiz, Gerente de Comercio Exterior en Grupo Eusaga Logística Internacional.
- 26 | **Cultura de Cumplimiento Aduanero en la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación**, Fidel Guerrero Guerrero, Director del Comité de Comercio Exterior y Aduanas INDEX SLP y Trade Operations Manager Mexico en Cummins Grupo Industrial.
- 28 | **TLCAN y TMEC: Protección para la Inversión**, Crista Pérez, Fue negociadora del TMEC por parte de México y es Economista de BBVA Research México.
- 29 | **Los Jugadores del Comercio Exterior**, Mtro. Marco Antonio Arrizón Ayón, Subadministrador de Aduanas y Especialista en Comercio Exterior.
- 30 | **Certificación C-TPAT: Ventaja Competitiva para Exportadores y Transportistas**, Mtro. Christian Alejandro Cantú González, Director de Operaciones de COMCE Noreste.
- 32 | **Despacho Aduanero en México**, Alejandro Sánchez Muñoz, Director del Corporativo Aduanal y Logística Internacional, y Presidente de la ANACIAC.
- 34 | **Política Temporal ante COVID-19: Exportaciones Mexicanas a EUA Durante la Emergencia de Salud Pública**, Mtra. María José Márquez Gutiérrez, Directora General en Tantum Lab.
- 35 | **Planeación en las Operaciones de Comercio Exterior**, Mtro. Guillermo Jiménez Mendoza, Director de Comercio Exterior y Logística de Biotix International.
- 36 | **Torre de Control y Logística Tradicional**, Fabiola Solorzano Flores, Gerente General en Alpha Team International Commerce.
- 37 | **Elementos de un Programa de Cumplimiento Efectivo en Comercio Exterior y Aduanas**, Mario Peña Flores, Director del Comité de Comercio Exterior de Index Chihuahua y Líder de Cumplimiento en Aduanas para Honeywell.
- 38 | **Mujeres Frente al Comercio Exterior: Eliminando Fronteras**, Lilia Olvera, Directora de Comercio Exterior y Logística en VMC Project Management.
- 39 | **USMCA Center y el Centro de Consulta TMEC**, Mario Echagaray Govea, Socio a cargo de Comercio Exterior de Salles Sainz – Grant Thornton.
- 40 | **Desplome sin Precedentes en las Exportaciones Mexicanas, ¿Qué Hacer?** Mtra. Miriam Pineda, Gerente de Comercio Internacional de Tecnofen.

CONOCE A LOS EXPOSITORES



Adriana Ibarra Fernández, Socia Principal de Comercio Exterior y Aduanas en Baker & McKenzie.



Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas, Director de LIT Consulting Group.



Norma Gascón, Managing Director en PwC.



Mtro. Guillermo Malpica Soto, Fue Director Ejecutivo de American Chamber of Commerce, Capítulo Monterrey.



Mtro. Adrián González, Presidente de la Mid Valley Customs Brokers Association (MVCBA) en EUA. Agente Aduanal de Estados Unidos.



Mtra. Natalia Bezanilla, Directora de BEZT INTL.



Berenice Egure, Socia de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG en México.



Hugo Gabriel Romero Martínez, Socio en RRH Consultores.



Mtro. Jesús Hernández, Socio Director de ECO Especialistas.



Dr. Octavio de la Torre de Stéfano, Director de TLC Asociados.



Claudia Zamudio Urrutia, Presidenta de la Asociación Mexicana de Especialistas en Clasificación Arancelaria (ASMECA).



Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, Fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados.



Mtro. Antonio Barragán, Director General de INTRADE Consultores.



Mtro. Ricardo Méndez Castro, Director Académico en Trade & Law College.



Alberto Bustamante, Director CE de la Industria Nacional de Autopartes (INA).



Mtra. Teresa González, EY México Global Trade Associate Partner.



Mtro. Héctor Díaz Arzola, Director de Logística y Operación Aduanera en AJH Consultores.



Mtra. Yadira Donghu García, Directora de la Práctica de Comercio Exterior en la firma HN Fiscal & Asociados.



Dr. Hadar Moreno Valdéz, Catedrático de la UNAM.



Marco Antonio Reyes Gladin, Socio líder de Comercio Exterior LATAM en Andersen Tax & Legal.



Edgar Moreno, Director en SIL Consultores.



Mtro. Alberto Fernández Romero, Socio Fundador de la Firma Servicios Especializados en Comercio Exterior.



Allan Arenas, Gerente de Comercio Exterior en PwC.



Alejandro Veano, Supervisor de Comercio Exterior de Grupo Eusaga.

1 Mesa de Análisis: 4 Áreas Estratégicas del Comercio Exterior

"COMPROMETIDOS CON LA COMUNIDAD ADUANERA Y EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO"

- 41 | **Cadena de Suministro y el Agente de Carga**, A.A. Roberto J. Ramos Casas, Presidente Interino de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMACARGA).
- 42 | **Evolución del Comercio Exterior Mexicano y la Nueva Realidad**, Alejandro D Alcalde, Director de Comercio Exterior Americas en Flex Manufacturing Mexico.
- 43 | **Riesgos en el Comercio Exterior**, Eduardo Alejandro Mendoza Becerra, Director Comercial CMLogistics Mexico.
- 44 | **Actualización del Operador Económico Autorizado (OEA) Derivado del Inicio del USMCA TMEC y los Cambios en el Programa IVA IEPS**, Eduardo Hernández Ruiz, Director del Consejo de Seguridad en Cadena de Suministro.
- 46 | **Acercamiento a la Aplicación de Herramientas de Analítica Empresarial en las Modificaciones de La Nueva LIGIE**, Roberto Martínez Gasca, Director de Asuntos de Gobierno y Regulatorios, Livingston International Mexico.
- 48 | **Oportunidades para las Empresas Mexicanas al Amparo del TMEC**, Mtro. Jesus Alberto Padron Zarate, Director General de Boga Shipping.
- ARTÍCULOS**
- 50 | **Análisis de la Administración Aduanera y la Facilitación al Comercio en el TMEC**, Dr. Hadar Moreno Valdez, Catedrático de la UNAM.
- 56 | **Reglas de Origen del Sector de Autopartes dentro del TMEC**, Mtro. Ricardo Phillips Rivas, Socio en TCC Consulting.
- 60 | **La Responsabilidad Penal del Importador y del Agente Aduanal**, Mtro. Luis Enrique Navarro Chavarría, Co-fundador de la Firma SICEFIPE.
- 64 | **Aspectos Fiscales en Tiempos del Coronavirus**, Mtra. Migdalia Moreno Valdez, Catedrática de la UNAM.
- 68 | **¿Cuándo y Por Qué Conviene Hacer Valer la Nulidad de Notificaciones en el Juicio Contencioso Administrativo Federal?** Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, Socio Fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados.
- 72 | **Implementación de Herramientas Tecnológicas para un Correcto Cumplimiento y Control Fiscal-Legal Aduanero (COVID-19)**, Marco Antonio Reyes Gladin, Socio líder de Comercio Exterior LATAM en Andersen Tax & Legal.
- 77 | **Inconsistencias Respecto a los PAMAS en México a la Luz del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio**, Brianda Paula Ramírez Cordero, Asociada en el Despacho Jurídico Hogan Lovells.

TMEC y la ¿Nueva Etapa Comercial?

Después de un periodo extenso de incertidumbre económica-comercial para México iniciado desde la campaña Presidencial de Donald Trump con el anuncio de la posible cancelación o renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y ya en funciones como Presidente de Estados Unidos de América (EUA) con la notificación oficial de la renegociación del Tratado, el pasado mes de julio del 2020 entró en vigor el Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (TMEC), sustituyendo al TLCAN.

Mucho se ha sufrido por la Pandemia del COVID-19 y lamentablemente se continúa sufriendo. Pero la puesta en marcha del TMEC ha sido una de las noticias positivas en el contexto actual. Recordar que en el primer semestre del año, las exportaciones mexicanas a EUA descendieron 19.7% respecto al mismo lapso de 2019. Y el valor del intercambio comercial entre ambas naciones en el mismo periodo en referencia bajó 21.3% interanual, lo anterior acorde a la Oficina del Censo Estadounidense.

A ello se le suma que en el primer trimestre de 2020, la economía de México retrocedió 2.2% y en el segundo trimestre registró su peor descenso histórico del cual se tenga referencia al caer 18.9% respecto al mismo lapso del año

anterior, esto según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Dichas estadísticas se traducen en lo que el Subgobernador del Banco de México (BANXICO), Jonathan Heath, refirió: en abril y mayo, más de 12 millones de personas en México perdieron su empleo, acorde a un análisis que realizó basándose en estadísticas del: Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), INEGI, y el Banco Central. La puesta en marcha del TMEC aunado a la situación sanitaria por la que vivimos, y el entorno legal lleno de modificaciones, generan un gran reto en la comunidad aduanera del país, la cual es guiada por **Los Directores del Comercio Exterior**, quienes en esta Edición de la Revista Reino Aduanero exponen diferentes visiones y análisis que permiten entender y enfrentar el actual escenario de una forma más atinada. Incluyendo en tal lista a quienes participan en el ámbito directivo de las Empresas Importadoras, Exportadoras, Logísticas, Agencias Aduanales e Instituciones del sector. Un esfuerzo reconocido por Reino Aduanero a su destacada carrera profesional.

Finalmente, se presentan diversos artículos de fondo, uno de ellos referente a la Administración Aduanera y Facilitación al Comercio, Capítulo 7 del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, tema de un alto grado de impacto para el desarrollo del comercio exterior mexicano.

Reino Aduanero, "Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano". Año 1 Número 2. Los textos y publicaciones son responsabilidad exclusiva de sus autores y no necesariamente reflejan la postura editorial de Reino Aduanero. La publicidad es propiedad y responsabilidad de los anunciantes. Editor responsable Salvatore G. Oviedo. Diseño a cargo de Juan Carlos Pérez Toriz. Imágenes de archivo y proporcionadas por los autores. Está prohibida la reproducción total o parcial del contenido de Reino Aduanero sin previa autorización. Para mayores detalles ingresar a <https://reinoaduanero.mx/> o contactar 2223355117 info@reinoaduanero.mx

SOLUCIONES INTEGRALES EN COMERCIO EXTERIOR



ANEXO 31

- REESTRUCTURA
- ADMINISTRACIÓN DEL SISTEMA



ANEXO 24

- REESTRUCTURA
- ADMINISTRACIÓN DEL SISTEMA



ACTIVO FIJO

- LEVANTAMIENTO, EMPLACAMIENTO Y VALIDACIÓN
- PLATAFORMA ELECTRÓNICA DE VALIDACION Y CONTROL



ASESORÍA LEGAL

- CAPACITACIÓN
- ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS
- GESTORÍA TRÁMITES IMMEX - PROSEC



AUDITORÍAS PREVENTIVAS

- CORRECTA ADMINISTRACIÓN DE IVA E IEPS
- OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR



CERTIFICACIÓN

- C-TPAT
- OEA
- IVA E IEPS

OUTSOURCING EN SISTEMAS DE ANEXO 24 Y 31

PERSONAL CAPACITADO PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL SISTEMA DE ANEXO 24 Y ANEXO 31.

- GENERACIÓN DE FACTURAS
- ADMINISTRACIÓN DEL SISTEMA DE ANEXO24
- SEGUIMIENTO EN IMPORTACIONES
- GENERACIÓN DE NÚMEROS DE PARTE.
- ADMINISTRACIÓN DEL SISTEMA DE ANEXO 31.
- SEGUIMIENTO EN EXPORTACIONES

SISTEMA DE CONTROL DE CRÉDITOS AL AMPARO DE LA CERTIFICACIÓN IVA E IEPS

- CONTROL DE SOBRE DESCARGOS
- SIMULACRO DE SALDO
- SEGUIMIENTO DEL CRÉDITO PENDIENTE
- CONTROL DE SALDOS VENCIDOS.
- PRE-VALIDACIÓN DE INFORMES.

CERTIFICACIÓN / GESTORÍA

ASESORÍA Y REVISIÓN DE LOS REQUISITOS NECESARIOS PARA OBTENER LA CERTIFICACIÓN DESEADA, SEGÚN LA EMPRESA REQUIERA. SE DIAGNÓSTICA EL CUMPLIMIENTO QUE TIENE LA EMPRESA Y SE REALIZA LA PRESENTACIÓN ANTE LA AUTORIDAD DE LA SOLICITUD, HASTA LOGRAR LA CERTIFICACIÓN.

- C-TPAT
- IMMEX
- OEA
- PROSEC
- IVA E IEPS

RIESGO EN OPERACIONES

LA AUDITORÍA EN COMERCIO EXTERIOR NOS PERMITE CONOCER EL NIVEL DE RIESGO QUE TENEMOS ANTE UNA AUDITORIA ELECTRÓNICA, DE GABINETE O DE COMERCIO EXTERIOR OTORGANDO BENEFICIOS.

- MONETARIOS
- OPERATIVOS
- ESTRATÉGICOS

Los Directores del Comercio Exterior



Mtro. José Castañón Sandoval,

Director y Consejero en Comercio Exterior en CANACINTRA Ciudad Juárez y Director de Comercio Exterior en SERTEC Agencia Aduanal y Logística.

Estimados colegas y amigos, hoy nos tocó hablar y digo hablar, aunque el término es más de leer este artículo y más en situaciones de pandemia y cuidados que nos está alejando y lleva meses haciéndolo de las reuniones presenciales, conferencias o capacitaciones, me gustaría imaginar en esta ocasión que usted al tener este artículo en sus manos o vista nos estamos citando en una mesa de juntas, un pódium y un escenario o simplemente en una cafetería con una charla de uno a uno o varios colegas y grandes amigos apasionados por esta carrera llamada comercio exterior y aduanas.

Director, precisamente hablando del tema de la imaginación el primer paso para muchos en la carrera o primer trabajo que fue posiblemente sacar una copia fotostática, llevar documentos, hacer pedimentos, ser practicante (estudiante), auxiliar o ser tramitador en la aduana te lleva al génesis de buscar y lograr en tus sueños o metas el ser un directivo de la empresa y por qué no decirlo directivo de tu propia empresa, puede ser en ambos sentidos, la imaginación no tiene límites, la imaginación es como el comercio exterior, tendrá un rumbo pero no límites es de esta manera que se conquistó al mundo, el comercio exterior ha sido de grandes líderes y directivos, siempre lo ha sido en todos los tiempos, desde directores de empresas que en algún momento crearon o inventaron un motor, un contenedor marítimo, un tracto camión, un avión, una empresa de logística, una tecnología, una agencia aduanal, una despacho de consul-

toría o dirigir un área de aduanas de empresa mexicana o corporativa del extranjero.

Son demasiados aspectos que pueden dar vida y sentido a dirigir una empresa o tu propia empresa, algunas personalidades ambas modalidades al mismo tiempo, ser director llega en cierta posición a ser un puesto vulnerable pero evolutivo, pero hablemos específicamente del caso de un servidor y platiquemos. Todo inicia desde una formación en el hogar, ciertos patrones de conducta de tu familia y directamente de tus padres, pero inicialmente enfocados a forjar un carácter de liderazgo, pero todo a su tiempo, tiempo que puede llevar un proceso lento o fast track, estudias, terminas la carrera profesional o adquieres experiencia, al empezar a desarrollar las primeras actividades comienzas a relacionarte con supervisores, gerentes, directivos, y todas estas personalidades bien marcadas en cuanto a sus obligaciones, es lo primero que empecé a entender y consultarme ¿cómo se llega a ser director o directivo de una empresa? Una pregunta que puede ser fuera de serie pero esa misma pregunta la mayoría de las ocasiones uno mismo de entrada tiene la respuesta que es trabajando duro, disciplina, toma de decisiones, pero no solo eso, es en tiempo y forma, resolviendo problemas, pero no solamente eso, es prevenir los problemas, ser inteligente, allí es la esencia principal de un director, es tomar decisiones, formar equipos fuertes y sobre todo guiar a la empresa a un crecimiento indiscutible, en mi caso agregaría algo que distingue a un director de otro, esto es un directivo innovador,

«Los directivos aduaneros a diario se van forjando, es lo que complementa su intuición y su trabajo inteligente. (...) Me gusta pensar que los aviones, los barcos, el tren, los drones y el transporte terrestre nacieron del Comercio Exterior»

Frase de José Castañón

alguien que se atreve hacer cosas que transforman vidas y procesos, dejan huella en la profesión y en las personas.

Un directivo se transforma de un trabajo o función operativa en sus inicios previos a una actividad de planeación, inteligencia y decisiones. En mi experiencia que he atravesado desde ser un practicante en áreas de aduanas, después tramitador o dependiente, posteriormente supervisor, coordinador, gerente y en la actualidad director de comercio exterior me llevó aprender algo indiscutible que es entender los procesos, no solamente es necesario saber de leyes, trabajar con compromiso y

«En mi experiencia que he atravesado desde ser un practicante en áreas de aduanas, después tramitador o dependiente, posteriormente supervisor, coordinador, gerente y en la actualidad director de comercio exterior me llevó aprender algo indiscutible que es entender los procesos»

mantenerse actualizado y capacitado, conlleva ingredientes desarrollados con un sello auténtico que es pasión e innovación, básicamente el directivo que logra que su equipo de trabajo crea de lo imposible y llegue a lo posible.

Existen diferentes tipos de directivos además de funciones y muchos de ellos son puestos alternativos, a que me refiero, simplemente que puedes pasar de ser director de un área en específico a otra que no tiene nada que ver, pero en estricto apego a este nivel de puestos tienes la formación y carácter porque tu función es dirigir, tu función es que las personas en puestos claves que tienes a cargo y ellos además tienen a cargo se lleguen a los objetivos, como lo mencioné un director difícilmente aún es operativo con actividades específicas.

El puesto directivo y giro es quien lleva el liderazgo con gerentes o mismos directivos para desempeñar objetivos muy específicos en la misión y visión de las empresas o corporativos, para eso se le da la confianza, no es un título que se refleja en dar órdenes o jerarquía aunque se entienda de esta manera para muchos, esto básicamente es de nosotros como directivos dependan una serie de factores que pueden hacer crecer a la empresa y de la misma manera nuestro liderazgo o pase lo contrario y se caiga,

los puestos directivos para algunas empresas que reclutan o seleccionan llevan procesos muy particulares como puede ser exámenes a otro nivel, experiencia comprobable con factores y números, madurez, nivel de estudios como un doctorado o maestría, inclusive algunas empresas tienen una edad establecida para ellos, aunque en lo personal yo considero que derivado del cambio de generaciones en la actualidad existen jóvenes con alto potencial y con las herramientas necesarias para poder ocupar estos cargos sin ningún problema, situación que antes era imposible, esto también es lo que trae la evolución de los puestos directivos.

Para cerrar me gustaría felicitar a los amigos y colegas directores de nuestro país y de nuestro giro, necesitamos entender que es de vital importancia crear excelentes equipos, es la única manera que un liderazgo puede perdurar y evolucionar, necesitamos también esto como país, algunas empresas mexicanas ya superaron fronteras, cuentan con empresas en el exterior y esto es gracias a una excelente dirección, una dirección que perfectamente sabe a dónde llegar y como llegar pero sobre todo por qué llegar, llegar es legendario. La regla que entendí y me costó tiempo aprender fue delegar, tienes que delegar es fundamental en el liderazgo y los puestos directivos, cuando un directivo delega y sabe cómo seleccionar a su equipo de trabajo o desarrollarlo estará listo para grandes retos.

Cierro finalmente con mi total admiración y agradecimiento a los directivos de esta gran revista, además de las personas que influyeron en algún punto de mi carrera o vida para inspirarme a ser mejor, evolucionar y crear generaciones que también evolucionen. Nunca olvides quien cree en ti o creyó en ti, los directivos llegamos a estos puestos por nuestra gente, nuestro equipo de trabajo y es nuestra obligación también a ellos hacerlos crecer.

TMEC: Oportunidades para México en el Sector Automotriz



Alberto Bustamante,
Director CE de la Industria Nacional de Autopartes (INA)¹.

Tras la entrada en vigor el pasado primero de julio de 2020, del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y sus importantes cambios en materia de reglas de origen vs el extinto TLCAN, deja un importante campo de oportunidades para la cadena de proveeduría automotriz, sumado a las distintas negociaciones que está realizando Estados Unidos, para la celebración de Tratados y Acuerdos Comerciales con distintos países, mismas que culminará con un efecto colateral favorable para nuestro país, reflejado en la llegada de una ola de inversión extranjera directa y un incremento en la producción de autopartes y componentes mexicanos, que explico en 3 puntos:

1 Incremento del Valor de Contenido Regional para Vehículos

Las nuevas reglas de origen del T-MEC, exigen a los fabricantes de vehículos ligeros y pick ups, el incremento del Valor de Contenido Regional (VCR), pasando de 62.5 a 75% en un plazo de tres años, de forma gradual: con la entrada en vigor del T-MEC, este contenido incrementó para situarse en 66%; tras el primer año del T-MEC, así mismo deberá ampliarse a 69% en 2021; en 2022 a 72% y finalizar en 2023 con 75%. En el caso de Vehículos Pesados se incrementa del 60% a 70% en un lapso de 7 años contados a partir del primero de julio del presente año, Por lo tanto, estamos hablando de un incremento total del 12.5% por cada Vehículo Ligero / Pick up y 10% en Vehículos Pesa-

dos, es decir, se tendrá que dejar de importar de terceros países como Asia y Europa, componentes para poderlos comprar en la región TMEC (México, Estados Unidos y Canadá) y de estos tres países, el más competitivo es México; por lo tanto esas empresas Asiáticas o Europeas, tienen dos opciones: pierden el negocio o se vienen a instalar en México para continuar con su proveeduría.

¿Qué gana México?

- 1) Incremento en la producción de autopartes, correspondiente a los fabricantes ya instalados en México, derivado de la sustitución de importaciones de terceros países, y
- 2) Atracción de Inversión Extranjera Directa.

2 Incremento del Valor de Contenido Regional para Autopartes

En el caso de las Autopartes, el T-MEC, también establece un incremento de Valor de Contenido Regional. En el caso de los componentes esenciales (Core parts), como los motores, transmisiones, chasis, sistema de suspensión, baterías, sistema de dirección, ejes, entre otros, seguirá el mismo proceso gradual que el de los vehículos ligeros: Pasa de 60% de VCR a 66% a partir del primero de julio de 2020, y finaliza con 75% en 2023. Las autopartes principales

«Actualmente Estados Unidos, se encuentra en una etapa comercial de muchos retos, por una parte, está la guerra comercial en contra de China, país que encabeza la lista de países con los que Estados Unidos, tiene un déficit comercial y que en este caso es superior a los 500 mil millones de dólares (mdd)»

como sistemas de frenos, asientos, cinturones de seguridad, llantas, vidrios, retrovisores, bombas, entre otros, verán incrementado su VCR iniciando con 62.5% en 2020; 65% en 2021; 67.5% en 2022 y 70% en 2023 y finalmente, en el caso de las autopartes denominadas complementarias como cerraduras, motores eléctricos, válvulas, sistemas de sonido, entre otros, el VCR comenzó en 62% con la entrada en vigor y finaliza en 2023 con 65% del Valor de Contenido Regional. Por lo tanto, estamos hablando de un incremento total del 15, 10 y 5% de VCR es decir, se tendrá que dejar de importar de terceros países como Asia y Europa, componentes para poderlos comprar en la región TMEC (México, Estados Unidos y Canadá) y de estos tres países, el más competitivo es México; Por lo tanto esas empresas Asiáticas o Europeas, tienen dos opciones: pierden el negocio o se vienen a instalar en México para continuar con su proveeduría.

«Lo que veremos en los siguientes meses y años en el sector automotriz mexicano, será superar el golpe generado por la pandemia del COVID-19, recuperando las cifras perdidas, sin embargo hablamos de un escenario muy favorable que nos llevará a superar los logros ganados en los últimos años»

¿Qué gana México?

- 1) Incremento en la producción de autopartes, correspondiente a los fabricantes ya instalados en México, derivado de la sustitución de importaciones de 3ros países, y
- 2) Atracción de Inversión Extranjera Directa.

3 Tratados y Acuerdos Comerciales de Estados Unidos y su Guerra Comercial

Actualmente Estados Unidos, se encuentra en una etapa comercial de muchos retos, por una parte, está la guerra comercial en contra de China, país que encabeza la lista de países con los que Estados Unidos, tiene un déficit comercial y que en este caso es superior a los 500 mil millones de dólares (mdd), cifra que ha tratado de disminuir con la imposición de medidas arancelarias equivalentes a 250 mil mdd, basadas en la sección 301 de la Ley de Expansión Comercial de 1974 de los Estados Unidos y que continúan en investigación para terminar con el déficit. Los efectos de esta guerra han, provocado que empresas chinas se instalen en México, a fin de no pagar aranceles de hasta el 25% para que sus productos entren al mercado estadounidense, lo que se ve reflejado en una creciente Inversión Extranjera Directa por este concepto.

Por otra parte, Estados Unidos actualmente se encuentra negociando varios tratados y acuerdos comerciales con distintos países como Japón, Brasil, Reino Unido, Kenia, Unión Europea, entre otros, donde el objetivo es la reducción y/o eliminación de aranceles entre las partes, lo que incrementaría potencialmente la exportación de vehículos hechos en Estados Unidos a dichos países.

¿Qué gana México?

Cada Vehículo que se fabrica en Estados Unidos, contiene hasta 5 mil dólares en autopartes hechas en México; por lo

tanto, a mayor venta de vehículos hechos en Estados Unidos, mayor será la producción de autopartes mexicanas, lo que se verá reflejado en el incremento en empleos por la fortaleza del sector.

Reflexión

Lo que veremos en los siguientes meses y años en el sector automotriz mexicano, será superar el golpe generado por la pandemia del COVID-19, recuperando las cifras perdidas, sin embargo hablamos de un escenario muy favorable que nos llevará a superar los logros ganados en los últimos años para que en su debido momento se pueda superar la meta de los 102 mil mdd anuales en producción en autopartes para por fin pasar a Alemania y posicionarnos como el Cuarto Productor a nivel mundial y en lo que se refiere a Vehículos Ligeros, superar los 4 millones de unidades para que en algún momento se pueda alcanzar la meta de los 5 millones de unidades. Lo que se verá reflejado en más y mejores empleos para todos los mexicanos y continuando con la aportación a nuestro país como el pilar número uno en lo que al Producto Interno Bruto (PIB) Manufacturero se refiere: "Esta es la grandeza del Sector Automotriz de México, orgullo de todos los mexicanos".

¹ Integrante de la Mesa Directiva de la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana (CONCAMIN). Integrante permanente del "Cuarto de Junto" y representante del Sector de Autopartes como cabeza de sector para la renegociación del TLCAN/T-MEC, TPP y los Acuerdos Comerciales con Europa, Brasil y Alianza del Pacífico, entre otros. Vicepresidente del Consejo Nacional Consultivo en Aduanas y Comercio Exterior, A.C. Vicepresidente del Comité Automotriz del Instituto Mexicano de Normalización y Certificación, A.C.

La Ausencia de Técnica Jurídica... Provoca Injusticia... Art. 184-C de la Ley Aduanera



Nashielly Escobedo Pérez,

Directora General de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA).

El pasado primero de julio finalmente se publicó la tan prometida y esperada Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE) que implementa la Sexta Enmienda del Sistema Armonizado, actualiza la TI-GIE e incluye en la regla 10ª de las Reglas Complementarias la base para la implementación del Número de Identificación Comercial (NICO), por lo que la clasificación de las mercancías estará integrada por las fracciones arancelarias y el número de identificación comercial que se compone de un último par.

La implementación del NICO tiene como fin:

- Facilitar el comercio.
- Proveer datos estadísticos más precisos.
- Brindar a la autoridad mayor capacidad de reacción en la identificación de mercancías que dañan la salud y mercancías sensibles en conflictos comerciales, entre otros.

Lo anterior se traduce en un desdoblamiento de determinadas fracciones que podremos conocer próximamente a través de un Acuerdo Secretarial, cuya publicación también alcanza a la Ley Aduanera, como se puede ver en la modificación de dicho ordenamiento también publicada el primero de julio junto con la nueva LIGIE, básicamente para incluir el uso del NICO en diversos artículos relacionados con el despacho aduanero de las mercancías, consultas en materia de clasificación arancelaria e infracciones y sanciones.

Particularmente llama la atención el artículo 184-C en el que destaca lo siguiente:

- Conducta: Declarar con inexactitud el NICO.
- Condiciones para que la conducta sea sujeta de aplicación de la sanción:
 - Que se trate de mercancía sujeta a precios estimados.
 - Que la inexactitud tenga como consecuencia la falta de presentación de una cuenta aduanera de garantía o que la cuenta aduanera presentada sea insuficiente.
- Sanción: Suspensión inmediata al agente aduanal e importador en el sistema electrónico aduanero hasta por 30 días, si en un plazo de 20 días no desvirtúa los hechos o exhibe la cuenta aduanera respectiva.

La inclusión del artículo 184-C carece de justificación ante el hecho de que el NICO tiene fines estadísticos y será parte de la clasificación arancelaria de las mercancías, en consecuencia, su inexacta declaración tendría que sancionarse conforme a las infracciones y sanciones previamente establecidas para tal conducta en la Ley Aduanera, incluso si ésta inexacta clasificación tiene como consecuencia la omisión de cumplimiento de otra obligación.

Es evidente que el artículo 184-C pretende sancionar la clasificación arancelaria que dolosa-

«Definitivamente una desafortunada reforma que incluye una sanción excesiva, inconstitucional y que en esta coyuntura de la entrada en vigor del T-MEC es totalmente ajena a la facilitación comercial»

mente busca evadir la garantía de contribuciones por la diferencia entre el precio declarado y el precio estimado, sin embargo no debemos olvidar que en principio, solo estamos ante una presunción de que el precio declarado pudiera no ser correcto y el artículo 158 de la propia Ley ya establece el procedimiento a seguir cuando no se exhibe la cuenta aduanera correspondiente, reteniendo la mercancía, misma que pasará a propiedad del fisco si dicha garantía no se exhibe.

Continuando con esa reflexión, la Ley Aduanera establece también de manera particular las causales de suspensión de un agente aduanal y el procedimiento respectivo, por lo que la suspensión prevista en el artículo 184-C es violatoria de los derechos y garantías del agente aduanal, teniendo un impacto brutal en la operación de un agente aduanal si consideramos que el agente aduanal promueve el despacho encomendado por diferentes importadores y exportadores, cuyas mercancías serían seriamente afectadas ante una suspensión inmediata del agente aduanal en el sistema electrónico aduanero que le impida continuar con el despacho del resto de sus clientes a nivel nacional, siendo que incluso el agente aduanal no es quien tramita una cuenta aduanera de garantía, sino el importador, por lo que el agente aduanal no tiene acceso directo a la solución del problema.



Rody Camacho,

Director Global Trade Consulting Mexico & Latam en Livingston International.

El impacto generalizado de la pandemia a causa del COVID-19 en el mundo a mediados de marzo de 2020, alteró los números del comercio minorista y en particular, el comercio electrónico. Algunas categorías minoristas, como comestibles y alimentos de venta "on-line", florecieron a causa de la necesidad de permanecer en el hogar, mientras que categorías como la ropa, sufrieron un impacto negativo. Solamente en marzo, el crecimiento global del e-commerce, o comercio electrónico, creció casi 6% en relación a cifras de 2019. En abril la diferencia era ya de 49% (comparado con marzo).

El rápido alivio que permite esta modalidad de actividad comercial para algunos, es decir, aquellos que cuentan con el beneficio del internet y el acceso a plataformas de compra, favoreció a todos los que, por igual, tuvieron la oportunidad de resguardarse en casa. La practicidad y acceso a infinidad de productos; adquirir prácticamente lo que sea, a la distancia de un "click"; disfrutar de la compra de manera en algunos casos inmediata y en otros casos "de un día para otro", llevó al e-commerce a plantarse

como un producto indispensable para quienes pueden costearlo.

Lo anterior representa un parteaguas en la comercialización y adquisición de bienes y seguramente, llegó para quedarse. Independientemente de cuánto tiempo más sufriremos la presencia y consecuencias del virus, la comodidad y seguridad que ofrece el comercio electrónico, ha más que comprobado la mitigación de ciertas necesidades de manera vanguardista para un grupo poblacional. Por si fuera poco, el nuevo tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, el ya célebre T-MEC, nos trajo consigo desde julio 1º, buenas noticias en este ámbito. Productos digitales como e-books, software, música, videos, videojuegos, etc., están libres de aranceles, por lo que sus precios no se verán impactados por el hecho de adquirirlos en plataformas de compras "on-line" de Estados Unidos y Canadá. Asimismo, el valor mínimo para que a un artículo se le apliquen impuestos de importación, se incrementó de \$50 USD, a \$117 USD, permitiendo así, ampliar considerablemente la diversidad de bienes que pueden adquirirse en México, provenientes de los otros dos países que integran el tratado.

Sin embargo, no todo ha sido miel sobre hojuelas; el impacto a comercializadores que carecen de capacidad para ofrecer sus productos por internet, o no han logrado diversificarse por falta de interés y por limitantes de inversión, ha sido considerable. Una cantidad importante de

«El valor mínimo para que a un artículo se le apliquen impuestos de importación, se incrementó de \$50 USD, a \$117 USD, permitiendo así, ampliar considerablemente la diversidad de bienes que pueden adquirirse en México, provenientes de los otros dos países que integran el tratado»

negocios se han visto en la necesidad de cerrar sus puertas o incluso de declararse en bancarrota. Es de dominio público que los grandes "retailers"¹, pioneros y líderes del e-commerce acaparan en gran medida el mercado de compras en línea.

En pocos meses, los consumidores de este sector, se acostumbraron totalmente a realizar sus compras "on-line" y los procedimientos de pago son cada vez más diversos y seguros. Las empresas que deseen tener una presencia en internet más efectiva no pueden conformarse con una página corporativa, que exclusivamente proporcione información, es de vital importancia habilitar la compra y entrega como un método de supervivencia.

¹ Minoristas (<https://es.bab.la/diccionario/ingles-espanol/retailers>), consulta; 16/07/2020.

Análisis ante la Publicación de la LIGIE 2020



Claudia Elisa Zamudio Urrutia,

Presidenta de la Asociación Mexicana de Especialistas en Clasificación Arancelaria (ASMECA).

Con fecha del primero de julio de 2020, se publicó la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE). En su Artículo Primero encontramos la Tarifa Arancelaria conteniendo las fracciones arancelarias y diversas Notas Legales fundamentales para la clasificación.

Por otro lado, en el mismo artículo, se hace referencia a las Reglas Generales y a las Complementarias, las Reglas Generales no presentan cambios, para el caso de las Reglas Complementarias hay modificaciones (3ª, 7ª, 9ª y 10ª).

Reglas Complementarias: Nueva Versión

Sin cambios (salvo 2ª en su último párrafo)	1ª 2ª 4ª 5ª 6ª 8ª
Con cambios	3ª Se hace referencia a las Notas Nacionales como obligatorias, las Notas Explicativas de la OMA, ya no son texto legal 7ª Contiene el texto de la 9ª 9ª Contiene el texto de la 10ª 10ª Para dar soporte legal al NICO

Aquí vemos una serie de complicaciones:

- Ya no son obligatorias ni legales las Notas Explicativas OMA, que en gran medida dan información arancelaria para la correcta clasificación, las Notas Nacionales, no son el apoyo arancelario suficiente para la clasificación de mercancías lo cual, va a complicar la designación a 8 dígitos y va a afectar la debida justificación de las fracciones.
- Para la regla 10ª, se espera una consulta pública (determinación) y la publicación posterior, tanto de los Números de Identificación Comercial y de las tablas de correlación, esto para el 28 de diciembre, como se deberá declarar a 10 dígitos, no pensemos a 8, el esquema para la clasificación será el siguiente:

Producto: mangos

Fracción arancelaria	NICO	Textos
0804.50.04		Guayabas, mangos y mangostanes.
	01	Mangostanes.
	02	Guayabas.
	03	Mangos.

Fracción de los mangos:

0804.50.04 + NICO = 0804.50.0403 MANGOS Solo espero que, para las fracciones arancelarias genéricas (terminación 99), no se presente confusión y que fracciones con texto Las demás, no tengan textos específicos, veremos lo que nos va a preparar la autoridad.

En el Artículo Segundo, se reforman y adicionan disposiciones de la Ley Aduanera, para ser acordes con los NICOS, así, donde se haga referencia a las fracciones arancelarias, se hará referencia a los NICOS.

Destaca que el contribuyente, también podrá (en caso de duda y previo a la realización de la operación de comercio exterior), formular las consultas del número de identificación comercial, así, tenemos las consultas de clasificación arancelaria (a 8 dígitos) y las consultas del NICO (a 2 dígitos).

Algo bien importante es que se faculta a la autoridad aduanera para imponer las sanciones que correspondan en los casos que detecte que en el pedimento se declaró erróneamente el NICO que identifica a las mercancías, y ya hay por disposición de ley, el procedimiento aplicable para llevar a cabo dicha facultad, (se trata de la suspensión por un mes en el SEA para los agentes aduanales y para los importadores).

De lo anterior, les recomendamos:

- Estar seguros de la correcta declaración de las fracciones arancelarias, con el debido soporte científico, técnico, lógico, jurídico y arancelario, que deben tener. Contar con la opinión de la autoridad o un experto en la materia que elabore dictámenes arancelarios o estudios merceológicos.
- Hacer el análisis de la nueva ubicación de sus mercancías: si estas migraron, se compactaron, se desdoblaron o se eliminaron, si eran específicas y después genéricas o viceversa, hay que reclasificar las mercancías.
- Conocer y analizar a detalle, los textos de las Notas legales, Nacionales, fracciones arancelarias y los textos de los NICOS, que son en su conjunto, imprescindibles para la clasificación arancelaria.

Tamaulipas: Pilar del Comercio Exterior en México



Ernesto Alonso González,

Director de Comercio Exterior en el Gobierno del Estado de Tamaulipas.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, México pasaba del proteccionismo a la apertura comercial y eliminar muchas barreras comerciales con Norte América, para dar inicio a una etapa de crecimiento en las exportaciones mexicanas y en el aumento de la mano de obra mexicana en procesos productivos y fabricación de bienes de manera compartida especialmente con EUA, situación que favoreció al crecimiento de los lazos de intercambio de bienes y servicios entre México, EUA y Canadá. Hoy el T-MEC ya con una relación estrecha en el intercambio de productos entre los países, representa una oportunidad para el posicionamiento y desarrollo de México en el comercio internacional, así como impulsar el enroldamiento de las empresas mexicanas en las cadenas de suministro y productivas de la región de Norte América, pues con la inclusión de capítulos como: comercio digital, pequeñas y medianas empresas y comercio trasfronterizo entre otros, se dan elementos para tener mayor acceso a mercados que hasta ahora no se tiene participación.

Es importante recordar que México es el mayor socio comercial de EUA y que la cantidad de comercio entre México y EUA se ha triplicado entre 1994 y 2019, aumentando de \$173 mil millones de dólares a \$615 mil millones de dólares.

Tamaulipas en el Comercio Exterior

El estado de Tamaulipas juega un rol preponderante pues el 68% del comercio entre estos dos

países pasa a través de la frontera Texas-México. Tamaulipas y Texas comparten 370 kilómetros de frontera común y es una pieza clave para el desarrollo de las economías estatales y nacionales de ambos países, ya que facilita el flujo eficiente de bienes y personas a través de su infraestructura de cruces y carreteras que permiten las conexiones nacionales e internacionales. En la frontera de Tamaulipas y Texas operan 18 cruces internacionales de movimiento de bienes y personas que representan la entrada de comercio más transitada de Norte América. Y como principal puerto el puente de comercio mundial en Nuevo Laredo Tamaulipas, quien por cierto en marzo del 2019 y otra vez en febrero del 2020 sobrepasó el Puerto de Long Beach en Los Ángeles California como el principal puerto de comercio internacional de EUA.

El movimiento de mercancías aumentó significativamente entre 1996 y 2019, pues los cruces de camiones de México a EUA aumentaron en un 107% y pasaron de 2.2 millones en 1996 a 4.5 millones en 2019, y los movimientos de vagones de ferrocarril en sentido norte aumentaron en un 305% de 251,769 en 1996 a 1 millón en 2019. Mismo año que por las aduanas de Tamaulipas se realizaron exportaciones dirigidas a todos los estados de los EUA.

Tamaulipas, va más allá de ser solo infraestructura para el comercio exterior en México pues empresas establecidas en Tamaulipas cada vez tiene más participación en el intercambio de bienes entre México y EUA. El valor

del intercambio comercial entre Tamaulipas y EUA en el 2019 fue de 14,766 millones de dólares siendo el sexto estado mexicano con mayor intercambio comercial con todo EUA y tercero con Texas.

Sin embargo, aunque ya hay un camino recorrido y la experiencia que nos dejó el TLCAN, con el T-MEC, el trabajo de México y Tamaulipas apenas empieza pues debemos saber identificar y aprovechar las facilidades que ofrece el tratado dentro de los 34 capítulos que lo conforman (los 10 nuevos y los 24 modernizados) crear condiciones que faciliten las exportaciones de productos mexicanos y alentar la participación de las empresas mexicanas en cadenas de suministro.

Como por ejemplo el caso de las PyMES cuyo capítulo nuevo reconoce el papel fundamental de las pequeñas y medianas empresas en sus respectivas economías y en el mantenimiento del dinamismo y mejoramiento de la competitividad, por lo que será fundamental el fomentar el crecimiento y una estrecha cooperación entre las PyMES de Norte América para que identifiquen proveedores, compradores y otros socios comerciales potenciales, y particularmente promover el crecimiento y generación de empleo, buscar incrementar las oportunidades de comercio e inversión a través de centros dedicados a las PyMES, incubadoras y centros de asistencia a la exportación, crear una red internacional donde se compartan mejores prácticas, intercambiar investigaciones de mercado y promover la participación de las PyMES en el comercio internacional.

Por último, aunque el T-MEC representa muchas oportunidades para que las empresas mexicanas encuentren nuevos mercados con EUA y Canadá; También es fundamental para México y el desarrollo económico no dejar de promover el intercambio de bienes y servicios con otros países pues recordemos que México tiene firmados 13 diferentes tratados comerciales con 50 países en el mundo.

TMEC y su Impacto en Áreas Significativas de la Vida Nacional



A. A. Luis Viñals,

Director General en Global Agentes Aduanales y Asesores en Comercio Exterior.

Más allá del debate sobre los puntos que son ventajosos o perjudiciales para México en este tratado la pregunta que vale la pena plantear es si en realidad ayudará a impulsar la tan ansiada modernización del país. México es el principal socio comercial de Estados Unidos y el tercero de Canadá, mientras que para nuestro país Estados Unidos es el principal socio y Canadá el cuarto. Para dimensionarlo, basta decir que en 2019 Norteamérica significó 65.57% del valor del comercio total de México con el mundo.

En parte, gracias a la entrada en vigor del TLCAN, el comercio entre estos países ha incrementado considerablemente. Así, el valor de las exportaciones de México a Estados Unidos ha crecido 618% de 1994 a 2019, mientras que los envíos a Canadá han subido 842% en ese mismo lapso, según cifras de la Secretaría de Economía. Siendo México una economía tan dependiente del comercio internacional, evidentemente esto tendrá un impacto muy dramático en lo que se refiere al comercio y actividad económica.

Pese a que el panorama que conlleva el T-MEC se presenta como propicio, en realidad se inaugura dentro de un clima muy tórrido.

Las contracciones del PIB estimadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para este año a

causa de la pandemia de COVID-19, -8% en Estados Unidos, -10,5% en México y -8,4% en Canadá, se suman a una baja esperada del volumen de comercio mundial y una pérdida de puestos de trabajo en los tres países.

El FMI ha dicho que el T-MEC, no compensará del todo en los próximos dos años la contracción en inversión y el impacto de la pandemia. Aunque debemos apuntar que las diferencias comerciales entre China y EUA, y la pandemia, perciben oportunidades importantes para México, en el marco de una tendencia interna hacia el adecuado desarrollo en cadenas de valor.

Dentro de lo más relevante están las disposiciones del pacto en materia de trabajo y medioambiente contribuirán a que México modernice tanto su economía como su fuerza de trabajo e instituciones en la siguiente década. Las reglas relativas al comercio, la inversión y la propiedad intelectual, así como los mecanismos para la resolución de controversias, están consignadas en un convenio internacional, por lo que no dependen en exclusivo del gobierno mexicano. Los mecanismos de respuesta rápida para resolver controversias, el arbitraje internacional, el envío de los llamados agregados laborales y ambientales estadounidenses a México y la decisión de asignar la carga de la prueba a la parte acusada de violar el acuerdo en vez de a la víctima, deberían garantizar que los trabajadores mexicanos disfruten derechos que nunca antes han tenido en la vida real.

«México padece un decremento económico serio y no podría lograr un repunte sustantivo por su cuenta. La experiencia sugiere que no. Este acuerdo bien podría ser equivalente a lo que hace más de 30 años representó en el ámbito militar, social y económico la Comunidad Económica Europea».

México padece un decremento económico serio y no podría lograr un repunte sustantivo por su cuenta. La experiencia sugiere que no. Este acuerdo bien podría ser equivalente a lo que hace más de 30 años representó en el ámbito militar, social y económico la Comunidad Económica Europea. Además de derechos de los obreros, el T-MEC también establece reglas ambientales, pero desgraciadamente en nuestro país se apuesta aún por obsoletas formas de energía.

Un buen ejemplo tácito de las grandes modificaciones al TLCAN es la industria automotriz mexicana, que emplea a casi un millón de trabajadores, y ha colocado al país entre los mayores fabricantes de automóviles del mundo. Las organizaciones obreras en la industria automotriz son sindicatos, que en promedio, los salarios son de menos de 500 dólares mensuales, una cantidad terriblemente baja dados los niveles de productividad en Estados Unidos y Canadá.

«El T-MEC no aborda de manera directa el tema de la migración para que las personas tengan facilidades para trabajar en uno u otro país, eliminando las fronteras. Aunque el acuerdo trilateral busca que los trabajadores, en particular, los mexicanos cuenten con mejores salarios, no existen medidas que permitan facilitar la migración y evitar la violación de derechos humanos».

Por eso los negociadores de esos dos países insistieron en incluir en el T-MEC una cláusula para exigir, por poco viable que parezca, que el 40% de cada "vehículo de América del Norte" se fabrique con mano de obra que gane por lo menos 16 dólares por hora. Por si fuera poco, las disposiciones del pacto que establecen el requisito de mayor contenido de partes de América del Norte en los vehículos fabricados en lugares con acceso a acero libre de impuestos para fabricarlos podrían causar daños considerables a la industria en México. Por desgracia, una de las ventajas comparativas de México en la competencia internacional para obtener inversiones y generar empleos siempre ha sido la mano de obra más barata, además de los sindicatos serviles y las protecciones ambientales laxas en la práctica, aunque la legislación sea estricta. Si esta situación se diera en el marco de una economía floreciente en Estados Unidos y fuerte en México, sus consecuencias serían más moderadas. El problema esencial es de carácter nacional, en donde las decisiones del poder Ejecutivo inspiran intranquilidad en la comunidad global empresarial y de continuar esta línea no medible en el corto plazo, el T-MEC por sí solo no va a cambiar las perspectivas que tenemos casi todos de otro año de crecimiento bajo (que representó un descenso de 53.5% a tasa anual, su mayor caída desde 1985, cuando se tienen registros), siendo este el pistón adicional que nuestro México tanto necesita.

El T-MEC no aborda de manera directa el tema de la migración para que las personas tengan facilidades para trabajar en uno u otro país, eliminando las fronteras. Aunque el acuerdo trilateral busca que los trabajadores, en particular, los mexicanos cuenten con mejores salarios, no existen medidas que permitan facilitar la migración y evitar la violación de derechos humanos. Temas como visas humanitarias o permisos especiales para que los llamados "sin papeles"

puedan ser considerados como personas, con el derecho a cambiar de residencia y desplazarse sin ninguna restricción, no aparecen.

Este nuevo tratado comercial que incluye nuevos capítulos relacionados con el comercio digital, medio ambiente, competitividad, anticorrupción, buenas prácticas regulatorias, y pequeñas y medianas empresas, volvió a ignorar los problemas de migración. Tampoco se establecen acciones conjuntas para evitar que grupos delictivos abucen de quienes carecen de documentos. Este pacto trilateral no contempla acciones ni medidas para atender la raíz de la migración y buscar que los pobladores de México y Centroamérica mejoren en sus lugares de origen su calidad de vida y se deje en segundo término el deseo de salir a buscar trabajo en Estados Unidos o Canadá.

El T-MEC solo tendrá éxito en la medida en que los tres gobiernos demuestren compromiso, participación y respeto a los marcos legales regulatorios, a la par de brindar certidumbre a la inversión. Esto en convergencia clara entre empresarios y gobierno actual, como mejor carta de presentación ante el inicio de esta nueva era para Norteamérica. Si se lograra, este país tiene la gran oportunidad de posicionarse como el mejor proveedor de un mercado de 490 millones de consumidores. Las empresas con capital de Estados Unidos instaladas en México afirmaron que el T-MEC es un gran habilitador de los negocios y por ende inversiones a largo plazo solo si este país se blinde en decisiones consensadas, contemporáneas y medibles emparejadas al ritmo y plena cohesión con los líderes del comercio global. Aunque el T-MEC podría haber sido mucho mejor para México, no deja de ofrecerle al país una oportunidad: la modernización en áreas significativas de la vida nacional.

México... Es Primordial Invertir en Educación



Daniella Martínez Rodríguez,

Directora Administrativa de Trade and Law College y Kshield.

Con la firma del T-MEC, México tiene un respiro y una oportunidad que apoye a nuestro país para dar un pequeño impulso a la recuperación económica después de la crisis relacionada con la pandemia, el petróleo y algunas otras decisiones. Sin duda el TLCAN en 1994 contribuyó a elevar el nivel de vida de la población de los tres países miembros, el éxito económico del libre comercio regional a 20 años de su firma cuadruplicó el comercio y las inversiones cruzadas se multiplicaron por cinco, pero también a México lo hizo dependiente de las exportaciones manufactureras al país del norte.

Sin embargo, no podemos poner toda la apuesta a la entrada en vigor del TMEC y seguir con nuestra principal moneda de cambio, "mano de obra barata". Es indispensable reducir la dependencia al tratado, por medio, de ser más competitivos, desarrollando la industria interna y fomentando el mercado nacional.

Es primordial desarrollar estrategias para fortalecer y desarrollar el sistema educativo de nuestro país, que nos ayude a generar el capital humano que nos permita ser más competitivos, disminuir la pobreza, generar estabilidad y contribuir al desarrollo económico a largo plazo. Según el Banco Mundial, los ingresos por hora aumentan un 9% por cada año de escolarización, la educación es un factor clave para que los países prosperen. Si bien no podemos esperar producir mayor tecnología, desarrollo de empresas innovadoras, mayor manufactura, si

existe deficiencias en la educación que ofrece el país a niños y adolescentes.

Podemos tener el ejemplo de países asiáticos que apostaron a la educación, como puede ser Japón, Corea, Singapur, en donde nos demuestran que está directamente relacionado el nivel de crecimiento de las economías con el nivel de inversión a la educación. Estos países con antecedentes de pobreza, subdesarrollo y con vestigios de guerras, se han posicionado como potencias mundiales, Japón con su liderazgo en tecnología, Corea con su liderazgo en investigación y desarrollo convirtió empresas líderes a nivel mundial desde la iniciativa privada y Singapur líder en infraestructura con sus puertos marítimos comerciales más desarrollados a nivel mundial... Los tres países tienen en común que convirtieron en el eje vertebrador de su política de desarrollo, la inversión en educación e investigación.

La educación es un factor decisivo para la socialización de los jóvenes para la transmisión de los valores relacionados con la ciudadanía, la democracia, la solidaridad, y la tolerancia, conduce a la creatividad individual y a mejorar la participación en la vida económica, cultural y política de la sociedad.

Aún en condiciones de pandemia, los profesionistas tenemos la obligación de seguirnos preparando, de entender los cambios políticos, culturales y los relacionados con la legislación. Se nos abre un universo en la que las aulas y bi-

«No debemos de quedarnos con los brazos cruzados esperando a que el TMEC haga todo por nuestro país, debemos de ser responsables y hacer cambios urgentes en nuestra política de desarrollo, desde la iniciativa privada exigir al gobierno, invertir en investigación y fomentar la educación»

bliotecas virtuales nos permiten prepararnos en cualquier lugar y en cualquier horario.

También todos los profesionistas deberíamos de tener la obligación moral de compartir conocimiento en nuestra materia, por cualquier medio de redes sociales, revistas, siendo cateóricos, exposiciones, uno a uno o desarrollando talentos, pero dejando un legado de nuestro conocimiento y valores. Nos obliga a la actualización continua.

No debemos de quedarnos con los brazos cruzados esperando a que el TMEC haga todo por nuestro país, debemos de ser responsables y hacer cambios urgentes en nuestra política de desarrollo, desde la iniciativa privada exigir al gobierno, invertir en investigación y fomentar la educación.

TLCUEM: el Tratado del que no se Habla Mucho



Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez,

Directivo en GMT International.

El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) es el segundo tratado más importante para la economía de nuestro país y es por mucho, menos popular que otros. La Unión Europea es el tercer socio comercial de México, y es su segundo inversionista extranjero, únicamente después de Estados Unidos para el caso de la Inversión Extranjera Directa.

Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) la Unión Europea aporta 21% a la economía mundial, tiene cerca de 450 millones de personas lo que lo hace -en tamaño- similar al mercado de Estados Unidos.

Pese a lo anterior, nuestra relación comercial con la Unión Europea es, muy baja. Alcanza alrededor del 7.6% de las exportaciones mexicanas, independientemente de que; a partir de la entrada en vigor del TLCUEM, en 2000 el comercio entre las dos regiones haya tenido un incremento de 4 veces su tamaño original.

México tiene y ha tenido un reto difícil, incrementar y diversificar las exportaciones hacia otros países. Incrementar porque tiene un déficit en su balanza comercial, y diversificar en dos sentidos, el primero de ellos en términos

geográficos, es decir, buscar nuevos mercados, aprovechar el TLCUEM modernizado, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT, o CP- TPP, por sus siglas en inglés), pero también buscar la diversificación en los productos que exporta. A la fecha, la mayoría de las exportaciones obedecen a la operación de las empresas de inversión extranjera, no es casualidad que la Unión Europea sea de nuestros principales inversionistas y también de nuestros principales destinos de exportaciones. Por ello es importante promover más la inversión de estos países en nuestra nación, no tanto para ser puente de ingreso a Estados Unidos, sino también para proveer al propio mercado Europeo, también es importante aprovechar la fuerza y experiencia que nuestro país tiene en sectores como químico, farmacéutico, plástico, hule, siderúrgico, muebles, agroalimentario, agropecuario entre otros, ya que estos sectores tienen en México inversión nacional y puede depender de los mexicanos la búsqueda de oportunidades en Europa.

Se deben aprovechar las oportunidades en relación a todo aquello que se re-negoció, los sectores mencionados son sectores que tendrán mejores condiciones para entrar al mercado europeo desde México pero también debemos tomar en cuenta otros temas nego-

«Nuestra relación comercial con la Unión Europea es, muy baja. Alcanza alrededor del 7.6% de las exportaciones mexicanas»

ciados como: el reconocimiento de productos distintivos de nuestro país, la protección recíproca de al menos 340 indicaciones geográficas de ambas regiones y el aprovechamiento de la oportunidad que otorga la negociación del capítulo compras de gobierno.

Este último capítulo tuvo una apertura que, a decir de los negociadores, es una apertura sin precedentes en los tratados que México tiene e incluso mayor que la que México tiene en el TMEC.

¿Qué sigue para este Tratado?

Las negociaciones que comenzaron en 2016 terminaron en junio de 2020, es decir, los textos están listos para ser revisados legalmente, deben ser traducidos a los idiomas de la Unión Europea para la aprobación del parlamento europeo y finalmente para que se aprueben por los países miembros de la misma Unión. Por parte de México, se deben revisar los textos, realizar la traducción al español y enviarse al congreso para su aprobación. Se espera que esté listo en el último trimestre de 2020, para entrar en vigor en 2021.

Los Retos del Operador Económico Autorizado (OEA) y el Regreso a la Nueva Normalidad



Carlos Eduardo Farfán E.,

Presidente Ejecutivo Asociación de Empresas Seguras y Vicepresidente para las Américas de la Federación Internacional de Operadores Económicos Autorizados (IFAEO).

Mucho se ha escrito y divulgado sobre el grave impacto, que la disrupción de la cadena de suministro generada por la pandemia del Covid-19, ha causado en todos los sectores de la economía. Por tanto, con estas líneas quiero centrarme en el impacto sobre los servicios de aduana de cada país, tanto en su rol de fiscalizador como en el desarrollo de sus programas de facilitación del comercio.

El riesgo de contagio del virus no distingue si se trata de empleados públicos o privados, por tanto, la tarea presencial de fiscalización, inspección y control se torna peligrosa e intimidante para todos los actores que participan de este proceso, tanto públicos como privados.

Debido a esto, los servicios de aduana han recurrido a la utilización de tecnología para suplir la presencialidad, facilitando los procesos de control, conforme al establecimiento de perfiles de riesgo que permitan generar confianza en los operadores de comercio y así facilitar las operaciones de importación y exportación.

La pandemia obligó a las Aduanas también a emitir normatividad urgente para facilitar los procesos, en algunos casos de manera

temporal, en otros de manera definitiva. Las Aduanas se vieron forzadas a migrar a un nuevo modo de trabajo, el trabajo remoto apoyado en tecnologías de información, la digitalización por tanto cobra mayor vigencia e importancia ahora, pero la resistencia aun es evidente, aun persiste la creencia que, hasta no disponer de registros físicos, que puedan revisarse presencialmente, no hay un verdadero y efectivo control. Nada más alejado de la realidad.

El Operador Económico Autorizado (OEA) en consecuencia juega un papel fundamental en esta nueva normalidad a la cual nos tenemos que acostumbrar. Durante la pandemia, varias aduanas incluyeron medidas de facilitación para las empresas seguras que tienen autorización o certificación OEA y así coadyuvar a la velocidad de la cadena de suministro.

El OEA permite que las Aduanas puedan centrar sus limitados recursos, que, por cierto, en la recuperación económica verán limitados sus presupuestos, para poder enfocarlos hacia aquellas empresas que más riesgo presentan.

En consecuencia, es preciso que las Aduanas puedan modificar sus normativas e incluir en ellas, la

«Las Aduanas se vieron forzadas a migrar a un nuevo modo de trabajo, el trabajo remoto apoyado en tecnologías de información, la digitalización por tanto cobra mayor vigencia e importancia ahora»

Pero un gran reto que hoy tienen las Aduanas y lo tendrán en la nueva normalidad, es como poder avanzar en los procesos de autorización/certificación, hace varios meses que los especialistas de las aduanas no pueden visitar las plantas de las empresas para poder establecer la conformidad en el cumplimiento de los requisitos mínimos de seguridad y por tanto, los programas OEA experimentaron una relativización en la certificación de nuevas empresas y en la revisión periódica de las empresas ya certificadas.

«El mundo cambió a causa de la pandemia, los cambios que seguramente se darían en algunos años se han anticipado, los métodos y prácticas que hasta ahora realizábamos tenemos que hacerlas diferentes y esto requiere un cambio de paradigmas donde la tecnología será protagonista y nos tenemos que adecuar a las mismas»

facultad legal de realizar auditorías apoyadas en tecnologías de la información, como lo hace desde hace ya varios años el modelo de certificación de auditorías ISO, regulado en la guía MD4 de la IAF (International Accreditation Forum).

Obviamente este tipo de auditorías tienen una serie de limitantes, que no reemplazan totalmente el modelo de auditoría presencial, pero sin duda es una gran ayuda ante contingencias tales como la que actualmente vivimos y otras derivadas de catástrofes naturales, bloqueos de vías, ausencia de transporte o cualquier otra condición que impida el traslado físico del auditor al sitio de la auditoría.

En hora buena, ya varias aduanas empezaron a capacitar a sus equipos OEA en la práctica de auditorías virtuales, apoyados en la Guía de Validaciones OEA de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), la norma ISO19011 y la guía MD4 de la IAF, todo esto de la mano de la Federación Internacional de Operadores Económicos Autorizados (IFAEO) y de la Asociación de Empresas Seguras (AES).

El siguiente paso será sin duda, formalizar la metodología de auditorías remotas apoyadas en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs) por parte de la Organización

«El siguiente paso será sin duda, formalizar la metodología de auditorías remotas apoyadas en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs)»

Mundial de Aduanas, para incorporar esta práctica al interior del Marco Normativo SAFE de la OMA.

El mundo cambió a causa de la pandemia, los cambios que seguramente se darían en algunos años se han anticipado, los métodos y prácticas que hasta ahora realizábamos tenemos que hacerlas diferentes y esto requiere un cambio de paradigmas donde la tecnología será protagonista y nos tenemos que adecuar a las mismas.

El éxito de estos nuevos modelos no depende solo de las Aduanas, puesto que el sector privado también tiene que estar preparado para que las autoridades de control puedan realizar la virtualidad de manera efectiva, contando con la disponibilidad de registros digitales que permitan demostrar conformidad frente a los requisitos de seguridad del Operador Económico Autorizado. Bienvenida la virtualidad, bienvenida la tecnología al OEA.

La Importancia de la Gestión Automatizada de los Datos para Lograr un Mayor Nivel de Cumplimiento Aduanero en las Empresas



Martha Patricia Reynoso,
Directora de Aduanas para Norteamérica en Faurecia.

En la actualidad, los avances tecnológicos como resultado de la Cuarta Revolución Industrial, también denominada Industria 4.0, permiten que las organizaciones estén cambiando drásticamente las operaciones y la forma en la que vivimos. Las tecnologías de mayor impacto como el Big Data permiten a las empresas generar, almacenar, procesar y explotar grandes cantidades de datos e información de todo tipo.

Por otra parte, la Inteligencia Artificial permite el uso de la analítica avanzada con la finalidad de obtener el mayor provecho de los datos y poder obtener predicciones, optimizar e innovar. La facilidad con la que se pueden interconectar equipos es la consecuencia de la tendencia de la reducción de los costos de procesamiento, almacenamiento y ancho de banda.

En este sentido, el flujo de información de las operaciones financieras, de control de producción, logísticas, de comercio exterior y aduanas y en general de todos los datos que se manejan dentro de la organización cambian de manera diaria.

Es importante que las empresas apuesten por herramientas sólidas que soporten la gestión de los datos para lograr mejorar sus indicadores financieros y objetivos fijados como resultado de

una mejor toma de decisiones, optimización de procesos y transparencia.

En el ámbito del comercio exterior, existen herramientas tecnológicas que ayudan a lograr un mayor nivel de cumplimiento relativo al valor de las mercancías de importación, al llevar un control detallado de los gastos logísticos como fletes y almacenajes que además están ligados a los sistemas de registro contable lo que facilita la identificación de los gastos incrementables, en caso de una verificación de correcta valoración aduanera. Adicionalmente, se generan datos relevantes de los procesos llevados a cabo por las empresas de transporte seleccionadas por la organización y pueden ayudar a identificar variaciones en el consumo de combustible o en la determinación de nuevas rutas de transporte, lo que generará disminución en el gasto por flete.

La transformación digital en materia de comercio internacional en las empresas va al ritmo de los lineamientos marcados por el sistema aduanero mexicano, el cual es uno de los más modernos de América. Es indudable que desde el gobierno existe la misión de modernización bajo el concepto de transformación digital, la cual tiene la finalidad que los procesos sean más simples y digitales, teniendo como soporte el Big Data.

El uso de la inteligencia artificial, a través de la analítica avanzada de datos generados principalmente por las áreas de desarrollo de programas e ingeniería de una organización, permite automatizar el proceso de determinación de códigos

«La Inteligencia Artificial permite el uso de la analítica avanzada con la finalidad de obtener el mayor provecho de los datos y poder obtener predicciones, optimizar e innovar. La facilidad con la que se pueden interconectar equipos es la consecuencia de la tendencia de la reducción de los costos de procesamiento»

arancelarios a nivel partida y en algunos casos a nivel subpartida de acuerdo con el apoyo de parámetros establecidos por expertos en materia de clasificación arancelaria.

Asimismo, la interconexión entre los diferentes sistemas de la organización y de terceros, permiten la automatización de las actividades relacionadas a la certificación de origen y en el cumplimiento de obligaciones relativas a los programas de fomento a la exportación, con la ventaja de tener una trazabilidad en todas las etapas que implican dichos procesos.

En adición, es de vital importancia contar con profesionistas calificados que puedan establecer un liderazgo efectivo que mantenga en todo momento un seguimiento de los objetivos alineados con la organización y que pueda enfocarse en generar ventajas competitivas y altos estándares de cumplimiento aduanero a través de la gestión de la información.

Retos de las Empresas IMMEX ante la Nueva Normalidad



Rodrigo Pérez Ortiz,
Gerente de Comercio Exterior en Grupo Eusaga Logística Internacional.

La pandemia ocasionada por el virus SRAS-CoV-2 obligó a los gobiernos de los países a generar medidas preventivas para evitar su expansión, resultando en un desequilibrio en las cadenas de valor, que ocasionaron pérdidas millonarias por faltas de suministros de materias primas o retrasos en la entrega de pedidos.

La reacción del gobierno de México ante esta situación, forzó a las empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) a cumplir compromisos que limitaban su operatividad, causando incertidumbre y poniendo en riesgo la supervivencia en territorio nacional.

En la actualidad las empresas con programa IMMEX tienen una responsabilidad administrativa robusta, en comparación con los esbeltos beneficios aduaneros y fiscales que tienen, dejando de ser atractivos después de las reformas fiscales realizadas en el 2013.

Por lo anterior considero pertinente un ajuste al Decreto IMMEX y a la normatividad aduanera aplicable, a partir de un estudio exhaustivo de la mano de un grupo interdisciplinario de expertos en la materia, en beneficio de las empresas exportadoras con programa, el reto a considerar es la reducción de tiempos en despacho aduanero, perfiles de empresas confiables, agilidad y disminución de burocracia en trámites ante las dependencias gubernamentales, que aseguren la rentabilidad del sector maquilador.

En la actualidad una empresa con programa IMMEX que desee contar con beneficios aduaneros y fiscales tiene que tener autorizadas las certificaciones en IVA (Impuesto al Valor Agregado) e IEPS (Impuesto Especial sobre Producción y Servicios), OEA (Operador Económico Autorizado) y Despacho de Mercancías.

¿Pero qué pasa con aquellas que no cuentan con estas certificaciones o solo cuentan con una de ellas? ¿Los beneficios del programa son suficientes para asegurar una rentabilidad y supervivencia a largo plazo en el territorio nacional?

Algunos de los beneficios actuales de una empresa IMMEX son:

- I. Importación temporal de insumos y bienes de activo fijo, entre otros.
- II. En algunos casos excepción de regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias.
- III. Poder transferir virtualmente mercancía.
- IV. Exención de precios estimados.

Deberían estar incluidos beneficios operativos para el despacho aduanero, sin necesidad de tener que demostrar a la autoridad documentos adicionales, toda vez que una empresa IMMEX como principal obligación es facturar exportaciones cuando menos del 10% de su facturación total anual o venta de exportación con un valor superior al de los 500,000 dólares.

«En la actualidad las empresas con programa IMMEX tienen una responsabilidad administrativa robusta, en comparación con los esbeltos beneficios aduaneros y fiscales que tienen, dejando de ser atractivos después de las reformas fiscales realizadas en el 2013»

Estamos en tiempos de la "Nueva normalidad", de acuerdo al "DECRETO por el que se establecen los Lineamientos Técnicos Específicos para la Reapertura de las Actividades Económicas", publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 29 de mayo del 2020, donde se limita a las empresas exportadoras el número de empleados, horarios laborales y cumplir con medidas sanitarias, implementación de nuevos procesos y protocolos, lo cual representa una inversión en aras de obedecer lo estipulado en el DECRETO, esto pone en riesgo a algunas empresas y las coloca en escenarios financieros de insolvencia.

El apoyo por parte del Gobierno debe ir enfocado a reducir las cargas administrativas en trámites ante dependencias, evitar la duplicidad de información entre Secretarías, hacer valer o reducir los tiempos de respuesta marcado por la Ley, elaboración y coordinación entre las Aduanas con la finalidad de contar con registros de empresas confiables y criterios acordes logrando incentivar las exportaciones de manera expedita de las empresas maquiladoras que les permitan cumplir con sus obligaciones normativas.

Cultura de Cumplimiento Aduanero en la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación



Fidel Guerrero Guerrero,
Director del Comité de Comercio Exterior
y Aduanas INDEX SLP & Trade Operations
Manager Mexico en Cummins Grupo Industrial.

«El Gobierno mexicano ha buscado implementar estándares de cumplimiento por medio de certificaciones o autorizaciones»

« “ Si usted considera que el cumplimiento es caro, intente no cumplir ” esta frase refleja muchas de las tendencias que desde hace un par de décadas las empresas trasnacionales han incorporado a su estructura organizacional»

Para poder comprender la concepción de Cultura de Cumplimiento Aduanero, iniciemos por definir qué podemos considerar como “cultura”, la definición común señala a la cultura como el conjunto de conocimientos e ideas, tradiciones y costumbres que caracterizan a un pueblo, a una clase social, una época, etcétera. Ahora bien, cómo llevaríamos o contextualizaríamos esta definición encaminada al cumplimiento aduanero, pudiéramos definir al cumplimiento aduanero como el compromiso sostenido de una organización en el cumplimiento de la legislación, regulaciones, acuerdos internacionales, políticas de seguridad y demás reglamentaciones que rigen el comercio internacional.

Paul McNulty quien fungió como Fiscal General Adjunto en Estados Unidos, dijo “Si usted considera que el cumplimiento es caro, intente no cumplir” esta frase refleja muchas de las tendencias que desde hace un par de décadas las empresas trasnacionales han incorporado a su estructura organizacional de forma tal que, en la actualidad existen muchas empresas que integran en sus políticas directivas el cumplimiento como una cultura organizacional y no solamente como un requisito legal.

Estas estructuras de cumplimiento aduanero implementadas a nivel corporativo se han permeado en diferentes regiones, y claro nuestro país no se podría mantener al margen. En la actualidad, en diversas organizaciones existen

y se consolidan posiciones a diferentes niveles especializadas y dedicadas al cumplimiento aduanero, la prevención y mitigación de riesgos. Hoy, el dinamismo y la competitividad internacional requieren a la Industria Manufacturera mantenerse competitiva en todos sentidos, la implementación de una cultura de cumplimiento aduanero permite administrar, estandarizar y minimizar riesgos en procesos operativos y logísticos críticos, adicionalmente genera una confianza razonable del estado hacia nuestras operaciones comerciales del y hacia el extranjero.

Al igual que los particulares, el Gobierno mexicano ha buscado implementar estándares de cumplimiento por medio de certificaciones o autorizaciones especiales que permiten identificar aquellas organizaciones que mantienen altos estándares de cumplimiento en sus obligaciones no solo aduaneras, si no fiscales y de seguridad social. Aquellas empresas que obtienen alguna o la combinación de algunas de estas certificaciones de confiabilidad son acreedoras de gozar de diversos beneficios y facilidades operativas, legales, de autocorrección, de flujo de efectivo o devoluciones de impuestos expeditas.

En el caso de la industria IMMEX, existen un par de certificaciones que, considerando los beneficios y valor agregado que representan, deberían ser consideradas como requerimientos internos u objetivos a corto o mediano plazo:

OEA Operador Económico Autorizado

• **Modalidades (IMMEX)**

- Importador/Exportador.
- Controladora.
- Aeronaves.
- Textil.
- SECIIT.

• **Beneficios:**

- Seguridad en la cadena de Suministros.
- Beneficios operativos y de corrección de errores.
- Sistemas de control de inventarios automatizados.
- Altos estándares para proveedores críticos.
- Estandarización y optimización de procesos.

Certificación en materia de IVA/IEPS

• **Rubros**

- A, AA y AAA

• **Beneficios**

- Flujo de efectivo con el acreditamiento (No pago) de IVA en importaciones temporales.
- Devoluciones expeditas de IVA en declaraciones fiscales.
- Inscripción inmediata a Padrones de importadores sectoriales.
- Plazo de permanencia mayor de las mercancías importadas temporalmente.
- Consolidaciones mensuales de pedidos.

La obtención de alguna de estas certificaciones o la combinación de ambas adicionalmente a los beneficios mencionados impulsará a los departamentos de comercio exterior a la estandarización de procesos, lo cual podemos traducir en minimización de riesgos, para las operaciones de la empresa y para los representantes legales de cada una de ellas.

Finalmente, es de concluirse que toda organización que aspire a generar valor, confianza y a tener una operación de clase mundial deberá implementar una cultura de cumplimiento aduanero, por lo que a continuación se describen algunos puntos que considero medulares para llevar a cabo una implementación exitosa:

- Estructura organizacional, que incluya a una persona o grupo especializado en el cumplimiento aduanero;
- Establecer procesos de monitoreo constantes mediante KCI (Key Compliance Indicators) y seguimiento a las modificaciones legales;
- Establecer protocolos de monitoreo y auto revisión de procesos previos y posteriores al despacho aduanero;
- Implementar comunicación con los departamentos claves de la organización de forma tal que, en su conjunto incluyendo a la alta dirección, se comprendan las obligaciones y beneficios adquiridos al amparo de un programa IMMEX;
- Implementar procesos de comunicación interna y confidencial sobre denuncias de malas prácticas, sobornos, ética o fraudes aduaneros;

- Identificar tus riesgos mediante un análisis especializado;
- Implementación de certificaciones en materia aduanera y de seguridad en la cadena de suministros;
- Presentación de información relevante a la alta dirección;
- Capacitación constante;
- Incorporación de mejores prácticas y metodologías de desarrollo al departamento de comercio exterior, los cuales pudieran incluir normas internacionales de aplicación a la cultura de cumplimiento como lo son ISO 19600, 19011 entre otras;
- Incorporación de la tecnología mediante sistemas, aplicativos, códigos QR. etc. que permitan mejorar y optimizar las validaciones y controles internos de sus operaciones de comercio exterior.
- Definitivamente la incorporación de la cultura de cumplimiento aduanero, requiere un esfuerzo y compromiso importante de nosotros como líderes dentro de la industria y de toda la organización en su conjunto, sin embargo ese también es el tipo de valor agregado esperado de los profesionales del comercio exterior en México, los invito a caminar por el proceso de la implementación de la cultura de cumplimiento aduanero y les aseguro que en dicho camino encontrará muchas satisfacciones profesionales y personales que harán mejor nuestro comercio exterior en beneficio propio y del sector IMMEX.

TLCAN y TMEC: Protección para la Inversión



Crista Pérez,

Fue negociadora del T-MEC por parte de México y es Economista de BBVA Research México.¹

La relevancia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para el comercio en la región es innegable. Por ejemplo, bajo ese tratado el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá creció de manera sostenida en 7.5% promedio anual de 1999 a 2019.

Además, dicho comercio vino acompañado de flujos de inversión extranjera directa hacia México, provenientes de distintos países que aprovecharon las ventajas competitivas y el acceso de bienes y servicios que el tratado otorgaba hacia Norteamérica. En México, la inversión total acumulada desde 1999 al primer trimestre de 2020 ascendió a 589 mil millones de dólares, proveniente principalmente de Estados Unidos, España, Canadá y Japón, y se destinó en su mayoría a los sectores de manufacturas, servicios financieros, comercio y minería.

Un determinante importante para el incremento de flujos de inversión fueron el Capítulo XI de Inversión y el Capítulo XIV de Servicios Financieros del TLCAN, que garantizaron el acceso de la inversión al territorio mexicano a través de tres elementos principales:

- Los principios relativos al tratamiento de esas inversiones, incluso antes de su establecimiento;
- La consolidación o “congelamiento” del marco jurídico que da previsibilidad sobre su evolución de manera consistente con esos principios; y
- Un mecanismo de solución de controversias

que los inversionistas pueden activar por su cuenta, cuando consideren que un país ha realizado acciones que violen los principios de trato y le cause daño, por lo que podrán solicitar una indemnización pecuniaria o restitución de su propiedad.

Dicho mecanismo fue polémico en la renegociación del TLCAN por la visión del presidente Trump sobre disminuir el déficit comercial y relocalizar el empleo manufacturero en su territorio, ya que el eliminar o debilitar el mecanismo dejaría desprotegidos a los inversionistas para desincentivar el establecimiento de empresas fuera de territorio estadounidense. La preocupación se acentuó en un contexto donde la nueva administración de México daba señales que podrían ser inconsistentes con el TLCAN.

Afortunadamente, como resultado de esa renegociación, el Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC) atenuó la incertidumbre porque conservó los tres elementos sobre inversión con ciertos cambios:

- El tratado aclara y fortalece los principios de trato derivados de la evolución del derecho internacional en la materia, e incluye nuevos estándares como la responsabilidad social corporativa,
- Continúa la consolidación del marco jurídico de los países, incluido el de las reformas energética, financiera y de telecomunicaciones y radiodifusión, de México, y
- El mecanismo de solución de diferencias

«Un determinante importante para el incremento de flujos de inversión fueron el Capítulo XI de Inversión y el Capítulo XIV de Servicios Financieros del TLCAN»

mejora incorporando las experiencias de los casos enfrentados, pero resulta en distintos regímenes de protección para los países y sus inversionistas.

Al respecto, el mecanismo del T-MEC solo aplica entre México y Estados Unidos, bajo dos regímenes: uno amplio que protege a los inversionistas que tienen un contrato con el gobierno en los sectores de petróleo y gas natural, generación de energía, telecomunicaciones, transporte público y caminos, vías ferroviarias, y puentes o canales; y otro acotado y menos ágil para el resto de los sectores.

Adicionalmente, el T-MEC dispone que el mecanismo de TLCAN siga aplicando por tres años para las inversiones existentes previamente y los casos pendientes, por lo que posteriormente los inversionistas que no queden cubiertos por este mecanismo del T-MEC tendrán que recurrir a otros mecanismos de arbitraje dentro o fuera del tratado, o a cortes domésticas.

Por ello, si bien el T-MEC atenúa la incertidumbre, lo cierto es que con los distintos estándares de protección que contiene, para promover la permanencia y atracción de inversiones hacia México, las acciones del Gobierno mexicano deberán no solo favorecer el clima de inversión, sino ser consistentes con sus compromisos.

¹ Las opiniones de este artículo son responsabilidad de la autora y no necesariamente presentan la posición de la institución donde labora.

Los Jugadores del Comercio Exterior



Mtro. Marco Antonio Arrizón Ayón,

Subadministrador de Aduanas y Especialista en Comercio Exterior.

¿Cómo alinear a alguien que no sabe jugar fútbol y esperas que anote?

En el mundo del comercio internacional, los Gobiernos implementan una serie de requisitos y regulaciones necesarias para poder importar o exportar a sus territorios diferentes tipos de mercancías, por tanto, las empresas dedicadas a realizar estas operaciones, cada vez se van especializando en la materia, creando áreas de la empresa que se dedican únicamente a facilitar el proceso de la operación y siendo ellos los responsables de que las mercancías crucen las fronteras y lleguen con éxito a su destino. Las áreas de aduanas de las empresas son tan importantes para el éxito que es necesario contar con personal calificado.

De igual manera, las autoridades aduaneras en la búsqueda de verificar que las mercancías que entran o salen del país se hagan en apego a la normatividad, deben contratar a los mejores elementos para cumplir con dicho objetivo.

En nuestro país, realizar una operación de comercio exterior, ya sea importación o exportación, es como un juego de fútbol, donde la victoria

consiste en realizar la operación de manera exitosa y correcta.

Haciendo una analogía con el fútbol, en el comercio exterior existen dos grandes equipos, por un lado, la empresa dedicada a la importación y exportación, y por otro, la autoridad aduanera. Equipos, siempre en la lucha constante, uno por realizar la operación y otro por detectar alguna irregularidad.

En el equipo de la empresa hay respaldo de especialistas, abogados, contadores, y expertos en la materia aduanera, quienes aconsejan y apoyan a la misma para que realicen sus trámites lo más apegado a la normatividad. Pero, lo más importante dentro de ella son los operadores, los cuales, dirigidos por un agente aduanal o un gerente de aduanas, forman la plantilla de “Jugadores” siendo ellos la parte esencial en el éxito de una operación. Tramitadores, documentadores, clasificadores, transportistas, área de aduanas y embarques, son el motor y quienes deberían recibir todas las capacitaciones y también recompensas por su labor.

Por otra parte, el equipo a vencer siempre es la autoridad aduanera, que su objetivo no es otra cosa que revisar que las operaciones de comercio exterior se lleven a cabo de conformidad con la Normatividad Aduanera. Este equipo está dirigido por administradores de aduanas y de auditorías de comercio exterior. Verificadores, jefes de departamento, Oficiales de comercio

«Haciendo una analogía con el fútbol, en el comercio exterior existen dos grandes equipos, por un lado, la empresa dedicada a la importación y exportación, y por otro, la autoridad aduanera. Equipos, siempre en la lucha constante»

exterior, revisores, moduladores y auditores, son los jugadores del equipo de la autoridad, mismo que en ocasiones no cuentan con los elementos y las capacitaciones necesarias para el desempeño de su gran labor.

Así pues, para unos, una anotación significa realizar una operación exitosa y para otros, la anotación significa detectar alguna irregularidad en ella.

En suma, para que las empresas dedicadas al comercio internacional y las autoridades aduaneras, tengan éxito real día con día, deben dar la importancia a estos “Jugadores” para poder alinear a los que tengan experiencia o que hayan recibido una capacitación antes de cada juego. Estas posiciones no pueden ser ocupadas por personal con poca o nada de experiencia en el campo o sin instrucción alguna, ya que ponen en riesgo los intereses y objetivos de las empresas y autoridades.

Si en la cancha tienes a jugadores con experiencia, capacitados, y que van adquiriendo técnica y habilidades, los errores disminuyen y el éxito está garantizado.

Certificación C-TPAT: Ventaja Competitiva para Exportadores y Transportistas



Mtro. Christian Alejandro Cantú González,
Director de Operaciones de COMCE Noreste.

El C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism), es una certificación oficial de la Aduana de Estados Unidos emitida por CBP (Customs and Border Protection) enfocada a brindar beneficios a las empresas que aplican y demuestran tener implementados procesos de seguridad en su cadena logística reduciendo los riesgos de que sus mercancías con destino al país del norte se encuentren contaminadas con mercancías y/o sustancias ilícitas como drogas, contrabando y /o artefactos terroristas entre otros. Esta certificación nació después de la interrupción de las cadenas logísticas derivadas de los acontecimientos del 9/11 en el año 2001.

Aunque hay empresas certificadas de todo el mundo, solamente las empresas de Estados Unidos de América (EUA), México y Canadá pueden aplicar de manera voluntaria en cualquier momento, las empresas de otros países requieren ser invitadas directamente por el gobierno de EUA.

Los principales beneficios al ser una empresa certificada CTPAT son menores revisiones en la frontera, reducción de tiempos de espera, acceso a carriles preferenciales para el cruce fronterizo, acceso al portal de CTPAT y biblioteca de materiales, beneficios adicionales con aduanas

extranjeras con las que se tiene Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, prioridad en la reanudación comercial después de un desastre natural o ataque terrorista, mitigación de sanciones de CBP, entre algunos otros. Todos estos beneficios, al final del día se traducen en ahorro de tiempos y recursos, además de brindar al cliente la certeza de procesos confiables y seguros durante el manejo de sus mercancías.

A partir del primero de junio del presente año, se publicaron los 12 nuevos criterios mínimos de seguridad que una empresa requiere cumplir para lograr y mantener la certificación C-TPAT (vigencia anual y no tiene costo) de acuerdo al tipo de empresa que sea (Exportador extranjero, transportista de carretera, transportista de cruce (Transfer), Agente Aduanal americano, etc. Los nuevos criterios mínimos de seguridad se dividen en 3 Módulos:

- 1.- Seguridad Corporativa, el cual está conformado por 4 Criterios: Visión y responsabilidad en la seguridad, Análisis de Riesgos, Requerimientos a socios comerciales y Ciberseguridad.
- 2.- Seguridad del transporte, el cual está conformado por 4 Criterios: Seguridad en instrumentos de tráfico internacional, Sellos de seguridad, Procedimientos de seguridad y Seguridad agrícola.
- 3.- Personas y Seguridad Física: el cual está conformado por 4 Criterios: Seguridad

«Los principales beneficios al ser una empresa certificada CTPAT son menores revisiones en la frontera, reducción de tiempos de espera, acceso a carriles preferenciales para el cruce fronterizo, acceso al portal de CTPAT y biblioteca de materiales»

física, Controles acceso físicos, Seguridad del personal y Entrenamiento de seguridad, amenazas y concientización.

Cada uno de los criterios antes mencionados, está conformado por subcriterios, los cuales deben cumplirse para lograr y mantener esta certificación que genera importantes reducciones en los tiempos de cruce, optimización en la utilización de los equipos de transporte y reducción del riesgo de que nuestras cadenas de suministro sean utilizadas para actividades ilícitas.

Para empresas Exportadoras mexicanas son 167 subcriterios, para Transportistas de cruce son 158 subcriterios, para Transportistas de carretera son 150 subcriterios y para Operadores Logísticos (3PL) son 186 subcriterios. Es importante recalcar que cada tipo de empresa tiene diferentes requisitos para poder aplicar, siendo el principal y común denominador que deben participar directamente en la exportación hacia los Estados Unidos.

TIERRA, MAR Y AIRE

GLOBAL

AGENTES ADUANALES
ASESORES EN COMERCIO EXTERIOR, SC

Ofrecemos todos los servicios en el mercado de logística y despacho aduanal, y vamos más allá de lo normal, trabajando con nuestros clientes, asesorando y evaluando sus necesidades.

SERVICIOS

- Asesoría de comercio exterior.
- Recepción a bodega, descargas, cargas y almacenaje.
- Revisión y Clasificación de mercancía.
- Tramite de permisos de diferentes dependencias gubernamentales.
- Despacho aduanero completo, nos encargamos de toda la documentación necesaria para la importación y/o exportación de sus embarques.
- Logística para transporte en los Estados Unidos y en México para servicio puerta a puerta.
- Bodegas para almacenar y tecnología adecuada para la distribución de sus embarques.
- Control de inventario y despacho, igual que el mejor servicio de carga y descarga.
- Asignación de un ejecutivo de tráfico para atender todas sus operaciones de manera personalizada.
- Contamos con un sistema de información con la capacidad de enviar archivos de sus operaciones diarios, semanales o mensuales electrónicamente para que sean dados de alta en su sistema.
- Atención al cliente con servicio de chat online directamente con su ejecutivo, cuenta de correo electrónico y línea telefónica directa.
- Como llegamos a conocer las verdaderas necesidades del cliente, estamos en condiciones de construir una mejor relación con ellos.

MÁS DE 25 AÑOS AVALAN NUESTRA EXPERIENCIA
SERVICIO INTEGRAL ADUANERO QUE ABRE FRONTERAS

CERTIFICACIÓN OLA
CERTIFICACIÓN ESR

Oficina Matriz

Dr. Mier 4309 Col. Hidalgo,
CP 88160, Nuevo Laredo,
Tamaulipas.

Teléfonos:
(867) 713-23-13
(867) 712-19-07
(867) 712-43-01
(867) 713-08-18

Bodega

Laredo Texas

Tel: 001 (956) 688-81-93

Sucursal Manzanillo

Plaza Lauret, Av. Elías Zamora
Verduzco #2114 A INT. 27
Col. Valle de las Garzas
CP 28219,
Manzanillo Colima.

Tel: (314) 333-71-86

Sucursal Apodaca

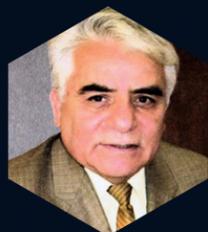
Calle Padre Mier #548 Norte
Col. Apodaca Centro
CP 66600, Apodaca,
Nuevo León.

Tel: (81) 8994-3960

info@aaglobal.net

www.aaglobal.net

Despacho Aduanero en México



Alejandro Sánchez Muñoz,

Director del Corporativo Aduanal y Logística Internacional, y Presidente de la ANACIAC¹.

La Economía de nuestro País como muchas otras alrededor del mundo, está ligada íntimamente al Comercio Exterior, pero obviamente para poder exportar en muchos casos se necesita importar una serie de insumos, maquinaria y materias primas, etc., necesarios para producir artículos o productos de exportación, no sin antes destacar que nuestro País se ha incorporado activamente a la globalización, abriendo sus fronteras, lo que nos ha caracterizado por ser el líder en materia de logros en Tratados de Libre Comercio, (principalmente el TLCAN, hoy T-MEC), misma circunstancia que debemos de aprovechar si pretendemos un crecimiento económico importante, lo que al mismo tiempo ha dado por resultado, que se ha puesto a disposición de otros Países Industrializados la excelente y barata mano de obra con la que se cuenta en México, lo cual nos ha permitido un impulso en el aspecto Maquilador de exportación, la cual se ha convertido en importante generadora de empleos.

Siendo el "Despacho Aduanero en México", una de las principales facetas o etapas que conforman la "Actividad Aduanera", debemos estar conscientes de que se trata de un proceso mediante el cual se efectúa en forma precisa y exacta cada uno de los actos y formalidades de un "Procedimiento Administrativo" y así se da cumplimiento a diversas disposiciones jurídicas establecidas en nuestros preceptos constitucionales, lo que da lugar a la culminación del proceso de desaduanamiento de las mercancías de importación o exportación, que se encuentran en depó-

sito y bajo la custodia de la aduana mexicana.

Es importante destacar que la "Actividad Aduanera" con sus variantes y su compleja interpretación, no se debe confundir con el "Despacho Aduanero", ya que, mediante éste procedimiento legal y claramente establecido, se permite el desaduanamiento de las mercancías de comercio exterior, por lo que debemos tener claro que, el "Despacho Aduanero" constituye únicamente una fase de la "Actividad Aduanera".

Durante la práctica y aplicación de esta disciplina, se deben considerar diferentes métodos y requerimientos a cumplir respecto a la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías de importación y exportación, de las obligaciones y requisitos legales que los medios de transporte en que se conducen las mercancías deben cumplir, las maniobras de carga y descarga de las mismas, así como también, considerar antes y durante el proceso del Despacho Aduanero, el cumplimiento de los diversos requerimientos legales que se tienen que cumplir previamente para efectuar los diferentes trámites ante las autoridades aduaneras antes y durante el contexto del Despacho Aduanero Mexicano como son, en principio, aquellos que se deben realizar dentro de los depósitos fiscales y fiscalizados que se encuentran ubicados en el interior de las aduanas interiores, marítimas y aéreas; su desaduanamiento o retiro; el tránsito por el territorio nacional; el aseguramiento y garantía en caso de que se incurra en alguna infracción a las leyes fiscales y otras que se vinculen y que deben ser aplicables;

a la ejecución y aplicación de diferentes controles que permitan verificar su legal estancia de las mercancías de importación en el país.

El "Despacho Aduanero", está conformado por una ordenación metódica y sucesiva que nos permite allegarnos a la aplicación del acto administrativo exigido por la ley y que éste se rige por una serie de trámites que son regulados por el Derecho Aduanero lo que en su conjunto constituye de manera global en el desempeño legal o la actuación a la cual se deben sujetar la administración pública federal y los particulares. Pero es importante destacar, que existe una secuencia de trámites, disposiciones legales, hechos, actos, conductas y gestiones, así como atribuciones, acciones, procedimientos y resoluciones que se deben ejecutar y aplicar ante la autoridad aduanera, antes y al momento en que iniciamos el proceso del Despacho Aduanero, considerando en todo momento que la entrada de las mercancías al territorio nacional o la salida del mismo, es controlada y regulada por las autoridades aduaneras y que los particulares debemos cumplir de manera obligatoria con todas y cada una de las disposiciones que exige la ley sin pasar por alto ninguna de ellas.

Debemos comprender que las reglas para el Despacho Aduanero de mercancías, difieren para muchos casos, en virtud de que intervienen diversas características para cada régimen aduanero a que se destinen las mercancías; así como los medios en que se transporten, el lugar en que se llevará a cabo la introducción o extracción, el almacenamiento a que estarán sujetas las mercancías, el tráfico, su tratamiento arancelario, etc. Considerando que las mercancías de importación o de exportación, están sujetas en todo momento a cualquiera de los regímenes aduaneros establecidos en la Legislación Aduanera Mexicana, por lo cual es necesario que previamente se cumpla con una serie de trámites, requisitos y formalidades legales que los interesados deben cumplir ante la autoridad aduanera, principalmente aquellos que intervienen para

«El "Despacho Aduanero", está conformado por una ordenación metódica y sucesiva que nos permite allegarnos a la aplicación del acto administrativo exigido por la ley y que éste se rige por una serie de trámites que son regulados por el Derecho Aduanero»

que las mercancías queden a la disposición de los interesados.

Para importar o exportar mercancías en forma correcta y lícita, se deben conocer diferentes disposiciones tanto del tipo jurídico como del tipo fiscal, técnico y administrativo, por lo tanto, cuando la Ley Aduanera se refiere a las "demás leyes y ordenamientos" se está refiriendo a diversas disposiciones legales, que regulan la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, o en su caso, regula y controla la introducción y extracción de las mismas, por lo que la Ley Aduanera, establece claramente que "la Ley Aduanera, su Reglamento y las Reglas Generales de Comercio Exterior, El Código Fiscal de la Federación, la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, estrechamente vinculados, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el Despacho Aduanero y los hechos o actos que se deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías".

Es importante destacar que mediante las disposiciones legales que intervienen en la práctica de esta disciplina, se puede observar que éstas, invariablemente se deben aplicar a los hechos, actos, conductas, gestiones y formalidades que los particulares y las autoridades deben seguir en el curso de las operaciones de comercio exterior, así como a las atribuciones, acciones, procedimientos y resoluciones que la autoridad aduanera ejerce durante el proceso del Despacho Aduanero Mexicano.

Como referencia principal, citaremos que la Ley Aduanera en su Título Segundo denominado "Control de Aduana en el Despacho", en el artículo 35 define ampliamente y de manera concreta al Despacho Aduanero como el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes

tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, ya sea los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes aduanales o agencias aduanales, empleando el sistema electrónico aduanero. El Servicio de Administración Tributaria (SAT) establecerá mediante reglas, lo procedente en los casos de contingencias en el sistema electrónico aduanero derivadas de caso fortuito o fuerza mayor.

Así entonces, con base a esta definición, podemos entender que en dicho precepto se deja establecido en forma generalizada, los actos y formalidades que deben realizar los consignatarios o destinatarios en la importación y los remitentes en la exportación, sin embargo de cierta manera, no se deja fuera del procedimiento del Despacho Aduanero, a otros sujetos actores que necesariamente intervienen indirectamente en dicho trámite, como es el caso de los porteadores, agentes navieros, consolidadores de carga, capitanes, pilotos, etc. Quienes en algunos casos muy particulares intervienen al otorgar cierta acreditación en la documentación de comercio exterior para iniciar algún trámite aduanero.

En cualquiera de las formas en que se defina el Despacho Aduanero Mexicano, se le considera que la naturaleza jurídica de la actividad aduanera, se manifiesta como un conjunto de actos, trámites y formalidades ordenados, condicionados y continuos, establecidos en la Ley Aduanera (LA) su reglamento (RLA) las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) y la diferentes Resoluciones de la Miscelánea de Comercio Exterior (RMCE) mediante las cuales se verifican y confirman diversas disposiciones aduaneras y fiscales relativas.

¹ Asociación Nacional de Agentes de Carga Internacional (ANACIAC).

Política Temporal ante COVID-19: Exportaciones Mexicanas a EUA Durante la Emergencia de Salud Pública



Mtra. María José Márquez Gutiérrez,

Socia fundadora y Directora General en Tantum Lab SA de CV México y Tantum Lab Corporation subsidiaria en Estados Unidos.

Las empresas mexicanas pueden incurrir en la exportación de productos del sector salud cumpliendo con la legislación americana; Ley de Listado de Medicamentos (Sección 510 de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (Ley) (21 U.S.C. § 360)). Contribuyendo en el más amplio sentido solidario a la atención diaria de los grupos vulnerables afectados en la Región de Norte América por el COVID-19. Los empresarios latinoamericanos han vivido crisis, asumiendo hechos y circunstancias que impiden crecer al ritmo de empresarios de otras partes del mundo, como los de habla inglesa, europeos y orientales.

Los indicadores del Fondo Monetario Internacional señalan que las economías emergentes presentan mayores dificultades para adaptarse a situaciones mundiales difíciles porque son más sensibles a la inestabilidad o cambios globales. Sin embargo, las empresas mexicanas tienen como base el fortalecimiento de su capital humano para enfrentar escenarios difíciles a través de personal capacitado y productivo, elevando el potencial de los trabajadores mediante la mejora de sus habilidades y desarrollo humano enfocando todo su esfuerzo en mejorar sus procesos, a través de la eficiencia logística y adaptación de las nuevas tendencias derivadas de la crisis global. Siendo el sector salud una oportunidad de desarrollo.

Actualmente la manufactura mexicana de Gel Sanitizante a base de alcohol está en constante

surgimiento. El proceso ante FDA es simple; los desinfectantes de manos requerirían ser transmitido a la U.S. Food and Drug Administration (FDA) con la siguiente información: Información de Ingredientes Activos: alcohol etílico (confirmar ingrediente activo) Código de producto: 62 H B L 05 A-Microbial / Humano - Ingrediente combinado sin Rx / Líquido no estéril / Alcohol etílico (Antimicrobiano) Número NDC / DLS: xxxxx-xxx-xx.

La Política temporal para el desinfectante de manos solo abarca la fórmula de la Organización Mundial de la Salud, que especifica que la concentración final de etanol sea del 80% (v / v). Si está utilizando una fórmula diferente, puede distribuir y comercializar su desinfectante para manos utilizando el sistema de monografía OTC que permite concentraciones de alcohol de 65% a 95%.

Puede registrar su establecimiento y listar su medicamento con la FDA enviando un archivo electrónico de etiquetado estructurado del producto (SPL).

Cualquier software de autoría SPL puede usarse para crear registros y listados de archivos SPL. El sitio web de la FDA ofrece dos herramientas de creación de SPL: CDER Direct y Xforms. Una de las formas más sencillas de enviar SPL es mediante el uso de CDER Direct, una herramienta de FDA. Puede registrarse; Después de que se registre para obtener una cuenta y se confirme, puede comenzar a crear y enviar envíos SPL a

«Los indicadores del Fondo Monetario Internacional señalan que las economías emergentes presentan mayores dificultades para adaptarse a situaciones mundiales difíciles porque son más sensibles a la inestabilidad o cambios globales»

la FDA. Nuestra recomendación es seguir esta secuencia de pasos:

1. Obtenga un número DUNS si no tiene uno.
2. Cree una cuenta CDER Direct.
3. Registrar el establecimiento si es fabricante o está realizando procesos de fabricación.
4. Solicite un código de etiquetadora (los códigos de etiquetadora solo se utilizan para generar números del Código Nacional de Drogas (NDC) para las drogas).
5. Listar el producto.

De acuerdo con el informe "Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva" (Banco de Desarrollo de América Latina), las empresas medianas y grandes que son las que realmente pueden impulsar el desarrollo de los países. Por lo que la exportación de este tipo de productos se convierte en una excelente oportunidad de ayudar mientras expanden sus empresas a otros mercados, como lo es el mercado americano.

Planeación en las Operaciones de Comercio Exterior



Mtro. Guillermo Jiménez Mendoza,

Director de Comercio Exterior y Logística de Bio-tix International.

Estamos muy acostumbrados a escuchar el término de planeación fiscal, de hecho en las empresas es algo común, incluso la aplicamos en nuestras finanzas personales, pero el término de planeación fiscal lo asociamos más a una cuestión contable, relacionada a impuestos internos y a los flujos de efectivo.

Cuando se quiere aplicar o ejecutar una apropiada Planeación en Comercio Exterior en las empresas, es cuando se presenta la confusión en: ¿Qué factores debemos de considerar? ¿Qué debemos de buscar? ¿Cuál es el resultado final deseado?

Generalmente cuando a las áreas de comercio exterior en las empresas, se les pide la aplicación de una estrategia, ésta es confundida con una reducción de costos y se invierte el tiempo, solo en buscar ahorros en gastos de transporte, bodegas y de honorarios de agentes aduanales, cuando la realidad es que no radica solo en esos rubros.

Por planeación en comercio exterior debemos entender toda aquella aplicación de estrategias que permitan reducir, eliminar o diferir, tanto la carga tributaria como el riesgo legal y operativo, así como el uso eficiente de los mecanismos de facilitación y beneficios que pudieran tener tanto en el ámbito operativo como normativo, apegándose siempre a lo permitido por las leyes, contando con el soporte documental que demuestre su legalidad y procurando el menor riesgo.

No es una política que trate de evadir el cumplimiento de las obligaciones, al contrario, es una disciplina que permite colocarse en la mejor situación que la ley prevea, con el propósito de optimizar sus recursos y cumplir con todos los requerimientos legales.

Es importante considerar que es un proceso preventivo, más no correctivo, toda planeación debe estar basada en un programa el cual estará diseñado en función de cada empresa, así como de su estructura, ya que en este tema no existen "trajes a la medida" o "recetas de cocina". El hecho de que una estrategia sea útil para cierta empresa no significa que será igual de útil para otras.

Alguno de los elementos que tenemos que tomar en cuenta al considerar establecer una planeación en materia de comercio exterior, son:

- Clasificación Arancelaria.
- Valor en Aduana.
- PROSEC.
- Regla Octava.
- Revisión en Origen.
- Tratados de Libre Comercio (certificados y beneficios adicionales).
- OEA y C-TPAT.
- Certificación IVA-IEPS.
- Beneficios en Ley, Reglamento, Reglas y Decretos.

Los pasos a seguir para desarrollar una adecuada planeación en comercio exterior para lograr la optimización de los recursos y obtener el resultado óptimo dentro de lo permitido por las

leyes de la materia, de manera enunciativa pero no limitativa, serían:

1. **Análisis.** Su objetivo es identificar el estado actual. Esta será la base de la planeación, ya que es aquí donde se determinan cuáles son las características particulares respecto a su funcionamiento, giros, beneficios aplicables, etc.
2. **Diagnóstico.** Posterior al análisis se tendrán los elementos que permitan determinar las posibles soluciones que servirán de base para la toma de decisiones o cambios a realizar.
3. **Alternativas.** Se deberá hacer un análisis para determinar cuál es la mejor alternativa y establecer los procesos a seguir y los tiempos para su implementación.
4. **Implementación.** Tomados los acuerdos se deben de aplicar. Estos acuerdos pueden involucrar a especialistas de otras áreas y tener todos los elementos que amparan cada acción tomada.
5. **Mantenimiento.** El resultado puede verse afectado si no se siguen políticas permanentes, por lo que es indispensable conseguir un acercamiento directo en la operación del negocio y coordinar las actividades.

Cualquier estrategia que se implemente no será permanente, por lo que es recomendable darle un seguimiento puntual para que, en caso de ser necesario, se adecue a los cambios en el entorno de negocios y normativo.

Para concluir, el pago de impuestos, al igual que otros insumos es un costo, por lo tanto, no puede decirse que se está cumpliendo con la misión de la empresa de producir el mejor producto o servicio al precio más bajo si incurre en altos costos fiscales, que no permitan competir.

Cumplir con las obligaciones fiscales implica no pagar menos de lo que se está obligando, pero tampoco pagar más de lo que se debe y esto significa aprovechar todos los beneficios y estímulos que ofrecen las leyes.

Torre de Control y Logística Tradicional

«Las torres de control actuales están ayudando a organizar redes enteras para funcionar de manera más inteligente y rápida para conseguir mayores beneficios para tu empresa y tus clientes»



Fabiola Solorzano Flores,
Gerente General en Alpha Team International Commerce.

Una torre de control con una correcta centralización de los datos que ha probado ser efectivo por su tecnología, organización y procesos necesarios para extraer información que los diferentes actores de la cadena introducen y aporta visibilidad a corto y largo plazo para ayudar en la logística.

Con el desarrollo de las redes orientadas al consumidor, las torres de control avanzadas dan una visibilidad en tiempo real, colaboración entre todos los que intervienen y potentes capacidades para avanzar hacia un sistema autónomo que garantice eficiencia.

Las torres de control actuales están ayudando a organizar redes enteras para funcionar de manera más inteligente y rápida para conseguir mayores beneficios para tu empresa y tus clientes:

- Visibilidad en tiempo real de todos los transportes.
- 90% de reducción de stock circulante.
- 75% de reducción en los costos de expedición.
- 100% de incremento en las entregas puntuales.

Características Principales de las Torres de Control

Los sistemas de torre de control ofrecen diferentes ventajas y capacidades, desde la visión completa de los transportes y automatización avanzada. Estas son algunas de las características principales:

- Visibilidad completa. Visibilidad transversal de toda la cadena de suministro, incluyendo proveedores, transportistas, almacenes, personal de seguridad, productores, etc.
- Creación de un entorno dinámico en tiempo real que permite compartir la información oportuna entre los diferentes actores.
- Aportación de alertas tempranas y excepciones de gestión permitiendo centrarse en los problemas del negocio antes incluso de que ocurran.
- Tomas de decisión automáticas, proporciona en muchos casos decisiones automáticas que aumentan la productividad y permiten al sistema trabajar de manera autónoma.
- Proporciona indicadores que permiten comparar entre los diferentes proveedores y mejorar las ineficiencias de la cadena logística.

La esencia del concepto de torre de control es proveer de visibilidad de la cadena de suministro a través de divisiones, países y tipos de transporte (aéreo, marítimo y terrestre). El corazón del sistema es un centro de información soportado por un conjunto de reglas junto con un equipo de operadores especializados.

¿Cuál es la diferencia entre una torre de control y una gestión tradicional de la cadena de suministro?

Al contrario que una gestión tradicional donde

la gestión de las cargas y los flujos de distribución se realiza en cada origen y destino, con una torre de control no se está asociado física ni jerárquicamente a una localización específica.

Además, las torres de control están centradas en la gestión de eventos. La información de estado de los diferentes actores de la cadena logística es recibida y almacenada de manera estructurada y se utilizará después para proveer a los operadores de la información sobre cargas, productos, stocks y encargos. Esta información se utilizará para mejorar las estrategias cuando se planifique, monitorice y analice la cadena de suministro.

¿Quién necesita un sistema de torre de control? Las torres de control se utilizan para mejorar la visibilidad de cadenas de suministro complejas. Se puede considerar compleja una cadena de suministro cuando cumple las siguientes características:

- El foco es global o intercontinental.
- La dependencia de puntualidad es alta.
- Muchos de los proveedores de transporte están subcontratados.
- Los requisitos de servicio de tus clientes plantean desafíos a diario.

La cadena de suministro tiene requerimientos de información en tiempo real. Cuestiones sobre el estado de un pedido, el costo logístico de un producto, el rendimiento de un proveedor de servicio o un análisis de causas de retraso requieren de una respuesta rápida e informada.

Elementos de un Programa de Cumplimiento Efectivo en Comercio Exterior y Aduanas



Mario Peña Flores,
Director del Comité de Comercio Exterior de Index Chihuahua y Líder de Cumplimiento en Aduanas para Honeywell.

En el contexto corporativo actual podemos encontrar distintas metodologías encaminadas a mejorar el desempeño organizacional y el gobierno corporativo, a través, de un control interno efectivo y un sistema de administración de riesgos para prevenir el no cumplimiento, tales como:

-COSO Internal Control-Integrated Framework-
-Compliance Management Systems ISO 19600:2014-
-OECD Good Practice Guidance on Internal Controls, Ethics, and Compliance-
-U.S. Department of Commerce-Export Compliance Program- por mencionar algunos.

Independientemente de la metodología que se desee desarrollar o adoptar, es fundamental que como Profesionales de Cumplimiento en Comercio Exterior y Aduanas nos aseguremos que nuestro Programa de Cumplimiento considere los siguientes elementos esenciales para que sea efectivo:

1.- Liderazgo y Soporte de la Dirección.

Un programa de cumplimiento exitoso debe construirse sobre una base sólida, fundamento de la ética que está respaldada total y abiertamente por la alta dirección; de lo contrario el programa se convierte en un conjunto vacío de normas y reglamentos internos. Debe haber compromiso activo y visible con el cumplimiento; pero además los estándares de cumplimiento requieren que las compañías tengan "Profesionales de Comercio

Exterior y Aduanas" de alto rango, con autoridad y recursos para administrar el programa en el día a día.

Existe otro elemento, la "Cultura del Cumplimiento", ese es el tono que se filtra y es absorbido por todos los demás en la empresa. Los empleados deben comprender la cultura de su empresa y las expectativas de cumplimiento que la acompañan.

2.- Estándares y Controles.

En general, se deben tener tres niveles de estándares y controles.

a. Código de conducta. Toda empresa debe tener un Código de Conducta que debe expresar sus principios éticos. Sin embargo, un Código de Conducta no es suficiente.

b. Normas y políticas. La empresa debe tener normas y políticas establecidas, debe existir un manual de cumplimiento relacionado a Comercio Exterior y Aduanas.

c. Procedimientos. Todas las empresas deberían asegurarse de que se implementan procedimientos para confirmar que esas políticas se siguen y se hacen cumplir.

3.- Evaluación de Riesgo.

La velocidad del cambio en el mundo de hoy se está acelerando, y con él un panorama de riesgos siempre cambiante, con viejos riesgos que siguen siendo importantes y nuevos riesgos que aparecen en la escena.

Las evaluaciones de riesgos de cumplimiento en Comercio Exterior y Aduanas no son solo sobre el proceso, sino también sobre los resultados y una comprensión profunda de los riesgos que enfrenta la empresa hoy en día.

La evaluación de riesgos enfoca a la alta gerencia en riesgos significativos y la concentración de riesgo más alta dentro de la organización, y proporciona la base para una consideración honesta de las acciones prioritarias necesarias para evitar, mitigar o remediar esos riesgos. Proporciona una herramienta crítica para la asignación de recursos, que como todos sabemos son escasos. Se requiere reevaluar estos riesgos de manera continua y transparente, que constantemente exponga nuevos riesgos.

4.- Entrenamiento y Comunicación.

La capacitación es una parte integral de cualquier programa de cumplimiento. Sirve para muchos propósitos, desde establecer el tono y las expectativas correctas, hasta un recordatorio de la importancia de las políticas y procedimientos de cumplimiento, y cambios en las regulaciones.

El programa de entrenamiento debe mantener el conocimiento de las fortalezas y los problemas en la organización y utilizar esa información para guiar la capacitación y las iniciativas de sensibilización.

5.- Monitoreo.

Para el éxito de los esfuerzos de cualquier organización en la gestión de riesgos es fundamental un programa sólido de pruebas y monitoreo para ayudar a garantizar que el entorno de control sea efectivo. Todas las políticas, prácticas y procedimientos desarrollados para gestionar el riesgo son irrelevantes si se comprenden y ejecutan mal, como resultado, no cambian el comportamiento de la organización.

Mujeres Frente al Comercio Exterior: Eliminando Fronteras



Lilia Olvera,

Directora de Comercio Exterior y Logística en VMC Project Management.

Y sí; el comercio exterior es apasionante. Sí, es imponente. En el giro internacional, existen mil maneras de llevar a cabo operaciones de comercio; otras más de hacer frente a toda modificación, enmienda, actualización, nuevas resoluciones, etc. Pero en realidad, ¿cómo nos preparamos las mujeres para desarrollar un área cómo ésta en un mundo tan competitivo? Sin duda alguna las oportunidades cada vez son más limitadas, o por lo menos este año donde ocurrió lo que nunca esperábamos, para lo que nunca nos preparamos... COVID 19.

Todo esfuerzo merece su recompensa, dicen. Sin embargo; el comercio exterior, en su compleja estructura donde no somos contadores, pero debemos saber de impuestos; donde no somos abogados, pero debemos saber de leyes, pero debemos luchar como si lo fuéramos... Así es, estoy hablando de todas las barreras a las que nos enfrentamos las mujeres.

Porque por si no fuera poco el esfuerzo que representa la dedicación a la carrera y desarrollo profesional, queremos ser capaces de atender otros deberes. Tales como atender un hogar, hacer labores domésticas, estar pendiente de las inscripciones del colegio, de las compras del mes, de los compromisos financieros, etc.

Este artículo está dedicado a todas aquellas hermosas colegas que ponen el corazón en cada una de las operaciones de comercio exterior que realizan a diario, aquellas quienes se

enamoran de los negocios internacionales o quienes se dieron cuenta que la logística era su pasión. Esas mujeres que se desvelaron actualizándose en la materia -en la madrugada porque es el único momento donde podemos tener un poco de tiempo extra para esta actividad-. En fin, a todas aquellas quienes por un momento, tenemos el mundo en nuestras manos.

Este año 2020, como todos lo sabemos el mundo dio un vuelco. Sin embargo; el comercio exterior; aunque se vio afectado como cualquier otro rubro, un 41% según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), sigue siendo parte del sustento de nuestro país y detrás de estos fríos números, nosotras las mujeres moviendo operaciones comerciales.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) señala que la intervención de las mujeres está siendo cada vez más evidente, específicamente en el periodo del año 2017-2019 y sorpresivamente ha manifestado su interés por empoderarnos para seguir desarrollando esta tarea. Incluso; en esta fecha (2017), más de 100 miembros de la OMC firmaron la Declaración sobre Comercio y Empoderamiento Económico de las Mujeres en la Undécima Conferencia Ministerial en Buenos Aires.¹

Hoy en día -independientemente del apoyo que los países han mostrado a las mujeres para generar un empoderamiento en este gremio- tenemos que seguir desarrollando nuestro talento en niveles de dirección, pues de acuerdo con

«De acuerdo con datos del INEGI, 47.7% de la ocupación en el sector del comercio exterior corresponde a mujeres. La Organización Mundial del Comercio (OMC) señala que la intervención de las mujeres está siendo cada vez más evidente, específicamente en el periodo del año 2017-2019»

datos del INEGI, 47.7% de la ocupación en el sector del comercio exterior corresponde a mujeres.

Así que, tomando en cuenta los datos que la OMC nos comparte, podemos saber que la competitividad de las mujeres en este gremio aporta un crecimiento sustancial para los países de este mundo globalizado donde el comercio exterior -que como nosotras las mujeres- no se puede detener, aliento a todas quienes leen este artículo a seguir adelante, no conformarse, luchar incansablemente, poner ese "toque" en todas y cada una de nuestras intervenciones para el comercio exterior en nuestro país y que asimismo; seamos red de talento y apoyo para seguir... eliminando fronteras!

¹ Fuente: <https://www.wto.org/spanish/news>

USMCA Center y el Centro de Consulta TMEC



Mario Echagaray Govea,

Socio a cargo de Comercio Exterior de Salles Sainz – Grant Thornton.

Siempre en duda alguna, uno de los temas más recurridos en los últimos meses fue el relativo a la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mejor conocido como TLCAN, y que dio como resultado al ahora Tratado entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, o T-MEC por sus siglas en español.

Ante las consecuencias naturales que se derivan de la implementación de un Tratado que sustituye al TLCAN, y que desata todo tipo de dudas, algunas como consecuencia por la falta de certeza en cuanto a procedimientos que habría que cumplir ante la aduana, fue que el Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, a través de su oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP por sus siglas en inglés), creó lo que denominó el "USMCA CENTER" o Centro T-MEC en español.

De cara a todos los cambios que contempla en T-MEC, como son los nuevos lineamientos en reglas de origen, acceso al mercado agrícola, comercio digital, servicios financieros, derechos de propiedad industrial, industria automotriz terminal y su nuevo requisito de Valor de Contenido Laboral, solo por mencionar algunos, se hace indispensable una figura como el USMCA CENTER.

Dicho Centro, está dirigido principalmente a la iniciativa privada de los Estados Unidos, para apoyarla en la transición del anterior Tratado

(TLCAN), al nuevo T-MEC, y tiene como objetivo primordial, el servir como un enlace de comunicación central entre la oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos, los empresarios, -incluidos comerciantes, agentes aduanales, agentes de carga, productores-, y todo aquel usuario del Tratado.

Este USMCA CENTER inició operaciones el pasado 11 de mayo de 2020, y se tiene previsto que opere únicamente por 18 meses, máximo 24.

La creación de este Centro deja de manifiesto el interés por el Gobierno del país vecino, para apoyar a sus operadores y usuarios del comercio exterior, asesorándoles y buscando una transición lo más fluida y eficiente posible, ante la implementación de un Tratado, que tiene como particularidad ser una continuidad en algunos puntos, del TLCAN y de ahí la falta de claridad de los nuevos procedimientos, con independencia de otros completamente nuevos.

Para el caso de México, y aunque se antoja un poco fuera de tiempo, afortunadamente nuestras autoridades reaccionaron en el mismo sentido, y a pesar de no haber tenido una gran difusión, actualmente se puede encontrar en el sitio de Internet de la Secretaría de Economía, un enlace para acceder a lo que denominaron "Centro de Consulta T-MEC" (<https://www.gob.mx/t-mec>).

Al acceder a dicho enlace, se despliega un formato muy simple, que solicita datos generales

«Dicho Centro, está dirigido principalmente a la iniciativa privada de los Estados Unidos, para apoyarla en la transición del anterior Tratado (TLCAN), al nuevo T-MEC, y tiene como objetivo primordial, el servir como un enlace de comunicación central»

de la empresa y de contacto, y la posibilidad de plantear la duda que se tiene, con el compromiso de resolver el cuestionamiento planteado, en las siguientes 24 horas de haberlo enviado, situación que generalmente no se cumple.

Si bien es de reconocerse el esfuerzo de la autoridad al haber establecido este mecanismo para solucionar parcialmente las dificultades de la implementación del T-MEC, resulta cuestionable qué tan veraz (y oportuna) será la información que provean y sobre todo si será o no vinculante, en caso de que alguna autoridad difiera de la opinión que se haya recibido por ese medio de consulta.

Esperemos pues, que con el tiempo se perfeccione la operatividad de este Centro de Consulta, para que sea un verdadero apoyo a los usuarios del T-MEC y facilite el entendimiento de los nuevos procesos.

Desplome sin Precedentes en las Exportaciones Mexicanas, ¿Qué Hacer?



Mtra. Miriam Pineda,
Gerente de Comercio Internacional de Tecnofen.

Nadie esperaba el gran colapso económico que representó esta pandemia a nivel mundial; grandes economías se vinieron abajo y países como México tuvieron un desplome sin precedentes en sus exportaciones, como el presentado en abril con el 41% y se espera que al término de 2020, la caída total sea del 11.6%, de acuerdo a la proyección realizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Sin ahondar en las medidas que el gobierno federal mexicano ha implementado para afrontar esta situación, las empresas deben ajustar sus actividades con la finalidad de lograr el desarrollo sostenible de sus finanzas, lidiando con el confinamiento nacional y la baja significativa en los procesos productivos y adquisitivos. Las empresas deberán coexistir con un virus que llegó para quedarse al mismo tiempo que ofrecen sus productos en el mercado nacional y el internacional; empresas agrícolas y de servicios buscan subsistir por medio de la implementación de nuevos procesos y medidas de sanidad toda vez que minimizan la incertidumbre laboral.

Además de las medidas adoptadas por el gobierno federal, algunos de los principales retos a los que se enfrenta México a raíz de esta pandemia son:

- + Expansión de mercados hacia países europeos. Nuestro principal socio comercial es Estados Unidos de Norteamérica sin embargo, en mayo de este año hubo

un decremento del 53.5% en las exportaciones, siendo la peor caída registrada desde 1986 según datos de la Oficina de Censos de Estados Unidos, lo que invariablemente abre la puerta para ingresar a mercados europeos y dejar de depender de nuestro vecino del norte.

- + Incentivar a las cadenas de suministro. Es momento de comenzar a implementar acciones que garanticen la funcionalidad de estas líneas, tales como: consolidación de proveedores para fijar costos y garantizar el abastecimiento de materias primas, así como la optimización de niveles de inventarios para hacer frente a la inestabilidad de la demanda.
- + Gestionar protocolos de seguridad y salud ocupacional entre los trabajadores. Se trata de reducir el riesgo de contagios en la mayor proporción posible. En este punto, las grandes empresas tienen a favor el hecho de contar con políticas debidamente implementadas para hacer frente a este tipo de contingencias empero, las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMES) no tienen la misma capacidad de respuesta y mucho menos los recursos tanto económicos como tecnológicos para lograrlo.
- + Trabajo a distancia. Laborar desde casa se convirtió en el mejor aliado para que

«Sin ahondar en las medidas que el gobierno federal mexicano ha implementado para afrontar esta situación, las empresas deben ajustar sus actividades con la finalidad de lograr el desarrollo sostenible de sus finanzas»

las empresas puedan mantenerse a flote en estos tiempos; empresas Forwarder, importadoras y exportadores hacen uso de este tipo de estrategias para garantizar el flujo de operaciones y disminuir los números rojos en sus operaciones.

Este año ha significado un año lleno de cambios en los ámbitos laboral, comercial, educativo, social y de negocios en general; aquellas empresas que estén más abiertas a implementar estrategias enfocadas a un nuevo orden serán las que sobrevivan a estos tiempos tan complicados.

La globalización no se detiene y el comercio exterior estará presente en todas las formas posibles, ya sea a través del intercambio de bienes y servicios como por medio de las nuevas herramientas tecnológicas.

México, por su parte debe continuar incentivando la producción nacional e ir más allá de las fronteras y ofrecer productos de calidad insuperable a precios competitivos. Debe sacar ventaja de las fortalezas que tiene como economía y como país y trabajar en las oportunidades que le impiden posicionarse como una economía consolidada.

Cadena de Suministro y el Agente de Carga



A. A. Roberto J. Ramos Casas,
Presidente Interino, Asociación Mexicana de Agentes de Carga (AMACARGA).

Aprovecho estas líneas para agradecer tu valioso esfuerzo y aportación a la Cadena de Suministro desde tu trinchera en estos tiempos de Pandemia.

Como es de tu conocimiento, el Comercio Exterior y el Agenciamiento de Carga son actividades indispensables y de vital importancia no solo para el desarrollo de la actividad económica de un país sino también para garantizar los insumos mínimos necesarios para afrontar las situaciones de emergencia que se presenten.

¿Transición a la era digital del Agente de Carga?

El cuestionamiento es retador y el deber de los nuevos procesos para explorar esta nueva era traerá consigo más y mejores resultados. Los Agentes de Carga hemos evolucionado nuestra cartera de servicios para abastecer la demanda de nuestros clientes.

Nuestros clientes han tenido que explorar y/o robustecer sus líneas de negocio para adaptarse al nuevo mercado y todos aquellos proveedores inmersos en las entregas de última milla, han tenido que desarrollar una nueva estrategia comercial para poder ser más

eficientes y dar mayor valor a sus servicios.

Sin lugar a duda, el tema de la formación de todos los involucrados en el sector logístico también tendrá que avanzar y adaptarse a estos nuevos tiempos, la capacitación continua que necesitamos promover en nuestras empresas es ni más ni menos que nuestro compromiso propiamente con el desarrollo profesional de los elementos clave que hacen que las cosas pasen en la cadena de suministro.

La evolución de la Formación y Capacitación en el Agenciamiento de Carga

La formación institucional de habilidades y capacidades del capital humano en nuestro sector ha sido un esfuerzo que se ha dejado relegado a lo largo de los años en nuestro país. Desde la formación superior de las nuevas generaciones en los planes de estudio de las universidades hasta los admirables casos de experiencia empírica que hoy nos acompañan.

Es clave profundizar los estándares mínimos que demanda la Federación Internacional de

«El cuestionamiento es retador y el deber de los nuevos procesos para explorar esta nueva era traerá consigo más y mejores resultados. Los Agentes de Carga hemos evolucionado nuestra cartera de servicios para abastecer la demanda de nuestros clientes»

Asociaciones de Transitarios (FIATA por sus siglas en francés) y la Federación de Asociaciones Nacionales de Agentes de Carga y Operadores Logísticos Internacionales de América Latina y el Caribe (ALACAT) para los Agentes de Carga; Transitarios y/o Forwarders a nivel internacional. Confiamos que juntos saldremos adelante de esta situación a través de la sinergia de apoyos transversales con todos los entes involucrados en restablecer la cadena logística y la economía del país.

¡Juntos somos fuertes!

Evolución del Comercio Exterior Mexicano y la Nueva Realidad



Alejandro D. Alcalde,

Director de Comercio Exterior Americas en Flex Manufacturing Mexico.

Hace unos días al iniciar una video llamada con personas de varias regiones, comentábamos el cómo hemos vivido este año de cambios y desafíos, que nos ha llevado a adaptarnos a esta "nueva realidad" "a la que no estábamos preparados..."

Después de esa junta, he reflexionado sobre cómo ha sido nuestro entorno en los últimos 30 años y me vinieron a la memoria los siguientes eventos:

- 1994. Entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
- 1996. Inicia el Registro Nacional de Industria Maquiladora (RNIM). La oficina general de aduanas se integra a la Secretaría de Hacienda.
- 1999. Incertidumbre por cambio de milenio y un posible colapso a las computadoras "Y2K".
- 2001. Después de los ataques a las Torres Gemelas del World Trade Center en Nueva York, la industria de la seguridad logística toma fuerza contra del terrorismo y llega el programa C-TPAT (Customs-Trade Partnership Against Terrorism).
- 2006. Llega el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) se termina el RNIM. Comienza el Pedimento Único Certificado (PUC).
- 2008. Llega la peor crisis financiera global desde 1929.

- 2010. Contingencia sanitaria en la región (H1N1), uso de las redes sociales toma fuerza.
- 2010. Inicia el programa Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (NEEC) homólogo al C-TPAT, que después con estándares fiscales y aduaneros, finalizaría como programa Operador Económico Autorizado (OEA) alineado también con Europa y Asia.
- 2011. Inicia la Ventanilla Única de Comercio Exterior
- 2014. Llega el gran reto a las IMMEX, el Sistema de Cuentas, Créditos y Garantías (SyCCG).
- 2016. Incertidumbre por posible cancelación del TLCAN, levantamiento del muro fronterizo con México, hacia 2018 se dan acuerdos para un nuevo tratado con cambios y retos importantes.
- 2018. El Presidente Trump emprende guerra comercial con China sin precedentes con implicaciones logísticas, financieras y aduaneras de alcance global.
- 2020. La llegada del COVID-19 ha puesto a la economía mundial en pausa y poco a poco se hacen intentos para reactivarla. Ni que decir de los desafíos logísticos por, costos, equipo y tiempos de entrega.

- El gobierno de Estados Unidos elimina licencias de exportación de mercancías por temas de control militar, uso dual, uso civil. Con lo que obligó a las empresas a revisar

«Después de los ataques a las Torres Gemelas del World Trade Center en Nueva York, la industria de la seguridad logística toma fuerza contra del terrorismo y llega el programa C-TPAT (Customs-Trade Partnership Against Terrorism)»

temas logísticos, de proveeduría y destino final de los bienes.

- Entra en vigor el nuevo tratado de libre comercio "TMEC" o "USMCA" y con esto llegan las nuevas reglas de comercio exterior, aduaneras, y de origen, de cada país.
- Se publica la nueva tarifa arancelaria mexicana con cambios y adiciones muy importantes.

Después de ese recuento, pareciera entonces que llevamos dos generaciones de cambios e incertidumbre.

A finales de los años 80, surgió en el ejército americano, el término VUCA o VICA (en español), que se refería ya desde entonces, a que deberíamos prepararnos a sobrevivir en un "Nuevo" mundo Volátil, Incierto, Complejo y Ambiguo.

Probablemente la frase que se dijo en la reunión que... "Realidad a la que no estábamos preparados" no fue correcta, quizás lo que debemos hacer es mejor cambiar el sentido para actuar con Visión, Iniciativa, Claridad y Agilidad para trascender (VICA).



Eduardo Alejandro Mendoza Becerra,

Director Comercial CMLogistics Mexico.

El arma más poderosa que ha conocido la humanidad se llama conocimiento y, solamente está disponible para los curiosos.

Nuestro mundo no es el mismo de ayer, mucho menos el de hace 5, 15, o 30 años; vivimos en un mundo que ha alcanzado la cumbre de la globalización, tenemos información de hechos que acontecen a más de 20 mil kilómetros en fracciones de segundo, vestimos ropa que quizás la materia prima como el algodón proviene de India, la manufactura de Cantón China y posteriormente trasladado por algún medio de transporte a nuestro país, inspeccionado y nacionalizado por una aduana, distribuido y puesto por un comerciante en el aparador en donde nos enamoramos del producto y desembolsamos cualquier cantidad para tenerlo.

La apertura del comercio mundial ha desarrollado y evolucionado las cadenas de suministro de una forma impresionante, pero a la par de ello también se han incrementado los riesgos en el comercio y es que el hecho de tener tanta información en la palma de nuestra mano, no nos puede asegurar o garantizar una transacción 100%, vemos plataformas de e-commerce con cientos de proveedores anunciando productos con precios inauditos, ofertas a escala, descuentos por pronto pago colocados en los puertos de destino en cuestión de días.

Según la Organización de las Naciones Unidas (ONU) el promedio mundial de operaciones

fraudulentas es del 18% en relación al total del comercio de mercaderías, cifra que es bastante alarmante si consideramos que el 89% de las operaciones a nivel mundial se transaccionan bajo el medio de pago conocido como "cuenta abierta". Por lo tanto, es fundamental conocer los riesgos que existen al comprar o vender mercancías a nivel internacional.

Toda operación de comercio exterior conlleva un riesgo, mismo que puede ser directo o indirecto a los bienes o servicios que se puedan comercializar.

Los enlistaremos en 5 riesgos claves:

- 1) **Riesgo Crediticio e Incumplimiento.**
Lo consideramos prácticamente como el incumplimiento de una de las partes al momento del envío de mercancías como; falta de producto, mala calidad, deficiencias en forma, en tiempo, condiciones previamente establecidas e incluso falta de pago por la parte compradora.
- 2) **Riesgo País.**
Factores atribuidos a la nación, como expropiaciones, factores económicos, mercados de divisas en riesgo, crisis y recientemente como lo hemos vivido en 2020 "crisis sanitarias".
- 3) **Riesgos Operativos.**
Son aquellos inherente al factor humano en cualquier punto de la cadena de suministro: pérdidas, robos, mala estima, empaquetado y embalado, etc...

«La apertura del comercio mundial ha desarrollado y evolucionado las cadenas de suministro de una forma impresionante, pero a la par de ello también se han incrementado los riesgos en el comercio»

- 4) **Riesgo Administrativo y Documentario.**
Errores en la emisión de los documentos comerciales, extravíos o demoras de tránsito en dicha documentación.

- 5) **Riesgo de Lavado de Dinero.**
Es uno de los riesgos más desarrollados por personas físicas o morales que buscan blanquear el capital proveniente de actividades ilícitas.

Existen diversas maneras de mitigar dichos riesgos a los cuales las empresas importadoras o exportadoras son susceptibles. Para ello hay que desarrollar el conocimiento en instrumentos mediante la formulación de contratos, Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS), medios de pago confiables, regulaciones y restricciones con el fin de mitigar en gran medida cualquier eventualidad.

En el momento de realizar la negociación comercial, debemos establecer precios, INCOTERMS, medios de transporte, plazos, medios y formas de pago (cuenta abierta-anticipo o pago contra embarque, cobranza documentaria, cartas de crédito comerciales y/o garantías como standbys), descripciones precisas de mercancía, calidades, cantidades y cláusulas esenciales que puedan ayudar al momento de resolución de controversias.

Actualización del Operador Económico Autorizado (OEA) Derivado del Inicio del USMCA TMEC y los Cambios en el Programa IVA IEPS



Eduardo Hernández Ruiz,

Director del Consejo de Seguridad en Cadena de Suministro.¹

«En el 2009 el SAT Aduanas crea el programa piloto Programa de Alianza para el Comercio Seguro (PACS) finalizando en el 2011»

«En 2020 inicia la vigencia del Tratado Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (USMCA TMEC) con 34 capítulos de los cuales destaca el capítulo 7 Administración Aduanera y Facilitación del Comercio»

En el contexto del comercio internacional es indispensable que las cadenas de suministro de cada país mejoren la seguridad en la movilización de sus millones de toneladas de bienes que se comercializan todos los días a través de una cadena logística integrada por empresas de manufactura así como sus socios comerciales desde transporte de carga terrestre, marítima, aérea, ferroviaria hasta agencias aduanales, operadores logísticos entre otros, si estos procesos logísticos se vieran alterados o interrumpidos a causa de siniestros tales como sabotaje, robo, asaltos, accidentes, daños a la infraestructura, fraudes y un sinnúmero de afectaciones, el impacto sobre el flujo de bienes sería incalculable, por lo que en un resumen histórico de hechos se explicará en una línea del tiempo el origen del programa Operador Económico Autorizado (OEA) y en qué consistirá su inminente actualización que esté a la altura de los grandes cambios, la cual deberá reflejar los criterios suficientes para gestionar los riesgos incluyendo las nuevas amenazas presentes a lo largo de la cadena de suministro para garantizar la continuidad de operaciones críticas de las empresas certificadas de todo México.

A partir de los atentados del 11 de Septiembre del 2001 Estados Unidos crea la primera certificación de seguridad en cadena de suministro a nivel mundial con el nombre de C-TPAT (Asociación de Aduanas en contra del Terrorismo) la cual consiste en involucrar al sector privado internacional para mejorar en forma conjunta la

seguridad en cadena de suministro iniciando en el año 2002.

En el 2005 la Organización Mundial de Aduanas (OMA) basado en este programa, crea el Marco de Estándares para Facilitar y Asegurar la Cadena de Suministro (Marco SAFE) del cual se desprende la figura del Operador Económico Autorizado al cual México se incorpora y le lleva 7 años desarrollar su propio esquema de certificación a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT) Aduanas.

En el 2007 la Organización Internacional de Normalización (ISO) publica la norma ISO 28000 sistema de gestión de seguridad en cadena de suministro para homologar criterios tanto para la industria como en la autoridad, este estándar se tomaría como base y referencia en México para crear su programa de certificación Operador Económico Autorizado.

En el 2009 el SAT Aduanas crea el programa piloto Programa de Alianza para el Comercio Seguro (PACS) finalizando en el 2011 previo al lanzamiento oficial de la versión final del esquema de certificación donde se involucraron directamente 11 empresas exportadoras de los

sectores automotriz, aeroespacial, eléctrico, electrodomésticos y electrónico de los estados de Jalisco, Querétaro y el estado de Nuevo León.

En el 2012 el SAT Aduanas presenta oficialmente el programa de certificación de seguridad en cadena de suministro Operador Económico Autorizado bajo el nombre de Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (Nuevo porque el Esquema ya existía) por sus siglas NEEC dirigido a empresas exportadoras quienes tenían que cumplir con un total de 42 requisitos representando para las empresas certificadas una serie de beneficios fiscales, aduaneros, de seguridad y de facilitación al comercio internacional conforme al artículo 100 A en términos de la regla 3.8.1 rubro L de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE).

En 2014 el Comisionado de la Agencia de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (CBP) R. Gil Kerlikowske, y el Jefe del Servicio de Administración Tributaria, Aristóteles Núñez, firman en San Diego, California, un acuerdo de reconocimiento mutuo, que permite una mayor colaboración entre la Alianza Aduana-Comunidad Comercial Contra el Terrorismo (C-TPAT por sus siglas en inglés) y el Nuevo Esquema de Empresas Certificadas (NEEC) El objetivo del acuerdo de reconocimiento mutuo es vincular los dos programas de asociación de la industria, de tal manera que juntos establezcan una postura de seguridad unificada y sostenible que puede ayudar a asegurar y facilitar el comercio global de carga.

En 2017 el SAT Aduanas cambia el nombre de NEEC a Operador Económico Autorizado (OEA) conforme a las nuevas Reglas Generales de Comercio Exterior de acuerdo al apartado 7. Esquema Integral de Certificación con 5 capítulos:

Capítulo 7.1. Disposiciones Generales.

- 7.2. Obligaciones, requerimientos, renovación y cancelación en el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas.
- 7.3. Beneficios del Registro en el Esquema de Certificación de Empresas.
- 7.4. Garantía del interés fiscal en el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas.
- 7.5. Registro del Despacho de Mercancías de las Empresas.

Sin embargo, no cambia ninguno de los 42 requisitos publicados en el 2012.

En 2020 inicia la vigencia del Tratado Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (USMCA TMEC) con 34 capítulos de los cuales destaca el capítulo 7 Administración Aduanera y Facilitación del Comercio donde se establecen los criterios para homologar los criterios en los programas de certificación de seguridad en cadena de suministro del Operador Económico Autorizado (OEA) de México, el Customs Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) de Estados

Unidos y el Partnerships In Protection (PIP) de Canadá.

En 2020 México tendrá que actualizar el programa de certificación OEA incorporando los 3 nuevos criterios de CTPAT que son: Security Vision and Responsibility, Cybersecurity & Agricultural Security así como los apartados 7 Administración Aduanera y Facilitación Comercial (con especial énfasis en los Artículo 7.11 Transparencia, Predictibilidad y Consistencia en los Procedimientos Aduaneros y el 7.12 Gestión de Riesgos) los apartados 9 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, 15 de Comercio Transfronterizo de Servicios, 19 de Comercio digital, 20 de Derechos de Propiedad Intelectual y especialmente el Apartado 27 de Anticorrupción del USMCA TMEC.

Es importante que nuestras nuevas autoridades conozcan a fondo el origen y la verdadera relevancia del Programa OEA que tiene a nivel mundial al igual que las empresas que iniciarán con su proceso de implementación en este programa hasta obtener la certificación derivado de la reciente desaparición de beneficios fiscales que existían en el esquema IVA IEPS.

¹ Esta es una columna de opinión. Las expresiones aquí vertidas son responsabilidad únicamente de quien la firma y no necesariamente reflejan nuestra postura editorial.

Acercamiento a la Aplicación de Herramientas de Analítica Empresarial en las Modificaciones de la Nueva LIGIE



Roberto Martínez Gasca,

Director de Asuntos de Gobierno y Regulatorios, Livingston International Mexico.

La aplicación de algunas herramientas de analítica empresarial a problemas de gestión, tales como las condiciones de optimización, la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre y la simulación del estatus prometen una implementación suave y exitosa de la implementación en México de la Nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE), que como sabemos tiene como ejes la aplicación en México de la Sexta Enmienda del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas,¹ la compactación de la LIGIE y la implementación de los Números de Identificación Comercial y fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 1º de julio de 2020, asimismo se busca reducir la brecha existente entre el marco normativo de nuestro país y el de los socios comerciales de la Región de América del Norte.

Condiciones de Optimización

La Real Academia Española de la lengua define optimizar, de *óptimo* e *-izar*, 1.tr. *Buscar la mejor manera de realizar una actividad*, en este caso, el énfasis radica en las herramientas de análisis de negocios que se utilizan ampliamente en diversas industrias y operaciones, entre ellas la operación aduanera y de comercio exterior, razón por la cual la confiabilidad y anticipación en la publicación preliminar del cambio por parte de la Secretaría de Economía, podría permitir la exploración de los datos requeridos y que resultan clave para llevar a cabo el análisis necesario a fin de que agentes económicos,

importadores y exportadores, logren anticipar la implementación definitiva, misma que conforme los plazos legales detallados en los artículos transitorios, será con fecha del 28 de diciembre de este año.

A través de las consultas públicas difundidas en el micrositio *Nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación SNICE de la Secretaría de Economía*,² proporciona una adecuada, ágil y sencilla infraestructura para coleccionar los datos, necesarios y a saber, a través de la tabla de correlación es posible localizar la información vinculada con 96 capítulos, ya que la modificación no propone alguno para los *capítulos 77 ni 98 Operaciones Especiales*.

El primer paso consiste en un análisis de optimización, que busca maximizar los recursos necesarios para la implementación de un cambio de la dimensión anteriormente señalado, razón por la cual el delimitar el universo de productos objeto de comercialización internacional por parte de cualquier ente económico, importador y exportador, será mucho

«Considero que la base de datos que contenga el universo de productos objeto de comercialización internacional tiene que ser fácilmente mantenido por el usuario»

más certero si se conoce el universo de productos importados y exportados durante un periodo determinado, anterior a la fecha de entrada en vigor de dicho cambio y sobre todo conocer el pronóstico de operaciones comerciales durante un periodo posterior a la fecha de entrada en vigor de la Nueva LIGIE. Una vez conocidos los productos objeto de comercialización se hace necesario verificar los sistemas informáticos y la integridad de los datos.

El segundo paso será resolver las siguientes preguntas ¿Cómo se pueden explorar los datos recolectados? ¿Cuáles pueden ser las fuentes válidas? ¿Con qué herramientas internas de la empresa se cuentan? ¿Con qué herramientas cuenta la empresa y qué genera el Servicio de Administración Tributaria para las operaciones de Comercio Exterior?

Finalmente, el tercer paso, las personas que ejecutarán la transición del sistema actual al nuevo sistema, deberán tomar responsabilidad por el acceso, verificación de los controles automatizados y como parte de un sistema de aprendizaje, de su capacitación y seguimiento, lo cual sin duda facilitarán o en su caso obstaculizarán el éxito en la implementación, razón por la cual, sin duda una buena decisión es el entrenamiento y actualización oportuna y constante en

«El éxito de la implementación operativa de la Nueva LIGIE, consistirá en la adecuada implementación de las condiciones de optimización, la minimización de la incertidumbre mediante la ejecución y análisis planteados en las consultas públicas»

los productos y en la Nueva LIGIE, constituyen elementos clave de optimización.

De igual manera, considero que la base de datos que contenga el universo de productos objeto de comercialización internacional tiene que ser fácilmente mantenido por el usuario (o idealmente automatizarlo); para así tenerlo actualizado y mantener la integridad de los datos.

Toma de Decisiones en Condiciones de Incertidumbre

Los retos para las condiciones de incertidumbre en la implementación de la Nueva LIGIE para un agente económico radican entre otros en las condiciones actuales del mercado Post-COVID-19; los pedidos a mediano plazo para periodos de acuerdo con los ciclos de proveeduría de la empresa en el periodo que comprende el tercer trimestre de 2020 y el segundo o tercer trimestre del año 2021, considerando en el plazo señalado y 6 meses posteriores a la implementación de la Nueva LIGIE.

La Secretaría de Economía ha publicado a través del llamado "Cronograma de Trabajo", mismo que contiene Consultas públicas en los siguientes temas: tablas de correlación, metodología para la creación de los Números de Identificación Comercial (NICOs) y Notas Nacionales entre otras. Cada una de ellas puede impactar directamente el resultado final, por ejemplo, si del resultado del análisis de las tablas de correlación resulta que existen errores en la misma; si existiesen fracciones arancelarias duplicadas o erróneas; o bien si

derivado de la interpretación y aplicación de notas nacionales, se tuviese que reclasificar productos históricamente importados en fracciones arancelarias distintas a la nueva LIGIE.

Simulación de Estatus de Implementación

El éxito de la implementación operativa de la Nueva LIGIE, consistirá en la adecuada implementación de las condiciones de optimización, la minimización de la incertidumbre mediante la ejecución y análisis planteados en las consultas públicas, una adecuada exploración de los datos aduaneros y de comercio exterior y las predicciones en la demanda a ser considerados para la optimización de los recursos necesarios para realizar el análisis de datos empresariales para la implementación de las modificaciones derivadas de la Nueva LIGIE y las decisiones a tomar con los recursos humanos, financieros y tecnológicos con los que cuentan los agentes económicos, importadores y exportadores.

1 Organización Mundial de Aduanas, <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/hs-multi-purposes-tool.aspx>, consultado el 18 de Julio de 2020.

2 Secretaría de Economía, SNICE, consultado en <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/ligie.2020.html> el 26 de Julio de 2020.

Oportunidades para las Empresas Mexicanas al Amparo del TMEC



Mtro. Jesús Alberto Padrón Zarate,

Director General de Boga Shipping.

«Una de las ventajas comparativas de México para obtener inversiones extranjeras, ha sido “la mano de obra más barata”»

«La región de Norteamérica representa uno de los mercados más desarrollados y grandes del mundo, en el cual, las empresas mexicanas ya tienen una amplia experiencia y conocimiento, que sin duda sabrán saber aprovechar, a la luz de este nuevo tratado»

El primero de julio de 2020, entró en vigor el “Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se Sustituye el TLCAN por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (TMEC); derivado de la promulgación, se pretende que con este Acuerdo Comercial las empresas mexicanas ingresen a una nueva era de oportunidades.

Con la puesta en marcha del TMEC, se pretende impulsar la modernización del país, creando las oportunidades de crecimiento para las empresas mexicanas y que, a su vez, éstas generen el crecimiento y desarrollo económico, para que esto sea posible, se requiere fortalecer el estado de derecho, a efecto de que México continúe siendo atractivo para la inversión extranjera.

Una de las ventajas comparativas de México para obtener inversiones extranjeras, ha sido “la mano de obra más barata”, además de una laxa protección ambiental, por lo tanto, las disposiciones del TMEC en materias laboral y de medioambiente, contribuirán a que México modernice tanto su economía como su fuerza de trabajo.

¿Cuáles son las principales oportunidades para las empresas mexicanas?

La región de Norteamérica representa uno de los mercados más desarrollados y grandes del mundo, en el cual, las empresas mexicanas ya tienen una amplia experiencia y conocimiento, que sin duda sabrán saber aprovechar, a la luz de este nuevo tratado, por lo que, para posicionar los productos mexicanos, las empresas deben centrarse en la planeación de una cadena de valor, si bien en México ya existen procesos formales de planeación de ventas y operaciones, se requiere tener estrategias para la gestión de cada uno de estos procesos: compras - proveedores, producción - almacenes - inventarios, logística y distribución, etc., las cuales deberán ajustarse específicamente por tipo de empresa.

Como vimos cuando se implementaron las medidas para evitar la propagación del COVID-19, fue necesario diversificar los canales de venta, ya que empresas que no habían implementado la diversificación de sus canales de distribución, fueron forzadas a hacerlo, sin embargo, esta medida más que un problema debe ser visto como una gran oportunidad de crecimiento.

Un ejemplo de ello y tema también de negociación en el TMEC, es el comercio electrónico; las compras que se realicen por este medio, estarán bajo el concepto de “Envíos de Entrega Rápida”, para estas operaciones se presentará la información que será procesada antes del arribo de los bienes para su despacho. Con esto se podrá agilizar el despacho de los envíos, y las entregas de dichos bienes se realizarán inmediatamente después de su arribo. Cabe señalar que los bienes que tengan que cumplir con regulaciones y restricciones no arancelarias, no podrán entrar bajo el supuesto de “Envíos de Entrega Rápida”.

Otra de las ventajas competitivas de México sobre otros países, que ya se había vislumbrado desde 1994 con el TLCAN, es la posición geográfica de nuestro país, misma que en algún momento fue el parteaguas para el desarrollo de las empresas de maquila ubicadas en la zona norte del país, no obstante, esta ventaja no se limita a las maquiladoras o manufactureras de esa zona, sino también a la oportunidad de proporcionar servicios de logística, muchas empresas en

México cuentan con la infraestructura logística, la experiencia, o que actualmente ya se encuentran proporcionando diferentes servicios de distribución de productos de Estados Unidos y Canadá a México o viceversa.

Es momento para que las empresas mexicanas inviertan en infraestructura y se creen alianzas que permitan brindar un servicio logístico diversificado, automatizado, ágil, eficiente y que cumpla con los requerimientos actuales.

Por lo que se refiere a las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), el Tratado contempla fomentar la colaboración entre los tres países, promoviendo la cooperación entre la infraestructura de apoyo a pequeños negocios (incubadoras, centros de asistencia a la exportación, etc.), intercambio de información, mejores prácticas, así como la participación en plataformas y, de esta manera se integren a cadenas de valor. En este punto cabe señalar que, es necesario que las pequeñas y medianas empresas inviertan en su infraestructura e innoven en relación al nuevo paradigma después del COVID 19, entre mayor adaptabilidad al cambio tenga la PyME, tendrá mayores posibilidades de éxito.

Por último, es importante mencionar que el TMEC representa una oportunidad para consolidar el bloque comercial de Norteamérica como una región competitiva, mediante la cual se brinden oportunidades para las empresas exportadoras de cada una de las partes, buscando el fortalecimiento de las cadenas de suministros, la competitividad de la región, optimizando los medios de distribución, frente a los nuevos retos del comercio mundial.

«El TMEC representa una oportunidad para consolidar el bloque comercial de Norteamérica como una región competitiva, mediante la cual se brinden oportunidades para las empresas exportadoras de cada una de las partes»

Análisis de la Administración Aduanera y la Facilitación al Comercio en el TMEC

Dr. Hadar Moreno Valdez,
Catedrático de la UNAM.



REINO
ADUANERO

Sobre el Autor:

Fue Subadministrador en la Administración General de Aduanas (AGA) del Servicio de Administración Tributaria (SAT), Director de Amparos en la Subprocuraduría Fiscal Federal de Amparos en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); fungió como Director de Normatividad en la Secretaría de Gobernación; Subdirector en la Secretaría de Economía; representante de Aduanas ante el Consejo Consultivo de Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Pertenece al grupo de los 100 académicos más destacados del mundo en Derecho Aduanero. Cuenta con diversas certificaciones internacionales en materia de comercio exterior y aduanas. Autor y coautor de 12 obras.

Un tema de enorme relevancia en el marco del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) que entró en vigor el primero de julio del 2020, versa respecto al análisis que pueda realizarse sobre el Capítulo 7,¹ denominado como “Administración Aduanera y Facilitación al Comercio”, capítulo que involucra dos temas sumamente relevantes para el desarrollo del comercio exterior de nuestro país. Esto es, por una parte, se regulan las medidas implementadas en las aduanas por medio del presente Tratado y por otra parte se destaca la incorporación de nuevos esquemas regulados en la llamada facilitación al comercio. Las áreas de referencia devienen en conceptos de conocimiento necesarios e indispensables para las empresas, personas físicas y en general para todos aquéllos actores que participan del comercio exterior de México con Norteamérica, lo anterior, a fin de estar en posibilidad de poder desarrollar sus actividades comerciales de la mejor manera posible.

Facilitación al Comercio (TMEC)

El presente tema se incorpora en forma expresa dentro de las disposiciones del Tratado en estudio, indicándose que los países tendrán la obligación de dar cumplimiento a las obligaciones contenidas en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC),² ello ya que en el TMEC se reafirman los derechos y obligaciones de los países, los cuales se encuentran previstos en el aludido Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.

Para efectos de dar cumplimiento a las disposiciones sobre facilitación comercial en el marco del TMEC, los países han adoptado las siguientes medidas:

- ▶ Cada Estado implementará un sitio web gratuito accesible al público, en donde se delimitarán y especificarán los pasos a seguir, así como los procedimientos relativos a las exportaciones e importaciones, incluyendo las normas y documentos que deben cumplirse para las operaciones comerciales, se precisarán los efectos aduaneros de las actividades y los aranceles aplicables en las distintas operaciones.
- ▶ Se regula la publicación anticipada de regulaciones de aplicación general que rijan para asuntos aduaneros y de comercio exterior.
- ▶ Comunicación constante de las autoridades con los operadores comerciales.
- ▶ Resoluciones anticipadas. Implica un tema importante

pues al amparo de éste Tratado se podrán solicitar a las autoridades, que las mismas emitan resoluciones anticipadas que versan sobre:

- a) La clasificación arancelaria de mercancías.
 - b) Aplicación de criterios sobre valoración aduanera de mercancías.
 - c) Determinación del origen de los bienes.
 - d) Determinar si los bienes se encuentran sujetos a cupos, contingentes arancelarios y otros asuntos que las partes puedan acordar.
 - e) Una resolución anticipada tendrá efectos en todo el territorio de un país para la persona a quien se expida la misma.
 - f) Se podrá modificar o revocar una resolución anticipada en caso de existir cambios en las normas o en los hechos o circunstancias de cada asunto.
- ▶ Las autoridades deberán proporcionar asesorías respecto a la devolución de aranceles, así como en relación a los programas de diferimiento de aranceles aplicables a los distintos supuestos en importaciones y exportaciones.
 - ▶ Ventanilla única. En el marco del TMEC se regula que cada país establecerá o mantendrá un sistema de ventanilla única que permitirá la presentación electrónica de la documentación e información que se requiera, a través de un punto único de entrada, en relación al presente punto se destaca que nuestro país ya cuenta desde el año de 2011 con una Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior,³ que es denominada comúnmente como la VUCEM.
 - ▶ Los gobiernos en el marco del Tratado, deberán trabajar hacia una armonización de los elementos de datos y procesos aduaneros que faciliten el uso de una sola transmisión de información.
 - ▶ Gestión de riesgos. Si bien no es un tema nuevo en el contexto del comercio internacional, sí es relevante dicho rubro, en virtud de que el tema de referencia se incorporó al TMEC, y en esencia se trabaja por medio de la llamada inteligencia aduanera o de comercio exterior al amparo de las siguientes consideraciones:
 - a) Se regula que cada país mantendrá un sistema de gestión de riesgos para la evaluación y selección de objetivos que sean permitidos por la administración aduanera de cada Estado, así como a otras agencias estatales involucradas en el proceso de comer-

cio transfronterizo, enfocándose en actividades de inspección de mercancías de alto riesgo y que simplifiquen el despacho aduanero y el movimiento de mercancías de bajo riesgo.

- b) Se emplearán criterios de selectividad sustentados en el análisis de riesgos, atendiendo, por ejemplo, a las operaciones, tipos de mercancías, antecedentes de empresas y de socios, etc.
- Operador Económico Autorizado (OEA). En el marco del TMEC se observa que se incorpora expresamente dicha figura, teniendo en cuenta lo dispuesto tanto en el Marco Safe de la Organización Mundial de Aduanas (OMA),⁴ así como de lo previsto en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio.

Para ello atendiendo a lo previsto en el TMEC en cuanto al punto del Operador Económico Autorizado se indica que cada gobierno mantendrá un programa de asociación para la facilitación del comercio, tratándose de operadores que cumplan criterios de seguridad específicos, referidos como programas de Operador Económico Autorizado "OEA", de conformidad con el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio.

- De las disposiciones contenidas en el presente capítulo se observa que se ha instituido un Comité de Facilitación al Comercio, el cual se encargará, entre otros aspectos de:
 - a) El intercambio de información entre las partes del TMEC con respecto a sus respectivas experiencias, a través de la ventanilla única de comercio.
 - b) Facilitar el intercambio de información en lo concerniente a programas del Operador Económico Autorizado.
 - c) Proporcionar un foro para compartir puntos de vista sobre casos individuales relacionados con cuestiones de clasificación arancelaria, valoración aduanera, etc.

Medidas adoptadas en las Aduanas (TMEC)

En el marco del TMEC se pueden observar diversas acciones que podrán adoptarse por parte de las Aduanas de cada país, como son a saber:

- La implementación del despacho aduanero inmediato de las mercancías, una vez recibida la declaración aduanera, cumplidos los requisitos legales y los procedimientos aplicables.
- Presentación electrónica de declaraciones, así como el

procesamiento de documentación e información, incluidos los manifiestos que se anexen a los pedimentos.

- La posibilidad de que las mercancías puedan ser despachadas en el punto de llegada sin requerir el traslado temporal a depósitos u otros recintos.
- Se regulan los llamados envíos de entrega rápida al amparo de las siguientes condiciones:
 - a) Debe preverse que la información requerida para el despacho aduanero de un envío de entrega rápida sea presentada y procesada antes de su arribo.
 - b) Permitir la presentación de información en un solo documento, tal y como puede suceder con un manifiesto.
 - c) Agilizar el despacho aduanero de este tipo de envíos basándose en un mínimo de documentación, o bien en un envío único de información.
 - d) Se debe prever el despacho aduanero de estos envíos, inmediatamente después de su arribo.
 - e) Se reguló que los envíos de entrega rápida podrán aplicarse a los envíos de cualquier peso o valor siempre y cuando se cuente con la declaración, la documentación de soporte y el correspondiente pago de aranceles aduaneros.
 - f) Para efectos del TMEC se consideran como envíos de entrega rápida:
 - En los Estados Unidos de América, \$800 dólares estadounidenses.
 - México, \$117 dólares estadounidenses para aranceles aduaneros y \$50 dólares estadounidenses para impuestos.
 - Canadá, \$150 dólares canadienses para aranceles aduaneros y \$40 dólares canadienses para impuestos.
- Cada gobierno adoptará o mantendrá procedimientos que requieran menores formalidades aduaneras, tratándose de envíos valorados en menos de \$3,300 dólares canadienses para Canadá y \$2,500 dólares estadounidenses para los Estados Unidos de América y México.
- El TMEC prevé el uso de tecnología de la información para:
 - a) Agilizar los procedimientos.
 - b) Poner a disposición por medios electrónicos, cualquier declaración u otro formato requerido para la

importación, exportación o tránsito de mercancías.

- c) Permitir que una declaración aduanera y la documentación relacionada se presenten en formato electrónico.
- d) Hacer accesibles los sistemas electrónicos a los importadores, exportadores y personas relacionadas con el tránsito de mercancías.
- e) Promover el uso de sus sistemas electrónicos para facilitar la comunicación entre los operadores comerciales, sus administraciones aduaneras, así como con otras agencias relacionadas en el ámbito comercial.
- Un tema relevante del TMEC versa sobre el hecho de que se acordó favorecer las auditorías posteriores al despacho aduanero, atendiendo a los siguientes lineamientos:
 - a) Se adoptarán o mantendrán auditorías posteriores al despacho aduanero a fin de garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aduaneras y otras normatividades relacionadas.
 - b) Cada país empleará el resultado de una auditoría posterior al despacho aduanero para efectos de aplicar en su caso la gestión de riesgos que ha sido referida con antelación.
- Atendiendo a lo previsto en el TMEC, se establece que las personas podrán impugnar las determinaciones aduaneras que adopten los gobiernos, y para ello, las autoridades deberán regular:
 - a) Impugnaciones o revisiones administrativas que deben tramitarse ante las autoridades superiores o independientes de los funcionarios u oficinas que emitieron las determinaciones aduaneras respectivas.
 - b) La implementación de revisiones o impugnaciones cuasi-judiciales o judiciales.
- El TMEC prevé la imposición de medidas que permitan a la administración aduanera de un país, la adopción de sanciones derivadas del incumplimiento de sus leyes, regulaciones, requisitos procedimentales aduaneros, incluidos aquellos que rigen la clasificación arancelaria. En este sentido cada gobierno se asegurará que las medidas adoptadas sean aplicadas de manera uniforme en todo el territorio de los países que forman parte del propio TMEC.
- Normas de conducta. Se trata de un nuevo tema que se regula en este Tratado y a través del cual se busca disuadir a los funcionarios aduaneros y de comercio exterior, a fin de evitar incurrir en prácticas ilícitas, tales como actos de corrupción.

«Normas de conducta. Se trata de un nuevo tema que se regula en este Tratado y a través del cual se busca disuadir a los funcionarios aduaneros y de comercio exterior, a fin de evitar incurrir en prácticas ilícitas, tales como actos de corrupción».

Es decir, que cada gobierno adoptará o mantendrá medidas para disuadir a sus funcionarios de aduanas de participar en cualquier acción que pudiera resultar o que razonablemente pudiera producir la apariencia del uso de su posición de servidor público para beneficio privado incluyendo cualquier beneficio monetario.

- Respecto de los Agentes Aduanales, en el TMEC se regula que cada país adoptará medidas que permitan que un importador y en general cualquier otra persona que así lo desee, podrá presentar por sí misma una declaración aduanera y otra documentación de importación o tránsito, sin necesidad de hacer uso de los servicios de un agente aduanal. Normalmente, se hace notar que esto ocurre en operaciones comerciales menores, sin embargo, la presencia en México de los Agentes y Agencias Aduanales sigue siendo un tema fundamental en el tratamiento del comercio exterior de nuestro país.
- El Tratado prevé la cooperación entre los gobiernos en temas relacionados con:
 - a) Mejores prácticas de procedimientos aduaneros.
 - b) Administración de medidas de cumplimiento aduanero y comercial.
 - c) La asunción del compromiso entre las autoridades aduaneras para abordar asuntos relacionados con operaciones transfronterizas.
 - d) El desarrollo e implementación de procedimientos

«En el marco del TMEC se instaure un Subcomité de Aplicación de la Legislación Aduanera, por medio del cual las partes convienen en: trabajar para identificar prioridades regionales de interés mutuo y programas para detectar, prevenir y combatir la evasión de impuestos y otras infracciones aduaneras».

- ▶ Solicitudes de verificación de cumplimiento aduanero. Una autoridad de un país podrá solicitar a otra autoridad de otro Estado del TMEC, que realice una verificación en su territorio a fin de determinar si está ocurriendo o ha ocurrido una infracción aduanera. En el marco del TMEC, se indica que el país solicitante formulará la solicitud por escrito, el otro país deberá responder la solicitud con prontitud y en ningún caso en un plazo mayor a 30 días después de la fecha en que reciba la solicitud, en la respuesta se incluirá si se autoriza realizar la verificación y en caso de negarse la misma, deberán precisarse los motivos.
- ▶ En el marco del TMEC se instaure un Subcomité de Aplicación de la Legislación Aduanera, por medio del cual las partes convienen en: trabajar para identificar prioridades regionales de interés mutuo y programas para detectar, prevenir y combatir la evasión de impuestos y otras infracciones aduaneras; identificar y discutir oportunidades para el intercambio de información aduanera e información comercial entre los países; proporcionar un foro para debatir las iniciativas propuestas para la aplicación de la legislación aduanera, etc.

para facilitar el comercio transfronterizo y mejorar en su caso las operaciones aduaneras.

- e) La armonización de información requerida en los manifiestos de carga en cada medio de transporte.
- ▶ **Protección de la información de los Operadores Comerciales.** Las autoridades aduaneras de los países aplicarán medidas que regulen la recopilación, protección, uso, divulgación, retención, corrección y eliminación de la información por parte de los operadores comerciales y para ello se indica que deberá protegerse la información confidencial contra el uso o divulgación incorrecta o indebida.

Conclusiones

Como ha podido observarse de lo expuesto en las líneas anteriores, es claro en la especie, la enorme importancia y trascendencia del presente capítulo relativo a la Administración Aduanera y la Facilitación del Comercio en el marco del TMEC, ello debido a que en dicho tema se tratan aspectos esenciales relacionados con las operaciones comerciales, como son a saber: las resoluciones anticipadas, el despacho aduanero, la cooperación aduanera entre autoridades, operadores económicos autorizados, verificaciones, etc., es decir, se trata de un capítulo básico que nos acerca a una mayor y mejor comprensión de la materia aduanera en la región de Norteamérica.

- 1 Decreto Promulgatorio del Protocolo por el que se sustituye el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá. Publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 29 de junio de 2020. Documento consultado en el mes de julio de 2020.
- 2 Acuerdo sobre Facilitación del Comercio. Organización Mundial del Comercio. Documento consultado en el mes de julio de 2020. Ubicado en la página: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm
- 3 Decreto por el que se establece la Ventanilla Digital Mexicana

- de Comercio Exterior (Ventanilla Digital). Publicada en el DOF el 14 de enero de 2011.
- 4 Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio (SAFE) de la OMA. Organización Mundial de Aduanas. Documento consultado en el mes de julio de 2020. Ubicado en la página: <http://tfig.itcilo.org/SP/contents/wco-safe.htm#:~:text=El%20Marco%20de%20Est%C3%A1ndares%20SAFE,la%20Cadena%20de%20Suministro%20Integrada&text=sistema%20de%20administraci%C3%B3n%20de%20riesgos%20para%20identificar%20env%C3%ADos%20de%20alto%20riesgo%20potencial>



Capacitación y Consultoría empresarial en Negocios, Comercio Exterior, Aduanas y Logística

A continuación adjuntamos los siguientes servicios que ofrecemos:

- Capacitación en administración aduanera, logística, comercio exterior y negocios.
- Asesoría en dirección y coordinación de eventos a empresas y universidades.
- Asesoría y capacitación en estrategias de ventas, servicio al cliente y posicionamiento de marca.
- Evaluación y Desarrollo de Personal, así como también difusión de vacantes.
- Eventos de networking.

“Capacitación tu Mejor Inversión”

www.castanon.mx
(656) 386-63-12 (656) 235-44-28
capacitacion@castanon.mx
Customs Trade Training



TU MEJOR ALIADO EN COMERCIO EXTERIOR

Optimizamos tus costos y tiempos a través de:

- Asesoría
- Capacitación
- Trámites y gestión

info@escobarcarriedo.com

Tel. 33 2003 3037
33 2304 0022 / 23

5+ AÑOS,
BRINDANDO SOLUCIONES A EMPRESAS DE ALTO IMPACTO.

REINO ADUANERO

“COMPROMETIDOS CON LA COMUNIDAD ADUANERA Y EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO”

www.reinoaduanero.mx

Reglas de Origen del Sector de Autopartes dentro del TMEC

Mtro. Ricardo Phillips Rivas,
socio en TCC Consulting.



**REINO
ADUANERO**

Sobre el Autor:

Fue Jefe de Estudios Económicos en la Asociación de Bancos de México. Consultor económico y de comercio exterior. Participó en el Global Innovation Index Policy Accelerator con los países de la Alianza del Pacífico y el British Council (Newton Fund) y NESTA así como en los temas de la conferencia IPSDM 2017 organizado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Fue Subdirector de Área en la Dirección General de Asuntos Hacendarios Internacionales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Estuvo a cargo de los documentos de trabajo para el Secretario en los distintos foros multilaterales tales como FMI-BM, ONU, OMC, APEC, UNCTAD, G-20. En la Secretaría de Economía fue Director de Industria Metalmeccánica y Manufacturas.

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicadas a la importación pueden variar según su origen de los productos importados.

Dentro del marco del Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC) se establecieron reglas específicas de origen por sectores industriales de diversos bienes manufacturados. Uno de los sectores más importantes y participativos durante la pasada negociación del T-MEC, fue el sector de autopartes por diversas razones e intereses. El cual, está debidamente representado por la Industria Nacional de Autopartes (INA).

A raíz de la negociación del T-MEC la regla de origen aplicable a la industria de autopartes cambió lo que implicará que dicho sector tendrá que incrementar paulatinamente el contenido regional de las partes y componentes de los automóviles, camiones ligeros y autobuses.

Si bien esto podría ser un obstáculo o barrera a la entrada para empresas asiáticas o europeas, también podría representar una oportunidad para ellas de invertir en México y no quedarse fuera de la cadena de proveeduría de la industria automotriz norteamericana.

La regla de origen del sector de autopartes bajo el T-MEC requiere un porcentaje de contenido regional de acuerdo con la siguiente tabla:

Categoría/Fase	Método de cálculo	Entrada en vigor del T-MEC	Año 1	Año 2	Año 3
Categoría 1. Partes Esenciales	CN	66	69	72	75
Categoría 2. Partes Principales	CN VT	62.5 72.5	65 75	67.5 77.5	70 80
Categoría 3. Partes complementarias	CN VT	62.5 72	63 73	64 74	65 75

CN: Costo Neto, VT: Valor de Transacción.

Categoría 1. Se define como partes esenciales, se tratan de: ejes, chasis, motores, sistemas de dirección, transmisiones, sistemas de suspensión y baterías de litio.

Categoría 2. Implican las partes principales, se tratan de sistemas de frenos, aire acondicionado, paneles de control, escapes, parabrisas, llantas y partes de motor y transmisión.

Categoría 3. Aluden a las partes complementarias, se tratan de equipo de audio y telemando, cinturones de seguridad, convertidores catalíticos, volantes, iluminación, cerraduras y juegos de cableado.

Asimismo, existen 2 criterios para determinar el origen de una mercancía bajo el T-MEC:

- a) Bienes enteramente obtenidos o producidos en un territorio o región: bienes producidos a partir de materiales ob-

tenidos o extraídos en el territorio, materiales fabricados o recursos naturales procesados, por ejemplo: minerales extraídos de su suelo o fondos marinos, productos vegetales cosechados o crecidos y recolectados (Art. 4.2 T-MEC).

- b) Salto de clasificación arancelario: se aplicará el Valor del Contenido Regional, ya sea a través del Criterio de *Costo Neto* o *Valor de Transacción*, deberá existir una *transformación sustancial*, según los términos y condiciones del T-MEC. (Art. 4.5).

Transformación sustancial: el producto es elaborado a partir de materiales no originarios, su transformación sustancial le confiere origen por el cumplimiento de los siguientes criterios: Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA); Criterio de valor y Pruebas de procesos específicos (requisitos técnicos).

Algunos criterios básicos para determinar las reglas de origen

aplicables para piezas y componentes que forman parte de autopartes en el T-MEC son los siguientes:

- Tratándose de materiales no originarios de América del Norte que se emplean en la elaboración de autopartes, se requiere del denominado salto de clasificación arancelario para poder incorporarse en las autopartes.
- Aplicarán las disposiciones del Apéndice para conformar las Reglas de Origen del Vehículo.
- Un cambio a una subpartida para vehículos o camiones a partir de que el insumo provenga de otra subpartida, debe cumplir con un VCR que oscila entre un 60 a 75% bajo el método de costo neto.
- El costo neto se determina al amparo del costo total de producto menos costos de promoción de ventas, comercialización y servicios post-venta, regalías, costos de embarque y empaque, y costos por intereses no admisibles que sean incluidos en el CT.
- Un importador, exportador o productor deberá calcular el VCR de una mercancía bajo el método de costo neto, si la regla conforme al Anexo 4-B Reglas de Origen específicas no provee una regla basada en el método de VT.
- El costo total se refiere a incluir todos los costos del producto, costos periódicos y otros costos incluidos en el territorio de una o más partes en el T-MEC.
- Cualquier material de fabricación propia, distinto a un componente identificado en la Tabla G del Apéndice del T-MEC que sea utilizado en la producción de una mercancía podrá ser designado por el productor de la mercancía como un material intermedio.
- A materiales intermedios, aquellos a los que no pueda determinarse el origen se aplicará el artículo 4.7 del T-MEC.
- Se debe realizar un análisis de la fijación de compensaciones, certificaciones en factura comercial para demostrar el origen, tener en cuenta visitas de verificación de origen al importador, exportador o productor de las mercancías, manejo de cadenas de suministro y examinar la normatividad aplicable en el periodo de transición. Esto aplica principalmente

a productores, importadores y exportadores mexicanos pues es una práctica de la autoridad estadounidense.

Con respecto al cálculo de la regla de origen prevista en el marco del T-MEC, en términos generales son 2:

Tratándose de autopartes, en muchos casos se aplicará el *Valor de Costo Neto* con la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = (\text{CN} - \text{VNMO}) / \text{CN} \times 100$$

Donde:

VCR es el valor del contenido regional, expresado en porcentaje;

CN es el costo neto de la mercancía; y

VNMO es el valor de los materiales no originarios, incluyendo los materiales de origen indeterminado, utilizados por el productor de la mercancía.

El otro criterio es a partir del valor de transacción con la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = (\text{VT} - \text{VNMO}) / \text{VT} \times 100$$

Donde:

VT es el valor de transacción de la mercancía, ajustado para excluir cualquier costo incurrido en el envío internacional de la mercancía; (los demás conceptos son los mismos a los descritos en la fórmula anterior).

Algunas excepciones aplicables a la Certificación de Origen: Cada parte dispondrá que una certificación de origen no deberá ser requerida si:

- a) El valor de la importación no exceda 1,000 dólares estadounidenses o una cantidad equivalente en la moneda de la Parte importadora o una cantidad mayor que la Parte importadora podrá establecer. Una parte podrá requerir una declaración por escrito certificando que la mercancía califica como una mercancía originaria; o
- b) Es una importación de una mercancía para la cual la Parte a cuyo territorio la mercancía es importada ha exceptuado el requisito de una certificación de origen.

Una certificación de origen que sea la base para efectuar una solicitud de trato arancelario preferencial conforme al T-MEC deberá incluir los siguientes elementos:

- Certificado de origen por el Importador, Exportador o Productor.
- Certificador.
- Exportador.
- Productor.
- Importador.
- Descripción y Clasificación Arancelaria de la Mercancía en el SA.
- Criterio de Origen.
- Periodo Global.
- Firma Autorizada y Fecha.

Las ensambladoras de Norteamérica deberán tomar en cuenta la tasa VCR para la adquisición de partes esenciales (transmisiones, motores, suspensiones, etc.) y acero y aluminio. Si no cumplen con dicha tasa deberán optar por alguna de las siguientes alternativas:

- Aumentar la adquisición de acero o aluminio proveniente de la región norteamericana o,
- Exportar vehículos cubriendo un impuesto de 2.5% al no cumplir con la RO que sería la tasa aplicable.

Al final del día, todo termina siendo una decisión de negocios con respecto al cumplimiento de la regla de origen específica de las autopartes la cual va a impactar también en la regla para el ensamble de vehículos. Hay algunas otras reglas para los vehículos ligeros, camiones ligeros y tractocamiones, como es el componente laboral referente a mano de obra de alto costo (mínimo 16 dólares la hora) destinado a utilizar mano de obra principalmente de Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, las propias armadoras han considerado incrementar el salario en México para dar cumplimiento a dicha regla.

Nos referimos a que es una decisión de negocios puesto que las armadoras americanas podrían estar mejor adaptadas a cumplir con la nueva regla de origen. Por su parte, las armadoras asiáticas y europeas instaladas en México podrían tener mayores problemas para cumplir con la nueva regla e incrementar su contenido regional, así que tienen la opción de no cumplir con la regla y pagar el arancel de 2.5% por ese incumplimiento o incentivar al uso del contenido local o regional. Todo dependerá de si los insumos no regionales son lo suficientemente baratos que hagan compensar el pago del arancel.

Por el momento, dada la premura de la entrada en vigor del T-MEC y su inmediata aplicación de la regla de origen, el 29 de abril la Secretaría de Economía publicó un acuerdo

mediante el cual se posterga de 3 a 5 años el cumplimiento de la regla de origen automotriz correspondiente al capítulo 4. Esto puede ayudar a las distintas armadoras a prepararse para dar cumplimiento a la nueva regla de origen bajo el T-MEC.

Cabe señalar que existen algunas diferencias entre la regla de origen del Sector Automotriz y las Autopartes. Si bien son sectores altamente relacionados algunas de las reglas aplicadas en automotriz no se aplican en autopartes. En este tema nos referimos a dos elementos importantes: El requisito laboral (no aplicable en Autopartes) y el contenido de acero y aluminio el cual tampoco se aplicará en autopartes.

En consecuencia, si bien para el sector automotriz puede resultar una restricción para México el contenido laboral en dicho sector, se abre una ventana de oportunidad para los productores de la industria de autopartes, esto debido a que una restricción mayor en la regla de origen necesariamente fomentará mayor uso de partes y componentes de la región. La calidad de las empresas es indiscutible y podrían competir en precios con sus contrapartes estadounidenses y canadienses.

La restricción del acero y aluminio también es un elemento complicado para la industria automotriz, pues los productores se verán obligados a un mayor uso del acero de la región concentrado en pocos productores cuyo poder de mercado se incrementará lo que les va a permitir controlar precios y suministros.

Esta situación pone en mejor posición a los productores de acero y aluminio de la región, pero no así a las empresas de servicios y acereras asiáticas o europeas que utilizan insumos siderúrgicos de otras regiones. Cabe recordar que la restricción del acero y aluminio aplica a la regla de origen de la industria automotriz que obliga a las empresas automotrices a utilizar insumos de la región con un certificado de molino de la propia región norteamericana. Es decir, el planchón u otros insumos básicos deben provenir de un horno de origen norteamericano.

En nuestra opinión, esta restricción pone en riesgo el suministro de productos especiales de acero y aluminio como podría ser el acceso a lámina galvanizada y pintada, aceros especiales y demás productos esenciales para la fabricación de automóviles. Lo que también generará una restricción en cuanto el cumplimiento de los tiempos de entrega. El tiempo y las experiencias de cada armadora demostrará si nuestra percepción es correcta o no.

La Responsabilidad Penal del Importador y del Agente Aduanal

Mtro. Luis Enrique Navarro Chavarría,
Cofundador de la Firma SICEFIPE.



**REINO
ADUANERO**

Sobre el Autor:

En la Administración General de Aduanas (AGA) del Servicio de Administración Tributaria (SAT) fue el encargado de la Administración de Agentes Apoderados y Dictaminadores Aduanales. Representante de alumnos de doctorado en el programa de posgrado de Derecho de la UNAM. Coautor del libro titulado: Materia aduanera: procedimientos administrativos y penales, infracciones, delitos y sus medios de defensa, publicado por la editorial Porrúa. Capacitador en el Servicio del SAT en delitos fiscales; y en instituciones educativas en diversos estados de la República mexicana. Cuenta con el Certificado por la Secretaría Técnica de la Secretaría de Gobernación, como capacitador del sistema penal acusatorio.

En materia de autoría y participación de personas físicas, en la práctica tanto el Ministerio Público como los juzgadores al emitir sus resoluciones, tratándose de la comisión del delito de contrabando, no distinguen entre autoría y participación, sino por el contrario, en la mayoría de los casos en que imputan y sentencian tanto al “importador” como al agente aduanal, lo hacen a título de coautores, es decir, que le dan la calidad de autor al agente aduanal y no como partícipe que debería ser la correcta, con la consecuente disminución de la pena con relación al autor, no obstante, que el legislador pretenda darle la calidad de autor como se desprende del artículo 95, fracción IX, del Código Fiscal de la Federación.

Aunado a lo anterior, y tratándose del “importador”, la autoridad ministerial y judicial señalan que es el autor material o directo (dichos términos reflejan realidades diferentes), sin entrar al análisis del por qué lo ubican en dicha clase de autoría, si tomamos en cuenta que el tipo penal de contrabando está conformado por una conducta consistente en una acción de introducir mercancía al país y por una omisión de pagar las contribuciones y/o cuotas compensatorias, es decir, en la primera parte de la conducta, y en caso de que el que introduce físicamente la mercancía (transportista) sea contratado por dicho importador, siendo un mero instrumento del delito (por lo tanto su conducta no es delictiva), el “importador” es responsable como autor mediato, y con respecto a la segunda parte de la conducta consistente en la omisión de contribuciones es considerado autor material o directo, en virtud de que no se le puede imputar las dos calidades, ¿por cuál nos deberíamos de decantar?

Formas de Autoría y Participación

Un tema que sigue dando lugar a debate, es el relativo a la autoría y participación, sobresaliendo la teoría del dominio del hecho¹ que tuvo su desarrollo bajo la sistemática finalista de Hans Welzel² y de la sistemática del denominado funcionalismo teleológico racional de Claus Roxin, asimismo, la teoría del deber jurídico juega un papel muy importante para interpretar la referida autoría y participación, incluso podemos observar una combinación de ambas.

En la legislación mexicana tratándose de la autoría y participación en delitos fiscales, donde se encuentra ubicado el delito de contrabando, el artículo 95 del Código Fiscal de la Federación señala lo siguiente:

Artículo 95.- Son responsables de los delitos fiscales, quienes:

- I. Concierten la realización del delito.
- II. Realicen la conducta o el hecho descritos en la Ley.
- III. Cometan conjuntamente el delito.
- IV. Se sirvan de otra persona como instrumento para ejecutarlo.
- V. Induzcan dolosamente a otro a cometerlo.
- VI. Ayuden dolosamente a otro para su comisión.
- VII. Auxilien a otro después de su ejecución, cumpliendo una promesa anterior.
- VIII. Tengan la calidad de garante derivada de una disposición jurídica, de un contrato o de los estatutos sociales, en los delitos de omisión con resultado material por tener la obligación de evitar el resultado típico.
- IX. Derivado de un contrato o convenio que implique desarrollo de la actividad independiente, propongan, establezcan o lleven a cabo por sí o por interpósita persona, actos, operaciones o prácticas, de cuya ejecución directamente derive la comisión de un delito fiscal...

Al respecto, la hipótesis que aplican nuestros juzgadores, en casi todos los casos, tratándose del delito de contrabando cometido por el “importador” es la relativa a la autoría directa prevista en la fracción II, del citado Código. Sin embargo, lo que resulta un verdadero tema de controversia es tratándose del agente aduanal, ya que su responsabilidad penal puede ajustarse a la autoría directa (en este caso nosotros consideramos que está actuando como un verdadero “importador”), a la coautoría, cuando se considera que lo comete junto con el “importador” en un reparto de tareas, como partícipe cuando ayuda al “importador” para su comisión, o bien, como autor en términos del referido artículo 95, fracción IX del Código Fiscal de la Federación, lo cual resulta una verdadera inseguridad jurídica, y que trataremos de aclarar en la medida de lo posible en el siguiente apartado.

Responsabilidad Penal del Importador y del Agente Aduanal

En el caso de la conducta-típica de contrabando el autor es el que tiene el dominio del hecho, tener el sí y el cómo del hecho, en este caso, se vale el “importador de un instrumento que es el agente aduanal y el transportista, quienes actúan de manera dolosa sobre la introducción de la mercancía, es decir, saben que están introduciendo la mercancía y tienen la intención de hacerlo, sin embargo, no tienen el dolo sobre que se están omitiendo contribuciones y cuotas compensatorias, por lo que su conducta como partícipes es atípica, es decir, son un mero instrumento del autor mediato. Sin embargo, el autor (“importador”) además de la introducción de la

mercancía a través de la autoría mediata, también, es autor directo respecto a la omisión de las contribuciones, y como esta conducta omisiva es de mayor trascendencia que la autoría mediata, se podría aplicar el principio de subsidiariedad y considerar al “importador” únicamente como autor directo.

Cuando es más de una persona las que intervienen como autores en el delito estamos hablando de coautores, quienes tienen el dominio del hecho, hay un dolo de dominio, pero también tiene que haber una dominabilidad del hecho del curso causal, donde cada uno de los autores realizaron la acción típica, o bien, donde hay un reparto de tareas, es decir, un codominio funcional del hecho, cada uno realiza una parte indispensable, en este sentido, si el agente aduanal tiene conocimiento que la introducción de mercancías que lleva a cabo por un contrato de mandato, es sin que el “importador” haya pagado impuestos, entonces de acuerdo al artículo 95, fracción III, del Código Fiscal de la Federación, hablaríamos de coautoría, pues, se considera que cometen conjuntamente el delito de contrabando, o bien, considerar autor del delito de contrabando al agente aduanal de conformidad con la fracción IX del Código Fiscal de la Federación. Asimismo, de conformidad con la “teoría del actuar en nombre de otro”, cierto sector doctrinal ha visto la responsabilidad del representante a título de autor, por lo que en España se advierte expresada dicha teoría, en el artículo 31 de Código Penal, que opera tanto para personas jurídicas como físicas, a través de sus representantes, tratándose de los delitos especiales propios, es decir aquellos en los que la autoría se fundamenta en un deber especial del titular de la acción. Respecto a dicha figura Bajo Fernández y Bacigalupo Silvina señalan que:

...se trata, pues, de un intento de eliminar las lagunas de impunidad que se generan cuando ese deber especial incumbe a la persona física o jurídica y no al representante que realiza el comportamiento que infringe el deber. En los delitos especiales propios la autoría depende de que el autor de la acción sea también el obligado por el deber especial cuya infracción es la base de la punibilidad. El art. 31 del Código Penal extiende así la responsabilidad penal a los sujetos no cualificados, siempre que haya obrado en representación de la persona física o jurídica que poseyera tal cualificación. De otra manera, el autor del comportamiento no sería punible como autor por carecer de la cualificación para el supuesto de hecho típico, ni como partícipe, pues, la persona representada no habría obrado de ninguna manera y toda participación presupone la concurrencia de la acción del partícipe en relación con la del autor. En los delitos especiales impro-

prios el art. 31 no tiene aplicación, porque en éstos el sujeto no cualificado puede ser autor...³

En este sentido, el agente aduanal actúa como representante del “importador”, pues, es la persona física que por cuenta ajena y en representación del “importador” “promueve” el despacho aduanero de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta Ley, es decir, en la operación de comercio exterior hay un contrato de mandato, por lo tanto, el agente aduanal actúa en representación de otro, razón por la cual, para un sector doctrinal, dicho representante responderá penalmente a título de autor, con lo cual no estamos de acuerdo porque quien tiene el deber jurídico de pagar contribuciones es el “importador” y no el agente aduanal, no obstante a lo anterior, el hecho de que el agente aduanal pueda llegar a ser responsable solidario de pagar las mismas en la vía administrativa, o bien, como partícipe en la vía penal condenado a la reparación del daño, máxime que en la legislación mexicana no existe disposición alguna que acoja la teoría del actuar en nombre de otro, por lo tanto sería una interpretación muy arbitraria el querer pretender interpretar el precepto de autoría directa, para incluir a las personas que no tienen la calidad requerida por el tipo penal, como autores directos (haciendo la anotación que en el tipo penal de contrabando la calidad específica en el sujeto activo no viene señalada de forma expresa, sin embargo se deduce de la naturaleza jurídica de dicha conducta prohibida.

En contra de lo anterior, consideramos que el “importador” por ser el único obligado tributario es el autor, y el agente aduanal en caso de tener responsabilidad penal, sería considerado partícipe. Dicha aseveración se realiza en atención a la teoría del deber jurídico, toda vez que de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Código Fiscal de la Federación, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, Ley Federal de Derechos, quien tiene la obligación de pagar las contribuciones por la introducción al país de mercancías que así lo requieran es el “importador” y sólo él, es decir, la relación jurídica tributaria, es entre el importador como sujeto pasivo y el Estado mexicano como sujeto activo de dicha relación.

En virtud de lo anterior, sostenemos que se trata de un delito especial, primero porque el contrabando es un delito que se encuentra en una ley especializada, y segundo porque requiere de una calidad específica en el sujeto activo que es el contribuyente, a excepción del representante de una persona moral, a efectos de no crear impunidad. Por todo ello reiteramos que el agente aduanal solo puede tener la calidad

de partícipe, a pesar de que el legislador y la autoridad ministerial y judicial se han empeñado en darle calidad de autor. Con el criterio que sostenemos no se crea impunidad, pues, la pena que se podría llegar a imponer para uno y otro no tendría gran variación, dependiendo del grado de culpabilidad de cada uno, tomando en cuenta que al partícipe se le sanciona con pena hasta las tres cuartas partes de la correspondiente al delito de que se trate, de conformidad con los artículos 13 y 64 bis del Código Penal Federal.

Es así que el artículo 95, fracción IX, puede ser declarado inconstitucional, medularmente si consideramos que uno de sus supuestos no pueden constituir autoría, y debido a que ya existían otras hipótesis de autoría y participación en las cuales puede encuadrar su conducta señaladas con mayor precisión, y sobre todo porque, se trata a nuestro juicio de un delito especial que trae la consecuencia de que solo el “importador” puede ser sujeto activo del delito de contrabando, a título de autor, de conformidad a la teoría del deber jurídico que ya se ha comentado, con excepción del representante legal, quien para no generar impunidad también es considerado como autor.

De todo lo anterior observamos que el legislador a toda costa pretende punir como autor al agente aduanal basándose en una reforma al artículo 95 del Código Fiscal de la Federación mal lograda.

Por último señalamos que el hecho de que se considerara al agente aduanal como partícipe en términos del artículo 95, fracción VI, del Código Fiscal de la Federación, el cual señala que: “Son responsables de los delitos fiscales, quienes: VI. Ayuden dolosamente a otro para su comisión”, trae como consecuencia que el autor del delito (el “importador”), por lo menos haya cometido una conducta-típica, y antijurídica, en atención al principio de accesoriadad limitada.⁴

Conclusiones

1. El “importador” es responsable del delito de contrabando a título de autor directo, y es el único que

debe responder por dicho ilícito penal a título de autor, a pesar de que el legislador pretenda reconocer la calidad de autor al agente aduanal en términos del artículo 95, fracción IX, del Código Fiscal de la Federación.

2. El agente aduanal, en caso de tener responsabilidad en el delito de contrabando, únicamente debe ser considerado partícipe, interpretando la ley penal-fiscal con la teoría del deber jurídico, por lo que si el agente aduanal no es el obligado tributario no puede ser considerado autor de contrabando.
3. En caso que el legislador penal pretenda sancionar al agente aduanal con la pena de autor, deberá reformar el Código Fiscal de la Federación en su artículo 95, y añadir una figura de cooperador necesario, y señalar que para efectos de la pena se impondrá a dicho partícipe la pena que corresponde al autor del delito, como está regulado en el Código Penal español.

Bibliografía

1. BAJO FERNÁNDEZ, Miguel y BACIGALUPO, Silvina, *Derecho penal económico*, Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 2001.
2. DIAZ ARANDA, Enrique, apuntes tomados durante la reunión de tutores en la elaboración de mi tesis dentro del programa de Doctorado en Derecho, octava reunión de comité tutorial, semestre 2018-2.
3. QUINTINO ZEPEDA, Rubén, *Tratado de Derecho Penal Parte General*, Viento de Vela, México, 2017, t. IV.
4. ROXIN, Claus, Autoría y participación en *Teoría del delito funcionalista*, México, Flores editor, 2017.

Otros
Código penal español

1 Roxin, Claus, autoría y participación en *Teoría del delito funcionalista*, México, Flores editor, 2017.p. 474.
2 Cfr. QUINTINO ZEPEDA, Rubén, *Tratado de Derecho Penal Parte General*, Viento de Vela, México, 2017, t. IV. p. 173.
3 BAJO FERNÁNDEZ, Miguel y BACIGALUPO, Silvina, *Derecho penal económico*, Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 2001, p. 98 y 99.

4 En ese sentido Enrique Díaz Aranda desarrolla de manera profunda el principio de accesoriadad limitada, apuntes tomados durante la reunión de tutores en la elaboración de mi tesis doctoral intitulada las teorías del delito como métodos de interpretación de la ley penal en materia de contrabando y de defraudación fiscal, artículo 102, fracción I, y 108 en su hipótesis primera del Código Fiscal de la Federación) en la octava reunión de comité doctoral semestre 2018-2.

Aspectos Fiscales en Tiempos del Coronavirus

Mtra. Migdalia Moreno Valdez,
Catedrática de la UNAM.



REINO
ADUANERO

Sobre la Autora:

Licenciada en Contaduría Pública por la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Cuenta con el Diplomado en Impuestos por la Universidad Panamericana. Maestra en Derecho por la UNAM. Académica de la Facultad de Derecho de la UNAM desde hace más de 20 años. Ha sido profesora en distintas universidades como: la West Hill, la Universidad del Colegio Holandés. Ha laborado para diversos despachos contables. Realizó una Estancia de Investigación de Nivel Doctorado en la Universidad Complutense de Madrid en España. Actualmente es Doctorante en Derecho por la División de Estudios de Posgrado en Derecho de la UNAM. Fungió como Asesora en la Subtesorería de Fiscalización de la Secretaría de Finanzas del Gobierno de la Ciudad de México.

1. Análisis de Aspectos Fiscales en la Unión Europea

En el presente 2020 en España, los índices de la economía en aquel país han caído desde un 5% hasta un 19.7% ello particularmente en relación al tema de la exportación, como es el caso de Madrid, en donde la exportación tiene una disminución de 19.7% y en el caso de la importación en Ceuta tiene un -23.3%, en comparación del año 2019.

El programa de estabilidad del gobierno de España para este 2020, tiene pronosticada una contracción según los mercados de exportación de menos de 10.7%, aunque para el gobierno español, durante 7 años consecutivos se había contado con un superávit comercial, lo cual había sido un factor fundamental para reducir la elevada deuda externa, sin embargo, para la Organización Mundial del Comercio (OMC) se prevé una reducción y cambios comerciales con una escala entre el 13 y el 32% durante el año 2020.^{1,2}

A pesar de la gran caída en la exportación e importación para España, de la cual también se han visto afectadas todas las naciones del mundo, así también se espera lograr una recuperación en un futuro próximo, en este caso particular, gracias a la Unión Europea que ha tratado de implementar medidas graduales que auxilien al sector empresarial de sus países miembros, sin embargo, no todo será igual para dicha zona económica, máxime que se busca evitar una crisis como la que se vivió en el año de 1929, siempre que se consideren las estrategias financieras así como las necesidades a las que se debe ajustar el comercio internacional.

Existe entre las consecuencias de la crisis sanitaria del coronavirus, un efecto negativo para las empresas de la Unión Europea, el cual se ha reflejado particularmente en el sector de las pequeñas y medianas empresas (PyMES), y por ejemplo, éstas para España, fueron motores que impulsaron las ventas de sus exportaciones en el año 2019, sin embargo, para el año 2020, las PYMES en España van a experimentar caídas, esto debido a la ruptura de las cadenas de valor, así como al desplome de la demanda externa ya sea de productos o servicios.³ De esto también se habla en México ya que las empresas más afectadas son las pequeñas y medianas empresas que han tenido que sostener sueldos, gastos, costos y muchas de ellas están por desaparecer.

La crisis de las PYMES en España refleja el estado al que ha llegado la economía de aquel país, ello no obstante, que relativamente se encuentra protegida por diversos programas de la Unión Europea. Por otra parte no debe olvidarse que en

el marco de la Unión aludida, existen países como Alemania que están apoyando a las economías que puedan llegar a tener problemas.

Se destaca que entre las prioridades de la Presidencia alemana se observan frases tales como: «Juntos por la recuperación de Europa», en donde se presta especial atención a seis ámbitos: a) Superación de las consecuencias a largo plazo de la crisis del coronavirus y recuperación económica y social; b) Una Europa más fuerte e innovadora; c) Europa justa; d) Unión sostenible; e) Una Unión segura y de valores comunes y f) Una Europa fuerte en el mundo.⁴

La forma en que buscan protegerse los países que conforman la Unión Europea es una muestra de la manera en que cooperan y se apoyan los países que forman parte de dicha Unión.

Alemania internamente y para efectos de paliar los efectos económicos del coronavirus, ha apostado por disminuir las tasas del Impuesto al Valor Agregado en las áreas más vulnerables de su economía e igualmente ha decidido apoyar e incentivar el empleo.

Un ejemplo de esto, es el proyecto de la Ley de Asistencia Tributaria aprobada, por Consejo de Ministros de Alemania, en donde se prevé una rebaja del impuesto sobre el valor añadido (IVA) a las comidas que va del 19% actual a un 7%. El objetivo, por ende, es apoyar al sector de comidas durante el período de reapertura y aliviar consecuentemente los efectos económicos de las restricciones aún en vigor. “Los bares y restaurantes necesitarán un impulso cuando puedan volver a abrir”, declaró la Secretaria de Estado de Finanzas, Sarah Ryglewski.⁵

El apoyo no solo viene en cuanto a la disminución de impuestos, ya que se incentiva a que sea menor el costo del servicio y esto no solamente reduce la carga tributaria para dicho sector sino, al resultar menor el gasto, el precio de estos servicios pueden ser más económicos a fin de que al consumidor final le sea accesible el propio servicio.

El gabinete alemán decidió que las subvenciones de los empleadores para beneficios laborales a corto plazo están en gran medida exentas de impuestos. El requisito previo es que el monto de la reposición y la asignación de corto plazo juntos no excedan el 80% de los salarios perdidos. Si se paga más, solo la parte que va más allá será gravada. Esto corresponde a la regulación en la Ley de Seguridad Social y asegura que los pagos lleguen sin disminución a los empleados.⁶

«El presidente de México anunció el 5 de abril de 2020 que presentaba su plan de acción con miras a reactivar la economía del país, “en medio de la incertidumbre por los estragos” por el nuevo coronavirus (COVID-19) “a la salud, la economía y al bienestar del pueblo” mexicano».

Con esto, se busca redundar el apoyo a aquél que ha sostenido el empleo, y por ende se estima que tanto empresas grandes, así como pequeñas serán apoyadas para poder utilizar la mano de obra requerida para las diversas actividades empresariales que se necesiten en el país alemán.

Las anteriores medidas constituyen algunos ejemplos de instrumentos que se están promoviendo en el seno de la Unión Europea a fin de sostener las economías de sus miembros, ahora que ellos fueron diezmos por el covid-19 antes que México, las medidas que un país como el nuestro debería tomar, se estima, que podrían ser similares a las adoptadas en aquellos lugares, pues los síntomas económicos son muy parecidos, a saber: pérdida de empleos, quiebra de pequeños negocios, etc. La crisis económica que se refleja a partir del coronavirus será muy complicada de resolver a menos que los actores económicos de todos los ámbitos, se sienten a negociar.

El caso de España a la luz del apoyo de la Unión Europea, es un ejemplo de lo que ellos están haciendo y es parte de la manera en que se desenvolverán al menos en el próximo año 2021.

2. Caso de México.

Las cifras en lo que va del 2020, para el gobierno Mexicano

tan solo en el rubro de exportaciones de manufactura oscilan en pérdidas que van desde un 15% hasta un 90%, de aquí, las cifras más altas del desplome en sectores como el transporte y comunicaciones así como en productos automotrices.⁷

Las cifras económicas de México en cuanto a su caída económica resultan ser alarmantes, pero no puede desconocerse que nuestro socio comercial más grande también se encuentra con las cantidades más altas en cuanto al número de contagios y muertos, por lo que, debiera esperar nuestro país, salir de esta crisis con la expectativa de continuar, tal vez no con la idea de obtener grandes ganancias este año del 2020, sino que lo importante sería mantener la continuidad del sector productivo nacional, y ello en espera de estabilizar el comercio exterior junto con el apoyo del gobierno así como con la disminución de impuestos en las áreas comerciales más vulnerables y si no es de esta manera será muy difícil que lleguemos a una estabilidad como la que se tenía antes de la pandemia.

El presidente de México anunció el 5 de abril de 2020 que presentaba su plan de acción con miras a reactivar la economía del país, “en medio de la incertidumbre por los estragos” por el nuevo coronavirus (COVID-19) “a la salud, la economía y al bienestar del pueblo” mexicano.

López Obrador, sostuvo que la fórmula para remontar la crisis por el COVID-19 se basa en la suma de los siguientes tres elementos: a) Aumentar la inversión pública para el desarrollo económico y social, b) La creación de empleos, y c) El otorgamiento de créditos a “pequeñas empresas” y familias que viven al día.

Además, dijo que para evitar la crisis económica que no se crearían nuevos impuestos, ni se aumentarían los ya vigentes. Se indicó que se mantendrían los estímulos fiscales en la zona fronteriza del país, se redoblarían los esfuerzos para apresurar la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En su amplia exposición prometió que en lo que resta del año, a pesar de la emergencia sanitaria, continuarían obras pendientes como la construcción del aeropuerto alterno al de la Ciudad de México en la base militar de Santa Lucía, en el Estado de México (centro), de la nueva refinería de Dos Bocas (suroriente de México) y el proyecto del Tren Maya, que busca impulsar la economía en el sureste del país.

Asimismo aclaró que se mantendrá una política de austeridad republicana que entre otras cosas, se sumará, dijo, a la

suspensión de aguinaldo para altos funcionarios y la reducción de viáticos, además de que se comprometió a generar 2 millones de empleos durante los próximos 9 meses.^{8,9}

Esto, no tan adelantado para los estragos de la pandemia, no nos ha mostrado como se van a apoyar a las empresas, lo anterior, ya que inclusive algunos legisladores están pensando en el apoyo que concederán a sus empresas, sin embargo, se desconoce hasta donde va a ceder el gobierno para que sea posible la reactivación de la producción y el consumo del país.

Hace poco tiempo uno de los legisladores, el Diputado Gerardo Islas Maldonado, ha enviado una iniciativa de ley en la que pide la disminución del Impuesto al Valor Agregado, señalando lo siguiente: “El dos de mayo presenté 10 puntos para hacer frente a la pandemia que estamos padeciendo. Ante el Covid-19 es muy importante el otorgamiento de un estímulo fiscal generalizado, a través de la disminución del IVA. El objetivo de dicha disminución pretende dar un impulso a la demanda actual para reactivar la oferta y la producción”, reveló el Diputado originario de Puebla.

El diputado dijo que no hay necesidad de establecer una temporalidad ya que la Ley del Impuesto al Valor Agregado se aprueba cada ejercicio fiscal, por lo que en diciembre del año en curso se podrá analizar si se mantiene o se regresa a su cifra original, mientras tanto ya nos habría brindado la oportunidad de un crecimiento económico durante 6 meses.¹⁰

Si es aprobada la iniciativa del Diputado, se tendrán al menos durante cinco meses la disminución del Impuesto al Valor Agregado, sin embargo, todavía no existe un acuerdo, respecto de la iniciativa presentada.

«Aun considerando que la propuesta de referencia no resulte ser viable, lo cierto es que existe una necesidad impostergable de apoyar fiscal y económicamente a las empresas que han dejado de trabajar durante mucho tiempo y los gastos de las mismas, se han ido acumulando al igual que el pago de sueldos y otras cargas para las mismas».

Conclusión

Por el momento, estamos a la expectativa de que las autoridades puedan flexibilizar su posición y en su momento se puedan adoptar reformas fiscales que apoyen el desarrollo industrial del país, en este contexto se estima que en un futuro no muy lejano deberá aparecer un paquete fiscal coherente, eficaz y adecuado, que permita reactivar la economía, y fortalecer en su caso la presencia de capitales, así como proteger las actividades de las empresas más vulnerables.

1 Cifras de la Agencia Estatal de Administración Tributaria es un Ente de Derecho público de la Administración General del Estado español encargado de la gestión del sistema tributario y aduanero estatal.
2 Cfr <https://abcblogs.abc.es/riqueza-regiones/otros-temas/comercio-exterior-en-tiempos-de-pandemia-regiones-y-pymes.html> (Consultada 08072020).
3 Idem
4 Véase <https://empresaexterior.com/art/74948/la-presidencia-del-consejo-de-la-ue-es-asumida-por-alemania-primero-destino-de-la-exportacion-espanola-de-frutas-y-hortalizas> (Consultada el 08072020)

5 Véase <https://www.elmundo.es/economia/2020/05/06/5eb2df0a21efa01e748b45b5.html> (Consultada 08082020)
6 Idem
7 Fuente: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.
8 Fuente: SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.
9 http://spanish.xinhuanet.com/2020-04/06/c_138950499.htm
10 <https://www.forbes.com.mx/politica-legislador-propone-disminuir-iva-a-10-ante-covid-19/>

¿Cuándo y Por qué Conviene Hacer Valer la Nulidad de Notificaciones en el Juicio Contencioso Administrativo Federal?

Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho,

Socio fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados.



**REINO
ADUANERO**

Sobre el Autor:

Reconocido por la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO) como uno de los mejores abogados en materia aduanera y de comercio exterior. Autor de los libros: "Derechos y obligaciones de los pasajeros en materia aduanera", "Consejos Prácticos para un adecuado Medio de Defensa Legal en Materia Aduanera" y "Derecho Marítimo para Principiantes". Fue Gerente de Trade Compliance de Mitsui México, Abogado en la Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México (AAADAM)

y servidor público en el SAT, en la Administración Central de Normatividad en Comercio Exterior y Aduanas.

A partir del 1° de Enero de 2014 quedó derogado el artículo 129 del Código Fiscal de la Federación (CFF) el cual hablaba sobre la impugnación de las notificaciones de los actos administrativos, en concreto trataremos a los emitidos por las autoridades aduaneras que es el objeto de nuestro estudio, lo cual no significa que se pueda aplicar también a las autoridades fiscales.

Por supuesto a partir de éste momento se deja en estado de indefensión al gobernado toda vez que como también lo sabemos los artículos 134 y 137 del referido Código Tributario Federal establecen las formalidades de las notificaciones y las modalidades de las mismas (personal, por Buzón Tributario, por correo, por telegrama, por estrados, por edictos y por instructivo).

Entonces vienen las preguntas ¿y su derecho de audiencia dónde queda? ¿Qué pasa con los Principios de Legalidad y Seguridad Jurídica? Todos ellos elevados al rango de Derechos Humanos, ¿está todo perdido?, ¿Por qué el legislador no contempló eso? ¿Qué tengo que hacer para poder impugnar un acto que no se me dio a conocer conforme a Derecho? Y peor aún, ya se vencieron los plazos legales para poder hacerlo.

Ahora bien ¿qué es lo que sucede en la práctica cuando el notificador del Servicio de Administración Tributaria (SAT) no encuentra al particular buscado? Pues se le notifica por estrados los cuales dicho sea de paso no siempre están al acceso libre del interesado por diversas cuestiones que resultan por demás absurdas si se me permite la expresión ya sea porque hay una vitrina con llave en donde están o porque simplemente el personal de vigilancia que están en la puerta de entrada no los dejan pasar a las oficinas en donde valga la expresión están dichos estrados o aún caemos en el absurdo de que el personal del SAT menciona "que hay que sacar cita" para poder revisarlos, a esa arbitrariedad y repito a ese absurdo llegamos a caer por desgracia, es entonces cuando nosotros los abogados intervenimos para defender los derechos de nuestros clientes.

Por otro lado existen casos en los cuales más de una empresa comparten piso en un edificio y resulta ser que el notificador del SAT no se cerciora si la persona con la que está entendiendo la Diligencia de Notificación corresponde a la persona moral que se busca, por poner un ejemplo, se va a notificar la resolución determinante de un crédito fiscal a la empresa "A" y lo que hace el referido notificador en la práctica es ir a la recepción, preguntar por dicha empresa y se le permite el acceso (cabe indicar que hay veces en que el notificador entiende por absurdo que parezca ésta Diligencia con la recepciónista en comento, lo cual es completamente ilegal), ahora

bien llega al piso 13 de ese inmueble y no se percató de que en el mismo conviven las empresas "A" y "B" y se acerca una persona que se dice empleada de la empresa "A" cuando ello no es así, en realidad su patrón es la empresa "B" y lo que hace el notificador es que en ese mismo día, por ejemplo Lunes 02 de Marzo de 2020 entrega el Citatorio y al mismo tiempo el Acta de Notificación pero con fecha Martes 03 de Marzo de 2020, asentando el nombre completo y los datos de identificación de la persona con quien está entendiendo la Diligencia de Notificación quien se ostenta como empleado de la empresa "A" cuando repito, su verdadero patrón, con quien tiene una relación laboral es la empresa "B" y por la razón que sea, por olvido que por desgracia se caigan mal o imprudencia, resulta ser que el empleado de la empresa "B", "recuerda" que tiene algo que entregarle a los de la empresa "A" y al momento de querer impugnar ese acto administrativo resulta ser que ya se venció el plazo de treinta días hábiles que tiene el afectado contados a partir de que surta efectos su notificación para interponer su medio de defensa y aparentemente todo está perdido y hay un alto grado de probabilidades que el citado medio de defensa que elija el gobernado se sobresea por haberse presentado de forma extemporánea. En particular Su Servidor siempre prefiere interponer el Juicio Contencioso Administrativo ya que en el Recurso de Revocación el SAT es juez y parte, por ende no es del todo parcial, salvo cuando son multas simples o cuando mi cliente en ese momento no tiene posibilidades para garantizar el interés fiscal o para pagar el crédito fiscal determinado por ejemplo porque con ello ganamos tiempo para poder hacer lo propio e irnos al referido Juicio en el caso de que dicho Recurso se haya perdido y no vayan a iniciarle un Procedimiento Administrativo de Ejecución, afectando su patrimonio embargándole bienes suficientes para cubrir la cantidad que se le debe al Fisco Federal.

Ahora si nos remitimos al Código Federal de Procedimientos Civiles, el cual es de aplicación supletoria al Código Fiscal de la Federación, que a su vez se aplica de forma supletoria (valga la cacofonía) de la Ley Aduanera, según lo disponen los artículos 5°, segundo párrafo de dicho Código Tributario Federal y 1°, primer párrafo de la referida Ley Aduanera, en concreto en sus artículos 310, 311 y 313 nos resultan de mucha ayuda ya que los mismos establecen ¿con quién debe de entenderse la Diligencia de Notificación cuando no se encuentre a la persona buscada o a su representante legal? Y por supuesto podemos reforzar nuestro concepto de impugnación con diversas Jurisprudencias pronunciadas por el Honorable Poder Judicial de la Federación a efecto de preparar una estrategia legal eficiente y sobre todo lógica, que no perjudique a nuestro cliente sino todo lo contrario y también aquí los abogados tenemos que hacer labor de investigación para saber si la persona que reci-

bió el Citatorio y el Acta de Notificación que vamos a impugnar es empleado o no de la persona a quien se le determinó un crédito fiscal si es que no es su representante ni tampoco su apoderado legal acudiendo al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para que nos indique desde luego por escrito si esa persona es empleado de la empresa “A” es decir, del afectado.

Resulta ser que no lo es con base en la respuesta que nos da el citado IMSS y con ello ya tenemos un punto a nuestro favor y es cuando previo a los conceptos de impugnación en nuestra demanda hacemos valer la nulidad de notificaciones en el capítulo respectivo en donde entre otras cosas le señalaremos al Tribunal Federal de Justicia Administrativa ¿cómo es que se llevó a cabo esa Diligencia de Notificación? Para después decirle ¿cómo se debe de llevar a cabo? De conformidad con los artículos 134, fracción I y 137 del Código Fiscal de la Federación y 310, 311 y 313 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria a dicho Código Tributario Federal, para que la misma se tenga por legalmente realizada, pues de una interpretación armónica a los preceptos de referencia, lo que debió haber hecho el notificador SAT para que la citada Diligencia de Notificación pueda tildarse de legal es lo siguiente:

1.- Primeramente cerciorarse de que en efecto el lugar en donde hizo acto de presencia para llevar a cabo la Diligencia de Notificación es el domicilio de la persona a la que se busca (el social o el fiscal para el caso de una persona moral) o en su defecto un domicilio para oír y recibir notificaciones o simplemente un inmueble que no tiene ninguna de las características anteriormente mencionadas.

2.- Requerir la presencia del gobernado, si es persona física a él mismo o a su representante o apoderado legal y si es persona moral, por supuesto la del representante legal o de cualquier otra persona que acredite su personalidad jurídica como tal o alguna otra persona que esté autorizada para oír y recibir notificaciones o con su apoderado legal autorizado conforme a lo señalado en el artículo 2554 del Código Civil Federal para que con él se entienda la Diligencia de Notificación.

3.- En caso de no encontrar a cualquiera de las personas anteriormente señaladas, dejar un citatorio para que lo espere al día hábil siguiente y poder practicar la referida Diligencia de Notificación y de aquí se desprenden tres vertientes:

a) Si el notificador del SAT encuentra a cualquiera de las personas ya mencionadas, entonces entenderá con ella la Diligencia de Notificación, debiendo primero cerciorarse que no se encuentra de forma accidental en el inmueble en donde se está

llevando la referida Diligencia de Notificación, es decir que de verdad sea el representante o apoderado legal de la persona a quien se busca para notificarle el acto administrativo y una vez hecho lo anterior, deberá requerir su identificación oficial y el documento con el que acredite su personalidad jurídica, debiendo asentar todo esto en el Acta de Notificación que se le entregue al citado representante legal o apoderado legal o persona autorizada por el hoy demandante para oír y recibir notificaciones en su nombre y representación.

b) En caso de que no se encontrare a cualquiera de las personas señaladas con anterioridad, deberá previo a la entrega del Acta de Notificación levantar un Acta Circunstanciada en donde se indique que no se encuentra al representante legal o al apoderado legal o a la persona autorizada por la hoy demandante para oír y recibir notificaciones en su nombre y representación y deberá de igual manera cerciorarse que no se encuentra de forma accidental en el domicilio en donde se practique la referida Diligencia de Notificación a efecto de no dejar en estado de indefensión a la persona buscada.

c) Dejar un citatorio para que el representante legal o apoderado legal o persona autorizada para oír y recibir notificaciones en nombre y representación del contribuyente persona moral buscado, acuda a las oficinas de la Administración Desconcentrada de Recaudación del SAT que le corresponda, para que se le pueda notificar allí el acto administrativo.

Si no se cumplen con éstos requisitos de circunstanciación, que se le exige a los Notificadores, cuando se lleve a cabo la Diligencia de Notificación, con terceros ajenos, cuando no se encuentre a la persona a la que se deba notificar por lo que al no llevarse la notificación de esa resolución conforme a Derecho, pues el Notificador, no señala en el Acta de Notificación de fecha 03 de Marzo de 2020 que se haya cerciorado que ese es el domicilio de la persona a quien se le busca, ni tampoco que haya requerido la presencia del representante legal y dejar Citatorio para que se entienda la Diligencia en comento con cualesquiera de ambos para que le esperara al día y hora hábil siguiente, además de que no obra constancia alguna de que haya circunstanciado el hecho, las razones y circunstancias por las cuales, se haya entendido la presente Diligencia con un tercero ajeno que no tenga el carácter de Representante o Apoderado Legal, requisitos que el legislador hizo constar en el Derecho Positivo Mexicano, precisamente para respetar los Principios Generales de Audiencia y Seguridad Jurídica, mismos que no pueden pasarse por alto, máxime cuando están reconocidos como derechos inherentes a todas las personas que se encuentren en el territorio de los Estados Unidos Mexicanos, tal y como se establece en los artículos 14

y 16 de la Constitución Federal, pues de lo contrario se estaría dejando en completo y absoluto estado de indefensión a los particulares, como acontece con la resolución impugnada, siendo igualmente Nula de Pleno Derecho, máxime cuando éstos Principios, son de tal relevancia que por voluntad del Constituyente, fueron elevados al rango de Derechos Humanos y Garantías Individuales, en la referida Ley Fundamental, por lo que es clara la violación que se hace en perjuicio del gobernado buscado a los artículos 134, fracción I y 137 del Código Fiscal de la Federación así como de los artículos 310, 311 y 313 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, de cuya interpretación se desprende, que las notificaciones que no cumplan con los requisitos en ellos consagrados, no serán válidas, acarreado consigo la nulidad del acto a notificar, criterio que de hecho fue considerado por el Tribunal Federal de Justicia Administrativa para que se declare la nulidad lisa y llana del acto impugnado por supuesto es importante resaltar que el Honorable Poder Judicial de la Federación, enfatiza en cuanto a la notificación personal, cuando la diligencia se entiende con un tercero, ya que para cumplir con el requisito de circunstanciación, es necesario que el notificador asiente en el acta relativa datos que objetivamente permitan concluir que practicó la diligencia en el domicilio señalado, que buscó al contribuyente o a su representante y que ante la ausencia de éstos entendió la diligencia con dicho tercero, entendido éste como la persona que, por su vínculo con el contribuyente, ofrezca cierta garantía de que informará sobre el documento a su destinatario, para lo cual el notificador debe asegurarse de que ese tercero no está en el domicilio por circunstancias accidentales, quedando incluidas en ese concepto desde las personas que habitan en el domicilio (familiares o empleados domésticos) hasta las que habitual, temporal o permanentemente están allí (trabajadores o arrendatarios, por ejemplo). Además, si el tercero no proporciona su nombre, no se identifica, ni señala la razón por la cual está en el lugar o su relación con el interesado, el diligenciario deberá precisar las características del inmueble u oficina, que el tercero se encontraba en el interior, que éste abrió la puerta o que atiende la oficina u otros datos diversos que indubitablemente conlleven a la certeza de que se actúa en el lugar correcto y con una persona que dará noticia al interesado tanto de la búsqueda como de la fecha y hora en que se practicará la diligencia de notificación respectiva.

Y es el caso que nos ocupa que los notificadores debe asegurarse siempre, que el tercero ajeno, con el cual entienda la Diligencia de Notificación, previo requerimiento de la presencia del contribuyente buscado o de su representante legal si es que aquél no se encuentra, no está en el domicilio por razones accidentales, luego entonces, si dentro del Acta de

Notificación en comento, obra que según acredita con “su dicho”, o mucho peor que la persona con la que se entendió la referida Diligencia que obra en la ilegal Acta de Notificación de fecha 03 de Marzo de 2020 no manifieste nada con qué acreditar una relación de trabajo con el Juicio Contencioso Administrativo siendo crucial para declarar no solo la nulidad de la referida Diligencia de Notificación, sino también de la resolución impugnada, en términos de lo señalado en los artículos 51, fracción IV, de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo y lo mismo ocurre cuando se manifiesta en la referida ilegal Acta de Notificación que la persona con quien se entendió la Diligencia de Notificación solamente se identificó con su credencial para votar, la cual se insiste no es una documental fehaciente para acreditar una relación de trabajo sino que con fundamento en el artículo 131, numeral 2, de la Ley General de Instituciones y Procedimientos Electorales, sirve para que los ciudadanos mexicanos podamos ejercer nuestro derecho al voto.

Pero esto no termina aquí ya que tenemos el camino para que se declare la nulidad lisa y llana de la notificación del acto, ahora lo que corresponde es jugar con las fechas a nuestro favor para hacer valer el exceso del plazo de los cuatro meses a que hacen alusión los artículos 152 y 153 de la Ley Aduanera en el caso de que la resolución impugnada haya nacido con base en un Procedimiento Administrativo de Omisión de Contribuciones (PACO) o de un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA), respectivamente en los cuales *grosso modo* me indican que la autoridad aduanera tiene un plazo máximo de cuatro meses para emitir y desde luego dar a conocer vía notificación la resolución recaída a los referidos Procedimientos, incluso tratándose de un Procedimiento Administrativo de Infracciones y Sanciones en Materia Aduanera (PIMA) mal levantado, regulado en el último párrafo del citado artículo 152 de la Ley Aduanera, porque así en mi escrito inicial de demanda, reitero, con base en lo platicado en párrafos precedentes, debo de manifestar que me estoy haciendo conocedor de la resolución impugnada en la fecha en que se interpone dicha demanda valga la redundancia, con fundamento en el artículo 16, fracción I de la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo y así aunque sea por diferencia de días, en estricto sentido de Derecho la autoridad se está excediendo del citado plazo de los cuatro meses. Aquí en éste ejemplo de la vida real que les he comentado, haciendo éste juego de fechas y los agravios correspondientes, desde luego entre ellos la nulidad de notificaciones, a mi cliente le dieron a conocer la resolución administrativa en un lapso de cinco meses y medio y eso fue razón suficiente para obtener una sentencia favorable en donde se le devolvió el pago de lo indebido del crédito fiscal determinado y de la mercancía embargada que por fortuna se pudo recuperar.

Implementación de Herramientas Tecnológicas para un Correcto Cumplimiento y Control Fiscal-Legal Aduanero (COVID-19)

Marco Antonio Reyes Gladin,

Socio líder de Comercio Exterior LATAM en Andersen Tax & Legal.



**REINO
ADUANERO**

Sobre el Autor:

Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), donde también estudió la Licenciatura en Economía. Fue Socio de la práctica de Comercio Exterior en la firma internacional PwC. Ha asesorado y representado a diversas empresas transnacionales en asuntos de comercio exterior y aduanas, así como en aquellos relacionados con sus implicaciones fiscales. Cuenta con más de 2 décadas de experiencia en actividades técnicas y operacionales dentro del comercio exterior, cumplimiento aduanero, representación ante autoridades, clasificación arancelaria, reglas de origen, valoración aduanera y programas de diferimiento de aranceles (IMMEX).

La pandemia COVID-19 es el fenómeno global que define el mayor desafío social que hemos enfrentado desde la Segunda Guerra Mundial, y por ello hoy más que nunca entender la perspectiva del entorno actual en el que vivimos nos permitirá prevenir una situación similar en el futuro.

No podemos dejar pasar la lección, tenemos que transformar el sentido de nuestra forma de proponer soluciones asertivas, junto con la toma de acciones tácticas y correctivas, con la firme intención de evitar consecuencias de impacto económico adicional a los cierres y paros de actividades que ya se han generado en los últimos meses.

Resulta muy oportuno orientar nuestras actividades en eficiente, eliminar o disminuir aquellas situaciones que representen un riesgo o un desembolso no previsto como consecuencia del escepticismo a diversas situaciones de nuestra operación diaria, así como la supervisión del cabal cumplimiento de obligaciones fiscales derivadas de diferentes autorizaciones, registros y certificaciones (IMMEX, TLC's, IVA / ISR).

Pues desafortunadamente nuestra autoridad fiscal no frenó sus acciones, y hemos observado como aún las empresas siguen siendo sujetas a actos de fiscalización y además como de forma considerable han aumentado las revisiones electrónicas.

Situación actual / económica extraordinaria - COVID-19

La situación actual global nos ha causado grandes estragos y ha dejado ver que tenemos muchas oportunidades de mejora, sin embargo la crisis económica también obligó a las empresas a reducir costos, lo que implicó muchas veces prescindir del recurso humano y cambiar, renegociar o eliminar proveedores tanto de bienes como de servicios, imposibilitando así atender indicadores de eficiencia.

En otras implicaciones, también nos enfrentamos con la dificultad de trasladarnos a nuestro centro de trabajo lo que despertó la necesidad inaplazable de la automatización de procesos obligando a que cada vez más empresas se vayan sumando a la implementación y/o ampliación del uso de herramientas tecnológicas ya sea con una administración propia o mediante la tercerización.

En un artículo de Forbes publicado el 10 de junio del 2020 y que lleva como título "Líderes de Francia, Alemania y España piden prepararse para la próxima pandemia", podemos observar, que tanto gobiernos como empresas están traba-

jando en conjunto para estar listos si otra situación similar se presenta en el mediano o largo plazo, ya que la emergencia COVID-19 provocó la descoordinación de políticas sanitarias, medidas fronterizas, así como medidas de tránsito de mercancías y personas, entre muchas otras cuestiones de orden mundial.

Home Office - 70% mejor colaboración

La situación actual además nos abrió los ojos a nuevas oportunidades, y el Teletrabajo (Home Office) es uno de los cambios positivos que muchas empresas se han obligado a adoptar rápidamente.

Siendo tan relevante que diversos diputados de nuestro país han avalado el dictamen para regular esta modalidad, situación que se puede observar en el artículo del periódico El Economista publicada el 21 de julio de 2020 titulada "Diputados avalan dictamen que regula el home office".

El dictamen propone como definición que el *teletrabajo* sea considerado como "la forma de organización laboral que consiste en el desempeño de actividades remuneradas, sin requerirse la presencia física del trabajador en un sitio específico de trabajo y utilizando como soporte las tecnologías de la información y la comunicación para el contacto entre el trabajador y empleador".

Lo anterior llevado al entorno laboral a través de un convenio de condiciones de servicio las cuales incluyen principalmente aspectos relativos a los medios tecnológicos y de ambiente requeridos para ejecutar el trabajo, la forma de dicha ejecución en cuanto a tiempo y espacio, responsabilidades de custodia de equipos, programas y manejo de información, procedimiento de solicitud, supervisión y entrega del trabajo, así como las medidas de productividad y de seguridad informática que debe conocer y cumplir el teletrabajador, principalmente.

El Home Office obliga a las compañías a contratar y retener a los mejores profesionistas, lo cual, aunado al máximo aprovechamiento de la tecnología, favorece el aumento de la productividad y la responsabilidad individual, además de contar con una mayor flexibilidad para establecer horarios y determinar espacios de trabajo, incrementándose la calidad de vida al adecuarse a nuestro ritmo y permitir conciliar la vida laboral con el cuidado de la familia y evita perder tiempo en traslados, entre otros factores de gran valía.

Por lo tanto, otra oportunidad emergente es el uso de las nuevas tecnologías que nos permiten estar lejos, pero, a la

«Hoy en día es sumamente necesario que también las empresas inviertan en herramientas tecnológicas enfocadas en el Comercio Exterior, que nos ayude a homologar la información que reciben y generan todas las áreas de la Compañía, con la finalidad de disminuir / eliminar discrepancias al presentar la misma a las autoridades».

vez, muy cerca a través de espacios de trabajo virtuales y contar con almacenes de información, así como disponer de conexiones permanentes que permiten una comunicación instantánea.

Obtener el máximo provecho laboral es una pieza clave de la modalidad Home Office por eso es necesario gestionar el talento, determinando roles y optimizando flujos de trabajo, a través de la comunicación inmediata, disponiendo de la tecnología necesaria, así como creando procedimientos y controles precisos.

Recordemos que los procesos de adaptación son piezas claves en sus diferentes fases para esta modalidad.

Soluciones de movilidad global y la continuidad de los negocios

La situación actual requiere tener a la gente adecuada en el momento correcto para alcanzar objetivos y cubrir necesidades (comerciales, legales, fiscales, aduaneras, etc.), buscando aprovechar al máximo el talento con el que contamos, enriqueciendo la fuerza laboral en su momento mediante asignaciones temporales y transferencias entre afiliadas/subsidiarias.

Hasta hace unos meses la visión global se enfocaba en la mejora de habilidades, experiencias y desarrollo de una mentali-

dad móvil, sin embargo, ahora deberá ser parte fundamental la preparación y orientación constante refiriéndonos en particular al coaching con implicaciones fiscales, al compromiso y el empoderamiento, el perfeccionamiento del desempeño y de la efectividad, la instrumentación de planes de acción tanto tácticos como correctivos, la existencia de aspectos asertivos de cumplimiento y de control de riesgo, incluyendo la sucesión del management, así como a través de la eficiencia y movilidad que otorga el uso de herramientas tecnológicas, buscando alcanzar el perfeccionamiento del enfoque para el análisis y la toma de decisiones, seguridad en la información, menores tiempos de preparación, eliminar el error humano y distractores, entre otros.

Régimen Regulatorio 2020

En México, las autoridades fiscales es un hecho que buscan una mayor recaudación, para lo cual han mejorado sus procesos de control y fiscalización invirtiendo en herramientas tecnológicas, así como mediante la firma de acuerdos para el cruce de información automática.

La autoridad cada vez tiene mayores instrumentos de fiscalización que le ayudan a ser más asertiva al detectar discrepancias e incumplimiento por parte de los contribuyentes (ie.- valores, clasificación arancelaria, incrementables, identificadores, NOM's, etc.)

Según el "Informe Tributario y de Gestión" del cuarto trimestre del 2019 de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la recaudación por actos de fiscalización aumentó un 17.6% lo que indicó que se recuperaban 80 pesos por cada peso invertido en fiscalización.

Por lo que hoy en día es sumamente necesario que también las empresas inviertan en herramientas tecnológicas enfocadas en el Comercio Exterior, que nos ayude a homologar la información que reciben y generan todas las áreas de la Compañía, con la finalidad de disminuir / eliminar discrepancias al presentar la misma a las autoridades, por cualquiera de las áreas de impuestos, finanzas, contabilidad, aduanas, etc., así como cumplir con nuestras obligaciones permanentes (TLC's, IMMEX, PROSEC, Certificación en materia de IVA & IEPS, OEA, etc.); contar con un expediente electrónico de Comercio Exterior debidamente integrado, así como fiscal y legalmente funcional, un eficiente Sistema de Control de Inventarios (Ley Aduanera / IMMEX - Anexo 24), un preciso control sobre la información que se genera en el Sistema de Control de Cuentas de Créditos y Garantías (IVA - IMMEX - Anexo 31), así como con los elementos para evitar discrepancias con la información que registramos en nuestra

contabilidad electrónica, entre otros muchos ejemplos que evitarán ser sancionado por la autoridad fiscal aduanera.

Revisiones electrónicas y Revisión de gabinete

Las autoridades fiscales a fin de comprobar que los contribuyentes han cumplido con las disposiciones fiscales y aduaneras están facultadas para practicar revisiones electrónicas basándose en el análisis de la información y documentación que obra en su poder, así como a requerir a los contribuyentes la contabilidad, datos y otros documentos o informes que requieran a efecto de llevar a cabo su revisión.

Recordemos que desde el 2014 el Servicio de Administración Tributaria (SAT) está facultado para realizar dichas revisiones electrónicas de la información que entregan los contribuyentes, actividad que aplica para todos los contribuyentes, centrándose en aquellos que cometan irregularidades; situación que representa que los contribuyentes no serán auditados permanentemente, si no que únicamente cuando sus movimientos sean inusuales y atípicos.

La fiscalización electrónica consiste en revisar conceptos o rubros específicos a través de medios electrónicos desde la notificación hasta la conclusión, los antecedentes pueden generarse automáticamente con la información de facturas electrónicas, la contenida en el SAT y la proporcionada por otras dependencias y terceros.

El procedimiento de fiscalización electrónica consiste primeramente en que a través del Buzón Tributario se envía un mensaje al correo electrónico del contribuyente para informar que tiene una notificación, por lo que si los documentos enviados por la autoridad son abiertos dentro de los tres días siguientes se entiende hecha la notificación; si no, al cuarto día la notificación electrónica se tiene por realizada.

Así las cosas, con la notificación se inicia el acto de fiscalización y se cuentan con 15 días hábiles para aportar pruebas, documentación o información para aclarar las presuntas irregularidades y desvirtuar las observaciones de la autoridad, sin embargo, la autoridad puede hacer un segundo requerimiento y el contribuyente contará con 10 días para responder, por lo que a partir de que la información esté completa, la autoridad contará con 40 días hábiles para emitir y notificar la resolución fiscal, lo que permitirá al contribuyente corregir su situación fiscal, presentar sus declaraciones y realizar los pagos adeudados, tramitar un acuerdo conclusivo a través de la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente o interponer el medio de defensa que considere oportuno.

«La verificación por parte de la autoridad aunque no es permanente con el uso de las nuevas tecnologías se vuelve sumamente eficiente y por eso es importante estar al corriente en el cumplimiento de obligaciones fiscales y aduaneras».

Alta Fiscalización en México 2020

En la nota del periódico de la jornada publicada el 6 de mayo de 2020 que lleva como título "Eleva el SAT la recaudación por auditorías", se menciona el importante incremento en lo recaudado por auditorías realizadas por la autoridad con una mayor efectividad y rentabilidad en la fiscalización, además de un aumento en la captación por cobro de multas, tal y como lo revelan informes de la SHCP, ya que al cierre del primer trimestre de este año se observó un incremento del 81% en relación con el monto recaudado derivado de auditorías que se llevaron a cabo en el primer trimestre del año comparado con el mismo periodo del año pasado.

Los informes plantean que como resultado de las auditorías practicadas aumentó la cantidad cobrada de 44.5 mil millones de pesos en el primer trimestre de 2019 a 80.8 mil millones al mismo periodo de 2020.

Por otra parte, según un estudio del SAT derivado de la "Encuesta a la opinión pública" menciona que el endurecimiento de las revisiones de la autoridad, ha generado que la "percepción de riesgo" del contribuyente de ser sujeto a una sanción se haya disparado a máximos históricos, ya que si comparamos el porcentaje de encuestados que consideraban "muy probable" o "algo probable" el ser castigados con multas por irregularidades encontradas en auditorías fiscales, los resultados en el primer trimestre del 2018 en relación con el primer trimestre del 2020 aumentaron porcentualmente un 53%, ya que en el 2018 fue de 34% en comparación con un 87% en 2020.

Como es posible observar, el direccionamiento y ejecución de auditorías tuvo un alto grado de certeza, una vez que con el fin de reducir al máximo las molestias innecesarias a los contribuyentes y lograr un mejor aprovechamiento de los recursos públicos, en este primer trimestre del año la política de auditorías ha sido la de privilegiar la calidad sobre la cantidad.

También en una gráfica publicada por el periódico El Economista del 13 de mayo de 2020 se muestra cómo van en decremento los actos de fiscalización presenciales sin embargo también menciona que se recuperó más dinero realizando las auditorías de manera electrónica.

Verificación permanente por parte de la autoridad

La verificación por parte de la autoridad aunque no es permanente con el uso de las nuevas tecnologías se vuelve sumamente eficiente y por eso es importante estar al corriente en el cumplimiento de obligaciones fiscales y aduaneras, que no existan domicilios no localizados/inexistentes o que el contribuyente no sea localizado, no encontrarse en el listado de empresas publicadas por el SAT (contribuyentes que presuntamente simulan operaciones), contar con firma electrónica avanzada y con certificados de sellos digitales vigentes, así como contar con proveedores que de igual forma se encuentren al corriente en el cumplimiento de obligaciones fiscales ni que se encuentren en el listado de empresas publicadas por el SAT antes referido, entre otros supuestos, como el no declarar datos falsos o inexistentes de proveedores.

Recordemos que todas las operaciones de comercio exterior pueden tener implicaciones fiscales, tanto en materia del Impuesto Sobre la Renta (ISR) como en materia del Impuesto al Valor Agregado (IVA), esto en temas de deducciones, omisión en el pago de contribuciones, improcedencia del acreditamiento del IVA pagado, retenciones, pago de lo indebido, presunción de enajenación de bienes en territorio nacional y hasta en materia de establecimiento permanente para un residente en el extranjero (ie.- Maquila).

Certificaciones reconocidas a nivel nacional e internacional

Hoy en día contar con certificaciones reconocidas a nivel nacional e internacional es un factor diferenciador para subsistir en el medio y hacer negocios.

En México existen diversas certificaciones, entre las que destaca la Certificación de Empresas bajo la modalidad IVA e IEPS, la cual identifica a las empresas como Contribuyentes Fiscalmente Confiable, tanto en aspectos fiscales, aduaneros, recursos humanos, legales y contractuales, entre otros.

Por otra parte, se encuentra el esquema de Operador Económico Autorizado (OEA), el cual caracteriza a las empresas por ser: Contribuyentes confiable en materia de seguridad en la cadena de suministro internacional, al cumplir con ciertas medidas relacionadas con la seguridad y buenas prácticas en la cadena de suministro internacional de mercancías, además de colocar a las empresas, permitiendo alcanzar un Nivel internacional de competitividad, siendo más atractivos para empezar o mantener relaciones comerciales con empresas en el extranjero.

Por todo ello es importante que evaluar y *dirigir* permanentemente la operación de las empresas para determinar la viabilidad y, en su caso, solicitar algún registro y/o certificación a la brevedad posible.

De igual forma es importante administrar, controlar y supervisar los registros y certificaciones con los que se cuenten o que estemos por solicitar, ya que el perder los mismos por incumplimiento de obligaciones nos podría llevar a no poder obtener los mismos de nueva cuenta hasta por periodos de dos a cinco años.

Nueva Normalidad del Cumplimiento Fiscal y Legal Aduanero

Una vez considerando todo lo antes expuesto y bajo las condiciones en las que se desarrollarán las empresas a partir de este 2020, consideramos que la Nueva Normalidad del Cumplimiento Fiscal y Legal Aduanero deberá descansar en los siguientes tres pilares: Automatización, Certificaciones & Cumplimiento y Medios de Defensa.

La "Nueva Normalidad" nos encamina a tomar decisiones más asertivas respecto a la automatización de procesos, utilizando herramientas tecnológicas que nos ayudarán a mejorar tiempos y que nuestro personal encargado de las áreas se centren en lo verdaderamente importante, así como en buscar obtener el registro en el esquema de Certificación de Empresas bajo las modalidades de IVA e IEPS y Operador Económico Autorizado, las cuales además nos brindan acceso a beneficios tanto fiscales como aduaneros y preventivos.

Sin olvidar todos los aspectos que contempla el rubro de medios de defensa, lo que permite contar con apoyo en aspectos preventivos y correctivos, bajo un esquema de orientación y asesoramiento oportuno que minimice cualquier impacto económico, así como la representación y defensa legal a que haya lugar.

Después de todo: **"La situación actual impulsa nuestra capacidad de innovación y respuesta"**.

Inconsistencias Respecto a los PAMAS en México a la Luz del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

Brianda Paula Ramírez Cordero,

Asociada en el despacho jurídico Hogan Lovells, BSTL, S.C.



REINO
ADUANERO

Sobre la Autora:

Licenciada en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México, autora de la tesis de licenciatura: "El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, estudio del Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio y la Ley Aduanera Mexicana Vigente". Estudiante de la Maestría en Derecho Aduanero y de Comercio Exterior. Abogada consultora y litigante en materia aduanera y de comercio exterior. Se ha desempeñado en diversos despachos y actualmente es Asociada en el despacho jurídico Hogan Lovells BSTL SC.

Hoy en día, los costos del comercio internacional pueden llegar a representar el equivalente a un arancel ad valorem del 134% en los países de altos ingresos y del 219% en los países en desarrollo.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) advirtió, que el problema de la facilitación ya no eran únicamente los impuestos (aranceles) ni las barreras comerciales, sino los trámites administrativos que hacen que una importación tome varios días en realizarse y tenga como consecuencia que la operación comercial se encarezca.

Es por ello que el 22 de febrero de 2017 entró en vigor el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC), para resolver las cuestiones administrativas que los Estados imponen a importadores y exportadores interrumpiendo así el flujo del comercio internacional.

¿Qué es la Facilitación del Comercio?

Se puede definir a la Facilitación del Comercio como la simplificación y mejoras en la eficiencia de los procesos en cada fase de la cadena del comercio internacional de mercancías, así como la armonización de los procedimientos y prácticas de aduanas con sus requisitos de documentación, operaciones de carga y Acuerdos de Comercio.

¿Qué fin tiene el AFC?

El objetivo del AFC es impulsar el comercio mundial agilizando el movimiento y despacho de aduana de las mercancías, para hacer más eficientes los trámites y operaciones de comercio exterior, eliminar obstáculos administrativos y reducir los tiempos de entrega y costos de transacción.

De igual forma promoverá la cooperación aduanera y el intercambio de información entre autoridades aduaneras de los miembros de la OMC, con el fin de combatir el contrabando y fraude comercial, y contribuir a la capacitación y profesionalización del personal aduanero.

Es importante mencionar también que el AFC aclara y mejora el contenido de los artículos V (tránsito), VIII (derechos y formalidades respecto a la importación y exportación) y X (publicación y aplicación de los reglamentos comerciales) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) vigente e introduce disposiciones sobre cooperación aduanera.

Ahora bien, el objetivo del presente artículo es introducir al lector al AFC, para que tenga conocimiento de lo que implica,

sus alcances y las consecuencias que tiene que México haya ratificado e implementado un Acuerdo Internacional de dicha magnitud, y que, hoy en día, no se hayan hecho las reformas pertinentes a la Ley Aduanera para cumplirlo, específicamente en materia de Procedimientos Administrativos en Materia Aduanera.

De esta forma, tendremos un primer acercamiento a las disposiciones de la Ley Aduanera que violentan el contenido de un artículo específico del AFC (artículo 6 “Disciplinas en materia de derechos y cargas establecidos sobre la importación y la exportación o en conexión con ellas y de sanciones”, párrafo 3 “Disciplinas en materias de sanciones”, inciso 3) al hablar de las sanciones que se derivan del Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera.

Artículo 6 del AFC

El artículo llamado “Disciplinas en materia de derechos y cargas establecidos sobre la importación y la exportación o en conexión con ellas y de sanciones”, se divide en 3 párrafos:

- 1) Disposiciones generales respecto a las disciplinas generales en materia de derechos y cargas establecidos sobre la importación y exportación o en conexión con ellas.
- 2) Derechos y cargas aplicables a la tramitación aduanera.
- 3) Disciplinas en materia de sanciones.

Este tercer párrafo en su inciso 3 establece que las sanciones impuestas a los usuarios de comercio exterior deben de ser proporcionales atendiendo al grado y la gravedad de la infracción cometida. Cuestión que es muy importante para el presente tema ya que estudiaremos la proporcionalidad de las infracciones llevadas a cabo por los importadores que la autoridad sanciona con un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA).

Inconsistencias respecto a los PAMAS en México a la luz del Acuerdo Sobre Facilitación del Comercio

El Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera es un procedimiento instaurado por la autoridad administrativa (Autoridad Aduanera) seguido en forma de juicio, que es realizado por las autoridades aduaneras en ejercicio de sus funciones, en contra de los importadores, exportadores, agentes aduanales, poseedores o tenedores de las mercancías de comercio exterior; y que se caracteriza por iniciar con el embargo precautorio de las mercancías y el levantamiento del acta correspondiente, en donde se otorga al interesado un plazo para que en su oportunidad ofrezca y presente pruebas y realizar los alegatos que conforme al derecho del interesado convengan y que finalmente concluye con el dictado de una resolución administrativa.¹

De conformidad con el artículo 150 de la Ley Aduanera, el PAMA procede con motivo de:

- Reconocimiento Aduanero. Autoridad responsable: Administración General de Aduanas (AGA).
- Verificación de mercancía en transporte (misma autoridad responsable).
- Visita domiciliaria. Autoridad responsable: Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE).

El acto que define al PAMA es el embargo precautorio de mercancías mismo que consiste en el aseguramiento cautelar de mercancías o retención de las mismas, el cual tiene como fin último garantizar el crédito fiscal que se le imponga a los interesados, o bien, impedir que las mercancías extranjeras sean introducidas al país sin cumplir con las restricciones y regulaciones no arancelarias.

Es importante mencionar que la autoridad responsable tiene un plazo de 4 meses para resolver el PAMA, mismo que podrá ser de manera absoluta (sin determinación de crédito fiscal alguno) o condenatoria (con la determinación de un crédito fiscal que comprenderá impuestos omitidos actualizados, recargos y multas, así como la pérdida de la mercancía a favor del Fisco Federal).

Las consecuencias que trae consigo el PAMA, son, entre otras:

- La autoridad aduanera llega a imponer a sanciones (multas) que van entre el 70% y el 150% del valor ya sea de los impuestos omitidos o del valor comercial de las mercancías, lo cual a mi criterio es una multa excesiva dado que la mayor parte de las veces los montos a pagar tanto de impuestos como de valor comercial son cantidades muy altas, lo que provoca que los importadores siempre hagan valer los medios de defensa pertinentes.
- Lo elevado de las multas, hacen que las mismas se vuelvan impagables, lo que conlleva que el interesado necesariamente deba de promover los respectivos medios de defensa (recurso de revocación, juicio de nulidad, amparo directo o amparo indirecto), lo que incluso evita la recaudación efectiva de las multas y lograr su objetivo, que es el prevenir y sancionar el incumplimiento de normas en materia aduanera.
- Y eso sin contar la demora ante los proveedores de contenedores, fletes, los costos aduanales, que se generan por día a cargo del importador de la mercancía, cantidades exorbitantes que muy difícilmente los importadores pueden liquidar posterior a un PAMA.

Dicha conducta por parte del Estado Mexicano, de imponer sanciones desproporcionadas y extravagantes a los sujetos del

comercio exterior, es contradictorio a lo estipulado por el Artículo 6.3.3 del AFC, el cual, como se mencionó anteriormente establece que las sanciones impuestas a los usuarios de comercio exterior deben ser proporcionales atendiendo al grado, así como la gravedad de la infracción cometida.

Es por ello que considero que las sanciones impuestas por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), derivadas de las infracciones relacionadas con la importación o exportación de mercancías son excesivas y desproporcionadas de acuerdo al grado y gravedad de las acciones que conllevan a la infracción, ya que la mayor parte de dichas acciones son subsanables en el momento de la detección de las mismas, por lo que podemos estar seguros que, las sanciones que se contemplan al día de hoy en la Ley Aduanera son desproporcionales al grado y la gravedad de las infracciones cometidas.

PAMA iniciado por la Administración General de Aduanas (AGA)

Ahora bien, una vez explicados los principios fundamentales del PAMA, y las infracciones y sanciones que éstos pueden llegar a tener para los importadores, el pasado 26 de junio de 2020 se solicitó información ante el Portal Nacional de Transparencia, respecto a la cantidad de PAMAS que se han iniciado y cuántos de ellos fueron impugnados por los diversos medios de defensa para tener un panorama más amplio de las violaciones sustantivas al AFC, generando un obstáculo a la facilitación comercial y la ineficiencia que los PAMAS representan para el Estado y los sujetos de comercio exterior en el país.

Así, a continuación, se presenta una tabla de información (1) estadística que proporcionó la Administración General de Aduanas, a través del portal de transparencia, donde se reflejan la cantidad de PAMAS que se iniciaron ante la Aduana (no se incluyen los PAMAS que se derivaron de auditorías iniciadas por AGACE) del año 2017 a abril de 2020.

De esta forma podemos observar que se iniciaron un total de 26,864 PAMAS de 2017 a abril de 2020 de los cuales 25,969 tuvieron una resolución condenatoria y 890 tuvieron una resolución absoluta.

Esto quiere decir que del 100% de PAMAS iniciados por la autoridad (AGA) en los años 2017 a abril de 2020, 96.6% fueron resoluciones condenatorias.

La AGA no proporcionó más información respecto a cuántas de esas resoluciones condenatorias fueron impugnadas por los contribuyentes y cuántos de esos fueron impugnados mediante medios de defensa, sin embargo, por los altos costos

Total PAMAS 49 Aduanas del País (AGA)

PAMAS / AÑO	2017	2018	2019	2020 (Abril)	TOTAL
Iniciados	8,290	8,646	7,602	2,326	26,864
Con resolución condenatoria	7,926	8,383	7,116	2,544	25,969
Con resolución absolutoria	335	304	203	48	890
Número de PAMAS resueltos por la autoridad aduanera	8,261	8,687	7,319	2,592	26,859

Tabla de información 1

que un PAMA conlleva se puede suponer que al menos la mayor parte de ellos fueron pagados por los contribuyentes para evitar mayores costos en su operación.

Una vez analizado lo anterior, con la información proporcionada por la AGA, podemos darnos una idea de lo grave de la situación de los PAMAS, ya que únicamente el 3% de los PAMAS iniciados por la autoridad son resueltos de forma absolutoria, generando que las empresas recurran a liquidar el crédito fiscal que se les impone, o acudir a algún medio de defensa.

PAMA iniciado por la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE)

Ahora bien, a fin de complementar la información anterior, el Portal Nacional de Transparencia también proporcionó la información por parte de la AGACE respecto a los PAMAS que se han iniciado por esa autoridad, de enero de 2017 a mayo de 2020, misma que se desprende de la siguiente manera:

Año de inicio	Total de PAMAS
2017	801
2018	752
2019	747
2020	625
Total	2925

De lo anterior se desprende que de enero de 2017 a mayo de 2020 la AGACE ha iniciado 2,925 PAMAS. Mismos que 1,417 (48%) han sido condenatorios para las empresas, y 1508 se resolvieron sin imponer ningún crédito fiscal a las empresas.

Es importante mencionar que a diferencia de los PAMAS iniciados por AGA las empresas en su mayoría optan por impugnar las liquidaciones que se les imponen por AGACE, ya que como ya se llevó a cabo la importación y se cumplieron con los contratos correspondientes, la empresa prefiere acudir a un medio de defensa a pagar un crédito fiscal.

Información respecto a los medios de defensa en contra del PAMA

Para efectos del presente artículo, y en continuación con la información proporcionada por el Portal Nacional de Transparencia, me gustaría analizar la información proporcionada por la Administración General Jurídica (AGJ) del SAT sobre la cantidad de PAMAS (no especificados si son de AGA o AGACE) que se impugnan mediante recursos de revocación, juicios de nulidad y amparos directos.

Tipo de Terminación	2017	2018	2019	2020	Total general
Liquidación	421	379	365	252	1417
Absolutorio	380	373	382	373	1508

- Recurso de revocación ante la Administración General Jurídica del SAT.

Recursos de Revocación ACJ

Total de recursos resueltos	221
Confirmación	137
Dejar sin efectos	21

De lo anterior se desprende que la AGJ me informó que se resolvieron 221 recursos de revocación en contra de resoluciones derivadas de PAMAS en México de enero de 2017 a mayo de 2020. De los cuales 137 se resolvieron de forma favorable para la autoridad, es decir confirmaron la resolución impugnada, y 21 resoluciones fueron a favor del contribuyente, dejando sin efectos la resolución impugnada.

- Juicio de nulidad ante las Salas Especializadas en Materia de Comercio Exterior del Tribunal Federal de Justicia Administrativa y Amparo Directo.

Respecto de estos dos puntos, el SAT me contestó con la siguiente tabla:

PAMAS

Juicios Contencioso Administrativos	Amparos Directos
5178	391

De lo anterior se desprende que, de conformidad con la AGJ 5,178 contribuyentes presentaron una demanda de nulidad ante las Salas Especializadas en Materia de Comercio Exterior del Tribunal Federal de Justicia Administrativa por una resolución derivada de un PAMA, y de esos 391 acudieron a la instancia de Amparo Directo ante los Tribunales Colegiados de Circuito. El SAT, sin embargo, no fue explícito en cuanto a la cantidad de demandas que la AGJ se resuelven de manera desfavorable para la autoridad y cuantos favorables.

Conclusión

De la información proporcionada por la AGA, observamos que la mayor cantidad de PAMAS que se levantan en el país son derivados del despacho aduanero o de una verificación en transporte, es decir, al momento en que las mercancías arriban a territorio nacional y las mismas se encuentran en tránsito a su destino final.

Cuando la autoridad aduanera detiene las mercancías para revisión e inspección y se levanta un Acta de inicio de PAMA el proceso de la importación toma más tiempo, y costos de los anticipados por las partes, generando así un obstáculo a la facilitación del comercio.

De igual forma, por la información proporcionada por la AGA, se observa que de los PAMAS iniciados 96% se resuelven de forma condenatoria, generando así un crédito fiscal que los importadores deben de pagar o impugnar para poder recuperar su mercancía.

Generalmente un importador, al tener urgencia de que su mercancía arribe a su destino, por cuestión de cumplimiento de contratos, prefiere pagar el crédito fiscal a impugnarlo mediante algún medio de defensa, ya que el medio de defensa toma mucho tiempo en resolverse, y eso se transcribe en costos añadidos a la importación.

De la información proporcionada por AGACE, observamos que se levantan muchos menos PAMAS de visita domiciliaria a comparación de los PAMAS de aduana.

Por otro lado, de la información proporcionada por la AGJ observamos que el recurso de revocación no es un recurso efectivo en contra de resoluciones administrativas, en específico PAMAS, ya que en su mayoría se resuelven a favor de la autoridad, lo que trae como consecuencia que el contribuyente continúe su camino por la defensa aduanera con la demanda de nulidad, y finalmente el Amparo Directo.

Finalmente podemos concluir que el AFC, aun y cuando ya lleva 3 años de vigencia en el país, no ha sido armonizado a la legislación aduanera mexicana, creando obstáculos administrativos innecesarios como el PAMA, en el día a día del comercio exterior en el país.

1 Cisneros García, Juan Rabindrana, *Manual Práctico Amparo contra el embargo de mercancías*, op. cit., pp 156.

MAGNO CONGRESO ONLINE

TENDENCIAS DEL COMERCIO EXTERIOR

20, 21, 27 y 28.
Noviembre
de 2020



9 am a 2 pm,
viernes y sábado.

20 CONFERENCIAS MAGISTRALES

1. Las Mejores Prácticas para las Empresas y el Compliance en Comercio Exterior y Aduanas
2. Esquemas Preventivos para Empresas Importadoras, Exportadoras e IMMEX
3. Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros
4. Responsabilidad Legal del Agente y Agencia Aduanal
5. Resoluciones Anticipadas en Materia de Clasificación Arancelaria, y Origen
6. Compliance Anticorrupción, Antilavado de Dinero y contra el Contrabando de Mercancías
7. Nueva Ley de Infraestructura de Calidad: Cambios contra la Ley Federal de Metrología y Normalización
8. Perspectiva de la Aduana Americana T-MEC, País de Origen y Transformación Sustancial
9. Importación de Bienes No Tangibles en el Marco del T-MEC
10. Anexo 24 y 31
11. Ahorros con Operaciones de Comercio Exterior en los Tratados de Libre Comercio
12. Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas del T-MEC
13. Certificación IVA e IEPS
14. Análisis de los Cambios en el Nuevo TLC entre México y la Unión Europea (TLCUEM)
15. Programa C-TPAT
16. Inserción del Área de Comercio Exterior en la Gestión de Calidad
17. Medios de Defensa ante Inexacta Clasificación Arancelaria
18. Acuerdos Conclusivos
19. Las Reglas y la Composición del TMEC en Materia Automotriz
20. Certificación OEA

Mesa de Análisis: 4 Áreas Estratégicas del Comercio Exterior

CONOCE A LOS EXPOSITORES

- **Adriana Ibarra Fernández**, Socia Principal de Comercio Exterior y Aduanas en Baker & McKenzie.
- **Mtro. Guillermo Malpica Soto**, Fue Director Ejecutivo de American Chamber of Commerce, Capitulo Monterrey.
- **Beñenice Egure**, Socia de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG en México.
- **Dr. Octavio de la Torre de Stéffano**, Director de TIC Asociados.
- **Mtro. Antonio Barragán**, Director General de INTRADE Consultores.
- **Mtra. Teresa González**, EY México Global Trade Associate Partner.
- **Dr. Hadar Moreno Valdéz**, Catedrático de la UNAM.
- **Mtro. Alberto Fernández Romero**, Socio Fundador de la Firma Servicios Especializados en Comercio Exterior.
- **Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas**, Director de LIT Consulting Group.
- **Mtro. Adrián González**, Presidente de la Mid Valley Customs Brokers Association (MVCBA) en EUA. Agente Aduanal de Estados Unidos.
- **Hugo Gabriel Romero Martínez**, Socio en RRH Consultores.
- **Claudia Zamudio Urrutia**, Presidenta de la Asociación Mexicana de Especialistas en Clasificación Arancelaria (ASMECA).
- **Mtro. Ricardo Méndez Castro**, Director Académico en Trade & Law College.
- **Mtro. Héctor Díaz Arzola**, Director de Logística y Operación Aduanera en AJH Consultores.
- **Marco Antonio Reyes Gladin**, Socio líder de Comercio Exterior LATAM en Andersen Tax & Legal.
- **Allan Arenas**, Gerente de Comercio Exterior en PwC.
- **Norma Gascón**, Managing Director en PwC.
- **Mtra. Natalia Bezanilla**, Directora de BEZT INTL.
- **Mtro. Jesús Hernández**, Socio Director de ECO Especialistas.
- **Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho**, Fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados.
- **Alberto Bustamante**, Director CE de la Industria Nacional de Autopartes (INA).
- **Mtra. Yadira Donghu García**, Directora de la Práctica de Comercio Exterior en la firma HN Fiscal & Asociados.
- **Edgar Moreno**, Director en SIL Consultores.
- **Alejandro Veano**, Supervisor de Comercio Exterior de Grupo Eusaga.

Medios de pago: Transferencia o Depósito Bancario. Depósito en Oxxo. Tarjeta de Crédito, Débito o Paypal.

PROMOCIÓN
Obtén más del

80%
DE DESCUENTO

Por tiempo limitado