

CURSO ONLINE

**LAS MEJORES PRÁCTICAS ADUANERAS EN 2021**

JULIO 2, 3, 9, 10

# REINO ADUANERO

*"Comprometidos con la Comunidad Aduanera"*

## LOS CONSULTORES — MÁS IMPORTANTES — *DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO*

**EDICIÓN DE COLECCIÓN**



\$200.<sup>00</sup>

**CURSO ONLINE**

# ***LAS MEJORES PRÁCTICAS ADUANERAS EN 2021***

**JULIO 2, 3, 9, 10**

**9:00 am a 2:00 pm  
viernes y sábado.  
Duración 22 horas,  
en 4 días.**



Online en Vivo (Zoom Webinar) y 1 semana posterior puedes volver a ver todo el evento por 8 semanas en nuestra página web.

***Que el horario y tu agenda  
no sea problema.***

+ Material digital\*

+ Constancia Digital  
por Participación.

**PROMOCIÓN  
ESPECIAL**

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

**www.reinoaduanero.mx**

## **TEMARIO**

- ▶ Cumplimiento Aduanero
- ▶ Actualización en Comercio Exterior
- ▶ Certificación IVA e IEPS
- ▶ Auditorías al Post Despacho Aduanero
- ▶ Ley Aduanera: Análisis y Actualización
- ▶ Responsabilidad Penal del Importador y del Agente y Agencia Aduanal
- ▶ Cumplimiento en Materia de Origen Bajo el T-MEC
- ▶ Fiscalización Aduanera: Retos, Oportunidades y Tendencias
- ▶ RPA en el Comercio Exterior: lo Más Nuevo e Innovador en Automatización de Información (Robotic Process Automation)
- ▶ Anexo 31
- ▶ Gestión de Riesgos Aduaneros en la Cadena de Suministro
- ▶ Dictamen de Clasificación Arancelaria
- ▶ Implicaciones del ISR en las Operaciones de Comercio Exterior
- ▶ Cómo la Facilitación Comercial Internacional, la Logística y el Comercio Exterior Pueden Favorecer a las Cadenas Productivas y de Valor de las Empresas en México
- ▶ Séptima Enmienda, ¿Qué Debo de Saber?
- ▶ Precios de Transferencia - Esquemas Reportables de la Industria Maquiladora
- ▶ Impacto del Incumplimiento de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias
- ▶ Pedimento Aduanal
- ▶ Valuación de Mercancías: Aduana Americana
- ▶ Desafíos Legales en la Práctica del Comercio Exterior

## EXPOSITORES



+ **Dr. Eduardo Reyes Díaz-Leal**, Director de Bufete Internacional



+ **Mtro. José Hoyos**, Socio en la Práctica Comercial internacional en Baker & McKenzie



+ **Yolanda Aguirre**, Socia de Comercio Exterior en ANS Consulting



+ **Omar Chang**, Socio de Comercio Exterior y Aduanas en Deloitte



+ **Berenice Egre**, Socia de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG en México



+ **Mtra. Natalia Bezanilla**, Directora de la Firma BEZT INTL



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



+ **Dr. Felipe Moreno Yebra**, Socio Director de RM Asesores Aduanales



+ **Eduardo Hernández Ruiz**, Director del Consejo de Seguridad en Cadena de Suministro



+ **Mtro. Adrián González**, Presidente de Global Alliance



+ **Mtro. Ricardo Méndez**, Director de Consultoría en TLC Asociados



+ **José Ángel Vidaña Meraz**, Director de LEADX NORD Logística



+ **Mtro. Pedro Canabal**, Socio de Comercio Exterior e Impuestos de Bakertilly



+ **Rodrigo Pérez**, Gerente de Comercio Exterior en Grupo Eusaga Logística Internacional



+ **Mtro. Aquiles Portillo**, Perito en Materia de Comercio Exterior



+ **Norma Gascón**, Managing Director en PwC



+ **Mtro. Enrique Navarro**, Socio en SICEFIPE



+ **Mtro. Alejandro Martínez**, Socio Fundador de TCT Legal



+ **Luis Masse Torres**, Vicepresidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior



+ **Dr. Francisco Burgoa**, Director General de Burgoa Consulting



+ **Guillermo Palacios**, Socio de Precios de Transferencia en PwC

REINO  
ADUANERO

CONTACTO

☎ 222 335 5117 ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)

[www.reinoaduanero.mx](http://www.reinoaduanero.mx)

- 10 | **Los Consultores Más Importantes del Comercio Exterior Mexicano**
- 12 | **¿Hacia Dónde va el Comercio Mundial?**  
Mtro. Fernando de Mateo, Ex Presidente del Comité de Comercio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)
- 14 | **Retos del Comercio Exterior Mexicano,**  
A.A. Luis Viñals, Director General en Global Agentes Aduanales y Asesores en Comercio Exterior
- 16 | **Riesgos Informáticos en las Operaciones de Importación y Exportación,**  
Alfonso Fernández, Director de Sistemas Casa
- 18 | **El Comercio Exterior se Volvió Multitasking,**  
Mtro. Carlos Nova, Director General en Pepper & Salt - Global Trade Advisor
- 20 | **Los 10 Mandamientos para un Compliance Exitoso en Comercio Exterior,**  
José Antonio Ávila Núñez, Director Asociado en Comercio Exterior en JA del Río
- 22 | **Convocatoria para la Obtención de Patente de Agente Aduanal,**  
Dr. Dante J. Cisneros García, Director General en Dacis Agencia Aduanal
- 23 | **Compliance: 2 Enfoques para la Gestión de Riesgos en Operaciones de Comercio Exterior,**  
Mtra. Magdalena Macías Ríos, Socia Directora de AYCE Consultores
- 24 | **Logística Integrada, Aduanas y Trade Compliance,**  
Saul Haro, President & CEO de Macrolynk
- 26 | **Llevando el Compliance Aduanal a la Acción,**  
Juan Ernesto Pérez Romero, Director de Consultoría en NAD GLOBAL
- 27 | **Los Pequeños Importadores y la Evolución de la Importación de Productos en Plataformas Digitales,**  
Victor Manuel Bureos Hernández, Director Comercial y Operativo de Bb Logística y Aduanas
- 29 | **La Caída del Comercio Mundial en 2020,**  
Dr. Hadar Moreno Valdez, Catedrático de la UNAM

EMPRESA 100% MEXICANA  
CON MÁS DE  
**20 AÑOS**  
EN EL MERCADO



## CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR

Ponemos a tu disposición una fuerte infraestructura en Sistemas Web para un mayor Control y Automatización de tus Cumplimientos Aduanales

### SUITE DE COMERCIO EXTERIOR Ó MÓDULOS INDEPENDIENTES:



Anexo 24 & 31 y Depósito Fiscal



Gestión de Reglas de Origen



Auditor Data Stage, Análisis de Riesgos y Control de AF's



Gestión de Operaciones Virtuales



Gestión del Expediente Electrónico



Gestión SOX de cumplimiento y dueños de procesos (Certificaciones Aduanales, OEA & C-TPAT)

## DESPACHO ADUANAL TRÁFICO AÉREO, MARÍTIMO, TERRESTRE Y OPERACIONES ESPECIALES

- ▶ 7 Patentes propias
- ▶ 16 oficinas propias en México y 3 más en USA:

Veracruz  
Manzanillo  
Altamira  
Lázaro Cárdenas  
Ciudad de México  
Querétaro  
Guadalajara  
Toluca  
Monterrey  
Ramos Arizpe

Nuevo Laredo  
Colombia  
Nogales  
Piedras Negras  
Cd. Juárez  
Chihuahua  
Laredo, Tx.  
El Paso, Tx.  
Nogales, Az.

### PLATAFORMAS OPERATIVAS:

- ▶ Trazabilidad de Embarques
- ▶ Control del Expediente Electrónico
- ▶ Reporteo de Información
- ▶ Instrucciones de Embarques, etc.

**www.nadglobal.com**  
**ventas@nadglobal.com**



**ALTAMENTE  
ESPECIALIZADA EN**

DESPACHO ADUANAL  
CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR  
LOGÍSTICA

- 30 | **Las Negociaciones Comerciales Durante la Pandemia,**  
Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas, Director de LIT Consulting Group
- 31 | **El Anexo 24 Induce al Error, y Todos Ganan Cuando te Equivocas,**  
Emilio González, CEO de Zoé IT Customs, Corp
- 32 | **El Futuro del T-MEC es Digital,**  
Dr. Luis de la Calle Pardo, Director en CMM
- 33 | **El Valor de Transacción en el Comercio Internacional y Nuestra Ley Aduanera,**  
Dr. Octavio de la Torre, Director de TLC Asociados
- 34 | **Simetría de Información en Registros de Comercio Exterior y Reportes de Carácter Fiscal,**  
Mtra. Teresa González, Associate Partner Global Trade en Ernst & Young
- 35 | **Retos Actuales de las Maquiladoras Puras,**  
Norma Gascon, PwC Customs & Indirect Tax Managing Director
- 36 | **3 Desafíos en el Control Aduanero de Maquinaria y Equipos Importados,**  
Berenice Egure, Socia de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG en México
- 37 | **Los 7 Pecados Capitales del Anexo 24,**  
Mtra. Natalia Bezanilla, Directora de la Firma BEZT INTL
- 38 | **Implementación de los Sistemas de Denuncia por los Operadores de Comercio Exterior,**  
Mtro. Ricardo Méndez Castro, Director de Consultoría en TLC Asociados
- 39 | **¿Será Qué Está de Regreso la Simplificación a las Gestiones de Comercio Exterior?**  
Silvia B. Rodríguez, Dirección de Comercio Exterior y Aduanas en Tradelink Strategies
- 40 | **Las Prioridades de la Aduana de los Estados Unidos: Lo que Todo Importador debe Saber,**  
Mtro. Adrián González, Presidente de Global Alliance
- 41 | **La Pieza Más Importante del Ajedrez,**  
Mtro. Pedro Canabal, Socio de Comercio Exterior e Impuestos en Baker Tilly México
- 42 | **5 Temas Fundamentales para la Correcta Clasificación de Mercancías,**  
Claudia Elisa Zamudio Urrutia, Dirección General CNIEC
- 43 | **La Importancia de la Logística Funcional,**  
Mtro. Héctor Díaz Arzola, Director de la Firma AJH Consultores en el Área de Logística y Operación Aduanera

Un equipo de expertos que  
generan valor a su negocio.



Nuestra experiencia en consultoría integral y especializada, está a su servicio para dar el equilibrio que necesita su empresa en materia de Comercio Exterior.

**Comuníquese con nosotros:**

**[contacto@jaderlio.com](mailto:contacto@jaderlio.com)**

**[www.jaderlio.com](http://www.jaderlio.com)**



**JA Del Río**

- 44 | **La Certificación de las Aduanas un Paso Adelante,**  
Mtro. Jesús Hernández Chávez, Director de ECO Especialistas en Comercio Exterior
- 45 | **Compliance Anticorrupción en Comercio Exterior,**  
Mtro. Antonio Barragán, Director General de INTRADE Consultores
- 46 | **El Contrato de Fletamento Como Aliado del Comercio Exterior,**  
Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, Socio Fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados
- 47 | **La Importancia del Cumplimiento Fiscal en el Comercio Exterior,**  
Mtro. Luis Alberto Quiroz Martínez, Socio de Intelitax
- 48 | **Impacto de las Revisiones Electrónicas para Operadores de Comercio Exterior,**  
Yolanda Aguirre González, Titular de Cumplimiento de Comercio Exterior y Aduanas en ANS Consulting
- 49 | **Entrada en Vigor de los Decrementables y su Impacto,**  
Yamel Cado, PwC Indirect Tax & Customs Lead Partner
- 50 | **Acuerdo de Continuidad Comercial,**  
Dr. Carlos Monroy, Gerente de Consultoría en Palco Consorcio de Comercio Internacional
- 51 | **La Importancia del Compliance Aduanero,**  
Mtro. Alejandro I. Martínez Galindo, Socio Director de TCT Legal
- 52 | **Micrositio SAT: Resoluciones en Materia de Precios de Transferencia,**  
Guillermo Palacios, Socio de Precios de Transferencia en PwC
- 53 | **Las Mujeres y el TMEC: la Perspectiva de Género en los Tratados de Libre Comercio,**  
Mónica Lugo Aranda, Directora de Relaciones Institucionales de Grupo Prodensa
- 54 | **Recinto Fiscalizado Estratégico,**  
Alejandro Feres Romero Cheban, Director General de Consorcio Aduanero Esmeralda
- 55 | **¡Bienvenidas las Buenas Noticias!**  
Nashielly Escobedo Pérez, Directora General de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA)
- 56 | **La Logística de Comercio Exterior ante los Retos del Reacomodo de las Cadenas de Valor Internacionales,**  
Luis Masse Torres, Socio Director de la Firma Lead Time

TIERRA, MAR Y AIRE



**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 y distribución.
- Control de inventario de despacho.
- Asignación de un ejecutivo de tráfico para atender todas sus operaciones de manera personalizada y sistema de información con la capacidad de enviar archivos de sus operaciones diarios, semanales o mensuales electrónicamente.
- Despacho aduanero Integral.
- Logística para transporte en los Estados Unidos y en México.

## SERVICIO INTEGRAL ADUANERO QUE ABRE FRONTERAS

### OFICINAS EN

Manzanillo    Nogales    Nuevo Laredo    Colombia    Cobertura Nacional

 (867) 713 23 13 / (867) 713 08 18

[info@aaglobal.net](mailto:info@aaglobal.net)

[www.aaglobal.net](http://www.aaglobal.net)

- 57 | **Después de 14 Años de Espera: la Norma ISO 28000 -por fin- ha sido Actualizada,**  
Eduardo Hernández Ruiz, Director del Consejo de Seguridad en Cadena de Suministro
- 58 | **Amparo que Ordena la Convocatoria 2021 para ser Agente Aduanal,**  
Dr. Juan Rabindrana Cisneros García, Rector del Centro Universitario de Estudios Jurídicos
- 59 | **Recaudación y Fiscalización en Materia de Comercio Exterior,**  
Mtro. César Buenrostro, Socio Líder de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG en México
- 60 | **ABC del SAT,**  
Rodrigo Pérez Ortiz, Gerente de Comercio Exterior en Grupo Eusaga Logística Internacional
- 61 | **La Integración Logística,**  
Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez, Director de Escobar Carriedo & Asociados
- 62 | **Comité Nacional de Facilitación del Comercio y Micrositio, Como Estrategias de Vanguardia para México,**  
Mtra. Flor Esthela Torres Álvarez, Director Ejecutivo de CIC World Trade Services
- 63 | **La Situación Actual de las Diferencias Comerciales Internacionales de la OMC,**  
Mtro. Hugo Romero Martínez, Socio de RRH Consultores
- 64 | **Tipos de Aranceles en el Mundo,**  
Dr. Ignacio Casas Fraire, Director General Mexiworld and Logistics
- 65 | **Nuevas Oportunidades del Comercio Exterior en México,**  
Chang Beom Kim, Presidente de la empresa Glovico Consulting Group
- 66 | **¿Existen los Decrementables en la Ley Aduanera?**  
Dr. Carlos Espinosa Berecochea, Socio de Comercio Exterior en Pueblita Abogados
- 67 | **Obligación de los INCOTERMS,**  
Mario Echagaray Govea, Socio encargado de la práctica de Comercio Exterior de Salles Sainz Grant Thornton
- 68 | **La Facilitación del Comercio en México: Retos y Oportunidades,**  
Mtro. Jaime Galicia Briseño, Socio de Galicia Briseño Abogados

# MACROLYNK<sup>®</sup>

## ALL IN ONE

La primera network en la nube que te permite operar y administrar tus operaciones de Importación y Exportación en tiempo real, en cualquier dispositivo estés donde estés.

Opera y administra todo tu Comercio Exterior  
en una sola plataforma:



**Despacha, Valida y Paga** en cualquier aduana.

**ANEXO 2&31**

¡ Actualiza tu anexo  
24 en tiempo real !



Controla tu Archivo Digital  
y Transacciones  
Electrónicas en la nube.

No importa el tamaño de tu empresa, así seas una  
Empresa Global, una Mediana o una Pequeña,  
**MACROLYNK** tiene una solución para tí.

# LOS CONSULTORES

— MÁS IMPORTANTES —

*DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO*

“La verdadera sabiduría consiste en reconocer la propia ignorancia”, Sócrates.

Dentro de la aspiración legítima de crecimiento y expansión, los empresarios y compañías afrontan el reto de internacionalizarse, conquistando nuevos mercados en el extranjero así como también consiguiendo beneficios de las ventajas que otros países y sus empresas pueden aportar al interior de cada negocio o industria.

Y en dicho proceso el cumplimiento aduanero es uno de los pilares que deben de analizar y perfeccionar en búsqueda de incrementar al máximo sus capacidades, traducido lo anterior en elevar su grado de competitividad y así tener elementos suficientes para conseguir la mayor participación del mercado. Pero la dinámica diaria les imposibilita a los empresarios dominar los aspectos legales, siendo éste un tema necesario a incluir en el plan de expansión.

Asimismo, beneficiarse del tema tecnológico y de una logística impecable en el movimiento de las mercancías es otro de los puntos a estudiar en el proceso de internacionalización. Por eso mismo comenzar en la dirección correcta tal proceso les lleva a rodearse de un grupo de especialistas en la materia, quienes les presentarán los diferentes escenarios de cómo sacar provecho de la complejidad que involucra entender el tema legal, fiscal, logístico, y aduanero.

Aunque el proceso va más allá, incluyendo analizar las certificaciones que puedan aportar valor a la empresa, incrementar la seguridad en la cadena de suministro, cómo prevenir sanciones, el estar preparado para recibir auditorías por parte de la autoridad, hacer más eficientes los procesos, cómo aprovechar los tratados de libre comercio, y una gran variedad de actividades que pueden ayudar a conseguir beneficios adicionales.

Y será tal el grado de experiencia, que inclusive a instituciones nacionales e internacionales ayudan con sus conocimientos.

Además, su compromiso les lleva a trabajar por contribuir y enseñar a las nuevas generaciones los detalles de la práctica ya sea dando clases, impartiendo conferencias magistrales, y escribiendo libros o artículos que sirvan como guía para llegar a la mejor toma de decisiones acorde a sus circunstancias y capacidades.

Y en ese sentido, para toda la comunidad aduanera y su beneficio, Reino Aduanero se dio a la tarea de buscarlos y reunirlos en esta nueva edición de colección sobre **Los Consultores Más Importantes del Comercio Exterior Mexicano**.

---

Reino Aduanero, “Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano”. Revista Digital. Año 2 Número 4. Segundo Cuatrimestre. 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 Carlos Toriz. Contaduría Mariel Aranza España. Web Master Juan Bernardo. Departamento Legal Fernando Juárez. Finanzas Mariana Galeazzi. 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](mailto:info@reinoaduanero.mx)



**AGENCIA  
ADUANAL**



**SERVICIO DE  
TRANSPORTE**



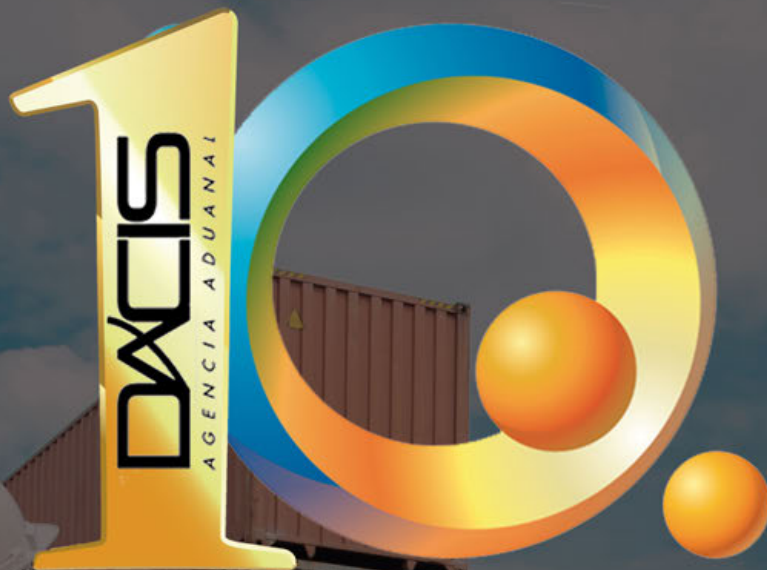
**UNIDAD DE  
VERIFICACIÓN**



**ALMACEN GENERAL  
DE DEPÓSITO**



**DEFENSA LEGAL  
Y CONTABLE**



**ANIVERSARIO**

 **www.dacis.com.mx**

**CONTACTO**

Begonias #18, Col Clavería Alcaldía Azcapotzalco,  
CDMX C.P. 02080.

**contacto@dacis.mx**

**(55) 5341 4041 | (55) 6650 6454**

# ¿HACIA DÓNDE VA EL COMERCIO MUNDIAL?



**Mtro. Fernando de Mateo,**

Ex Presidente del Comité de Comercio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

**E**l 2020 será recordado como el año que todos quisiéramos olvidar, pero, un siglo después, seguimos hablando de la mal llamada influenza española. La economía mundial se empequeñeció en un 3.5%, cifra mucho menor a la que se preveía en abril de 2020, pero, aun así, lo suficiente para que millones de personas cayeran en la pobreza.

El volumen del comercio mundial se redujo en 8.5% —cifra menor que el originalmente calculado por la OMC. Los flujos mundiales de inversión extranjera cayeron a la mitad de su zénit en 2008 y volvieron al mismo nivel de un millón de millones de dólares alcanzado hace 20 años. La economía mexicana fue una de las que peor librada salió de la crisis creada por la pandemia —la reducción de 8.5% se adicionó a la caída del 0.9% de 2019.

A nivel mundial, los mejores resultados a los esperados se debieron a varios factores, pero principalmente a los programas de estímulo aplicados por los principales países. La falta de un programa contra-cíclico en México fue determinante en la peor caída del PIB en 1932. La extraordinaria recuperación de las exportaciones entre mayo y diciembre evitaron una catástrofe aún mayor. Como era de esperarse, fue en los estados tradicionalmente exportadores donde se reportó el mayor crecimiento. Ello no pudo evitar que el número de nuevos pobres creciera en 9.8 millones de personas, según el CONEVAL.

El comercio mundial ya venía arrastrando una serie de problemas desde la crisis financiera de 2009. Entre 2010 y 2019, creció a un ritmo menor a lo que hizo el producto mundial, lo que

no ocurría para un periodo semejante desde la segunda guerra mundial.

Las medidas distorsionantes del comercio crecieron rápidamente. Se produjo un reacomodo en las cadenas globales de valor; muchas de ellas se acortaron y relocizaron. El nacionalismo económico se exacerbó con la llegada de Trump a la presidencia de Estados Unidos, lo que llevó a guerras y guerritas comerciales. La principal es la que inició con China. Violando el trato de la nación más favorecida de la OMC, aumentó sus aranceles promedio a ese país de 3% a 20%, quien tomó las represalias correspondientes, violando también la OMC.

Las guerritas con Europa las llevó en el campo de acero y el aluminio y en represalias por subsidios a la fabricación de aeronaves comerciales. Y la UE tomó las represalias correspondientes. Otros países afectados hicieron lo propio. A México y Canadá les impuso la renegociación del TLCAN. El TMEC es un peor acuerdo que su antecesor, pero es preferible a no tener ninguno, particularmente cuando el propio Trump dejó paralizada a la OMC.

Los economistas y las organizaciones internacionales ven 2021 con mayor optimismo. El FMI prevé un aumento del 6% (4.4% en 2013) de la economía mundial, impulsada por las dos mayores economías, China y Estados Unidos. Esto es el resultado combinado de, por un lado, una mucho menor incidencia de la pandemia gracias, pero no exclusivamente, al esfuerzo de vacunación y, por el otro, a la inyección de recursos a sus economías —no vista en medio siglo en Estados Unidos.

El volumen de comercio mundial se proyecta crecerá en 8% —menos aparatoso que el derrumbe de -14.5% registrado en 2010, pero de todas maneras una cifra considerable. Para México el FMI prevé un crecimiento del PIB del 5% (y del 3% en 2023). Si se quiere llegar en 2024 a la línea de tendencia que llevaba el PIB entre 2010 y 2018, la economía debería crecer en 9.4% ese año. Eso implicaría un crecimiento de las exportaciones de cerca del 20% si no hay un cambio dramático de tendencia en los niveles públicos y privados de inversión y consumo.

Cada vez se habla más de un proceso de desglo-balización (basta ver la contribución de las exportaciones al PIB global). El contrargumento es que la globalización se está trasladando de los bienes a los servicios (y otros intangibles). Lo cierto es que los países están buscando con fruición atraer el mayor número posible de cadenas productivas a sus territorios, a través del otorgamiento de subsidios, restricciones a las importaciones y exportaciones.

La administración de Biden no tiene, en este momento, ningún incentivo para volver al *statu quo ante* China, ni ésta a eliminar sus restricciones a los productos estadounidenses. México podría aprovechar esta situación de dos maneras. La primera, atrayendo inversión china para exportar bienes y servicios a Estados Unidos —por ejemplo, coches eléctricos—. La segunda, incrementando su participación en las cadenas productivas con Estados Unidos, particularmente en las industrias de punta, como los circuitos integrados, las energías limpias y la ampliación de los clústeres industriales. La tercera, promoviendo el desarrollo de servicios digitales y de inteligencia artificial. Hay que dejar atrás la economía del siglo XX y moverse a la del XXI —lo que no parece ser la inclinación de la actual administración—.

México también debe continuar promoviendo, con otros Miembros de la OMC, la solución a los problemas que la aquejan, muchos derivados de las desavenencias entre los principales socios comerciales. Sin un sistema multilateral del comercio operacional, tampoco funcionan los acuerdos regionales.

\*Profesor-investigador invitado del Colegio de México.



**Consultoría en  
Comercio Exterior**  
Cumplimiento Fiscal y Legal

*Equipo de Alta Experiencia y Nivel Técnico  
Profesionalismo y Atención Personalizada  
Aplicación de la Tecnología a la Operación y Control*

## Servicios

- **Auditoría preventiva y correctiva:**  
Diagnóstico, auditoría, soporte de operaciones, autocorrección.
- **Actos de la Autoridad:**  
Revisiones de gabinete, visitas domiciliarias, carta invitación. Autoregularización.
- **Programas de Fomento:**  
IMMEX. Drawback. Trámites y cumplimiento. Inventarios.
- **Cumplimiento y planeación:**  
Regulaciones previas y posteriores al despacho. Consultoría fiscal-aduanera. Ahorros. Agentes Aduanales.
- **Tratados de Libre Comercio:**  
Calificación de origen. Auditorías de origen. Emisión y obtención de certificados de origen.
- **Esquema de Certificación de Empresas:**  
OEA, IVA e IEPS, Socio Comercial Certificado.
- **Tecnología.**  
Sistemas de control de inventarios, expediente electrónico, seguimiento de operaciones, control del cumplimiento de obligaciones, reportes fiscales, entre otros.
- **Gestión de riesgos en comercio exterior.**

## Principales Industrias de Experiencia

Cuidado personal  
Cosméticos  
Bebidas alcohólicas  
Inyección de plásticos  
Envases y empaques  
Autopartes

Aluminio y acero  
Editorial  
Papelería  
Química  
Equipos  
Médicos

Textil  
Saborizantes  
Minera  
Aviación

*CONSULTORÍA DE  
CUMPLIMIENTO,  
ESTRATEGIAS Y  
PLANEACIÓN  
ADUANERA*



Oficina  
Aniceto Ortega 817-C  
Col. De Valle  
03100 Benito Juárez  
CDMX

Magdalena Macías Ríos  
55 2271 6657  
mmacias@ayceconsultores.mx

Samara Jiménez Fraga  
55 6166 7561  
sjimenez@ayceconsultores.mx

Marco Antonio López Rodríguez  
55 2953 9986  
malopez@ayceconsultores.mx

@ayceconsultores  
 @AYCE\_Consultores

[www.ayceconsultores.mx](http://www.ayceconsultores.mx)  
[www.reinoaduanero.mx](http://www.reinoaduanero.mx)

# RETOS DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO



**A.A. Luis Viñals,**  
Director General en Global Agentes  
Aduanales y Asesores en Comercio Exterior.

Los retos del Comercio Exterior de México en los siguientes años son enormes. En los dos años más recientes, la balanza comercial de México para los primeros 9 meses ha registrado superávit, sin embargo, este resultado que pareciera positivo no lo es tanto debido a la estructura de nuestro comercio exterior que tiene como base la creciente importación temporal de insumos para poder reexportar con reducido valor agregado. Para aumentar el nivel de vida de la población en México, se tiene que impulsar el crecimiento de la productividad mejorando las condiciones para hacer negocios, advirtieron expertos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Al interior del reporte anual Going for Growth/ Apuesta por el Crecimiento, en el capítulo dedicado a México, explicaron que desde antes de la pandemia, el 20% de los hogares más pobres en el país ganaba el 5% del ingreso total.

Por esta circunstancia, se presenta una caída muy importante en la generación de riqueza en territorio nacional de tal manera que nuestro PIB Total, durante el período 2001-2020, en que han estado en vigor los TLC's que se han firmado con 54 países y que se supone iban a generar enorme riqueza en nuestro país, se redujo de una participación de 2.22% en el PIB Mundial a 1.24%, en tanto que nuestro PIB per cápita cayó del 49° al 76° lugar.

El comercio exterior mexicano es una pieza clave para la reactivación económica en esta pandemia ya que solo este rubro representa una suma importante de toda la recaudación en México, es importante resaltar los desafíos que

tenemos los asesores en Comercio Internacional y Aduanas orientando a los importadores y exportadores a crear una cultura de diversificar todas las operaciones en materia de comercio exterior.

Los agentes aduanales son pieza clave para la recuperación de la economía y como prestadores de servicios y empresarios expertos en el comercio exterior tendrán que reforzar los vínculos con otros ramos y autoridades para hacer frente a estos cambios que nadie esperaba, pero que hoy son una realidad.

Acelerar la implementación de procesos como el Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera (PITA), iniciativa que busca automatizar, facilitar y agilizar los procesos de entrada y salida de mercancías en las aduanas del país. PITA modifica dichos procesos en 60 puntos de revisión e influye en el 99% de la operación aduanera de mercancía comercial, así como en el control de 52 cruces fronterizos del país. Facilitará a la par las operaciones, la integridad y la seguridad de la información. Optimiza la operación para la entrada y salida de mercancía e incrementa las medidas de vigilancia que eliminen o ayuden a identificar actos ilícitos.

Uno de los mayores retos es diversificar las exportaciones y por consecuencia sacar más provecho a los TLC's a los que México tiene acceso; anteriormente la mayoría se enfocaba a la región NAFTA ahora TMEC como estrategia principal de comercializar sus productos, ahora la importancia de la diversificación es encontrar nuevos socios potenciales y acceder a nuevos mercados internacionales.

El papel de los agentes aduanales como profesionales expertos en comercios exterior y coadyuvantes de la autoridad será de suma importancia en la cadena de valor. El agente de aduanas tiene un papel fundamental dentro de la logística del comercio exterior, habilitando las cuestiones operativas y burocráticas de una operación de importación o exportación de la empresa. Además de esta función práctica, el agente aduanal tiene una influencia directa en otros factores, como la reducción de tiempos, ya sean operativos o tributarios, en la agilidad de los procesos, en la planificación logística y en la propia referencia del contratista ante los organismos de inspección.

De esta forma, la tarea no solo es la reactivación, sino la consolidación de nuestra presencia en los mercados en donde ya tenemos mercado y diversificar donde hay o no instrumentos para tal efecto. Ante esta urgencia, que considero de seguridad nacional, antes de dar ese paso es fundamental democratizar la participación de las empresas y más importante, los Estados de la República Mexicana que participan regularmente en el comercio exterior de México.

El financiamiento es otro aspecto importante de apalancamiento para considerar y finalmente, dotarlas del conocimiento y capital humano que lleve a cabo el proceso. Desarrollando paquetes por asociaciones o gremios orientados a estrategia financiera, derecho laboral, fiscal y regulatorio, reconversión de empresas, identificación de nuevos mercados, reorganización laboral, digitalización de procesos y comercio electrónico.

Como lo he señalado, la pandemia ha influido en nuestro panorama, sin embargo, la reestructuración que necesariamente sufrirán la economía mundial y el comercio internacional, debería ser aprovechada por México para definir una estrategia realista que nos permita participar más activamente en el concierto internacional y capitalizar las oportunidades que este cambio generará a nivel mundial, así como revertir los enormes daños que ha provocado a México la aplicación dogmática sin que hayamos podido obtener los beneficios que normalmente genera el libre comercio y que otros países sí han aprovechado inteligentemente.

**CURSO ONLINE**

# ***PEDIMENTO ADUANAL***

## **EXPOSITOR**



**Mtro. Ricardo Méndez,**  
Director de Consultoría en TLC Asociados

## **MODALIDAD E-LEARNING**

**Acceso durante 8 semanas  
en la plataforma Reino Aduanero**

**En el horario que tu elijas**

- + Material digital
- + Constancia Digital por Participación.
- + Documentos complementarios.

## **GRAN PROMOCIÓN**

## **CONTACTO**

☎ 222 335 5117    ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)

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

**[www.reinoaduanero.mx](http://www.reinoaduanero.mx)**

**REINO  
ADUANERO**

## **TEMARIO**

- ▶ **Análisis y Visión General del Pedimento**
- ▶ **Despacho Aduanero de Mercancías y su Relación con el Pedimento**
- ▶ **Proceso de Prevalidación, Validación y Pago**
- ▶ **Marco Normativo de las Declaraciones Aduaneras**
- ▶ **Importancia del Pedimento para Efectos Fiscales**
- ▶ **Tipos y Modalidades del Pedimento**
- ▶ **Campos Multables del Pedimento**
- ▶ **Estructura del Pedimento Aduanal**
- ▶ **Bloques y Campos que Integran el Pedimento**
- ▶ **Claves de Identificadores y Permisos Más Relevantes**

# RIESGOS INFORMÁTICOS EN LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN



Alfonso Fernández,  
Director de Sistemas Casa.

**H**oy en día los sistemas informáticos son sinónimo de productividad pero también son un factor de operatividad. A diario, todos nosotros como usuarios de sistemas como pueden ser los bancarios, de gobierno o proveedores, constatamos que estos ofrecen agilidad, rapidez, facilitación, eficiencia, entre otros. Pero sobre todo, representan la eliminación de muchos procesos manuales que han sido sustituidos.

Sin embargo, siempre existe el riesgo de que por cualquier circunstancia estos sistemas dejan de operar convirtiéndose en grandes problemas.

El mejor ejemplo que tenemos en estos días en cuanto a este aspecto son los sistemas del portal del SAT, donde la funcionalidad para que el contribuyente realice su declaración anual ya sea persona moral o física, tiene una importancia sobresaliente, ya que este sistema no puede fallar. Donde la Ley especifica fechas obligatorias para su cumplimiento porque representan ingresos y por lo tanto se convierten en sistemas vitales para el país.

Para que una importación o exportación se lleve a cabo intervienen numerosos sistemas de todos los actores del despacho aduanero. El principal actor es el importador quien cuenta con sistemas de producción, compras, ventas, contables, financieros, de control de almacenes, entre otros. No hay que olvidar de mencionar los sistemas de obligaciones aduaneras para las empresas IMMEX y ECEX que deben tener un sistema automatizado para llevar el control de inventarios como lo establece la Regla 4.3.1. y el anexo 24. El anexo 31 es otro sistema para el control de cuentas de créditos y garantías (SCC-

CyG) derivados de los beneficios de la certificación de IVA e IEPS.

El Artículo 1 fracción II del Reglamento de la Ley Aduanera establece que el Sistema Electrónico Aduanero (SEA) se compone de *los procesos que se llevan a cabo electrónicamente a través de la ventanilla digital mexicana de comercio exterior, el sistema automatizado aduanero integral y los demás sistemas electrónicos que la Autoridad Aduanera determine utilizar para ejercer sus facultades*. El SEA para la autoridad aduanera encarna el cumplimiento de sus facultades en función del control y facilitación aduanera.

La agencia aduanal tiene sistemas para llevar el registro y control de embarques, la captura para elaborar pedimentos (Anexo 22 y SAAI) y el pago de estos a través del sistema Pago Electrónico de Comercio Exterior (PECE), entre otros.

También hay que sumar los sistemas de los demás actores del comercio exterior como son: los Prevalidadores, Recintos Fiscalizados, Bancos, Almacenes Generales de Depósito, Transportistas, Agentes de Carga y más.

El día que se interrumpa la operación de alguno de estos sistemas, la importación o exportación de mercancías se retrasará o detendrá, dando lugar a consecuencias económicas y productivas como el pago de almacenajes, demoras, recargos, actualizaciones y paro de líneas de producción.

Todos estos actores están obligados a implementar normas de seguridad de la información que permiten la continuidad de sus servicios. Esto se logra con políticas, procedimientos, in-

fraestructura y capacitación que evitará que usted diga "¡Se cayó el sistema!".

Esta caída del sistema puede deberse a múltiples factores que van desde descuidos humanos hasta causas de fuerza mayor. Pero la causa principal es que las organizaciones no implementan políticas, planes y procedimientos que los inhiban. Por eso es muy importante que permanentemente las organizaciones se sometan a análisis de riesgos que les permitan identificar sus vulnerabilidades y así implementen planes preventivos, de contención y demás acciones que los lleven a la alta disponibilidad, es decir, un 99.99% de continuidad operacional.

Para exponer los riesgos a los que están expuestas las operaciones de importación o exportación, los dividiremos en dos grupos los riesgos:

- Los de infraestructura informática y su operación.
- Los cambios normativos que derivan en la actualización de los sistemas.

Los de infraestructura y operación abarcan numerosas políticas y procedimientos incluyen contratación y capacitación de personal, control de accesos a redes, sistemas, contraseñas seguras, implementación de seguridad perimetral con firewalls y antivirus, registro de bitácoras que den alertas durante la operación de servidores, base de datos, usuarios y sistemas a los que acceden. Por otra parte está el resguardo de la información, políticas de respaldos y sus responsables y el mantenimiento preventivo y correctivo de la infraestructura.

Los cambios normativos, derivados de cambios en las Leyes, Reglas, Acuerdos, que implican actualización de los sistemas, al momento de su implementación crean situaciones de riesgo al incurrir en infracciones; los ejemplos de estos cambios son el cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas del numeral 3, la implementación de la TIGIE 2020, la declaración de decrementables en el pedimento y la declaración de la manifestación de valor en documento electrónico.



# CASA Online

La biblioteca electrónica más completa de Comercio Exterior

Con más de **1,500** ordenamientos  
normativos a su disposición

- TIGIE 2020 con NICOS, aranceles, restricciones y regulaciones por fracción arancelaria.
- TIGIE 2012 historica correlacionada a TIGIE 2020.
- Compendio de Comercio Exterior.
- Compendio Aduanal con historico de 6 años y correlacionado.
- Compendio Fiscal, Laboral, Penal y Judicial.
- Jurisprudencias de Comercio Exterior y Aduanas
- Tratados de Libre Comercio completos.



**Con CASA-ONLINE :**

Consulte la información desde  
cualquier dispositivo electrónico



[www.casaonline.mx](http://www.casaonline.mx)

[www.sistemascasa.com.mx](http://www.sistemascasa.com.mx)

[ventas@sistemascasa.com.mx](mailto:ventas@sistemascasa.com.mx)



# EL COMERCIO EXTERIOR SE VOLVIÓ MULTITASKING



Mtro. Carlos Nova,  
Director General en Pepper & Salt - Global Trade Advisor.

**S**in lugar a duda, la pandemia generada por el coronavirus (SARS-CoV) logró una readaptación al ecosistema laboral y empresarial en todo el mundo, el Comercio Exterior fue una actividad que demostró ser el oxígeno de las organizaciones para poder enfrentar las complejidades que conlleva seguir en marcha con la continuidad del negocio.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el segundo trimestre del 2020 fue el periodo con la **menor** participación de México con respecto a las exportaciones alcanzando cifras de 64,505,805 miles de millones de dólares y con una **franca recuperación** desde el tercer trimestre del mismo año cerrando con una participación de 110,184,186 miles de millones de dólares.

Es importante resaltar que las organizaciones buscarán crear estrategias corporativas para la recuperación económica; el comercio exterior es y será su mejor aliado.

En un sentido práctico, en las empresas, la multitarea (Multitasking) se refiere a la capacidad humana y organizacional para llevar a cabo diversas actividades para lograr el cumplimiento integral de una actividad; ¡Por supuesto! El comercio exterior requiere de lo anterior.

Para lograr el cometido, es importante entender y reconocer que, para desarrollar una gestión correcta de los procesos de importación y exportación de las empresas, “ya no basta **únicamente con la intervención del departamento de comercio exterior** con el Agente Aduanal y/o Agencia Aduanal”, debe existir una

intervención denominada “**Multi-Área**” para lograr el cumplimiento de la norma aduanal, mantenimiento de certificaciones, conservación del padrón de importadores, determinación del proceso logístico, entre otras actividades.

El 60% de los errores en las actividades inherentes al comercio exterior, es por **no aplicar los principios básicos** de la materia.

Con base en lo anterior, las organizaciones deben realizar una reestructura para el departamento de comercio exterior implementando los siguientes elementos.

1. Todas las actividades deben ir enfocadas al **compliance**.
2. Estar conformados por **ejecutivos de alto desempeño**.
3. Se debe brindar al departamento una **jerarquía importante** en la organización que permita **amalgamar y diseñar procesos de interacción** con todas las áreas de la organización que tengan directamente relación con el Comercio Exterior.
4. **Definir las actividades** que se correlacionan con los otros departamentos con el área de compliance.
5. Creación de fichas técnicas operativas entre las áreas.
6. Determinación de responsabilidades.
7. Generación de plan de mantenimiento.

Uno de los mayores problemas para implementar lo anterior, es la complejidad para determinar las actividades correlacionadas de las diversas áreas que por sus actividades “no” tendrían ninguna relación con el departamento de Customs Compliance. Enlisto a continuación

“YA NO BASTA ÚNICAMENTE CON LA INTERVENCIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR CON EL AGENTE ADUANAL Y/O AGENCIA ADUANAL”.

algunas; resaltando que no son las únicas pero ayudan a brindar un mayor panorama:

## Finanzas:

- Pago a clientes y proveedores.
- Control y respaldo de erogaciones al extranjero.
- Política de Cash Flow.
- Cumplir con los acuerdos estipulados en los contratos.

## R.H:

- Información relativa del personal.
- Pagos de cuotas obrero patronal.
- Aviso de baja de personal.
- Perfil actualizado para cubrir con requerimientos de personal.

## Seguridad:

- Reporte de revisión de ingreso de personal y visitas.
- Reporte de revisión de unidades de carga.

## Manufactura/Ingeniería:

- Control de los insumos.
- Ubicación de los activos fijos.
- Control de mermas y desperdicios.
- Aviso de obsolescencia de insumos y activos.
- Desarrollo de fichas técnicas.
- Tiempos de producción.
- Descripción del proceso productivo.

## Legal:

- Reporte de cambio de socios y/o accionistas.
- Contratos de arrendamiento.
- Control de la representación legal de la organización.
- Elaboración de contratos con clientes y proveedores.

Es imperativo entender que el comercio exterior del presente y del futuro amerita realizar una integración ordenada de toda la organización, insistiendo que no existe mejor política comercial que la internacionalización.



**PEPPER & SALT**  
GLOBAL TRADE ADVISOR

# CONSULTORES EN COMERCIO EXTERIOR

## SERVICIOS INTEGRALES DE COMERCIO EXTERIOR

- CONSULTORÍA
- AUDITORÍA DOCUMENTAL
  - EXPEDIENTE FÍSICO
  - EXPEDIENTE DIGITAL
  - GLOSA DATA STAGE
  - ACTIVO FIJO
- TRÁMITES Y CONSULTAS
- ELABORACIÓN DE CONTRATOS
- CERTIFICACIONES
  - C-TPAT
  - IVA E IEPS
  - OEA
  - REO
- FORMACIÓN DE CONOCIMIENTOS
  - SEMINARIOS PRESENCIALES
  - CAPACITACIÓN ONLINE

## SERVICIOS INTEGRALES DE COMERCIO EXTERIOR

- SERVICIOS DE MONITOREO
  - PADRÓN DE IMPORTADORES
  - EXPEDIENTE FISCAL/ADUANERO
- DEFENSA LEGAL
- SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN PROGRAMAS DE FOMENTO
  - ADMINISTRACIÓN ANEXO 24
  - ADMINISTRACIÓN ANEXO 31
  - AUDITORÍA DE ACTIVO FIJO
  - MONITOREO DE CERTIFICACIÓN IVA E IEPS

## NEGOCIOS INTERNACIONALES

### INTERNACIONALIZACIÓN

- DESARROLLO DE PLAN DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN
- INVESTIGACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN EL EXTRANJERO
- CONTRATOS INTERNACIONALES
- PROPIEDAD INTELECTUAL
- DESARROLLO DE LA CADENA LOGÍSTICA DE LA EMPRESA

## PLATAFORMA DE CAPACITACIÓN ONLINE

PLATAFORMA ESPECIALIZADA EN CAPACITACIÓN, SOBRE TEMAS DE ANÁLISIS, ACTUALIDAD Y RELEVANCIA EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS, BRINDANDO UNA TOTAL ACCESIBILIDAD A LOS CURSOS Y SEMINARIOS PREPARADOS PARA NUESTROS CLIENTES.



PEPPERANDSALTGLOBAL



PEPPER AND SALT



PEPPER AND SALT  
GLOBAL TRADE ADVISOR



PEPPER & SALT - GLOBAL TRADE ADVISOR



DIÁLOGOS ADUANEROS



INFO@PEPPERANDSALT.MX



+ 52 33 1983 6893



WWW.PEPPERANDSALT.MX



# LOS 10 MANDAMIENTOS PARA UN COMPLIANCE EXITOSO EN COMERCIO EXTERIOR



José Antonio Ávila Núñez,  
Director Asociado en Comercio Exterior en JA del Río.

El compliance se ha convertido en una palabra de moda en los últimos años, sin embargo, es entendido en la mayoría de los casos erróneamente como “cumplir a secas” con sus obligaciones legales, ya sean fiscales, ambientales, laborales y en general todas las áreas de la empresa, lo que ha resultado a un fracaso en su implementación.

Debido a la complejidad y gran cantidad de cambios en la legislación, les ha sido difícil o casi imposible a los dueños de empresas y líderes el implementar un correcto compliance. Algunos esfuerzos de las organizaciones consideran como suficiente el crear un área de compliance o contratar una persona con el nombre de “compliance officer” creyendo que con ese paso será suficiente y podrán vivir en cumplimiento.

En el área de comercio exterior por su parte, se ve reflejado cuando una empresa no tiene implementado el compliance al encontrarse errores en la operación y problemas de incumplimientos de obligaciones que causan costos o riesgos importantes desde procedimientos penales, incumplimientos fiscales, suspensiones a padrones, cancelaciones de IMMEX, PAMAS, multas entre otros.

La pregunta que tienen que hacerse las empresas objetivamente es, ¿por qué aún con un área especializada en compliance y un puesto incluso de compliance officer seguimos teniendo errores en la operación de comercio exterior?

El fracaso en el compliance es debido a que no está integrado a la organización. Para evitar los riesgos mencionados es necesario el sistematizar el cumplimiento, lo cual implica que el com-

pliance sea parte de sus procesos aplicados, es decir, del ADN de la empresa desde el órgano de gobierno hasta los colaboradores.

Entonces, ¿cómo podemos implementar un compliance exitoso de comercio exterior dentro de la empresa? La respuesta es aplicando los 10 mandamientos del compliance, los cuales consideran las buenas prácticas internacionales en sistemas de gestión utilizadas en las normas ISO 19600:2014 y la ahora recién publicada y certificable ISO 37301: 2021:

- 1. No discrimines. El compliance es para todos.** No existe exclusión de tamaño de empresa, si es IMMEX o no, importadora o exportadora, si es pública o privada para implementar y ahora certificarse en compliance.
- 2. Determina tu alcance.** La empresa debe determinar si en su implementación como sistema, el compliance será para toda la empresa o sólo comercio exterior.
- 3. Administra tu compliance.** Con base al alcance deben desarrollarse políticas, procesos y procedimientos que contemplen la administración del cumplimiento en la empresa como obligatorio.
- 4. Identifica tus obligaciones.** Ya sean sólo las obligaciones de Comercio Exterior o de toda la empresa se deben registrar y actualizarse de manera continua para mantener el cumplimiento.
- 5. Evalúa tu riesgo de incumplimiento.** Este proceso es el más importante porque afecta la continuidad del negocio, no es lo

mismo una multa de dato inexacto a un delito de contrabando que implica efectos penales. Por lo que el aplicar una evaluación de riesgos objetiva es obligatorio, lo anterior bajo una metodología internacional de riesgos y por supuesto no inventada por el consultor.

- 6. Colabora con tus líderes.** Toda la empresa debe de implementar una cultura del compliance de acuerdo con su puesto sea el CEO o un empleado base.
- 7. Planea tu compliance.** El compliance officer debe de trabajar de manera preventiva generando procedimientos que mitiguen el riesgo en la empresa, considerando obviamente más controles sobre lo más crítico, por ejemplo, una suspensión de padrón.
- 8. Solicita tus recursos.** El compliance officer debe de solicitar a la alta dirección un presupuesto que incluya recursos humanos capacitados en compliance, consultoría externa, softwares, comunicación y material de aspectos legales para cumplir todos los días con las obligaciones de la empresa.
- 9. Documenta tu compliance.** Cada área, incluso comercio exterior debe documentar sus políticas, procedimientos, auditorías, reportes y registros que deben de estar disponibles tanto para auditorías internas o externas.
- 10. Evalúa e implementa tu mejora continua.** Es necesario conocer la efectividad del cumplimiento con auditorías periódicas, generando nuevos procedimientos que corrijan y prevengan riesgos potenciales.

La recomendación para lograr un cumplimiento exitoso en la empresa es aplicar de manera obligada estos 10 mandamientos, además de rodearte con especialistas certificados en tu proceso de implementación de compliance en comercio exterior.

**CURSO ONLINE**

# **DOBLE VISIÓN DE LOS INCOTERMS 2020**

## **EXPOSITORES**



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



**Dr. Ignacio Casas Fraire,**  
Director General en Mexiworld and Logistics.

## **SOBRE EL CURSO**

### **MODALIDAD E-LEARNING**

- *Plataforma Reino Aduanero*
- *Material digital*
- *Constancia digital por participación*
- *Acceso durante 8 semanas*
- *En el horario que tú elijas*

## **PROMOCIÓN ESPECIAL**

Medios de pago: Transferencia y depósito bancario.  
Depósito en Oxxo.  
Con paypal o tarjeta de crédito y débito.

## **CONTACTO**

☎ 222 335 5117 ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)  
[www.reinoaduanero.mx](http://www.reinoaduanero.mx)

**REINO  
ADUANERO**

## **TEMARIO**

- ▶ Introducción: Principales Características de los INCOTERMS 2020 vs 2010
- ▶ ¿Qué son los INCOTERMS 2020?
- ▶ ¿Cómo Utilizar los INCOTERMS en el Comercio Internacional?
- ▶ Importancia de los INCOTERMS en las Cadenas Logísticas Internacionales y las Cadenas de Suministro
- ▶ Los INCOTERMS y su Importancia en la Valoración Aduanera
- ▶ Determinación de Contribuciones en Comercio Internacional
- ▶ Ejercicios Prácticos Reales de Exportación Utilizando los INCOTERMS (para la fijación del precio de exportación)
- ▶ Ejercicios Prácticos Reales de Importación Utilizando los INCOTERMS (Para la determinación del precio/coste final de venta)
- ▶ Logística y Transporte
- ▶ INCOTERMS 2020 a Detalle
- ▶ Impacto de los INCOTERMS 2020 con la Valoración Aduanera

# CONVOCATORIA PARA LA OBTENCIÓN DE PATENTE DE AGENTE ADUANAL



Dr. Dante J. Cisneros García,  
Director General en Dacis Agencia Aduanal.

**M**ediante reforma que sufrió la Ley Aduanera a través del Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del día nueve de diciembre de dos mil trece, se reformó el artículo 159 en su párrafo segundo para establecer con respecto a la obtención de patente de agente aduanal que los interesados deberán cumplir con los lineamientos indicados en la convocatoria que al efecto se publique en el Diario Oficial de la Federación.

Por su parte el Reglamento de la propia Ley Aduanera en su artículo 212 dispone que la referida convocatoria, se realizará cundo menos cada dos años.

Dentro de la exposición de motivos de fecha ocho de septiembre de dos mil trece, se argumentó que fuera la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien determine a través de un concurso quienes pueden obtener la patente de agente aduanal y no así los propios agentes aduanales a través de la figura de la sustitución.

Por su parte en la fracción XVIII del artículo 19 del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, establece que le corresponde a la Administración General de Aduanas y a la Administración Central de Apoyo Jurídico de Aduanas, emitir las disposiciones generales, así como las convocatorias para la obtención de patentes de agentes aduanales.

Situación que no ha ocurrido aun a la fecha, y que ha obligado a los particulares a hacer del conocimiento a las autoridades judiciales, la violación directa al principio de legalidad y se-

guridad jurídica, ya que a pesar de la existencia de un mandato expreso en ley, no se le ha dado plena eficacia jurídica a la incorporación de la ley de dos mil trece, ocasionando que no exista certeza legal, respecto a la forma en que deben de conducirse los interesados para obtener la patente de agente aduanal.

Y así ha sido sustentado por el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Administrativa en la Ciudad de México al conceder el amparo y protección de la justicia federal para el efecto de que las autoridades responsables emitan la convocatoria correspondiente para obtener la patente de agente aduanal a que se refiere el artículo 159 de la Ley Aduanera.

Hecho que no ha sido pasado en alto por los Tribunales Colegiados de Circuito en Materia Administrativa, ya que mediante sentencia al recurso de revisión interpuesto por las propias autoridades, reconoce la incertidumbre legal en que se encuentran los interesados, concediendo el amparo y protección para el efecto de que se emita la convocatoria correspondiente para la obtención de patentes de agente aduanal.

Situación que obliga a la autoridad aduanal a la expedición de la convocatoria correspondiente y sean los interesados quienes deberán cumplir con los lineamientos establecidos, así como con el requisito de ser mexicano por nacimiento en pleno ejercicio de sus derechos, no haber sido condenado por sentencia ejecutoriada por delito doloso, no ser servidor público, no tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado y colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción de la patente, tener títu-

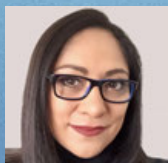
“LA INCÓGNITA E INCERTIDUMBRE JURÍDICA SERÁ CON RESPECTO A AQUELLOS ASPIRANTES A AGENTES ADUANALES POR SUSTITUCIÓN QUE REÚNEN LOS REQUISITOS QUE DISPONE LA LEY ADUANERA, Y QUE YA HAN APROBADO LOS EXÁMENES CORRESPONDIENTES EN SUS DOS MODALIDADES, Y QUE A LA FECHA DE EXPEDICIÓN DE LAS BASES Y CONVOCATORIAS NO SE LES HAYA EXPEDIDO LA PATENTE CORRESPONDIENTE”.

lo profesional o su equivalente, tener experiencia en materia aduanera, mayor de cinco años, estar inscrito en el registro federal de contribuyentes y demostrar estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, y por último aprobar el examen de conocimientos que practique la autoridad aduanera y un examen psicotécnico.

La incógnita e incertidumbre jurídica será con respecto a aquellos aspirantes a Agentes Aduanales por sustitución que reúnen los requisitos que dispone la Ley Aduanera, y que ya han aprobado los exámenes correspondientes en sus dos modalidades, y que a la fecha de expedición de las bases y convocatorias no se les haya expedido la patente correspondiente.

Considero que prevalecerá el respeto a sus derechos adquiridos y será en la misma convocatoria donde se les reconozca y haga valer esos derechos.

# COMPLIANCE: 2 ENFOQUES PARA LA GESTIÓN DE RIESGOS EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR



Mtra. Magdalena Macías Ríos,  
Socia Directora de AYCE Consultores.

**E**n los años recientes, el Compliance en las empresas ha tomado una relevancia enorme; no se trata solamente de cumplir con las disposiciones legales, que son de hecho una obligación, sino de integrar a la organización, los conceptos de ética, integridad, análisis de riesgo, debido control, entre otros, particularmente aquellos que permitan prevenir y mitigar la responsabilidad penal de las empresas.

Partamos de una definición simple de “riesgo”, entendiéndolo como la probabilidad de que ocurra un evento o hecho cuyas consecuencias negativas pudieran, en mayor o menor medida, afectar la continuidad del negocio.

Recordemos que no podemos prever, prevenir o mitigar aquello que no sabemos que puede ocurrir, por ello el primer paso es la elaboración de una matriz de riesgo, que no es otra cosa que hacer un mapa de nuestra operación con la identificación clara de los posibles eventos que afectarían al negocio, la probabilidad de que ocurran y lo grave de las consecuencias.

Si bien no hay nada oficialmente escrito, la experiencia me permite identificar 2 enfoques o puntos de partida para determinar nuestra matriz de riesgos:

## 1. Enfoque Interdisciplinario

No es el área encargada de las importaciones y exportaciones la única involucrada en el Compliance de Comercio Exterior; la operación de importación y exportación requiere recibir y entregar información de otras áreas como compras, contabilidad, impuestos, almacén, tesorería, sistemas, facturación, cuentas por pagar y costos, principalmente.

Verlo de manera aislada nos asegura estar ciegos ante los riesgos reales de eventos de consecuencias graves, como multas enormes, la suspensión y/o cancelación de programas autorizados o del padrón de importadores o el embargo de las mercancías.

## 2. Antes, Durante y Después del Despacho

Si pensamos en todo aquello que debemos considerar “antes”, tenemos la selección del proveedor y las condiciones de compra; las decisiones logísticas como el transporte y los tiempos; la determinación de la fracción arancelaria de la cuál se desprende el conocimiento de la tasa de impuesto a pagar, las regulaciones y restricciones no arancelarias tales como permisos, avisos o certificados y como punto medular, la determinación del “régimen aduanero” que daremos a la operación, que es, junto con la fracción arancelaria, la guía del cómo hacer la operación y el tipo de control posterior, tiempos de permanencia, posibles destinos posteriores, etc.

Seguramente estarán pensando que lo que ocurre “durante” el despacho, no son actividades que dependan de la empresa, ya que es el agente aduanal quien las realiza, pero recordemos que él es nuestro representante durante el despacho aduanero, lo que significa que cualquier cosa que ejecute él, es en nuestro nombre y para la autoridad es como si las hiciera el contribuyente.

Es cierto que el agente aduanal es un experto en la operación, pero no es el experto en nuestras mercancías ni en nuestros proce-

sos internos, así que para poder descansar en él la parte que ocurre bajo su cuidado, la acción ideal es contar con un contrato de prestación de servicios que nos permita estar protegidos ante errores y omisiones cometidas por él o sus empleados.

Finalmente, veamos aquellas actividades que debemos cuidar “después” del despacho aduanero, las cuales tienen una implicación contable y fiscal de extrema importancia.

Recordemos que el Código Fiscal de la Federación señala que toda la información y documentación de las importaciones y exportaciones forma parte de la contabilidad, así que la recuperación de los expedientes electrónicos es una tarea corporativa indispensable.

Recordemos que en todos los casos, la obtención de algún registro o certificación, conlleva, además de beneficios, un listado grande de requisitos y obligaciones permanentes para quien los obtiene y ejerce.

No resulta ocioso precisar que en todo momento las empresas deberán mantenerse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales demostrándolo con la constancia correspondiente, así como mantener vigentes la firma electrónica, el domicilio fiscal, el buzón tributario, la contabilidad electrónica, etc.

Concluyamos apuntando que en materia de comercio exterior, la mayoría de las declaraciones y controles que se hacen como importador o exportador son unilaterales, es decir no pasan por el visto bueno previo de la autoridad, y es hasta cuando se ejercen las facultades de comprobación que tenemos que demostrar que en todo momento se ha actuado conforme a las disposiciones legales y con el debido control.

# LOGÍSTICA INTEGRADA, ADUANAS Y TRADE COMPLIANCE



Saul Haro,  
President & CEO de Macrolynk.

“LA LEGISLACIÓN NO  
CONTEMPLA TEMAS BÁSICOS  
COMO LOS AJUSTES NEGATIVOS  
Y POSITIVOS DE INVENTARIOS  
FÍSICOS, DESVIACIONES,  
MATERIAL “WIP”,  
CUARENTENA”.

La planeación de Materiales, la generación de órdenes de compra, confirmación, notificaciones avanzadas de embarques ASN's, la logística de embarques, los procesos aduanales, la transmisión de datos al VUCEM y validadores, la digitalización de datos, los Sistemas de Compliance como el Anexo 24, su integración con los ERPs, el control de inventarios, la presentación de reportes como el Anexo 31, parecerían procesos integrados, estos requieren interlocutores, administradores, diferentes sistemas no conectados y la inversión de tiempo de diferentes personas.

## Las Jornadas de Trabajo

El buscar desviaciones a los procesos, registrándolos en hojas de cálculo, llamadas por teléfono, búsqueda de estatus en diferentes portales de carriers, freight forwarders y agentes aduanales y la propia autoridad, consume días enteros para lograr manejar la operación.

## La Realidad en la Administración de Procesos

“UNO DE LOS PROBLEMAS  
HA SIDO EL DIVIDIR  
LOS PROCESOS Y  
DEPARTAMENTOS EN ISLAS,  
CUANDO EN LA REALIDAD  
LOS DATOS VIAJAN DE  
PROCESO EN PROCESO”.

## Lo que Espera o Necesita el Mercado

Plataformas en la nube, colaborativas en el concepto de ONE CLICK SOLUTIONS, permitiría colaboración, visibilidad y actualización de datos en tiempo real desde cualquier dispositivo.

## Las Tecnologías Disponibles

Hoy en día existen algunas compañías con la posibilidad de comprar ERPs, estos personalizados a un corporativo y pocas veces personalizados a un país, igualmente las empresas que no tienen ERPs requieren sistemas para solventar la operación y el cumplimiento, como portales de proveedores, sistemas de facturación electrónica y en comercio exterior (Anexo 24 y 31, Archivos Digitales y Electrónicos), alimentados de fuentes externas, los mismos ERPs, las ventanillas, portales de carriers y agentes aduanales, para lograr estar actualizados.

## Las Reconstrucciones de Datos y los Riesgos

Las posibles penalizaciones y cancelación de beneficios, requieren reconstrucciones de datos que hoy en día se han vuelto toda una industria; la legislación no contempla temas básicos como los ajustes negativos y positivos de Inventarios físicos, desviaciones, material “WIP”, cuarentena y otras variables que se dan en el piso de la planta, por mencionar algunos.

## La Necesidad de Plataformas 4.0

Las tecnologías 4.0, colaborativas e integradas en tiempo real, ya no son una teoría, son una necesidad, son críticas en un mundo globalizado. El trabajar de la forma habitual genera ries-

gos y grandes costos que no permiten detectar desviaciones que terminan en gastos excesivos no previstos.

## El Concepto de ONE TIME UPDATE

La captura de una simple factura desde origen y los datos de embarque como ejemplo, pueden automatizar en un gran % los procesos de departamentos de planeación, tráfico, agentes aduanales, autoridades y los sistemas de compliance como lo son los sistemas de IMMEX y contabilidad aduanal.

## Conclusión

Estos temas podrían escucharse como teóricamente necesarios y hoy puedo decirles que ya existen y son toda una realidad hoy se avanza a la inteligencia artificial; nuestra empresa ha invertido años en investigación y desarrollo para lograr esta meta y que estas tecnologías sean accesibles a empresas de cualquier tamaño.

## Mi Experiencia

El desarrollo tecnológico puede ser el trabajo más solitario del planeta, muchas veces tenemos que salir del país y buscar inversionistas; los que estamos en el diseño y desarrollo de tecnología, sabemos que la satisfacción más grande no es tanto el ingreso, si no que automaticen y eficienten procesos y que al final le guste a el usuario el producto que algún día solo existió en nuestra mente. Quisiera le demos la bienvenida a las tecnologías 4.0 y nos arriesgemos a cambiar nuestra forma de operar, hoy la tecnología es cada día mas accesible para empresas de cualquier tamaño.

**CURSO ONLINE**

# DOCUMENTOS MÁS IMPORTANTES EN LA PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

REINO  
**ADUANERO**

## IMPARTE



**Silvia B. Rodríguez,**  
Dirección de Comercio Exterior y Aduanas en  
Tradelink Strategies.

## SOBRE EL CURSO

- + Modalidad E-Learning
- + Plataforma Reino Aduanero
- + Material digital
- + Constancia Digital por Participación
- + Acceso Durante 8 Semanas
- + En el Horario que tú Elijas

**PROMOCIÓN  
ESPECIAL**

## TEMARIO

- ▶ Documentos generales y de origen fiscal que es necesario obtener antes de iniciar nuestras operaciones de comercio exterior.
- ▶ Documentos electrónicos y digitales obligatorios como anexos al pedimento.
- ▶ Otras obligaciones documentales y electrónicas de los importadores y exportadores
- ▶ Documentos cuya emisión y uso se recomienda para complementar las operaciones.
- ▶ Integración del expediente electrónico y físico para amparar correctamente las operaciones de comercio exterior (importación y exportación)

## CONTACTO

☎ 222 335 5117    ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)

[www.reinoaduanero.mx](http://www.reinoaduanero.mx)

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



# LLEVANDO EL COMPLIANCE ADUANAL A LA ACCIÓN



Juan Ernesto Pérez Romero,  
Director de Consultoría en NAD GLOBAL.

**A**gradeciendo la oportunidad de participar en esta edición, me permito compartirte algo que he podido constatar dentro de estos años de participación en conjunto con las empresas. Porque mover de la teoría a la práctica y acción es un gran reto, éste será el punto principal de esta participación.

¿Cómo puedo hacer para llevar “lo que debería hacer” a “realmente aplicarlo” dentro de las operaciones de Comercio Exterior de las empresas?

Para responderlo, empezaría con identificar que si bien una estrategia planteada bajo una perspectiva de cumplimiento aduanal es imperativa hoy en día para cualquier organización que quiera ser partícipe del Comercio Exterior, debemos de considerar como medular la aplicación de un correcto **Análisis de Riesgos** en el que se desenvolverán nuestras operaciones. Pero ojo, (y aquí viene el primer ejemplo de llevar a la acción) el análisis de riesgos realizado “desde mi punto de vista” siempre será limitado y con importantes áreas de oportunidad. Lo ideal es tener la mejor práctica de este, prácticas como las de ISO 31000 que ofrecen las directrices y principios de la Gestión de Riesgos.

Ahora bien, y siendo congruente con el título de este mensaje, ¿cómo paso a la realidad de mi operación? Y para ello me permitiré ejemplificarlo considerando sólo un contexto de operación de Comercio Exterior en una empresa de Manufactura. En ella (*empezando a llevar a la acción*) nos encontramos que los riesgos que debemos identificar deben de ir desde el esquema más básico de operación al más complejo en cuanto a identificación del cumplimiento (*o cuidarnos del riesgo de incumplimiento*) y que

se llama, **Padrón de Importadores**; en donde para ello, la propia autoridad nos lo simplifica mucho y proporciona en Reglas Generales de Comercio Exterior, el check-list mínimo indispensable a considerar.

Una vez avanzado este punto, empezamos a identificar los esquemas operativos de mayor complejidad como lo son **Tratados Internacionales** (*aplicación de preferencias arancelarias, emisión de pruebas de origen, etc.*), **Los programas de Fomento** (*como IMMEX, PROSEC, Depósito Fiscal, Depósito Fiscal Automotriz, etc.*), y concluyendo con las **Certificaciones Aduaneras** (*como Certificación en materia de IVA e IEPS, de Seguridad en Cadena de Suministro OEA & CTPAT, etc.*). Para ello, iría en este orden pues es como generalmente se definen en su integración a la operación de las empresas.

Con lo anterior podemos entonces considerar nuestros “check-list” de acción basados sobre los 3 ejes de: a. Requisitos para aplicarlos, b. Obligaciones de aplicarlos y c. Causales de cancelación de los beneficios, como punto de partida para nuestra gran lista maestra de controles a implementar en la construcción de ésta gran Matriz de Cumplimiento Aduanero.

Pero ahora que tengo identificado ya “Mi check-list” como primer paso a la acción, ¿Qué debo hacer con él? Para responder esto, no hay recetas de cocina desafortunadamente sino mejores prácticas de la propia industria y que es: Comités de Especialización o Función (“*zapatero a tus zapatos*”).

Para ello, debemos integrar en nuestra ecuación (*check-list*) la correcta correlación a aquellas actividades que realizamos como negocio y que

deben formar parte de esta gran estructura de cumplimiento, integrando así entonces funciones operativas, por ejemplo: a. Operaciones Virtuales, b. Control de Inventarios de A24 y 31, c. Tratados de Libre Comercio, d. Administración de Expediente aduanero, etc. Todos ellos considerados como elementos funcionales (engranes) que interactúan (e incluso en algunos casos rotan) entre sí para mover hacia adelante a nuestra organización en materia de Cumplimiento Aduanero.

Ojo, llevar a la acción este check-list sólo responde el ¿Qué? Y a veces el ¿Cuándo? (*cuidado al identificarlo adecuadamente, no siempre está expresamente establecido y debemos aplicar nuestra experiencia en materia aduanera y operación de la empresa*). Asignando funciones dentro de nuestros departamentos podemos identificar el ¿Quién?, pero tenemos un gran jugador pendiente aún por definir; el ¿Cómo? y es algo que deberemos responder en consideración de nuestra gran aliada que ha permitido crecer a la humanidad a pasos agigantados: **LA TECNOLOGÍA**. Es casi seguro un mal resultado si queremos hacer esta gran labor sólo “*en Excel*”. *El esfuerzo que realicemos debe estar SI o SI acompañado en la implementación de un software que así nos lo permita.*

Finalmente, poder llevar la teoría a la práctica no nos quita de tener que estudiarla, sólo nos ordena la idea de cómo aterrizarlo adecuadamente. Siendo así entonces nuestro primer paso el ANÁLISIS DE RIESGOS aplicado a Cumplimiento Aduanero. El segundo paso (*y en paralelo con el anterior*), es la identificación de los Riesgos por cada uno de los programas que operan en la empresa, iniciando desde la base del Padrón y hasta la complejidad de las Certificaciones. Como tercer paso tenemos la posibilidad de estructurar dicho modelo (*matriz de cumplimiento*) basado en designación de áreas o funciones responsables de llevarlo a cabo. Y finalmente el cuarto paso, que, de la mano con tecnología, nos permitirá realmente aplicarlo. Si, así es, implementarlo cuesta y es un gran reto, pero mantenerlo... eso, es otra historia. Me encantaría platicarla contigo.

# LOS PEQUEÑOS IMPORTADORES Y LA EVOLUCIÓN DE LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS EN PLATAFORMAS DIGITALES



**Victor Manuel Bureos Hernández,**  
Director Comercial y Operativo de Bb Logística y Aduanas

A lo largo de los años el comercio internacional ha tenido cambios constantes, tanto en leyes como métodos de importación-exportación y procesos logísticos, lo que nos ha llevado a simplificar nuestro trabajo y tener una visión hacia el futuro.

Actualmente y hasta hace poco más de un año, debido a la pandemia derivada del Covid-19, a la cual nos hemos tenido que adaptar a nivel mundial, muchas oportunidades de mercado se han abierto para pequeños importadores y empresas transnacionales.

Los pequeños importadores surgen de aquellos emprendedores que buscan una oportunidad para competir contra las gigantes empresas importadoras y exportadoras de bienes o servicios; estos pequeños importadores empiezan con compras express por medio de aplicaciones como: Alibaba, Aliexpress, Shein y Amazon, entre otras, con la finalidad de crecer y expandir sus ventas a nivel global.

Alibaba cerró en el año 2020 con 779 millones de consumidores activos y su facturación alcanzó los \$82,068 millones de dólares, esto la convierte en una de las empresas destacadas del e-commerce, así mismo a sus pares online Aliexpress y Amazon las convierte en las tres empresas más importantes del mercado.

Al importar por medio de estas plataformas digitales, es importante considerar la normatividad mexicana que regula el comercio internacional de las mercancías, esto con la finalidad de no generar contratiempos en su envío o recepción.

Actualmente los nuevos importadores comienzan enfrentándose desde la parte de la negociación del precio del producto, hasta definir las normas de aceptación voluntaria por las partes en un contrato de compraventa, llamadas INCOTERMS (Términos de Comercio Internacional), pues con ello se sabrá el proceso logístico y aduanal al que nos enfrentaremos en la importación o exportación con la finalidad de comercializar los productos demandados en el mercado nacional.

Es necesario siempre considerar en la cadena logística un agente de carga, aduanal y en su defecto una comercializadora en caso de que no se cuente con un padrón de importadores o un padrón sectorial, ya que por medio de estos se tiene una claridad de la operación, así como del costo final del producto.

La mayoría de los importadores utilizan una vía "sencilla" en la cual se envían los productos por mensajería o paquetería con la sugerencia que le ofrece el vendedor, donde en ocasiones les aseguran que no tendrán problemas aduanales siendo otra la realidad, ya que muchas veces hacen una subvaluación de precios indicando valores menores a \$50 dólares, dividiendo los paquetes o declarándolos como muestras, representando esto un gran riesgo a su importación.

Lo que en ocasiones no consideran, que independientemente de que el producto lo envíen de esa forma, si es que éste debe cumplir con las Regulaciones y Restricciones no Arancelarias (RRNAs), será detenido y se tendrá que recurrir a un despacho de importación individual y presentar el comprobante de valor, así como la do-

“AL IMPORTAR POR MEDIO DE ESTAS PLATAFORMAS DIGITALES, ES IMPORTANTE CONSIDERAR LA NORMATIVIDAD MEXICANA QUE REGULA EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LAS MERCANCÍAS”.

cumentación pertinente para hacer el despacho aduanal.

También existen mercancías que pueden ser liberadas de acuerdo con los supuestos en los que caería la importación para poder hacer el despacho aduanal a personas físicas o morales por pedimento simplificado, algunos casos son:

- Importaciones por vía postal con valor menor a 50 dólares: De acuerdo con las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) particularmente la Regla 3.7.2. inciso I.
- Importaciones por vía postal con boleta aduanal con valor hasta de \$1,000 dólares: De acuerdo con la RGCE 3.7.2. inciso II.
- Importaciones por mensajería con valor hasta \$1,000 dólares: De acuerdo con la RGCE 3.7.4.
- Importaciones por mensajería o agente aduanal con pedimento simplificado y con valor hasta \$3,000 dólares: De acuerdo con la RGCE 3.7.1.

Esperemos que con los cambios que se han logrado exista un mayor control para estas pequeñas importaciones que actualmente se han convertido en una laguna de importadores sin ningún control fiscal para llevar a cabo una correcta gravación arancelaria y cumplir con lo que determina y establece la ley.



Con nuestra ayuda, tenemos la certeza  
de que transformará sus planes  
antes de lo que piensa

## BB LOGÍSTICA Y ADUANAS

Con experiencia en comercio  
internacional nuestro compromiso  
es ofrecer la guía que necesita para  
llevar a cabo sus acciones:

- Desde la toma de decisiones estratégicas hasta la visualización de los siguientes pasos del proceso.
- Estamos aquí para llevarle de la mano en todo momento de su proceso de logística.

### SERVICIOS

- Despacho Aduanero.
- Orientación en transporte aéreo, terrestre, marítimo y multimodal.
- Logística en importación y exportación.
- Tarifas FLAT (Veracruz, Manzanillo, Pantaco y AICM).
- Almacén y Distribución.
- Financiamiento de almacenaje por AICM.
- Compras internacionales.
- Auditorías de comercios exterior.
- Recolección de carga en origen.
- Clasificación de mercancías.
- Fundamentación.
- Comercializadora con padrones sectoriales.

### COBERTURA

Veracruz · Manzanillo · Nuevo Laredo · Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México  
Pantaco · Altamira · Lázaro Cárdenas · Contacto Directo

---

#### Víctor Bureos

Oficina 55-1000-0669

Oficina directo 55-5795-6774

Cel. 55-5058-5479

---

[victor.bureos@bblogisticayaduanas.com](mailto:victor.bureos@bblogisticayaduanas.com)

[www.bblogisticayaduanas.com](http://www.bblogisticayaduanas.com)

# LA CAÍDA DEL COMERCIO MUNDIAL EN 2020



Dr. Hadar Moreno Valdez,  
Catedrático de la UNAM.

**S**in duda el año 2020, se constituyó como un año atípico que si algo lo caracterizó fue la incertidumbre e inseguridad que se generó en todo el mundo, a través de la pandemia de Covid-19, misma que azotó al mundo, y que desde luego, fue una situación inédita y complicada que originó un verdadero caos, misma que se reflejó que en muchos países cerraran actividades industriales, comerciales, de servicios, gubernamentales y académicas, ya sea por mucho o poco tiempo.

Si bien se dice que el comercio mundial, a mediados del año pasado comenzó a repuntar nuevamente, lo cierto, es que los datos estadísticos reflejan en su caso, sin duda que el comercio mundial, vivió una situación complicada, y por ende, controlar la presente pandemia resulta ser un elemento necesario para retomar por lo menos cierta normalidad necesaria, a fin de impulsar nuevamente el desarrollo industrial de un país.

De acuerdo con lo señalado por la Revista Forbes la pandemia del Covid-19 en México, borró 8.5% de la economía de México en 2020, ello implicó que las actividades industriales y de servicios de la economía fueron los más afectados por la pandemia de Covid-19, con caídas de 10.2 y 7.9%.

Las actividades terciarias de la economía, es decir, el sector de servicios, retrocedieron 7.9% por los cierres de negocios obligados por los confinamientos para frenar los contagios de Covid-19. En contraste, las actividades primarias, referentes al sector agropecuario, crecieron 2.0% gracias a que la venta de alimentos fue

considerada en todo momento una actividad esencial. El desplome de 8.5% de la economía mexicana marca su peor desempeño desde 1932, año de la Gran Depresión.

Como puede observarse, la pandemia del Coronavirus, ha afectado la economía de México, y la misma ha incidido en forma negativa en el comercio de nuestro país, si bien, debe reconocerse que el área del comercio exterior de México, comenzó a impulsarse nuevamente, desde mediados del año 2020.

## El Principal Socio Comercial de México: Estados Unidos

Los Estados Unidos ha sido un país muy afectado por el problema del Covid-19, puede afirmarse que buena parte del año pasado, fue el país más afectado de todo el mundo, ya sea por el número de contagios y de decesos que afrontó aquella nación. No obstante lo anterior, cabe destacar que, desde la llegada del Presidente Joe Biden, los Estados Unidos han iniciado un intenso programa de vacunación, con el cual se trata de evitar mayores avances y propagación de aquella enfermedad.

De acuerdo con Nancy Balderas Serrato, la economía de los Estados Unidos se contrajo 3.5% anual en el 2020, el mayor retroceso desde la crisis de 1946. La pandemia dejó ver sus efectos, en la actividad productiva y la fuerza laboral de ese país, sin embargo, la inyección de recursos públicos fue el antídoto que impidió una profunda caída, y ahora se visualiza una pronta recuperación.

Con la llegada del Covid-19 a Estados Unidos, su Producto Interno Bruto (PIB) se hundió 31.4%

en el segundo trimestre del 2020, para después repuntar con fuerza 33.1% entre julio y septiembre en cifras anualizadas. En el último trimestre de 2020, el PIB moderó su crecimiento a 4.06%, de acuerdo con cifras oportunas del Buró de Análisis Económico del Departamento de Comercio. El consumo, principal motor de los Estados Unidos, creció 2.5% en el trimestre y las exportaciones lo hicieron en 22% algo que ayudó a compensar la caída de 1.2% en el gasto e inversión del gobierno. En el cuarto trimestre, la inversión privada creció a una tasa anualizada de 25.3%, impulsada por la inversión residencial, pues las bajas tasas de interés y la preferencia por casas en los suburbios llevó a los estadounidenses a adquirir inmuebles.

## Conclusión

El año 2021, será una etapa importante para que los países puedan volver a retomar sus actividades económicas sobre todo, las enfocadas en temas de comercio internacional, sin embargo, se considera que el impulso de este sector económico, dependerá del hecho de que las naciones adopten en forma efectiva y eficiente, esquemas de vacunación que permitan retomar las actividades industriales, comerciales y de servicios, en forma segura y eficiente para sus ciudadanos, asimismo mantener protocolos sanitarios en las empresas y oficinas, ya no será opción, sino una necesidad constante y permanente, que deberá ser implementada y mantenida en cada país, si es que en verdad se desea reencaminar la actividad económica de forma normal y adecuada.

- 1 Pandemia borra 8.5% de la economía de México en 2020, confirma INEGI. Forbes. Forbes Staff. 25 de febrero de 2021. Documento ubicado en la página: <https://www.forbes.com.mx/economia-pandemia-8-5-economia-mexico-2020-inegi/>. Documento consultado en el mes de marzo de 2021.
- 2 Balderas Serrato, Nancy. Economía de Estados Unidos cae 3.5% en el 2020; recuperación se ve cercana. Revista Transportes y Turismo. 28 de enero de 2021. Ubicado en la página: <https://www.tyt.com.mx/nota/economia-de-estados-unidos-cae-3-5-en-2020-recuperacion-se-ve-cercana>. Documento consultado en el mes de marzo de 2021.

# LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DURANTE LA PANDEMIA



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

**A**más de un año de que la pandemia cambió nuestras vidas, las negociaciones internacionales, los procesos de negociaciones de nuevos acuerdos comerciales han tenido que adaptarse a la nueva realidad, sin implicar su suspensión. El uso de nuevas tecnologías ha facilitado la continuación de dichos procesos, por ejemplo, a través de videoconferencias.

Continuar con los procesos de negociaciones comerciales, de hecho, se ha identificado como un medio de lograr el desarrollo de los países que los suscribe, ante la evidente afectación de las economías nacionales que la pandemia ha ocasionado. El desarrollo económico de los Estados Unidos de América, puede contribuir al crecimiento de la economía mexicana, que está evidentemente ligada con ese país.

Otros países también han reconocido la necesidad de una mayor integración económica regional, que se fomente a partir de la suscripción de acuerdos comerciales los que, a su vez, siguen constituyendo un instrumento legal que puede formar, incluso establecer límites en las decisiones políticas que tomen los gobiernos en curso, en el entendido de que el incumplimiento de las reglas pactadas puede ocasionar reclamos de los socios comerciales, incluso, el tener que absorber los costos y penalidades que deriven de ello.

En el año que ha transcurrido desde el inicio de la pandemia hemos presenciado diversos acontecimientos relacionados con las negociaciones comerciales internacionales, que con seguridad, seguirán definiendo las normas del comercio en la época de postpandemia. El primero de ellos,

el nombramiento de la Dra. Ngozi Okonjo-Iweala como la primera mujer y primer representante de África, en ocupar el puesto de Directora General de la Organización Mundial del Comercio a partir del 1 de marzo de 2021.

Un segundo momento que destacamos fue la sustitución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, que entró en vigor el 1 de julio de 2020, con cambios significativos en materia de origen, certificación de origen y de obligaciones por las personas involucradas, pero que, además, establece una serie de compromisos a cumplir por nuestro país y que constituyen un límite a la actuación de las autoridades nacionales que pretendan imponer reglas distintas a las acordadas con propósitos propagandistas o proteccionistas.

También en el panorama nacional, la pandemia no ha impedido que México avance en los procesos de negociación de nuevos acuerdos comerciales, como es el caso de Ecuador. La conclusión de dicho tratado comercial contribuirá a que Ecuador avance en el cumplimiento del requisito formal de acceso a la Alianza del Pacífico, conformada actualmente por Chile, Colombia, México y Perú, que consiste en que todo país que solicite su acceso a dicho acuerdo, deberá acreditar que cuenta con acuerdos de libre comercio suscritos con las demás Partes.

Un aspecto internacional que también ha incidido en los procesos de negociación en México fue la salida de la Gran Bretaña de la Unión Europea (conocida como "BREXIT"), lo que provo-

có que el gobierno británico iniciara negociaciones bilaterales con los países que han suscrito un acuerdo comercial con la Unión Europea, con la finalidad de suscribir acuerdos de libre comercio con ellos.

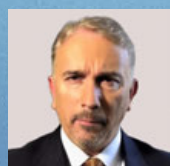
En el caso de México, esto se refleja en la suscripción del Acuerdo de Continuidad Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, que establece un régimen provisional de intercambio comercial entre las Partes, basado en el acuerdo suscrito por México con la Unión Europea, hasta en tanto no se concluya la negociación de un acuerdo bilateral entre ellas.

Pero quizá el evento relacionado con negociaciones comerciales que mayor impacto causará en los próximos años, es la conclusión de la Asociación Económica Integral Regional (conocida como "RCEP" por sus siglas en inglés de *Regional Comprehensive Economic Partnership*), el acuerdo de libre comercio más grande suscrito a la fecha, con la participación de la República Popular China, Australia, Corea del Sur, Japón, Nueva Zelanda y países que conforman la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Myanmar, Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Dicho acuerdo, que cuenta con la participación de países que son Parte del CPTPP al igual que nuestro país (Australia, Japón, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, a los que debemos agregar a Brunéi y a Malasia que también lo negociaron), fue firmado en noviembre de 2020 y, a la fecha en que escribimos este testimonio, ha sido ratificado por China y Tailandia. Con la ratificación de 7 países adicionales (5 de ASEAN y 2 que no integren dicho organismo), el acuerdo entrará en vigor.

De lo anterior, podemos observar que el dinamismo de las negociaciones comerciales, si bien ha disminuido en intensidad por la situación sanitaria global que vivimos, continúa desarrollándose al nivel que, para los profesionales del comercio exterior, nos sigue requiriendo e invitando a conocer sus normas, a buscar en ellos solución a problemas que se nos presentan en la práctica, a no detenernos en seguir estudiando y desarrollando nuestra práctica.

# EL ANEXO 24 INDUCE AL ERROR, Y TODOS GANAN CUANDO TE EQUIVOCAS



Emilio González,  
CEO de Zoé IT Customs, Corp.

**Después de leer este artículo no entenderás por qué nadie te había dicho que hay otra alternativa.**

Un esquema desaprovechado por la industria IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) es el Anexo 24 II SECIIT, el Anexo 24 I que es el que todos conocen induce al error ya que son muchos los factores que contribuyen para que la administración de la temporalidad de componentes vs BOM's nunca coincida ya que Anexo 24 I es una administración paralela del ERP y el Anexo 24 II SECIIT por el contrario se monta directamente sobre la base de datos del mismo ERP, donde la autoridad reconoce que se pueden hacer ajustes tanto a la mercancía recepcionada, como la exportada. En lugar de trabajar con BOM's que siempre es desfasado por la fechas de efectividad, lo que se extrae es el backflush para prueba de retorno que es el consumo real.

Se elimina por completo la factura de importación para efectos aduanales y se sustituye por un aviso, por lo cual se facilita la operación y la empresa jamás volverá a tener un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA), también ya no es necesaria la transmisión de COVE y la generación de Manifestación de Valor en Aduanas

¿Por qué no es conocido entonces? Es que si se curara a todos los enfermos la industria médica no existiría.

Alrededor de este padecimiento crónico ANEXO 24 I de la industria IMMEX siempre existirá un mercado paralelo de recaudación del Servicio

de Administración Tributaria (SAT) por errores u omisiones, y por lo tanto un mercado millonario de defensa, así que difícilmente un contribuyente IMMEX recibirá la asesoría correcta preventiva que representa el Anexo 24 II SECIIT, y es mejor atender al paciente enfermo perpetuo IMMEX de manera correctiva ya que es más lucrativo.

Requisitos que deberán acreditar los interesados en obtener la modalidad de Comercializadora e Importadora u Operador Económico Autorizado 7.1.4.

Para los efectos del artículo 100-A de la Ley, los interesados que pretendan obtener el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas en la modalidad Comercializadora e Importadora u Operador Económico Autorizado, bajo los rubros de Importador y/o Exportador, Controladora, Aeronaves, Sistema Electrónico para el Control de Inventarios de Importaciones Temporales (SECIIT), Textil y Régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico, además de lo señalado en la regla 7.1.1., deberán cumplir con lo siguiente:

Contar con un Programa IMMEX vigente, Haber contado los **últimos 2 años** con la autorización prevista en el artículo 100-A de la Ley., Cumplir con lo señalado en el apartado II, del Anexo 24 y con los lineamientos que al efecto emita la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE), mismos que se darán a conocer en la página electrónica [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)

Y cumplir con al menos uno de los supuestos siguientes: Contar con al menos 1,000 trabajadores registrados ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o mediante contrato de prestación de servicios, a la fecha de la presen-

“SE ELIMINA POR COMPLETO LA FACTURA DE IMPORTACIÓN PARA EFECTOS ADUANALES Y SE SUSTITUYE POR UN AVISO, POR LO CUAL SE FACILITA LA OPERACIÓN Y LA EMPRESA JAMÁS VOLVERÁ A TENER UN PAMA”.

tación de la solicitud. Contar con activos fijos de maquinaria y equipo por un monto equivalente en moneda nacional a 30'000,000 dólares. Finalmente cotizar en mercados reconocidos en términos del artículo 16-C del Código.

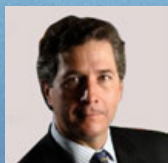
Además...

- A) Las mercancías importadas se registran al llegar a la empresa y no en la frontera.
- B) Ya no es necesario contar con un almacén de Revisión previa en el extranjero. Lo que constituye un ahorro importante.
- C) En el recinto fiscal del aeropuerto se descarga la mercancía en áreas especiales, a la fecha algunas de las empresas registradas han presentado ahorros que van en el rango mínimo de 2 millones de dólares.
- E) El SAT controla las operaciones mediante un mecanismo de un acceso web que extrae los reportes de incidencias.
- F) Importaciones y exportaciones mediante pedimentos consolidados mensuales, esto representa un ahorro en agentes aduales en un 70% aproximadamente.
- G) Únicamente se declaran descripciones generales mediante Aviso de Importación.

Actualmente ya opera en

- 1.- Guadalajara, Jalisco;
- 2.- Altamira, Tamaulipas;
- 3.- Veracruz, Veracruz;
- 4.- Nogales, Sonora;
- 5.- Manzanillo, Sinaloa;
- 6.- Nuevo Laredo, Tamaulipas;
- 7.- Colombia, Nuevo León;
- 8.- Toluca, Estado de México;
- 9.- Querétaro, Querétaro;
- 10.- San Luis Potosí, San Luis Potosí;
- 11.- Lázaro Cárdenas, Michoacán.

# EL FUTURO DEL T-MEC ES DIGITAL



Dr. Luis de la Calle Pardo,  
Director en CMM.

**E**l nuevo tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) entró en vigor el primero de julio del 2020 en el contexto de una profunda recesión y el Covid-19. Poca gente hubiese apostado que se reafirmaría la integración económica de la región no sólo durante una recesión, sino con Donald Trump en la Casa Blanca y Andrés Manuel López Obrador en Palacio Nacional.

El mayor énfasis durante el proceso de renegociación estuvo relacionado con las reglas de origen más estrictas para automóviles y autopartes y la incorporación de disciplinas en el ámbito laboral para México. Sin embargo el éxito, o fracaso, del T-MEC dependerá de lo que suceda en el ámbito digital y en el posicionamiento global de América del Norte al respecto.

Las nuevas reglas de origen (que con el avance de los coches ya no eléctricos sino electrónicos, se antojan obsoletas aun antes de ser implementadas) y las disciplinas laborales fueron muy importantes para concluir la renegociación y conseguir el apoyo político necesario para su aprobación. No obstante, el tema clave, acelerado por el impacto de la pandemia, es la competencia por el liderazgo tecnológico con respecto a China donde el campo de batalla es digital.

El T-MEC incluye un conjunto de disciplinas para la economía digital, pero debe ser considerado sólo como bandera de salida para avanzar en la materia y no sólo los gobiernos sino el sector privado, los sistemas universitarios, los centros de investigación, los gobiernos locales y estatales y otros actores sociales.

Debe empezarse con el cumplimiento del T-MEC en su contenido digital: permitir y promover el comercio electrónico transfronterizo (para que consumidores y productores medianos y pequeños se sientan pertenecientes a América del Norte); respetar los derechos de propiedad intelectual como uno de los principales diferenciadores con respecto a China (esto incluye evitar la tentación de cuotas de contenido en plataformas digitales ya que la región es una potencia creativa en tres idiomas); evitar regímenes tributarios discriminatorios en la economía digital, así como asegurar competencia efectiva y reguladores independientes en materia de telecomunicaciones (el acceso generalizado y competitivo a banda ancha, fija y móvil, es primordial).

El futuro económico de la región no implica escoger entre manufactura, agroindustria o servicios, sino que las operaciones de punta en estos tres sectores dependen del valor agregado avanzado que produzcan los tres de manera conjunta, con base en la economía del conocimiento, la innovación para nuevos bienes y servicios y el desarrollo de estándares para los productos de mañana.

La competencia con China por el liderazgo tecnológico no está en función de qué región tenga la ventaja absoluta en costos, sino dónde y cómo se van a diseñar los nuevos productos. Las manufacturas no tendrán éxito si no incorporan al internet de las cosas. Los nuevos modelos de automóviles serán electrónicos, auténticas tabletas sobre ruedas (o flotantes) que se comunicarán digitalmente con pasajeros, puntos de destino, carreteras de cuota, policía, fuentes de electricidad, talleres de reparación, proveedores de partes, otros coches, medios de

transporte complementarios públicos y privados y todo tipo de aparatos digitales.

Los mismos argumentos se aplican para dispositivos médicos, telemedicina, hospitales, línea blanca, maquinaria, impresoras 3D, redes de transmisión inteligentes, aeropuertos y aviones, centros educativos, agricultura, preparación de alimentos y el resto de la economía.

Los retos económicos del Covid-19 dejan claro que estas tendencias sólo van a acelerarse al privilegiar la confiabilidad de las cadenas productivas (y por tanto la cercanía) y la economía digital. Para el T-MEC esto se traduce en una oportunidad irreplicable y en una mayor integración económica en América del Norte.

Por ello, el tratado debe ser visto como una plataforma para la integración digital en la que se promueva, en lugar de denostar o apostar por tecnologías que anclen a México al pasado, la revolución digital con más y no menos robótica, más y no menos nanotecnología, más penetración de las telecomunicaciones, más y mejores plataformas para comercio y transacciones electrónicas y el diseño de las manufacturas y servicios para la era del internet y servicios digitales de todo tipo.

Los tres países de América del Norte aportan una gama de activos no fácilmente igualable por otras regiones: democracias activas (demasiado a veces), buena demografía relativa, libertad de pensamiento e intercambio de ideas, fuerza laboral competitiva y talentosa, la energía más barata del mundo (que México parece preferir no tener), mercados de capital profundos y abundantes y sectores altamente competitivos.

Aunque los tres ganan con una mayor integración, el que mayores beneficios puede obtener, pero también el que mayor esfuerzo debe dedicar, es México. Para aprovechar la coyuntura de diversificación de la exposición al riesgo chino que se palpa en el mundo, el gobierno debe impulsar cuatro palancas: excelencia logística de cruce fronterizo, aeropuertos, FF.CC. y puertos de excelencia; energía abundante y competitiva en todo el país; una revolución tecnológica-digital, y, certidumbre y estabilidad de las reglas para el estado de derecho. El costo de oportunidad de no hacerlo es monumental.

# EL VALOR DE TRANSACCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL Y NUESTRA LEY ADUANERA



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

**E**s menester conocer, en primer lugar, el acuerdo celebrado por la comunidad internacional, mejor conocido como Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT pos sus siglas en inglés) -antecesor de la Organización Mundial del Comercio (OMC)- y después, el convenio del valor de transacción denominado Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Ambos coinciden en que el valor en aduana de las mercancías deberá basarse en el valor real de los productos importados, es decir, el precio efectivamente pagado o por pagar (por ejemplo, el precio facturado), ajustado mediante la adición de ciertas cantidades costeadas por el comprador, quedando claro que el valor de transacción de mercancías es equiparable al precio realmente pagado por éstas al momento de la compra-venta, pudiendo concluir que es el método primario para determinar el impuesto general de importación y que se debe evitar el uso de valores arbitrarios o ficticios.

Ahora bien, la autoridad aduanera de cada país puede verificar y determinar el valor de las mercancías, pero exclusivamente ante la existencia de situaciones inciertas, es decir, no puede decidir arbitrariamente cuánto cuesta una mercancía y dicho sea de paso, mucho menos con base en un listado frío y carente de objetividad en el que no se consideren factores como: descuentos sobre volumen, pronto pago, moda, oportunidad, prestigio de la marca, estado de la mercancía, pues con ello se perdería toda la objetividad que clama el GATT y la Constitución.

Ambos acuerdos de conformidad con el numeral 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos forman parte de la Ley Suprema de la Unión al haber sido celebrados por el Poder Ejecutivo, aprobados por el Senado de la República y publicados en el Diario Oficial de la Federación; el primero, el 29 de octubre de 1986 y el segundo el 21 de diciembre de 1987, siendo de observancia obligatoria para nuestras autoridades y ubicándose de acuerdo con nuestro sistema jurídico por encima del Código Fiscal de la Federación, Ley de Comercio Exterior, Ley Aduanera, por supuesto de sus respectivos reglamentos y la serie de publicaciones inferiores como son; reglas, criterios, resoluciones, hojas informativas, boletines, correos electrónicos, tuits y micro sitios oficiales.

En México el espíritu de libertad y la esencia del GATT se traducía claramente en el artículo 44 de la Ley Aduanera, que preveía los aspectos que debían de revisarse durante el reconocimiento aduanero, sin que jamás se estableciera la posibilidad de que durante este procedimiento las autoridades aduaneras pudieran inspeccionar el valor declarado y mucho menos, detener el tránsito de las mercancías a su destino, puesto que por disposición del GATT, no es éste un aspecto revisable en el despacho aduanero porque ahí está establecido que *"si la autoridad tiene duda sobre el valor declarado que lo revise en su domicilio fiscal pero que en la Aduana jamás se detenga una mercancía por conceptos del valor declarado"*.

Sin embargo, el artículo 44 de la Ley Aduanera fue derogado, publicándose en su lugar una definición de reconocimiento aduanero en la fracción XV del artículo 2 de dicha Ley, definiéndolo como: *"el examen de las mercancías,*

*así como de sus muestras que lleven a cabo las autoridades para allegarse de elementos que ayuden a cerciorarse de la veracidad de lo declarado ante la autoridad aduanera, así como del cumplimiento de las disposiciones que gravan y regulan la entrada o salida de mercancías del territorio nacional"*, lo que refleja una serie de circunstancias imprevistas que pueden suscitarse en cada reconocimiento aduanero, rompiendo con el espíritu que pretendía el GATT.

Pero no todo está perdido, México al adoptar estos acuerdos se vio obligado a incorporar a su legislación interna los principios de valoración, compromiso que cumplió el 20 de junio de 1992 reformando la Ley Aduanera en sus actuales artículos 64, 67 y otros, estableciendo el llamado método principal o valor de transacción con el cual deben valuarse las mercancías. (...)

Ahora bien, en contrario sensu de las disposiciones estudiadas en líneas anteriores, podemos concluir que en el caso de que no se presente ninguno de los supuestos previstos en los artículos 71 y 78-A de la Ley Aduanera, la autoridad no podrá rechazar el valor de las mercancías declarado en el pedimento y determinar un nuevo valor en aduana mediante la aplicación de alguno de los métodos señalados por el artículo 71, es decir, no puede aplicar el valor de transacción de mercancías idénticas, el valor de transacción de mercancías similares, el valor de precio unitario o el valor reconstruido.

Podemos concluir que la autoridad aduanera primero debe investigar la veracidad de los datos consignados por el importador en la documentación que ampara el valor de la mercancía, o bien expresar las razones por las cuales considera que el valor declarado no fue determinado de conformidad con lo dispuesto en el capítulo correspondiente de la Ley Aduanera, para así rechazar el valor de la mercancía y posteriormente proceder a determinar el valor en aduana de la misma, esto, insistimos, de conformidad con los procedimientos previstos en el artículo 71 de la Ley Aduanera.

# SIMETRÍA DE INFORMACIÓN EN REGISTROS DE COMERCIO EXTERIOR Y REPORTES DE CARÁCTER FISCAL



Mtra. Teresa González,  
Associate Partner Global Trade en Ernst &  
Young

Considerando que una de las funciones de la aduana mexicana es la de recaudación y que dicha recaudación tiene en diversas formas una implicación fiscal, no debe extrañarnos que cada vez sean más frecuentes cuestionamientos de la autoridad fiscal con relación a las cifras que los importadores o exportadores reportan en sus declaraciones de carácter fiscal.

Uno de los ejemplos más básicos son las cartas invitación que desde hace algunos años se han recibido cuando existen diferencias entre los valores reportados en el estado de resultados de la declaración anual y los valores que se han reportado en cada cruce de sus operaciones aduaneras.

Una de las formas más sencillas de evitar estos actos de molestia, es que de forma preventiva se realice una validación de cifras aduaneras y contables, o en el mejor de los casos, establecer lineamientos que deban observarse de manera constante para evitar discrepancias entre ambas cifras.

“ALGUNOS DATOS  
RELEVANTES POR VERIFICAR  
CORRESPONDEN A LOS  
VALORES DE IMPORTACIÓN, LOS  
CUALES DEBEN CONCILIARSE  
CONTRA LAS COMPRAS DE  
IMPORTACIÓN, SEAN DE PARTES  
RELACIONADAS O BIEN DE  
OPERACIONES CON TERCEROS”.

De forma general la sumatoria de las compras de importación deberían coincidir entre lo declarado en aduanas como valor comercial, y el valor de las facturas recibidas de los proveedores.

Evidentemente existirán diferencias derivadas del tipo de cambio o factor de moneda extranjera, sin embargo, las mismas deben ser razonables con respecto de la operación de la empresa.

Cuando las diferencias son mayores, entonces deberá revisarse entre otros, notas de cargo, notas de crédito o acuerdos que se hubieran efectuado de forma específica con algunos proveedores.

Las razones más comunes de estas diferencias podrían identificarse por ajustes derivados de operaciones con partes relacionadas y que atienden en la mayoría de las ocasiones a ajustes de precios de transferencia que no fueron modificados en aduanas.

Por lo anterior, es recomendable que la conciliación de cifras se efectúe incluso antes de concluir el ejercicio fiscal con el objeto de acudir a ajustes de valores a través de pedimentos globales complementarios, o bien, realizar rectificaciones individuales que corrijan los valores declarados originalmente.

Ambas prácticas resultan sanas para lograr la simetría de valores.

Ahora bien, no sólo es recomendable hacer esa conciliación, recordemos que también existe un Reporte Anual de Operaciones de Comercio Exterior (RAOCE) que se presenta ante la Secretaría de Economía (SE) para aquellas empresas

que cuentan con algún programa de fomento de comercio exterior.

Es igualmente importante realizar la conciliación de cifras, entre los valores de los pedimentos, la declaración anual, que dicho sea de paso para la fecha de presentación del RAOCE ya debió haberse presentado, y los montos a presentar ante la SE. Realizar estas conciliaciones nos permitirán incluso validar si algunas de las obligaciones en el caso de la SE serán cubiertas o en caso contrario, buscar alternativas que aseguren la vigencia de dichos programas de fomento.

Adicionalmente, hay ciertos cupos que al tramitarse ante la SE deberán también coincidir con los valores que en su caso se hubieran reportado al menos, en la declaración anual; con lo cual, la relevancia de la conciliación recomendada resulta trascendental.

Cada vez más, se va cercando la operación aduanera para considerarla dentro de distintos aspectos fiscales de una entidad en México.

De forma más frecuente se identifican revisiones o cuestionamientos por parte de la autoridad no sólo aduanera sino fiscal, en relación incluso de los valores de importación relacionados con la deducción de las compras de importación o en casos extremos, para ligar la operación aduanera con temas de costos de venta.

Aquellas empresas que mantienen la operación aduanera aislada de los temas fiscales o financieros de la empresa y que además no hayan realizado la implementación de algún punto de conexión o conciliación al menos de cifras de manera anual, podrían experimentar actos de molestia por parte de las autoridades aduaneras mexicanas; por lo que resulta recomendable tener al menos una sesión al año con el área de comercio exterior para identificar y en su caso, corregir desviaciones en la operación que pudieran significar altas sanciones.

# RETOS ACTUALES DE LAS MAQUILADORAS PURAS



**Norma Gascon,**  
PwC Customs & Indirect Tax Managing  
Director.

**L**a Industria Maquiladora en México que opera al amparo del programa IMMEX, viene enfrentando durante los últimos años, grandes retos en el ámbito del comercio exterior derivado de diversas regulaciones aduaneras y controles requeridos por parte de la autoridad. Solo por mencionar algunos de los cambios más representativos que se han tenido, podríamos listar la entrada en vigor del T-MEC, las modificaciones con respecto a las regulaciones de la Certificación en materia de IVA-IEPS, las nuevas regulaciones en materia no arancelaria sobre NOMs, la modificación del Anexo 22 para declarar los campos de decrementables en pedimento, la implementación de la nueva TIGIE y los NICO, entre otros.

Lo anterior ha traído consigo enormes retos para las Compañías al ser cambios drásticos a implementar en el corto plazo y en muchos de los casos con recursos limitados de personal y de tecnología, además de la situación de pandemia que seguimos enfrentando en el ámbito internacional.

Las empresas que operan al amparo del Programa IMMEX tienen retos complejos debido al nivel de control y trámites que se han robustecido y que implican cambios importantes en la operación para el adecuado cumplimiento de los mismos. En este sentido convergen dos situaciones; una es que la autoridad requiere implementar controles que le permitan asegurar que las empresas que cuentan con beneficios al amparo de los programas de exportación, estén haciendo uso adecuado de los mismos y no cometan abusos; y la segunda, que para las empresas que se esfuerzan constantemente por cumplir, estos controles nunca son suficientes y

se convierten en una alta carga administrativa derivado de cambios constantes en las regulaciones.

En los años recientes, ha quedado de manifiesto, que el llevar un adecuado control y cumplimiento en materia de regulaciones aduaneras, es una tarea que no depende únicamente de las áreas de tráfico y comercio internacional o aduanas de las organizaciones. El cumplimiento en realidad, depende de un adecuado nivel de comunicación e intercambio de información en forma oportuna entre diversas áreas de una empresa, tales como aduanas, producción, impuestos, finanzas, compras, legal, etc. Las empresas IMMEX, requieren estar en comunicación constante y tener sesiones de trabajo con las diversas áreas mencionadas, con la finalidad de asegurar el cumplimiento de las regulaciones aplicables a la operación de una Compañía y mitigar posibles riesgos y cancelaciones de los programas al comercio exterior.

Es esta, una área de oportunidad que observamos en la mayoría de las organizaciones y es necesario crear consciencia de esta situación y empezar a trabajar en ello, fortaleciendo de esta forma, el nivel de cumplimiento para el área que administra el programa IMMEX, pero también asignando responsabilidades y tareas de forma integral al resto de las áreas que están involucradas en la operación aduanera ya que las fallas en el cumplimiento, control o manejo de la información pueden implicar fuertes riesgos para la organización en caso de una revisión o auditoría por parte de la autoridad, llegando incluso al grado de detener la operación de una empresa.

Una área de oportunidad para las empresa IMMEX, es la actualización del Sistema de Control de Inventarios conforme al Anexo 24 de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) con el objetivo de poder comprobar a la autoridad que los bienes importados temporalmente y por los cuales se tomaron beneficios arancelarios, fueron destinados a procesos de manufactura o servicios para su posterior retorno en los plazos establecidos. Así mismo, otra área de oportunidad es la conciliación con el Sistema de Control de Cuentas de Créditos y Garantías (SCCC&G) "Anexo 31", el cual permite llevar un seguimiento oficial de los montos de IVA por los cuales se aplicó un crédito fiscal del 100% al momento de la importación a través de una Certificación o garantía en materia de IVA e IEPS.

Si bien, es cierto que estos controles siempre han existido para las IMMEX y desde hace ya 6 años para las empresas certificadas en materia de IVA e IEPS, en el día a día, se observan inconsistencias importantes que representan posibles riesgos para las organizaciones, es por ello que las empresas deben optimizar su nivel de control de inventarios para asegurarse del adecuado cumplimiento de los plazos de permanencia y de la razonabilidad de los saldos IMMEX del sistema Anexo 24 vs los saldos físicos registrados contablemente, así como de los saldos en materia de IVA de importación al amparo de la Certificación en materia de IVA e IEPS.

Por último, otro asunto en el que hay que estar alertas es en la información a declarar en los pedimentos de retorno, en específico, la declaración de los identificadores "PT" (Producto Terminado) y "MS" (Maquila de Servicios) y su adecuada relación con el valor agregado, ya que en los últimos años han sido varias las empresas que han recibido carta invitación al respecto y en la mayoría de los casos estas revisiones resultan en multas importantes por datos inexactos. En resumen, deseamos reiterar la importancia de mantener un "adecuado nivel de control" del Programa IMMEX a través de matrices de cumplimiento coordinadas al interior de las Compañías principalmente para cumplir obligaciones de manera oportuna, detectar *gaps* proactivamente y llevar a cabo procesos de autocorrección que mitiguen posibles riesgos aduaneros y eviten poner en juego la Autorización del Programa IMMEX y por ende la operación de las Compañías.

# 3 DESAFÍOS EN EL CONTROL ADUANERO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS IMPORTADOS



**Berenice Egure,**

Socia de Comercio Internacional y Aduanas  
de KPMG en México.

Un reto para las empresas de manufactura en México es la administración de maquinaria y equipo, específicamente el utilizado en el proceso productivo. En este sentido, hacerse preguntas como: ¿la compañía cuenta con maquinaria importada que no es de su propiedad? ¿Aprovecha al máximo las piezas en buen estado de los equipos que han quedado inservibles o la propia organización crea equipos? ¿Tiene maquinaria y equipo con más de diez años de antigüedad? ¿La información o documentación de estos se encuentra en distintos sistemas o lugares? Si la respuesta es afirmativa a alguna de estas preguntas, seguramente la compañía enfrenta desafíos como los detallados a continuación.

## 1. Contar con datos correctos de identificación

La información de serie, parte, marca, modelo o las especificaciones técnicas o comerciales han sido y siguen siendo los datos de identificación individual que ayudan a identificar y distinguir las mercancías de otras similares, cuando estos datos existen. Por ello, es necesario asegurar que la información declarada en pedimentos y facturas sea correcta y consistente con lo que se observa físicamente.

“SI EL EQUIPO FUE ARMADO AL INTERIOR DE LA EMPRESA, ES IMPORTANTE CONSERVAR LA DOCUMENTACIÓN DE LAS PIEZAS ADQUIRIDAS CON LOS DATOS DE IDENTIFICACIÓN EXACTOS, SEGÚN SEA EL CASO”.

Si durante la recepción de los equipos o el inventario anual se identifican errores en documentación, se deberá evaluar la rectificación correspondiente para contar con los datos reales.

## 2. Respaldarse con documentación completa

Es frecuente asumir que ya no se requiere la documentación de un equipo cuando este ha sido completamente depreciado, o cuando han pasado diez años desde su adquisición; sin embargo, la legislación aduanera requiere comprobar en todo momento la tenencia legal y la estancia de los bienes; es decir, aunque un equipo se encuentre totalmente depreciado, la organización debe contar con el pedimento (si es importado).

La documentación se vuelve un reto todavía mayor cuando se presenta una visita domiciliaria en la cual la autoridad selecciona equipos a ser auditados, puesto que: a) podrían ser equipos adquiridos en México, lo cual tendría que demostrarse, o b) debe presentarse la documentación correspondiente, aunque el bien tenga más de diez años de uso.

Si durante alguna revisión o inventario anual se identifica maquinaria sin documentación aduanera, es importante evaluar la regularización de mercancías para contar con un pedimento que acredite su estancia legal.

## 3. Integrar aspectos contables, financieros y de comercio exterior

Es común contar con sistemas de gestión empresarial (ERP, por sus siglas en inglés) con módulos para la administración de activo fijo; sin embargo, normalmente estos consideran los

“SI DURANTE ALGUNA REVISIÓN O INVENTARIO ANUAL SE IDENTIFICA MAQUINARIA SIN DOCUMENTACIÓN ADUANERA, ES IMPORTANTE EVALUAR LA REGULARIZACIÓN DE MERCANCÍAS PARA CONTAR CON UN PEDIMENTO QUE ACREDITE SU ESTANCIA LEGAL”.

aspectos contables o financieros, pero no de comercio exterior.

En el mercado existen diversas soluciones que permiten la administración de esta última información y es importante tener la documentación disponible, preferentemente en un solo sitio, para atender cualquier auditoría.

En este sentido, si la empresa ya cuenta con un ERP, la forma más adecuada de lograr la simplificación del proceso y contar con información expedita en un solo sistema es incorporar los datos de comercio exterior a dicho ERP.

En los procesos y módulos de administración de activo fijo, maquinaria y equipo, compras, recepciones y pagos en el ERP, pueden realizarse las configuraciones oportunas para incorporar documentos aduaneros, pedimentos, facturas o cualquier otra información relevante, a fin de contar con acceso al expediente de importación, incluyendo los datos de identificación individual y la ubicación, a fin de vigilar el cumplimiento aduanero.

Sin duda, elementos como la información correcta e integrada, la documentación completa, la comunicación entre áreas y el aprovechamiento máximo de las capacidades del ERP, que incluya los aspectos de comercio exterior, permite una mejor administración y ayuda a mitigar riesgos relacionados con una auditoría, así como a vigilar el cumplimiento aduanero y fiscal.

# LOS 7 PECADOS CAPITALES DEL ANEXO 24



Mtra. Natalia Bezanilla,  
Directora de la Firma BEZT INTL.

**E**l presente artículo tiene la intención de nombrar los errores más “caros” en la administración del Anexo 24 y que incluso pueden repercutir en el Anexo 31. Traté de identificar los 7 peores errores que podemos cometer si queremos tener unas descargas sanas y congruentes con la operación de la empresa IMMEX.

## 1. No cuadrar con la información de la autoridad

Este es el punto de partida. No podemos hablar de una administración de Anexo 24 si no comenzamos por asegurarnos de que tenemos la misma información que tiene la autoridad de nosotros en el conocido formato denominado Data Stage, el cual contiene todas las operaciones. En este sentido, nuestro sistema debe contener la misma cantidad de pedimentos para poder cumplir con la principal obligación de demostrar el registro contable de las operaciones temporales y el tratamiento que se le da a la mercancía. A nivel detalle debemos observar de manera indispensable lo siguiente:

- Que tengamos la misma cantidad de pedimentos, ni más ni menos, con las mismas claves, fechas de entrada/apertura y pago y el mismo tipo de cambio.
- Que a nivel partida tengamos misma fracción, descripción, unidad de medida, valor en aduana, valor dólares, país de origen y tasas de impuestos con sus respectivas formas de pago.
- Que tengamos las rectificaciones de pedimentos correctamente registradas sin generar duplicidad en operaciones de importación o exportación, y asegurándonos de tener solamente la última rectificación del pedimento con la fecha de la operación original, así hayan 6 rectificaciones o más.

## 2. No mantener actualizado el catálogo de maquinaria, materias primas y productos terminados

Mantener el catálogo actualizado nos permitirá mantener el control adecuado de las fracciones arancelarias y sus NICOS, la forma en que se debe importar la mercancía considerando las preferencias arancelarias disponibles: PROSEC, TMEC, TLCUEM, R8, etc., así mismo, cuidará los valores y pesos que deban declararse de acuerdo con lo que se reciba del sistema de producción ERP, o directamente del área de finanzas. Finalmente, el catálogo correctamente administrado, nos permite también controlar las RRNA, o cualquier permiso a la importación. Por consecuencia, la falta de mantenimiento de los catálogos, nos representa errores en descargas, errores en manifestaciones ante la aduana de permisos, regulaciones e impuestos y finalmente, errores en los reportes de Anexo 31.

## 3. No tener BOMs para todos los productos terminados y subensamblados.

Bueno, este es uno de los pecados más fáciles de identificar, pero no por eso el más sencillo de corregir ¿por qué? Pues porque el departamento de comercio exterior no es el dueño ni el generador de esta información, y siempre depende de otros departamentos para conseguirla. Sin embargo, es vital. Cada producto terminado que exportemos sin un billete de materiales, son descargas inutilizadas, es decir, cantidades importantes de materias primas que están quedando sin descargar del Anexo 24, y, por lo tanto, del Anexo 31.

## 4. No tener la misma unidad de medida en el BOM y en las importaciones

Ejemplifiquemos el escenario más repetido en las operaciones de una empresa IMMEX. El área

de compras hace su pedido en alguna unidad de medida determinada. El vendedor manda su producto con la unidad de medida que suele comercializarlo. El documentador revisa el packing list, y registra las cantidades contenidas ahí, o cuando hay más labor de control, verifica contra el catálogo de materia prima cuál debe ser la unidad de medida para utilizar una conversión y manifestarlo de acuerdo con esta referencia. Sin embargo, ingeniería puede estar utilizando en el BOM otra unidad de medida diferente incluso a todas las mencionadas. En otras palabras, pueden estar participando hasta tres unidades de medida (la de compras, la de importación y la de consumo). Si no tenemos esto detectado, podemos estar descargando de más o de menos.

Usemos el ejemplo de un rollo de vinil de 10 metros: se compra en pulgadas, se importa en centímetros y se consume en piezas. Lo que puede suceder es lo siguiente: la cantidad importada se registrará con la cantidad expresada en pulgadas (la del packing o factura) pero en centímetros, porque es la del catálogo, y su consumo será en la cantidad que correspondería a piezas porque es la del BOM. Si esto sucede así, ese vinil nunca lo vamos a terminar de consumir, y tendremos un saldo abierto eterno.

Lo mismo podrá suceder al revés, tener cantidades de consumo muy grandes por la unidad de medida que generen negativos en el Anexo 24 y sobre descargos en el Anexo 31.

## 5. No registrar las fechas correctas en las facturas y pedimentos.

Tengamos en cuenta que muchas empresas utilizan la fecha de la factura en las operaciones consolidadas para comenzar el descargo, siendo que la fecha de pago del pedimento podría suceder mucho tiempo después.

De esta manera, si en los comparativos solo consideramos las fechas de los pedimentos, y no cuidamos las de las facturas, podemos estar generando descargas incorrectas, o incluso podríamos estar dejando operaciones sin descargar. Pensemos en el caso de un error de dedo, en donde en lugar de 2021 pongamos 2031. Esa factura no se va a descargar.

## 6. No mantener un histórico de las operaciones.

## 7. No tener un comparativo contra el inventario físico.

# IMPLEMENTACIÓN DE LOS SISTEMAS DE DENUNCIA POR LOS OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR



Mtro. Ricardo Méndez Castro,  
Director de Consultoría en TLC Asociados.

Los sistemas de denuncia externos e internos en una organización son de suma transcendencia porque permiten comunicar de buena fe e identificar oportunamente las situaciones que pueden originar algún tipo de ilícito aduanero o fraude interno que tenga repercusiones en la continuidad del negocio de la organización, además de elevar la cultura del cumplimiento de esta.<sup>1</sup>

El especialista Javier Puyol menciona que un Sistema de Denuncia Interna (*Whistleblowing*), “consiste en establecer y dar a conocer un canal de comunicación directo para que los empleados, clientes o proveedores puedan denunciar el incumplimiento tanto de normas internas como de otras regulaciones que rigen la actividad de la empresa”.<sup>2</sup>

La ISO 19600:2014 del Sistema de Gestión de Cumplimiento<sup>3</sup> contempla un apartado dedicado a las “Fuentes de retroalimentación sobre el desempeño del cumplimiento” donde establece diversas recomendaciones para la organización que consisten en la implementación de procedimientos de retroalimentación sobre el desempeño del cumplimiento para lo cual requiere del control y registro de la actividad que puede efectuarse en papel o electrónico. Algunos de los esquemas son implementados de acuerdo con el tipo de usuario, por ejemplo: los empleados mediante centro de denuncias de irregularidades, líneas telefónicas de ayuda, buzones de sugerencias; y los clientes o proveedores mediante sistema de manejo de quejas.<sup>4</sup>

En México, los Sistema de Gestión de Cumplimiento o Programas de Política de Integridad consideran a los canales o sistemas de denun-

cia un elemento integral en los procedimientos de cumplimiento, por ejemplo: la Ley General de Responsabilidad Administrativa señala que un componente esencial de la política de integridad es contar con sistemas adecuados de denuncia, tanto al interior de la organización como hacia las autoridades competentes, así como procesos disciplinarios y consecuencias concretas respecto de quienes actúan de forma contraria a las normas internas o a la legislación mexicana.<sup>5</sup> Incluso, en el año 2019, las autoridades fiscales incorporaron la figura del “Tercer Colaborador Fiscal” para participar en el procedimiento de presunción de operaciones inexistentes (69B CFF).

Por cuanto a la materia que nos ocupa, la Ley Aduanera establece que el interesado en obtener el registro del Operador Económico Autorizado (OEA) debe cumplir con estándares mínimos de seguridad. En este sentido, de forma general los perfiles de seguridad de los distintos actores del comercio exterior mencionan que los empleados deben conocer los procedimientos establecidos en la compañía para considerar una situación y saber cómo denunciarla, por ende, para denunciar se necesita un procedimiento especial para poder llevarlo a cabo de forma confiable.<sup>6</sup> Adicionalmente, el OEA tiene la obligación de avisar a la autoridad aduanera con motivo de los incidentes de seguridad en el proceso logístico, por ejemplo, contaminación de la carga o mercancías.<sup>7</sup>

En resumen, es factible que los operadores de comercio exterior (agencia aduanal, empresas importadoras o exportadoras, empresa IMMEX, servicios de logística, o cualquiera que realice actividades de comercio exterior y aduanas)

evalúen la implementación de canales o sistemas de denuncia internos o externos conforme a la metodología de los sistemas de gestión de cumplimiento o del registro del Operador Económico Autorizado con la finalidad de identificar y prevenir de manera oportuna las situaciones que pueden originar algún riesgo legal u operativo por la comisión de ilícitos aduaneros que tengan repercusiones en la continuidad del negocio, así como para obtener retroalimentación de las actividades de la organización.

1 El concepto de “Denuncia” tiene diferentes acepciones, el Diccionario de la Real Academia Española como el “2. Documento en que se da noticia a la autoridad competente de la comisión de un delito o de una falta”. En materia penal, la denuncia es “la noticia que tiene el Ministerio Público de la existencia de un hecho delictuoso, motivo por el que en tratándose de un delito perseguible de oficio es suficiente que el acusador público tenga esa noticia, para que esté en aptitud de ejercitar la correspondiente acción penal”, SCJN. <https://sjf2.scjn.gob.mx/detalle/tesis/199405>, febrero 2021.

2 Puyol, Javier. El Funcionamiento Práctico del Canal de *Compliance*, *whistleblowing*. Editorial Tirant lo Blanch. España. 2017. P.9.

3 La Organización Internacional de Normalización (ISO) se encuentra desarrollando el nuevo estándar ISO/FDIS 37301:2021 “Sistemas de gestión de cumplimiento: requisitos con orientación de uso” que sustituirá a la ISO 19600:2014, mismo que se encuentra en su fase final y próximamente será publicado dicho estándar. ISO. <https://www.iso.org/standard/75080.html>, febrero 2021.

4 Cfr. Punto 8.1.3 de la ISO 19600:2014/ NMX-CC-19600-IMNC-2017.

5 Cfr. Artículo 25, fracción IV de la Ley General de Responsabilidad Administrativa.

6 Cfr. Artículo 100A, fracción VII de la Ley Aduanera, Capítulo 7 y Anexo 1 de las RGCE para 2020.

7 Cfr. Regla 7.2.1, párrafo cuarto, fracción VI y Anexo 1 de las RGCE para 2020.

# ¿SERÁ QUÉ ESTÁ DE REGRESO LA SIMPLIFICACIÓN A LAS GESTIONES DE COMERCIO EXTERIOR?



**Silvia B. Rodríguez,**  
Dirección de Comercio Exterior y Aduanas en  
Tradelink Strategies

**E**scribo con la autoridad que me da ser usuaria de comercio exterior, y es por ello, que mucha de la narrativa la hago en primera persona, misma que ha sufrido durante ya casi 2 años, y estoy segura que muchos se identificarán ya que no estoy sola, sino que la mayoría de ustedes también tendrán su propia historia de terror. Película que a la postre se convirtió en una pesadilla, disfrazada de una supuesta simplificación, ampliamente promocionada por la Secretaría de Economía.

Quizás al inicio no sonaba mal, incluso hasta resultaba alentador. Sin embargo, conforme pasaban los meses descubríamos de manera muy dolorosa, que dicha simplificación, estaba poniendo en juego nuestra cordura, paz mental, e incluso hasta permanencia en la empresa, o si éramos prestadores de servicios, sentíamos la espada de Damocles sobre nuestra cabeza.

Una de las estrellas de este proceso de “simplificación”, por lo menos para las empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), fue la hoy en día muy famosa “Fe de Hechos” tanto o más que el equipo de fútbol de su predilección o serie favorita en cualquiera de las plataformas de streaming. ¿Quién no se ha jalado los pelos, mordido las uñas, tenido úlceras, gracias a éste bonito documento?

Dar de alta un nuevo domicilio, ampliar un nuevo servicio o registrar a un submaquilador se volvió el mayor de nuestros retos, y ni que decir de obtener un programa IMMEX o un Programa de Promoción Sectorial (PROSEC), porque esto resultó peor que una carrera extrema tipo Exat-

lón. Literal una gestión como esta, se convirtió en un deporte de alto riesgo, o yo diría, de resistencia.

Llegué al extremo de hacer un análisis de cuántos programas IMMEX se habían autorizado durante 2020, a nivel nacional, y cuántos particularmente en mi estado (Jalisco). Para mostrarle los datos duros al cliente, y poder explicarle que nuestro intento número “n” de gestión IMMEX, había sido de nueva cuenta rechazado. Lo peor es que uno queda como inexperto y neófito en el tema, cuando muchos de los que nos dedicamos a prestar servicios de consultoría y asesoría tenemos 5, 10 o +15 años haciendo este tipo de gestiones.

Sin embargo, ya se ve un poco de luz al final del túnel. ¿Por qué? Pues porque con la llegada de la Maestra Dora Rodríguez a la cabeza de la Dirección General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior, a partir de 2021 se ha hecho muy evidente el cambio. Simplemente revisando el directorio de empresas IMMEX publicado por la propia Secretaría de Economía con información de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM), tenemos los siguientes números:

| Modalidad     | Cantidad (información actualizada al 31 de diciembre de 2020) | Cantidad (información actualizada al 28 de febrero de 2021) |
|---------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Industrial    | 4,972                                                         | 4,988                                                       |
| Servicios     | 947                                                           | 954                                                         |
| Albergue      | 52                                                            | 52                                                          |
| Tercerización | 7                                                             | 7                                                           |
| Controladora  | 2                                                             | 2                                                           |
| <b>Total</b>  | <b>5,980</b>                                                  | <b>6003</b>                                                 |

Es decir, 23 programas IMMEX autorizados en 2 meses, poco más del 20% del total de autorizaciones emitidas en 12 meses. A este paso, en un par de meses más se habrá alcanzado por lo menos, la misma cantidad de 2020. Por lo tanto, con esta tendencia, 2021 tendrá que superar y por mucho lo que se obtuvo en el año previo. Entonces, es imposible no sentir esperanza. Y si a ello agregamos la creación del Comité Nacional de Facilitación del Comercio, con lo que se busca cumplir con el Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) al amparo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya que por lo menos en teoría, y esperemos en la práctica también, se entienda lo señalado en la exposición de motivos del Acuerdo:

“Que la facilitación del comercio representa la reducción, simplificación, modernización y armonización de las formalidades y los procedimientos de importación, exportación y tránsito, entendiéndose por éstos a los actos, prácticas y formalidades necesarias para recopilar, presentar, transmitir y procesar los datos que exige la circulación de mercancías a nivel mundial; Que la facilitación del comercio tiene como finalidad eliminar aquellos procedimientos, trámites y requisitos que resultan ineficientes, lo que se traduce en la reducción de los costos comerciales y la simplificación de trámites administrativos”.

¡Así sea!

PD. Ya la fiscalización por el SAT, ese es otro tema.

# LAS PRIORIDADES DE LA ADUANA DE LOS ESTADOS UNIDOS: LO QUE TODO IMPORTADOR DEBE SABER



Mtro. Adrián González,  
Presidente de Global Alliance.

La aduana de los Estados Unidos, Customs and Border Protection (CBP), establece prioridades en el ejercicio de sus funciones, las define como "Priority trade issues" o asuntos comerciales prioritarios, estos representan áreas de alto riesgo que pueden causar una pérdida significativa de ingresos, dañar la economía de los Estados Unidos o amenazar la salud y la seguridad del consumidor americano.

Estas son prioridades donde CBP invertirá mayores recursos y enfocará sus esfuerzos de cumplimiento y facilitación. También áreas donde existe mayor escrutinio y auditorías, operaciones especiales de cumplimiento, divulgación e iniciativas regulatorias. Por estas razones es especialmente importante que importadores entiendan completamente estos rubros y sepan cuáles son aplicables a sus industrias y productos. En este artículo listaré éstas prioridades dando algunas recomendaciones.

## 1.- Agricultura y Cuotas

Producto agropecuario para el consumo en Estados Unidos debe cumplir con regulaciones por agencias de gobierno como lo es FDA y USDA, estas varían dependiendo del producto y pueden ser costosas. Por otro lado, la aplicación de cuotas, es decir límites cuantitativos a la importación de ciertos productos también es un aspecto importante, las cuotas pueden ser absolutas donde llegando a cierto límite no se puede importar más producto o cuotas arancelarias donde después del límite establecido se puede importar pagando un arancel adicional.

## 2.- Aranceles Antidumping y Cuotas Compensatorias (AD/CVD)

El departamento de comercio de los Estados Unidos establece remedios comerciales cuando se determina qué productos de importación fueron vendidos por debajo de un valor "justo". Toman la forma de aranceles para subir su costo y nivelar el campo con producto nacional, en teoría se determina el porcentaje que el producto está por debajo de su valor justo y este se impone en un arancel a la importación. Si bien la imposición de los mismos es un proceso complejo, todo importador debe estar plenamente consciente de costos en sus productos asociados a aranceles AD/CVD.

## 3.- Seguridad de Productos Importados

La aduana de los Estados Unidos debe asegurarse que todo producto importado sea seguro para el consumidor americano, por lo que trabaja cercanamente con otras agencias de gobierno. Algunas notables son FDA para alimentos, cosméticos y producto médico; USDA para productos de agricultura y CPSC para artículos de consumo. El importador debe conocer requerimientos de cumplimiento y etiquetado con leyendas específicas necesarias.

## 4.- Propiedad Intelectual

Estados Unidos es de los países con más propiedad intelectual en el mundo. Desde patentes, marcas hasta películas de Hollywood, estos representan una fuente de ingreso muy importante y un factor determinante para la competitividad del país. Por esto CBP trabaja cercanamente con dueños de propiedad intelectual para detener y decomisar productos que violen patentes, así como producto pirata o apócrifo en las aduanas del país.

Todo importador debe usar debidamente marcas y patentes. Si trabaja bajo contrato asegu-

rarse que tiene autorización de utilizar cualquier logo o marca en productos fabricados por parte del dueño en los Estados Unidos.

## 5.- Recaudación

Por supuesto el ingreso de los Estados Unidos por concepto de aranceles a la importación es importante. El importador debe declarar valores correctos incluyendo incrementables, y declarar correctamente aranceles y cargos adicionales como de Sección 301, Sección 232 y AD/CVD que dependen también de una designación correcta de país de origen.

## 6.- Textiles y Prendas de Vestir

La industria textil es altamente regulada en todo el mundo, Estados Unidos no es la excepción. El país busca un ambiente de competencia justa para sus productores, al mismo tiempo reconoce el valor de importar productos de calidad que demanda el consumidor americano.

## 7.- Tratados de Libre Comercio y Programas Especiales

Estados Unidos, como muchos países del mundo, negocia y firma tratados de libre comercio, también establece de manera unilateral programas especiales que benefician a países en desarrollo. Mientras estos tratados dan ventajas comerciales otorgadas, la aduana americana tiene la encomienda de verificar que su aplicación sea correcta. Todo importador debe tener un entendimiento preciso de los requisitos y mecanismos de calificación antes de declarar preferencia arancelaria por concepto de un tratado o programa especial.

Si bien no son todos, estos aspectos deben ser de enfoque para todo importador. Su cumplimiento en gran medida involucra la totalidad de las responsabilidades de quien importa, de manera directa o porque para su cumplimiento exige un entendimiento y análisis para la correcta determinación de aspectos como país de origen, clasificación arancelaria, requisitos de cumplimiento y valuación.

# LA PIEZA MÁS IMPORTANTE DEL AJEDREZ



Mtro. Pedro Canabal,  
Socio de Comercio Exterior e Impuestos en  
Baker Tilly México.

**S**e ha escrito y hablado mucho sobre la facilitación comercial en los últimos tiempos. Vaya, es un tema *sobre diagnosticado*.

En el ambiente de la comunidad comercial nacional, flotan diversos tópicos derivados de alrededor de cien publicaciones que se han producido desde el 1° de julio de 2020, con motivo de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos de América y Canadá (TMEC), de la Nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE), de la Sexta Enmienda del Sistema Armonizado, de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE), y un nutrido número de circulares, anexos, normas, acuerdos, decretos, etc. Confrontas, resúmenes, análisis, criterios, compilaciones, artículos, “papers”, “webinars”, conferencias, cursos, talleres y hasta revistas completas, se han realizado en torno a este cúmulo de información que, dicho sea de paso, será parte de las importantes herramientas para la reactivación económica de México, junto con los semáforos sanitarios. De lo que casi no se ha hablado, es de:

“LAS PROTAGONISTAS DE LA HISTORIA POR VENIR. SÍ, DE ELLAS, LAS ENCARGADAS DE HACER REALIDAD LA FACILITACIÓN COMERCIAL, DE ABRIR CAMINOS AL FOMENTO Y DE CERRAR LAS LLAVES DE LA ILEGALIDAD”.

De crear condiciones jurídicas de certidumbre para la inversión y el intercambio de mercancías, y de hacer el piso parejo para todos los involucrados en la cadena de suministros.

Les tocará equilibrar el control y la facilitación, con la seguridad. ¿Se podrá hacer esto? Es como malabear con tres bolas de fuego.

Control para clasificar correctamente las mercancías; evitar la subvaluación y el contrabando, combatir la elusión y evasión de contribuciones; contener la corrupción, etc.

Facilitación para el despacho expedito de las mercancías; para la aplicación correcta y sencilla de los programas de fomento; para automatizar avisos y permisos; para la ágil resolución de problemas operativos, eliminación de trámites inútiles, etc.

Seguridad para que las cadenas de proveeduría sean cadenas que minimicen riesgo para los involucrados, que se cierre la posibilidad de que mercancías ilegales (armas, drogas, dinero, etc.) pongan en riesgo al comercio, pero sobre todo a las personas y en general a la sociedad.

Recordemos que más del 70% del Producto Interno Bruto (PIB) se genera con actividades que de alguna manera involucran al comercio exterior. La reactivación económica pasa por el mismo y ahora las pequeñas y medianas empresas (PYMES) están llamadas a incorporarse activamente al intercambio comercial global para sobrevivir en este nuevo contexto pandémico.

En los últimos meses observamos cambios ad-

“RECORDEMOS QUE MÁS DEL 70% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) SE GENERA CON ACTIVIDADES QUE DE ALGUNA MANERA INVOLUCRAN AL COMERCIO EXTERIOR”.

ministrativos importantes. Eliminación de la fe pública en las visitas de verificación, contadores públicos, etiquetado, Normas Oficiales Mexicanas (NOMs), instalación del Comité Nacional de Facilitación del Comercio en línea con los compromisos internacionales adquiridos en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Acuerdos de Facilitación Comercial (AFC), el TMEC e insisto, una larga lista de temas por administrar.

¿Y saben a quiénes les va a tocar administrar todos estos temas? Pues por fortuna, a cuatro mujeres.

El malabar de lidiar con el control, la facilitación y la seguridad, corresponderá a:

La Jefa del Servicio de Administración Tributaria (SAT), Raquel Buenrostro Sánchez, y por ende encargada de supervisar, no solo el correcto despacho aduanero de las mercancías, sino también de la fiscalización del post despacho y de la investigación previa al mismo; por otro lado, a la Secretaria de Economía, Tatiana Clouthier Carrillo, a la Subsecretaria de Comercio Exterior, Luz María de la Mora Sánchez y a la Directora General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior, Dora Celia Rodríguez Romero, todas ellas encargadas de fomentar y proteger la industria nacional, promover y defender los intereses comerciales de México, y crear las mejores condiciones de facilitación y simplificación normativa y administrativa.

Sin duda vivimos tiempos nuevos, esperemos mejores. No es coincidencia que la pieza más importante del ajedrez sea del género femenino: la reina. Piénsenlo...

# 5 TEMAS FUNDAMENTALES PARA LA CORRECTA CLASIFICACIÓN DE MERCANCÍAS



Claudia Elisa Zamudio Urrutia,  
Dirección General CNIEC.

**E**n 2020, se dieron importantes modificaciones en tema de clasificación arancelaria, y con esto surge una pregunta, ¿estamos preparados para estos cambios? Ya tenemos tres meses trabajando con estos nuevos instrumentos regulatorios y seguiremos analizando su contenido por mucho tiempo.

Existen dos grandes grupos de información que debemos conocer a detalle; por un lado, tenemos todas aquellas publicaciones oficiales y obligatorias, como lo son las Reglas Generales, Reglas Complementarias, Notas Nacionales, los Números de Identificación Comercial (NICOS), textos de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE), Tablas de Correlación (de fracciones arancelarias), documentos clave para la correcta designación de fracciones arancelarias y de los NICOS.

Debemos tener en cuenta, la importancia de la información técnica del producto, soporte técnico - científico con análisis de contenido, documentación, cartas técnicas, dictamen de producto, referencia de textos de las Notas Explicativas de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) vigentes (Sexta Enmienda) merceología e identificación de los productos.

“AMBOS GRUPOS DE INFORMACIÓN SE DEBEN UTILIZAR EN CONJUNTO YA QUE INTEGRAN EL EXPERTIR ARANCELARIO QUE HOY SE REQUIERE, BASADO EN LA COMBINACIÓN DE LO LEGAL Y LO MERCEOLÓGICO”.

## Aspectos Legales

### 1.- Reglas Generales y Complementarias.

Son la Base de la clasificación arancelaria a nivel partida y subpartida, son entonces, la base legal para la clasificación arancelaria.

Algunas Reglas Complementarias, fueron modificadas, tal es el caso de las Reglas 1ª, 3ª, 7ª, 9ª y 10ª, hoy ya no tenemos *Notas Explicativas*, la consecuencia es que una gran cantidad de mercancías se clasifican hoy con los textos de estas notas y ahora, con la eliminación legal de estas, la clasificación se hace más compleja y de mayor riesgo, pero es importante recordar que estas notas explicativas de la OMA, se aplican solo como referencia.

Para el caso de las Reglas 7a y 9ª, hay una re numeración sin alterar su contenido, para la Regla Complementaria 10ª, la Secretaría de Economía, como encargada de la metodología, creación y modificación de los NICOS; resalta la importancia de Separar de las fracciones arancelarias la función de inteligencia comercial, estadística conservando su función reguladora.

### 2.- Notas nacionales.

Para los efectos de interpretación y aplicación uniforme, se dan a conocer las Notas Nacionales de la Tarifa, que están muy limitadas en la información que proporcionan para la correcta clasificación de productos. De conformidad con el Artículo 2o., fracción II, Regla Complementaria 3ª, de la LIGIE, la Secretaría de Economía, conjuntamente con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), dieron a conocer, mediante Acuerdo en el Diario Oficial de la Federación (DOF), las Notas Nacionales, así como sus modificaciones posteriores, reiterando que su aplicación es obligatoria

para determinar la clasificación arancelaria de las mercancías. Estas sustituyen a las Notas Explicativas de la Tarifa Arancelaria (de la OMA).

### 3.- NICOS.

La clasificación de las mercancías está compuesta por las fracciones arancelarias y el número de identificación comercial, integrado por 2 dígitos, que estarán ordenados de manera progresiva iniciando del 00 al 99, lo que permitirá contar con datos estadísticos más precisos, hoy existen más NICOS que fracciones arancelarias, y en su mayoría exigen en sus textos información que antes no era necesaria. Para la creación y modificación de los NICOS, deben observarse tres criterios: alineación a la nomenclatura y sus reglas de interpretación; operatividad en la aduana, a fin de no obstaculizar los procedimientos; y valor de comercio, en el que se establece el parámetro de al menos un millón de dólares americanos anuales para que tenga validez crear un NICO nuevo.

### 4.- LIGIE – TIGIE

Los cambios que se observaron fueron por: 1. Implementación de la Sexta Enmienda al Sistema Armonizado, 2. Actualización de fracciones arancelarias obsoletas con bajo o nulo comercio y 3. Proceso de compactación y desdoblamiento de fracciones arancelarias.

### 5.- Tablas de Correlación

La correlación entre las fracciones arancelarias y los NICOS, tiene carácter indicativo, no crea derechos, no prejuzga sobre la clasificación arancelaria de las mercancías, y tampoco constituye un criterio de clasificación arancelaria, es entonces una referencia y no debe considerarse como un texto legal.

De lo anterior, y ante las nuevas exigencias arancelarias, les recomendamos que ante alguna duda de las fracciones arancelarias, se estudien a profundidad científica y no se obtengan códigos sin estar seguros, esto en virtud de las repercusiones legales.

# LA IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA FUNCIONAL



Mtro. Héctor Díaz Arzola,  
Director de la Firma AJH Consultores en el  
Área de Logística y Operación Aduanera.

“SE VUELVE FUNDAMENTALMENTE IMPORTANTE QUE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN NUESTRO PAÍS IMPLEMENTEN DENTRO DE SUS OPERACIONES LO QUE CONOCEMOS COMO LOGÍSTICA FUNCIONAL”.

En la actualidad, con los grandes cambios disruptivos que se han generado como consecuencia del crecimiento del comercio electrónico, ya las empresas de comercio exterior enfrentan un gran reto en el ámbito logístico debido a la gran capacidad que tienen estas empresas para poder entregar sus productos de una manera tan eficiente y con gran velocidad y cada vez con precios más competitivos, sin duda esta situación ha provocado que empresas hayan cerrado muchas de sus instalaciones y en casos más graves hasta se han tenido que declarar en quiebra, como le sucedió a la gran empresa juguetera norteamericana llamada TOYSRUS en el año de 2018.

En México la situación no es diferente y este fenómeno se refleja también de manera importante en nuestro país y con la situación que se presentó en el año 2020 con el tema de la pandemia, el uso de las plataformas digitales para la compra de todo tipo de bienes se incrementó en un porcentaje muy elevado.

Cabe mencionar que por otro lado la complejidad de la logística en México, como consecuencia de los elementos externos que son totalmente incontrolables, y que en nuestro país se encuentran supeditados a muchas situaciones y problemáticas como consecuencia de las condiciones sociales y los graves temas de inseguridad en la que se encuentran una gran cantidad de estados de nuestra república, se han convertido en otro de los grandes retos que deben enfrentar las empresas de comercio exterior en territorio nacional para poder enfrentar estas diferentes situaciones de la mejor manera para reducir en la medida de lo posible los impactos económicos, en tiempos y en seguridad.

Aunado a estas dos condiciones que son de mucha relevancia y que impactan directamente el desempeño logístico de las empresas de comercio exterior, debemos considerar un tercer elemento que corresponde a los medios de transporte que se deben utilizar para lograr la entrega de las mercancías.

Considerar los elementos vinculantes en el uso de cada uno de los medios de transporte que utilizamos en nuestro país y también las diferentes condicionantes que se presentan como son las ventajas y desventajas a considerar para la decisión del uso del medio de transporte que debemos decidir, los tiempos, costos y riesgos relacionados con cada uno de estos medios y los resultados que se van a lograr gracias a esto, la disponibilidad con la que contamos en nuestro país para cada uno de estos medios de transporte y las condicionantes que se deben cumplir con relación a la normatividad existente en México para estos medios de transporte.

Finalmente como parte de los elementos importantes que debemos considerar en el desempeño logístico de las empresas de comercio exterior de nuestro país es el despacho aduanero de las mercancías, mismo que es considerado el cuello de la botella dentro de este proceso, debido en gran medida a los constantes cambios que implementa el gobierno de nuestro país con relación a todas las condiciones, regulaciones y restricciones que deben cumplir las mercancías que se pretenden ingresar a territorio nacional dependiendo del destino que se les va a dar a estas mercancías y que en caso de que estas condiciones no se cumplan se tiene como consecuencia la interrupción del proceso logístico y como consecuencia incumplimiento en los

compromisos de entrega debido a los retrasos en el flujo de las mercancías, costos adicionales no considerados debido a la generación de almacenajes, demoras, movimientos en falso, estadías, gastos de trámites urgentes o maniobras de carga y descarga por mencionar algunos.

Debido a todas estas variantes es que se vuelve fundamentalmente importante que las empresas de comercio exterior en nuestro país implementen dentro de sus operaciones lo que conocemos como **Logística Funcional**, en la que se realice toda una serie de procesos que nos ayuden a llevar a cabo una logística con planeación, comunicación, visibilidad y sobre todo con mediciones que nos ayuden a identificar las áreas de oportunidad en las que se debe trabajar con prioridad, así también esta implementación debe venir acompañada con el consentimiento de los niveles de jerarquía más alta de las empresas ya que tienen implicaciones que impactan directamente las políticas de la empresa, además de que, si contamos con esta aceptación será posible involucrar a todos los departamentos que participan en el proceso logístico, como son las áreas de mercadotecnia, finanzas, ventas, transporte, centro de distribución, legal y aduanera, entre otras.

Contando con la colaboración de todas las áreas involucradas existe una mayor probabilidad de que los resultados sean favorables y estos impactarán de una buena manera al desempeño de las empresas.

“La única constante de la logística es su inconstancia”.

# LA CERTIFICACIÓN DE LAS ADUANAS UN PASO ADELANTE



Mtro. Jesús Hernández Chávez,  
Director de ECO Especialistas en Comercio Exterior.

Las Aduanas del mundo se están enfocando a desarrollar estándares de seguridad para la cadena logística de comercio exterior, con el fin de reducir el riesgo en las operaciones de comercio exterior y poder facilitar y controlar mejor el flujo comercial internacional.

Con esto se logra una correcta distribución y llegar en tiempo y forma a los mercados sin retraso alguno y con limpieza en los embarques y minimizar lo administrativo con lo operativo.

Lo anterior se da con los diferentes involucrados del comercio internacional así como la implementación en aduanas de índole mundial ya sea:

- Importadores,
- Agentes aduanales,
- Transportistas.

“EL PASO QUE SE DEBE SEGUIR POR LA ADUANA EN MÉXICO ES AGREGARSE A UN PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN Y DE GESTIÓN ADUANERA TOMANDO EN CUENTA LOS COMPONENTES DE SEGURIDAD DE LA CADENA LOGÍSTICA”.

Donde esté involucrada directamente en unos despachos aduaneros eficientes, con personal muy capacitado y que se logre dar una facilidad para usuarios de las aduanas y posterior buscar el reconocimiento mutuo de su programa de seguridad por parte de las aduanas en el mundo, es decir, tener una Aduana Certificada de calidad mundial al igual que los proceso y la autoridades que fungen en ellas.

La implantación de dicho programa llevará muchos compromisos que deberá de asumir la autoridad y sin duda aumentará la competitividad, los movimientos logísticos, la fluidez de las operaciones de comercio exterior y minimizará la corrupción del país que hoy en día es el pilar del gobierno mexicano.

Así mismo reducirá costos y tiempos en el flujo comercial y a su vez la Aduana podrá dirigir sus esfuerzos a inspeccionar operaciones que representen un mayor riesgo que si hoy se hace de forma destacada si se contara con una certificación de toda su cadena logística lograría estar al nivel que los tiempos requieren.

Dentro de la Administración General de Aduanas (AGA) existe personal muy valioso y con gran conocimiento y que han formado Carrera y que están comprometidos y apasionados de lo que realizan y sin duda serían los más beneficiados en ser certificados en sus habilidades.

El tema aduanero y su funcionalidad así como su forma de operar es muy sensible ya que involucra muchas decisiones y cambios que son necesarios para poder darle garantía a lo que continua: que será una aduana modelo que se ha estado buscando desde hace muchas década-

“LA IMPLANTACIÓN DE DICHO PROGRAMA LLEVARÁ MUCHOS COMPROMISOS QUE DEBERÁ DE ASUMIR LA AUTORIDAD Y SIN DUDA AUMENTARÁ LA COMPETITIVIDAD, LOS MOVIMIENTOS LOGÍSTICOS, LA FLUIDEZ DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR Y MINIMIZARÁ LA CORRUPCIÓN”

das pero hasta que no se logre certificar aunque esté la guardia nacional será difícil y no existirá garantía de que llegue a suceder cambios de fondo.

Actualmente el Acuerdo de Facilitación Comercial es la base para las mejoras y avances en materia de comercio exterior y que es indispensable su correcta implementación y adecuación a todo lo concerniente a el flujo eficiente del intercambio comercial.

Si añadimos el programa anticorrupción, los avances en materia aduanera, la implementación de modelos de riesgo, las empresas que se siguen certificando, los operadores económicos autorizados el resultado será impresionante donde se quedará dicho cambio que sacudirá a todo el sistema aduanero de forma favorable y que dejará un gran legado y ejemplo para generaciones venideras apasionadas en el mundo aduanero.

# COMPLIANCE ANTICORRUPCIÓN EN COMERCIO EXTERIOR



Mtro. Antonio Barragán,  
Director General de INTRADE Consultores.

Este artículo va dirigido a todos los profesionistas encargados de implementar y verificar constantemente el cumplimiento normativo aplicable en la operación de comercio internacional y durante el despacho aduanero de mercancías.

La diligencia empresarial o corporativa, se refiere a la institucionalización de las empresas que se obtiene al implementar modelos de gobernanza corporativa, mejores prácticas para un buen y responsable desempeño de los órganos de administración y vigilancia principalmente, la adopción de políticas de cumplimiento, la implementación de controles a partir de un analítico estudio e identificación de riesgos, la contratación de especialistas y peritos en auditoría, cumplimiento normativo, operativo, entre otros.

Es por lo anterior y en virtud de las consecuencias que pudieran aplicar a las empresas, tanto en el ámbito penal, administrativo y patrimonial, como aquellas relacionadas con su prestigio comercial, que en los últimos años ha prevalecido la tendencia de invertir en la implementación de modelos de gobernanza corporativa y políticas de control y cumplimiento normativo, precisamente para evitar afectaciones que pongan en riesgo la actividad comercial, el patrimonio e incluso la seguridad jurídica de quienes integran las corporaciones.

Así pues, los empresarios y profesionistas de este país deben considerar que en la actualidad, la actividad comercial y el ejercicio profesional debe desempeñarse con mayor diligencia y prudencia, acatando el marco jurídico y normativo aplicable mediante mecanismos de control y sistemas de gestión de riesgos que aseguren un

debido control organizacional que a su vez permita prever, mitigar, reducir riesgos y amenazas para sus organizaciones, e incluso remediar en caso de provocar daños y perjuicios de manera imprudencial.

Las empresas mexicanas de cualquier sector o las personas físicas con actividad empresarial que mantenga relaciones de gestión y trámite ante dependencias de gobierno a nivel federal, estatal o municipal comprendiendo los tres Poderes de la Unión en este país, deberán implementar un modelo de gestión de riesgos y cumplimiento dentro de sus corporaciones o actividad comercial a la que se dediquen, con el objeto de evitar actos de **corrupción** y/o faltas administrativas graves que pongan en riesgo principalmente su prestigio comercial, patrimonio y seguridad jurídica. Del mismo modo, deben implementar revisiones internas por conducto de especialistas evitando en todo tiempo cualquier tipo de conflicto de interés, que permitan identificar la existencia de actos de **soborno** entre particulares dentro de una cadena de comercio, ya sea a nivel local o internacional.

Para lo anterior, se sugieren los siguientes mecanismos de control y cumplimiento:

Matriz de riesgos; Diseño de Política de compliance anticorrupción; Implementación de Canales de denuncia; Implementación de Órganos de control permanente; Aplicación de Controles internos físicos y electrónicos; Medidas de seguridad; Uso de sistemas para garantizar y evaluar el cumplimiento; Análisis de datos; Conformación de expedientes (materialidad); Sistemas de sanción y reconocimiento; Evaluación al personal; Auditorías internas y externas; Modelo

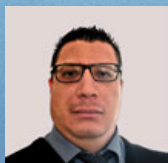
de gobierno corporativo; Creación de comités especializados; Adopción de contrapesos en favor de las minorías y la transparencia financiera; Creación de estatutos y protocolos con mejores prácticas corporativas; Entrenamiento y capacitación continua;

Transparencia en la difusión de políticas; Debida administración y diligencia en el otorgamiento de poderes; Socialización de las políticas y lineamientos; Contar con encargados de cumplimiento y peritos en diversas áreas críticas en una empresa; Establecimiento de procedimientos de ejecución y vigilancia de políticas; Código de Ética; Plan de remediación; Protocolo familiar; Plan de sucesión de puestos clave; Procedimiento de investigación y denuncia ante autoridades competentes; Selección de integrantes del consejo de administración con mayor pericia en áreas críticas; Evitar conflictos de interés en áreas críticas o funciones de auditoría y vigilancia; Cumplimiento de obligaciones y formalidades corporativas y societarias; Consideración de los stakeholders en la políticas y controles;

Implementación de la metodología "KYC"; Actualización continua de reformas legales; Conocimiento de la legislación federal y local; Implementación de controles físicos (OEA); Controles de tesorería y funciones que pudieran provocar endeudamiento; Relación con otros comités y líderes de cumplimiento para formar una agenda de compliance integral; Cláusula de transformación "Comisión por omisión"; Coautoría, complicidad y encubrimiento; Evaluación y test de criminalidad en el reclutamiento de empleados; Obtención de certificaciones como atributos de eficacia para demostrar un debido control organizacional; Desarrollo de nuevas cláusulas en los contratos con clientes y proveedores; Compliance ad extra; Transparencia en la publicidad de políticas y controles (página de internet);

Los anteriores ejemplos de controles y mecanismos de cumplimiento deben estar **engranados** con el modelo de gobierno corporativo con el que cuenta la corporación, con el objeto de mantener una debida ejecución de la política **anticorrupción** aplicada a la operación aduanera y al comercio exterior de mercancías considerando el delito de "Cohecho a servidores públicos extranjeros".

# EL CONTRATO DE FLETAMENTO COMO ALIADO DEL COMERCIO EXTERIOR



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

El contrato de fletamento se caracteriza por ser un acuerdo de voluntades en donde el fletante pone a disposición del fletador una embarcación a cambio del pago de un precio cierto a saber el flete. **Ojo**, no confundirlo con el flete del transporte éste es un contrato distinto que obra en un conocimiento de embarque, mientras que el documento en donde consta el contrato que nos ocupa, es la póliza de fletamento.

Las empresas navieras y los navieros a veces no cuentan con la flota necesaria para poder cubrir la demanda en el transporte marítimo no olvidando que 80% del Comercio Internacional se desplaza por ésta vía y el contrato de fletamento se presenta como un aliado para el desarrollo de la actividad comercial internacional.

Son tres las modalidades de éste contrato que más adelante estudiaremos, primero que nada quiero dejar en claro dos conceptos que son necesarios conocer para entender mejor la naturaleza y objetivo del contrato de fletamento y me refiero a la **Gestión Náutica** y a la **Gestión Comercial**; la primera comprenderá todas las actividades necesarias para garantizar la navegación segura, para el buen gobierno y funcionamiento técnico de la embarcación. Palabras más palabras menos garantizar la seguridad de y en la navegación y actuar como dueño de dicho bien mueble, mientras que la segunda implica todas las actividades de carácter mercantil y administrativo necesarias para la correcta operación de la embarcación.

Ahora bien, las tres modalidades que tenemos de contrato de fletamento son las siguientes:

**1.- Fletamento a casco desnudo:** Se le suele denominar contrato de arrendamiento a casco desnudo aunque yo no estoy de acuerdo ya que la navegación y el transporte son actos de comercio y como tal, hay que aplicar los contratos correspondientes a la naturaleza de la actividad y al ser netamente mercantil, lo correcto es decir contrato de fletamento a casco desnudo, aquél por el cual el fletante pone a disposición del fletador por un tiempo determinado una embarcación determinada en estado de navegabilidad, debiendo pagarse un flete.

Es llamado a casco desnudo porque el fletante solamente pone el barco, ya la tripulación será contratada por el fletador y el avituallamiento y los pertrechos también correrán por cuenta de éste.

Cabe señalar que las gestiones náutica y comercial recaerán en el fletador.

**2.- Fletamento por tiempo:** Aquí el fletante pondrá a disposición del fletador una embarcación por tiempo determinado y la misma deberá estar equipada y con tripulación, debiéndole ésta junto con el capitán del buque como miembro de la misma obediencia al citado fletador, sin que haya una relación de trabajo entre ellos, pues su empleador es el fletante y desde luego por el uso del barco se pagará el referido flete.

Cabe indicar que la gestión náutica de la embarcación recaerá en el fletante, mientras que la gestión comercial recaerá en el fletador, reiterando el hecho de que el capitán le deberá obediencia a éste, dentro de los límites de la póliza de fletamento.

“ES LLAMADO A CASCO  
DESNUDO PORQUE EL FLETANTE  
SOLAMENTE PONE EL BARCO,  
YA LA TRIPULACIÓN SERÁ  
CONTRATADA POR EL FLETADOR Y  
EL AVITUALLAMIENTO Y  
LOS PERTRECHOS TAMBIÉN  
CORRERÁN POR CUENTA DE ÉSTE”.

**3.- Fletamento por viaje:** Por virtud de ésta modalidad, el fletante se obliga a poner todo o parte de una embarcación con tripulación a disposición del fletador para llevar a cabo uno o varios viajes.

Las gestiones náutica y comercial recaen en el fletante quien además es responsable de las mercancías recibidas a bordo del buque.

Es importante precisar que no existe ni es aplicable la expresión “contrato de fletamento-transporte”, o es uno o es otro, ya que el contrato de fletamento es un convenio de uso y disposición de barcos, mientras que el contrato de transporte marítimo de mercancías es la prestación de un servicio proporcionado por un naviero o una empresa naviera, para trasladar mercaderías de un punto de salida a un punto de destino y constará en un conocimiento de embarque llamado “B/L” en el argot del comercio exterior por el anglicismo bill of lading.

Y es así como el contrato de fletamento se hace presente para coadyuvar en las actividades del Comercio Internacional, permitiendo equilibrio entre la oferta y demanda del servicio de transporte de carga y que los fletes no aumenten de precio y que las mercancías lleguen a sus destinos.

# LA IMPORTANCIA DEL CUMPLIMIENTO FISCAL EN EL COMERCIO EXTERIOR



Mtro. Luis Alberto Quiroz Martínez,  
Socio de Intelitax.

**E**n esta etapa de la vida moderna llena de tecnologías y del procesamiento de información constante a través de la ciencia de datos, obtener un resultado de esta combinación resulta cada vez más precisa o de mejor utilización para un propósito específico. Es eso sin duda, un factor primordial que las Administraciones Tributarias en el mundo le están apostando en su gestión recaudatoria. En otras palabras, los datos por sí solos no podrían representar un eje para lograr el fin recaudatorio, sin embargo, cuando estos entes de gobierno utilizan la inteligencia en los procesos de analítica de datos, con apoyo de grandes herramientas tecnológicas y siendo los principales administradores del “big data” de la información fiscal, entonces los resultados salen a la luz en las acciones y resultados de la gestión tributaria.

Entender lo que están buscando las autoridades fiscales en el trance de la transformación digital, permite resolver el eterno dilema que estas administraciones gubernamentales han tenido en el tiempo: un equilibrio entre la facilitación y el control.

Aunado a la experiencia recaudatoria y fiscalizadora de las Administraciones Tributarias, en un marco normativa calibrado a la era digital, coloca particularmente al Servicio de Administración Tributaria (SAT), en el caso de México, en una ventaja de análisis fiscal sobre los contribuyentes. De hecho, no es coincidencia que los últimos años de la Institución la recaudación haya sido constante y en forma ascendente, en parte por el análisis de la similitud y de la frecuencia de la información.

En la vida del SAT, hemos visto que es inminente que la gestión recaudatoria, pero más aún, en el cumplimiento de obligaciones, el tema fiscal está más enlazado al aduanero. Es decir, comprender por ejemplo que más del 50% de la recaudación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) se logra en las aduanas del país, condiciona a los importadores y exportadores al debido cumplimiento de sus obligaciones aduaneras para garantizar que eso suceda, pero también a que sean unos contribuyentes cumplidos en todo momento, máxime si en la dinámica de la operación de comercio exterior, se otorgan muchas facilidades administrativas para que fluya de mejor manera las operaciones cotidianas por las aduanas.

En esa tesitura, tener un registro como contribuyente en el padrón de importadores, es un requisito *sine qua non*, que obliga a quienes pretenden introducir al territorio nacional mercancía desde el extranjero. Esto es sin lugar a dudas un doble filtro a aquellas empresas o personas, que necesiten hacer importaciones pues ya el hecho de obtener un Registro Federal de Contribuyente y todas las reglamentaciones que se norman en torno a ello, es un proceso estricto como condición de operatividad para estas personas morales o físicas. Por lo cual, la Ley Aduanera en su artículo 59, somete a los contribuyentes que quieran importar, a estar inscritos en el padrón correspondiente; incluso, con requisitos adicionales y más estrictos, al padrón de sectores específicos que están también bajo la tutela del SAT.

Es ahí donde el debido cumplimiento de las obligaciones fiscales es una condicionante para que los importadores sean o deben ser, más precavi-

dos en tales compromisos como contribuyentes ante la autoridad fiscal.

En el artículo 82 del reglamento de la Ley Aduanera, condiciona además de tener un RFC activo y una firma electrónica vigente, a tener una constancia de cumplimiento de las obligaciones fiscales, que está señalada en el artículo 32-D del Código Fiscal de la Federación (CFF). Este factor por sí sólo, es una maraña de restricciones que obliga en la operación diaria, estar monitoreando incluso a los proveedores de estas empresas o personas físicas en su afán de no perder el padrón de importadores. Aunque éste último artículo del CFF, estuvo diseñado en su alcance, a que las entidades de gobiernos de los tres niveles, así como organismos autónomos o partidos políticos que reciban y ejerzan recursos públicos federales, a abstenerse de contratar a empresas o personas físicas o entes jurídicos que tengan créditos fiscales firmes, no estén inscritos en el RFC, no hayan presentado alguna declaración provisional o alguna declaración informativa, están como no localizados, no hayan desvirtuado la presunción de emitir CFDIs que amparen operaciones inexistentes, entre otros requisitos.

No obtente el contexto de su aplicación, lo cierto es que cada vez más las empresas que se involucran en el debido cumplimiento revisan constantemente que sus proveedores tengan igualmente un cumplimiento fiscal acorde a la legislación fiscal vigente, para que no le cause perjuicio ante el SAT, en consecuencia de una relación comercial.

A manera de conclusión, es una tendencia en las administraciones tributarias, a cuidar no solo el cumplimiento fiscal de uno, sino incluso el de nuestros proveedores, con el objeto de seguir teniendo beneficios administrativos y facilidades aduaneras en las operaciones de comercio exterior.

# IMPACTO DE LAS REVISIONES ELECTRÓNICAS PARA OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR



**Yolanda Aguirre González,**  
Titular de Cumplimiento de Comercio  
Exterior y Aduanas en ANS Consulting

**P**ara el año 2021, se prevee un incremento en el número de actos de fiscalización que realizará el Servicio de Administración Tributaria (SAT) con sus diferentes unidades administrativas, así como las entidades federativas que tienen suscrito el anexo para fiscalizar operaciones de comercio exterior.

Lo anterior, obedece a la necesidad de recuperar ritmo recaudatorio que se vio afectado en el año 2020, por el cierre de industrias clasificadas como no esenciales, y la muy lenta reapertura de la actividad económica, que inclusive se siente en el primer trimestre de 2021. En diferentes foros la autoridad fiscal ha manifestado su intención de incrementar la fiscalización a grandes contribuyentes y en especial a operadores de comercio exterior, siendo éste último el único motor de la economía que muestra señales claras de reactivación.

Por lo que, de los distintos mecanismos de fiscalización que tiene la autoridad fiscal en México, las revisiones electrónicas serán sin duda el mecanismo más rápido y eficiente para supervisar cumplimiento y en su caso incrementar la recaudación secundaria.

Por lo que es importante que los contribuyentes, conozcan este mecanismo hasta hoy poco utilizado por el SAT, para estar preparados para su atención en el entendido de que es el procedimiento más corto a través del cual se pueden determinar un crédito fiscal.

**¿Qué son las revisiones electrónicas?** Son procedimientos de fiscalización que parten del análisis de la información y documentación que obra en poder de la autoridad respecto de un

contribuyente, responsable solidario o tercero relacionado, respecto al pago de contribuciones, aprovechamientos u otras irregularidades, que deben efecturarse de manera 100% electrónica mediante el buzón tributario.

**¿Qué información tiene la autoridad para realizarlas?** Toda la información y documentación que haya presentado el contribuyente de manera directa o a través de terceros, desde el ámbito de registro ante el RFC, obligaciones de declaraciones de impuestos e informativas, información de clientes y proveedores, facturación emitida y recibida, reportes, trámites y/o autorizaciones, operaciones de comercio exterior, reportes financieros, impuestos estatales, obligaciones obrero-patronales, hasta información pública, entre otras.

**¿Qué rubros me pueden revisar mediante esta modalidad?** Se puede revisar correcto cumplimiento en la determinación y pago de contribuciones y aprovechamientos, así como otras irregularidades como puede ser caso de obligaciones informativas o cumplimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias.

**¿A quiénes se pueden iniciar estas auditorías? A cualquier contribuyente que tenga activo su buzón tributario** (Agente Aduanal, agencias aduanales, Importador, Exportador, Recinto Fiscalizado, Administradores y/o operadores del régimen de recinto fiscalizado estratégico, empresas IMMEX, empresas con programas PROSEC, almacenes generales de depósito, prevalidadores, transportistas; empresas de maniobras, consolidadores, certificadores de normas, entre otros), responsables solidarios o terceros relacionados.

**¿Consecuencias de estas revisiones?** Las aplicables a cualquier otro método de fiscalización tradicional que ejecuten las autoridades fiscales, entre las que destacan las que pueden representar riesgo a la continuidad operativa de la empresa en el ámbito administrativo hasta las de índole penal: **1** Cancelación de certificado de sellos digitales; **2** Aseguramiento de cuentas bancarias; **3** Embargo de bienes; **4** Cancelación de esquemas de certificación de empresas; **5** Cancelación de autorización y/o concesión; **6** Suspensión de padrón de importadores y/o sectoriales; **7** Publicación en el listado de 69 B de CFF; **8** Determinación de créditos fiscales; **9** Integración de carpeta por delito de contrabando o defraudación fiscal; y **10** Aplicación de la Ley de extinción de dominio.

**¿Cómo me debo preparar para esta nueva modalidad de fiscalización?** Identificando derechos y obligaciones relacionadas con el régimen fiscal y aduanero en el que opera tu empresa, realizando de manera periódica auditorías preventivas de cumplimiento, identificando las fuentes de información internas y externas de la empresa e implementando protocolos de atención a las autoridades fiscales, entre otros.

No omito mencionar, que para los operadores de comercio exterior este tipo de auditorías ya es familiar, en virtud de que en su origen, son muy similares a los escritos de hechos y/u omisiones del artículo 152 de la Ley Aduanera, que elaboraba la extinta Administración Central de Contabilidad y Glosa, la diferencia radica en el plazo y la modalidad electrónica.

Finalmente es importante que recordemos, que la información con la que cuenta el SAT para programar las revisiones es proporcionada por los contribuyentes, y si hoy la autoridad opera con modelos de cumplimiento basados en parámetros de riesgo, nosotros internamente también lo tenemos que hacer.

# ENTRADA EN VIGOR DE LOS DECREMENTABLES Y SU IMPACTO



Yamel Cado,  
PwC Indirect Tax & Customs Lead Partner.

El 26 de octubre de 2020, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Segunda Resolución de Modificaciones a las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) para 2020, así como las modificaciones a los Anexos 1, 19 y 22.

En esta publicación destaca principalmente, la adición de los 5 campos de decrementables dentro del formato del pedimento:

- 24. Transporte decrementables
- 25. Seguro decrementables
- 26. Carga
- 27. Descarga
- 28. Otros decrementables

Lo anterior, entró en vigor a partir del 26 de febrero de 2021. Además, se incorporan a los campos multables del Anexo 19 por concepto de datos inexactos el INCOTERM y los decrementables. Con esta publicación surge la interrogante sobre cuál será el impacto operativo para poder declarar de manera correcta aquellos conceptos de gastos que no deberán de incluirse como parte del valor en aduana a ser declarado ante la autoridad al momento de la importación, o bien, los conceptos que no se deberán añadir al valor comercial de las mercancías, como, por ejemplo, aquellas erogaciones efectuadas con posterioridad al arribo de mercancías a la aduana de destino en México, o bien, que simplemente no sean gastos que deban afectar la base gravable para el pago de contribuciones al comercio exterior.

Para poder definir de manera asertiva qué montos declarar como decrementables, será necesario que las Compañías revisen a detalle lo dispuesto en los artículos 56 y 66 de la Ley Aduanera (LA), particularmente el artículo 66

de la LA en su último párrafo hace la distinción de los decrementables, señalando que estos se considerarán únicamente cuando se encuentren declarados de manera separada o desglosada en los documentos comerciales.

Como ejemplos de lo anterior, se encuentran los fletes y seguros nacionales donde solo deberán de ser declarados como decrementables cuando se desglosan en el comprobante fiscal digital o en el documento equivalente (factura) de las mercancías. En los casos en los que el proveedor de las mercancías incluya dentro del precio pagado los montos de transporte nacional por haberlo establecido así en el INCOTERM (en los que la entrega de mercancías al importador se realiza de manera posterior al arribo de éstas en territorio nacional), se podrá solicitar que el proveedor realice el desglose de dicho concepto para así poderlo señalar en el pedimento como concepto decrementable y por ende no incluirlo dentro del valor en aduana de las mercancías. Recordemos que de acuerdo con la International Chamber of Commerce, los INCOTERMS se definen como los términos de compra-venta internacional que rigen las obligaciones, costos incurridos y el riesgo en las transacciones entre vendedor y comprador.

Finalmente, es importante tener en mente que con independencia de la incorporación de los decrementables en el formato del pedimento de importación, históricamente las empresas han tenido grandes desafíos en la correcta declaración de los montos y conceptos incrementables para determinar el valor en aduana de las mercancías, mismo que conforma la base gravable para la determinación de las contribuciones al comercio exterior.

Por lo anterior y debido a las recientes modificaciones al Anexo 19 de las RGCE, ahora más que nunca la consistencia entre **Incrementables, Decrementables e INCOTERMS** cobra mayor relevancia y deberá de soportarse de manera adecuada para evitar que se detonen cuestionamientos por parte de las Autoridades Aduaneras y riesgos de multas por conceptos de datos inexactos que al momento oscilan entre \$2,010.00 y \$2,860.00 de conformidad con los artículos 184 fracc. III y 185 fracc. II de la Ley Aduanera, mismas que se actualizan frecuentemente. Hay que tener en mente que la valoración es un principio aduanero internacional que todos los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), incluidos México, deben de considerar como parte de su legislación aduanera de conformidad con los criterios emitidos por esta Organización. En México además, las revisiones en esta materia son muy frecuentes y usualmente derivan en determinación de créditos fiscales por omisión de contribuciones y más ahora que, a partir de febrero de 2021, además se deberán de considerar las penalizaciones por concepto de datos inexactos.

Por lo anterior, se recomienda ampliamente a los departamentos de finanzas y comercio exterior de las empresas que tomen un papel proactivo al respecto, efectuando revisiones periódicas de sus operaciones aduaneras, revisando y documentando preferentemente mediante contratos con sus proveedores los términos de INCOTERM pactados y validando que toda la documentación aduanera conforme al artículo 36-A de la Ley Aduanera concuerde con dicho INCOTERM. Es momento de que las Compañías revisen con sus proveedores los conceptos y gastos a ser desglosados en las respectivas facturas con la finalidad de llevar las transacciones aduaneras de importación con el adecuado soporte documental y debido cumplimiento de las regulaciones aplicables, mitigando riesgos, pero también evitando el pago en exceso de contribuciones al no poder disminuir montos decrementables debido a que los mismos no se encuentran adecuadamente desglosados en las facturas.

Finalmente sugerimos llevar a cabo procesos de revisión y autocorrección cuando sea necesario, así como alinear procedimientos para prevenir discrepancias que detonen en posibles riesgos aduaneros y financieros.

# ACUERDO DE CONTINUIDAD COMERCIAL



**Dr. Carlos Monroy,**  
Gerente de Consultoría en Palco Consorcio  
de Comercio Internacional.

“MEDIANTE EL ACUERDO DE CONTINUIDAD COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y EL REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE SE MANTIENE EL RÉGIMEN COMERCIAL PREFERENCIAL”.

**D**erivado de la salida de Reino Unido de la Unión Europea (BREXIT) quedarían fuera de las preferencias arancelarias establecidas en el mismo Tratado, con base a lo anterior es que se suscribió el pasado 15 de diciembre de 2020 el Acuerdo de Continuidad Comercial que mantiene el libre flujo de intercambios entre países.

De acuerdo a la Secretaría de Economía, mediante el Acuerdo de Continuidad Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte se mantiene el régimen comercial preferencial, actualmente en vigor bajo el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM para estos efectos).

Este Acuerdo tendrá vigencia de 3 años, dentro de los cuales se espera lograr acuerdos para generar un Tratado amplio, moderno e integral, como han sido los Tratados de “última generación”, de acuerdo al artículo 9 del mismo.

Se mantienen las preferencias en materia de acceso a mercados y las disciplinas de comercio, con los ajustes necesarios para hacerlo operativo como la forma de certificar el origen de los productos y otorgar certidumbre jurídica a ambos países.

## Objetivo del Acuerdo

El objetivo principal del presente Acuerdo es preservar las condiciones preferenciales relativas al comercio entre las Partes que resultaron del Acuerdo Global y proporcionar una plataforma para una mayor liberalización del comercio entre las Partes.

## Envío Directo

Se cambia el texto del TLCUEM para estos efectos a lo siguiente: “El trato preferencial previsto en esta Decisión se aplica únicamente a los productos que satisfagan los requisitos de este Anexo, que se transporten directamente entre México y el Reino Unido”.

## Territorio

El presente Acuerdo aplicará, por una parte, al territorio de México y, por otra, al territorio del Reino Unido y a los siguientes territorios de cuyas relaciones internacionales es responsable el Reino Unido, en la medida y conforme a las mismas condiciones que el Artículo 56 del Acuerdo Global aplicaba inmediatamente antes de que dejara de aplicarse al Reino Unido: (a) Gibraltar; (b) las Islas del Canal y la Isla de Man.

## Aplicación Preferencial

El Acuerdo Comercial ya ha sido aprobado por el Senado mexicano, sin embargo no se ha publicado en el Diario Oficial de la Federación, se estarían pagando los aranceles y pudiendo obtener la devolución una vez que se tenga como vigente a partir del 1 de enero de 2021.

En dicho Acuerdo Comercial se considera para México lo siguiente en el artículo 12:

“No obstante lo dispuesto en el párrafo 3 y pendiente a su entrada en vigor, las Partes podrán aplicar el presente Acuerdo provisionalmente, de conformidad con sus respectivos procedimientos internos, según corresponda”.

Además la Secretaría de Economía ha emitido opinión al respecto comentando lo siguiente:

(ii) Para México, las disposiciones del Acuerdo

relacionadas con el trato arancelario preferencial, con la determinación del carácter de originario de un producto y con las operaciones realizadas en, o en conexión con, importaciones o exportaciones de productos originarios, deberán, a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo, considerarse efectivas a partir del 1 de enero de 2021 y se aplicarán de conformidad con sus procedimientos internos”.

Para este respecto, se ha emitido criterio también para la forma de aplicar preferencias arancelarias mediante el esquema de exportador autorizado, escrito a máquina, estampado o impreso sobre un documento comercial a su nombre el siguiente texto en su versión en español o inglés:

*“El exportador de los productos incluidos en el presente documento (Número de Exportador Autorizado) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de un origen preferencial (indicar el origen de los productos)*

-----  
(lugar y fecha)

-----  
(firma del exportador, además de indicarse de forma legible el nombre y apellidos de la persona que firma la declaración)”

## Conclusión

Se mantiene el beneficio arancelario y se da la mecánica para su aplicación ante las Aduanas para efectos de lograr continuar con las operaciones comerciales sin cambio en lo que se logra un Acuerdo específico que dé certeza a las inversiones y exportaciones de ambos territorios.

# LA IMPORTANCIA DEL COMPLIANCE ADUANERO



Mtro. Alejandro I. Martínez Galindo,  
Socio Director de TCT Legal.

“NO INCLUYE ÚNICAMENTE EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES LEGALES, SINO QUE INCLUYE, ADEMÁS, LA PREVENCIÓN DE SANCIONES, AUDITORÍAS O IMPLICACIONES MAYORES, TANTO DOMÉSTICAS COMO EXTRANJERAS”.

La palabra Compliance no tiene en castellano un significado tan completo como lo tiene en inglés, de ahí que muchas empresas y profesionistas se refieran a ese término en su vocablo original.

Al término “Compliance” se le ha dotado un sesgo específico en el área de anticorrupción y en el área del hospitality (otro término que tampoco tiene parangón en castellano).

No obstante lo anterior, el término es utilizado en diversas materias y, en mi caso en particular, me refiero a él frente a clientes, colegas y alumnos como “Compliance Aduanero”.

El Compliance Aduanero no incluye únicamente el cumplimiento de obligaciones legales, sino que incluye, además, la prevención de sanciones, auditorías o implicaciones mayores, tanto domésticas como extranjeras.

## INCOTERMS

El 26 de febrero de 2021 entró en vigor la modificación a las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) que incluyen como campo sancionable la incorrecta declaración de INCOTERMS o también conocidos como “Términos Internacionales de Contratación”. Fuera de la discusión de la legalidad de dicha medida, la realidad es que el Servicio de Administración Tributaria (SAT) comenzará a multar a importadores y exportadores de mercancías que declaren erróneamente este tipo de términos.

En mis más de 20 años de experiencia he atestiguado el mal uso que se ha hecho de estos términos en la redacción de contratos. Asimismo, se podrá imaginar el lector el alto porcentaje de

error en el uso de INCOTERMS realizado por algunos funcionarios de empresas al transmitirle a sus Agentes Aduanales el INCOTERM aplicable, cuando estos encargados no cuentan con toda la información de contratación acordada.

En este sentido, y sin importar el tamaño de su operación, los importadores o exportadores deberán cuidar un elemento más al momento de proyectar, preparar y declarar en pedimentos sus operaciones de comercio exterior.

## Valoración Aduanera

Sin duda, éste es uno de los temas más actuales e ignorados (por los importadores). A pesar de que la autoridad aduanera no había incurrido exhaustivamente en la revisión de esta materia, he sido testigo de los esfuerzos que ha hecho el SAT para preparar a sus auditores y personal técnico en el entendimiento de esta área.

Si bien, la reciente modificación a las RGCE que sanciona el uso incorrecto de INCOTERMS está relacionada con la correcta declaración del valor en aduana de las mercancías, la misma modificación establece la obligación de declarar conceptos que no forman parte del valor en aduana de las mercancías, identificados como “Decrementables”.

Considerando que los importadores están obligados a manifestar los incrementables, los conceptos que NO forman parte de dicho valor (decrementables) y los INCOTERMS que establecen pagos de seguros, obligaciones de transporte, fletes y pagos de aranceles de exportación e importación, es un hecho que estamos “desnudando” el valor de las mercancías, abriendo la puerta a temas de valoración aduanera.

De lo anterior, el lector podrá dimensionar la importancia de conocer, de voz de un experto, la interpretación legal de los INCOTERMS, implicaciones de los términos reales de contratación y de la legislación correspondiente para adelantarse al inminente escrutinio en valoración aduanera de sus operaciones.

## Legislación Extranjera

En 2017 el Reino Unido (UK) implementó legislación para sancionar a empresas constituidas en dicho país, a empresas con capital originario de UK localizadas en el extranjero, o a extranjeras con administración en UK, que omitan el pago de aranceles en otras jurisdicciones (v.g. México). Estas omisiones serán sancionadas en UK con multas y/o sanciones penales a funcionarios de dichas empresas, de ahí la importancia de contar en México con un programa de Compliance Aduanero ad hoc con la legislación emitida en UK.

El 22 de marzo del presente año, varios países incluyendo a Estados Unidos y Canadá implementaron sanciones aduaneras a algunas empresas de China (y sus socios comerciales en el mundo) derivado de violaciones a disposiciones internacionales que prohíben el trabajo forzado, afectando así la Cadena de Suministro global de productos. Sanciones similares a empresas mexicanas podrán ser mitigadas con la creación de un plan robusto de Compliance Aduanero.

Ante lo anterior, no podemos más que resaltar la importancia del Compliance Aduanero en las operaciones de las empresas mexicanas en preparación a su tránsito por las siempre complicadas aguas del comercio exterior.

# MICROSITIO SAT: RESOLUCIONES EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA



Guillermo Palacios,  
Socio de Precios de Transferencia en PwC.

El pasado 1 de marzo de 2021, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) publicó el Micrositio para resoluciones de la industria maquiladora. Mediante el micrositio da a conocer el Enfoque Calificado para Maquiladoras “QMA” (*Qualified Maquiladora Approach Agreement*) para los ejercicios fiscales 2016-2019; así como información relativa a resoluciones 2020 y posteriores.<sup>1</sup>

## Antecedentes

- En 1999 las autoridades de México y de Estados Unidos llegaron a un acuerdo bilateral en materia de precios de transferencia y otros aspectos relativos al tratamiento fiscal del propio acuerdo, para las maquiladoras, parte relacionada de empresas multinacionales estadounidenses. Acuerdo relativo al QMA.
- En 2016, el QMA se actualizó y se amplió el acuerdo de 1999.

## Renovación del Acuerdo Bilateral

Durante el ejercicio 2020 el SAT, a través de la Administración General de Grandes Contribuyentes (AGGC) y el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos de América (IRS por sus siglas en inglés), renovaron el Acuerdo relativo al QMA para Maquiladoras.

Si bien la renovación de dicho acuerdo no involucra grandes cambios, en comparación con el QMA de 2016, y se conservan los mismos elementos centrales del marco de Precios de Transferencia.

En este nuevo acuerdo se incluye un mecanismo para abordar el tema de cuentas por cobrar pendientes a favor de la maquiladora, debido a que las autoridades pertinentes han establecido que dicho comportamiento no es consistente con el perfil de precios de transferencia de las entidades mexicanas.

Además de proporcionar certeza para los ejercicios fiscales hasta 2019, el acuerdo compromete a las autoridades competentes a comenzar a trabajar en otra renovación del QMA para cubrir el año fiscal 2020 y posteriores.

Teniendo en cuenta los impactos de las condiciones económicas, comerciales y de salud pública actuales.

## Resolución Particular en Materia de Precios de Transferencia (APA)

Las empresas maquiladoras podrán solicitar una resolución particular sobre la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones por los servicios de maquila que presta a su(s) parte(s) relacionada(s) residente(s) en el extranjero.

Dichas resoluciones podrán surtir sus efectos en el ejercicio en que se soliciten, en el ejercicio inmediato anterior y hasta por los tres ejercicios fiscales siguientes a aquel en que se soliciten.

De acuerdo a lo establecido en el antepenúltimo párrafo del artículo 182:

“Las personas residentes en el país que hayan optado por aplicar lo dispuesto en el presente artículo quedarán exceptuadas de la obligación

de presentar la declaración informativa señalada en la fracción X del artículo 76 de esta Ley, únicamente por la operación de maquila”.<sup>1</sup>

Para solicitar una resolución particular sobre la metodología utilizada en la determinación de los precios o montos de las contraprestaciones por los servicios de maquila, las empresas maquiladoras deberán realizarlo conforme a la regla 2.11.8 “Consultas en materia de precios de Transferencia” y la ficha de trámite 102/CFF “Consultas en materia de precios de transferencia”, contenida en el Anexo 1-A de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2021.<sup>3</sup>

## Soluciones o Servicios a Considerar para la Industria IMMEX

A toda la industria en general, recomendamos actualizar los análisis económicos de Precios de Transferencia a través de la multicitada metodología QMA para los ejercicios fiscales de 2018 y 2019, con el fin de apoyarlos en tramitar su Acuerdo de Precios Anticipado (APA) para dichos ejercicios fiscales, lo antes posible.

Asimismo, se sugiere puntualmente presentar una solicitud de renovación de APA ante el SAT, por los ejercicios fiscales de 2020 a 2024, con un análisis económico de Precios de Transferencia que muestre las circunstancias económicas del impacto de la pandemia COVID-19, bajo las recomendaciones emitidas a través de las guías de Precios de Transferencia por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

1 Consultar: <http://omawww.sat.gob.mx/empresasprestanserviciosmaquila/Paginas/index.html>

2 Artículo 182, antepenúltimo párrafo de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR).

3 Artículo 34-A del Código Fiscal de la Federación, regla de 3.20.5. de la Resolución miscelánea fiscal 2021.

# LAS MUJERES Y EL TMEC: LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO



**Mónica Lugo Aranda,**  
Directora de Relaciones Institucionales de  
Grupo Prodensa.\*

El pasado 8 de marzo se conmemoró el día internacional de la mujer. En torno a este mes, varias reflexiones sobre equidad de género se dieron a conocer. El Instituto Mexicano de la Competitividad estima que, si las mujeres tuvieran una mayor participación en la actividad económica, el Producto Interno Bruto crecería 15% en 9 años. Esto únicamente sucedería si se diseñan políticas públicas y estrategias con el sector privado y en la sociedad para incluir explícitamente a las mujeres en la agenda productiva.

La inclusión de las mujeres en la economía es cada vez más importante, y esto se refleja en los Tratados de Libre Comercio de nueva generación que México ha firmado. En el Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (TMEC), México y Canadá propusieron la inclusión de un capítulo de género que buscaba integrar a las mujeres empresarias al libre comercio. Sin embargo, por cuestiones políticas difíciles de entender, Estados Unidos rechazó dicho capítulo.

“AUN ASÍ, MÉXICO LOGRÓ INCLUIR DISPOSICIONES DE EQUITAD DE GÉNERO A LO LARGO DEL TRATADO QUE BUSCAN ESTABLECER UN PISO MÁS PAREJO, SER MÁS INCLUYENTE Y DEFENDER LOS DERECHOS DE LAS MUJERES EN EL ÁMBITO ECONÓMICO”.

En el TMEC destacan en particular tres capítulos en donde se incluyen disposiciones de género. El capítulo 25 sobre Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) establece la obligación de las Partes de colaborar en actividades de promoción de PYMES de grupos subrepresentados, incluidas las mujeres.

Proporciona una plataforma común de cooperación e intercambio de información entre las Partes para incorporar con éxito a las PYMES propiedad de mujeres en las cadenas de suministro regionales por medio de infraestructura de apoyo, como incubadoras, aceleradoras y centros de asistencia a la exportación. Busca también intercambiar y aplicar las mejores prácticas entre las partes para mejorar el acceso de las PYMES propiedad de mujeres al capital y al crédito, entre otros.

Por otro lado, el capítulo 23 en materia Laboral prohíbe la discriminación en el empleo, y establece el compromiso de promover la equidad de género en los centros de trabajo.

También busca que las Partes apliquen políticas para proteger a los trabajadores contra la discriminación en el empleo por su sexo, incluyendo la discriminación salarial.

Asimismo, establece que las Partes promoverán prácticas que integren y retengan a las mujeres en el mercado laboral, y desarrollen las capacidades y competencias de las trabajadoras.

Adicionalmente se deben considerar las cuestiones de género relacionadas con la seguridad laboral, incluido el cuidado infantil, lactancia, así como la prevención de lesiones y enfermedades

en el trabajo. La prevención de la violencia y el acoso laboral por razón de género también se encuentra prevista en este capítulo.

El capítulo 26 sobre Competitividad crea un Comité trilateral en el que los países cooperarán para desarrollar políticas que fortalezcan la competitividad de las exportaciones norteamericanas.

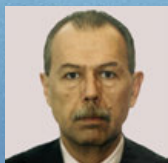
Entre otras cosas, el comité desarrollará actividades de cooperación en apoyo de un entorno económico sólido que incentive la producción en la región, incluidas recomendaciones dirigidas a mejorar la participación de las PYMES, y las empresas propiedad de grupos subrepresentados, incluidas mujeres, pueblos indígenas, jóvenes y minorías.

Si bien no existe un capítulo específico sobre equidad de género, vemos que el TMEC cuenta con disposiciones ambiciosas que reconocen la inclusión de las mujeres en el comercio internacional y busca su protección, permanencia e inclusión. Adicionalmente, es importante señalar que dichas disposiciones son de un nivel alto de ambición pues se encuentran en capítulos que están sujetos al Mecanismo de Solución de Diferencias del Tratado, por lo que su cumplimiento es obligatorio.

La inclusión de las mujeres en la economía y en el comercio internacional aun es incipiente y falta muchísimo por hacer, y es de vital importancia en estos momentos de crisis económica. Como consecuencia de la pandemia, las mujeres han sufrido mayores caídas en la participación laboral que los hombres. Por ello, es más necesario que nunca la implementación de políticas económicas que empoderen al 51% de la población de nuestro país. Esto contribuirá enormemente a tener una región más próspera y competitiva.

\*Ex negociadora de tratados comerciales.

# RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO



**Alejandro Feres Romero Cheban,**  
Director General de Consorcio Aduanero  
Esmeralda.

## “El régimen aduanero más versátil y sub-utilizado en México”.

El Recinto Fiscalizado Estratégico “RFE”, nació como parte de la modernización del Sistema Aduanero Mexicano que inició con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN -o por sus siglas en inglés NAFTA-) a finales de 1994, dando inicio a la liberación y apertura comercial de nuestro país, requiriendo necesariamente actualizar el marco normativo jurídico de la operación aduanera y para tales efectos se creó dentro de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el denominado “CAFI” Consejo Asesor Fiscal, en el cual participamos junto con las Autoridades correspondientes, las representaciones sectoriales de los principales operadores del Comercio Exterior, tales como los Almacenes Generales de Depósito, “Almacenadoras de Depósito Fiscal, Agentes Aduanales, Recintos Fiscalizados, entre otros, culminando dicho esfuerzo con la promulgación y publicación de la Ley Aduanera el 15 de diciembre de 1995.

Los “RFE” tienen su antecedente en las denominadas “FTZ” Foreign Trade Zones” o zonas francas.

En México, en búsqueda de incrementar la competitividad de las empresas exportadoras se desarrollaron modelos de operación económico-industrial acorde al libre mercado, dando lugar a la creación entre otros del “RFE”, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002 dentro del “Decreto de reforma a la Ley Aduanera”.

### Definición del Régimen:

Consiste en la introducción por tiempo limitado de mercancías extranjeras, nacionales o nacio-

nalizadas a los recintos fiscalizados estratégicos para ser objeto de manejo, almacenaje, custodia, exhibición, venta, distribución, elaboración, transformación o reparación”, (L.A. 135-B).

### Recinto:

Es un inmueble habilitado para introducción de mercancías bajo el régimen de “RFE”.

### Administrador del “RFE” (L.A.14-D)

Es quien obtiene la habilitación de un inmueble, y quienes serán responsables de administrar, supervisar y controlar dicho “RFE”, cumpliendo con los Lineamientos vigentes de infraestructura y control para la transmisión, y comunicación ininterrumpida con la Aduana de su adscripción, poniendo a disposición de esta, equipos y áreas para su operación y reconocimiento aduanero.

### Operador del “RFE” (135-A /L.A.)

Es quien obtiene la autorización para introducir por tiempo limitado, mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, a los “RFE”.

### Beneficios del régimen:

El 4 de febrero de 2016 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto para el fomento del recinto y del régimen “RFE” adicionando beneficios:

- Ingreso y salida “en tránsito” con aviso electrónico por cualquier aduana en día y hora inhábil, ó pedimento según sea el caso.
- Certificación IVA/IEPS inmediata demostrando ser operador del “RFE”.
- Rectificación en el pedimento del origen de las mercancías, antes de 3 meses en caso de desaduanamiento libre.
- Las empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) pueden instalarse dentro del Recinto

sin fungir como operador.

- Permanencia de las mercancías hasta por 24 meses y activos por la vigencia de la autorización.
- Inscripción inmediata al padrón de importadores sectorial.
- Regularización de mercancías que hubieren excedido el plazo de permanencia en el REFE.
- Pago de DTA (LFD 43 fracción III), y de 1.76 al millar para activo fijo.
- Pago de impuestos de importación a la tarifa más reducida (Tratados, PROSEC, etc.)
- Introducción de mercancía nacional o nacionalizada para efectos de almacenaje, exhibición, venta y distribución, sin destinarlas al régimen de “RFE”.

### Servicios adicionales del operador “RFE”:

- Fullfillment.
- Surtido de pedido.
- Importación / Exportación.
- Elaboración, Transformación, Reparación (“ETR”), previa autorización.

### Transferencias permitidas en “RFE”:

- IMMEX a “RFE” y viceversa.
- “RFE” a otro “RFE” incluidos los ubicados en zona fronteriza.
- “RFE” a Depósito Fiscal.
- Exportación temporal desde “RFE” de mercancías nacionales o nacionalizadas para su “T.E.R” en el extranjero.
- Exportación temporal de activo fijo para reparación o sustitución de mercancías que ingresaron al “RFE”.

### Ventajas:

- Compite directamente contra las Foreign Trade Zones o Zonas libres o francas.
- Es el régimen más versátil, ofrece importantes ventajas sobre IMMEX y Depósito Fiscal.
- El mejor apoyo para los importadores imposibilitados a realizar el despacho aduanero de sus mercancías (baja de padrones, cumplimiento de restricciones y regulaciones no arancelarias, etc.).

### Presencia nacional:

En términos de las Reglas Generales de Comercio Exterior 2.3.2 y 4.8.1 vigentes y conforme al Apéndice 21 del Anexo 22 de dichas Reglas, existen 28 “RFE” autorizados circunscritos a 17 Aduanas del País, 5 en colindancia con la Aduana de Adscripción y 12 no colindantes.

# ¡BIENVENIDAS LAS BUENAS NOTICIAS!



**Nashielly Escobedo Pérez,**  
Directora General de la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA).

**L**a pandemia, crisis económica, caída del Producto Interno Bruto (PIB), reducción de la inversión extranjera directa, políticas públicas de incertidumbre, entre otros, nos han hecho lidiar y sortear una vorágine de nubarrones que provocan el clamor de buenas noticias y cambios positivos.

Una de estas buenas noticias se vislumbró cuando el 21 de enero del 2021 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la creación formal y permanente del Comité Nacional de Facilitación del Comercio (en adelante “el Comité”), atendiendo principalmente a dos compromisos, el primero de ellos el Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, con el fin de impulsar la reactivación económica. El segundo de ellos, el Protocolo de Enmienda del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, a través del cual se convino enmendar el Anexo 1A del referido Acuerdo, relativo a los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, mediante la incorporación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, mismo que entró en vigor el 22 de febrero de 2017.

Su objetivo: Facilitar la coordinación entre las dependencias y las diversas entidades de la Administración Pública Federal para el diseño, ejecución y evaluación de programas y acciones en materia de facilitación del comercio, así como para la implementación y aplicación de las disposiciones del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio con base en la normatividad nacional e internacional aplicable, dentro del ámbito de sus respectivas competencias.

La apertura comercial de la que México es parte desde su incorporación al GATT (Acuerdo Ge-

neral sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y que ha prosperado significativamente no puede entenderse sin “facilitación” y ésta a su vez no se da sin políticas y medidas que procuren la eficiencia en los diferentes procesos relacionados con el intercambio internacional de bienes, logrando que nuestros costos y tiempos sean menores, predecibles, consiguiendo colocar nuestros productos en su destino final conforme a lo pactado, y de esta forma integrarnos a la ruta de la recuperación empresarial.

Quienes diariamente nos vinculamos de una u otra forma con la importación y exportación de mercancías, desarrollando actividades que son parte de una cadena de suministro detonada por el intercambio comercial de bienes a nivel internacional, estamos ávidos de buenas noticias y lo que se vislumbró el 21 de enero del 2021, tomó forma el 16 de marzo de 2021 con la instalación del Comité, instalación que sin duda es portadora de una gran oportunidad para que la facilitación se materialice en diferentes trámites y procedimientos en donde inciden sector público y privado.

El liderazgo de este Comité es imprescindible para el logro de sus objetivos, siendo alentador que éste se encuentre a cargo de la Subsecretaría de Comercio Exterior, la Dra. Luz María de La Mora, quien en conjunto con Dora Rodríguez Romero, Titular de la Dirección General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior, nos han dado muestra de la apertura y entera disposición de trabajar en beneficio del comercio exterior, lo cual ante la ausencia de apertura en otros ámbitos, sin duda es un gran incentivo que celebramos. Es

“UNA DE ESTAS BUENAS NOTICIAS SE VISLUMBRÓ CUANDO EL 21 DE ENERO DEL 2021 SE PUBLICÓ EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN LA CREACIÓN FORMAL Y PERMANENTE DEL COMITÉ NACIONAL DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO”.

así que el 26 de marzo se dio a conocer formalmente el micrositio para la recepción de propuestas que pueden ser presentadas por el sector privado para ser analizadas en este Comité.

Aun cuando el Comité se reunirá trimestralmente, apostamos porque el trabajo al interior del mismo sea constante, pues el reto es mayúsculo y no hay tiempo que perder. Debemos trabajar para impulsar nuestra economía, promover la competitividad de las empresas, innovar, garantizar el estado de derecho, respetar las instituciones, combatir la corrupción y buscar soluciones oportunas ante situaciones de diferente índole que ponen en pausa la economía y el crecimiento.

Es cierto que por parte del sector público se requiere total compromiso, apertura, transparencia y diálogo, pero de igual forma lo necesitamos en el sector privado en donde también algunos eslabones de la cadena ponen resistencia a modificar y mejorar procesos, a eliminar prácticas obsoletas e ineficientes, a incorporar tecnología y modernizar procesos internos. Sin duda, aun cuando el sector privado no tiene voto en este Comité, el trabajo a realizar será en conjunto. Quienes hoy forman parte del sector público y no han entendido que su responsabilidad va de la mano con la proactividad, la vocación de servir y el diálogo, deben replantear sus objetivos antes de subirse a este barco, de lo contrario habrá sido un elefante blanco. Quienes hoy son parte del sector privado, se quejan, pero no proponen y no participan, también deben replantear sus objetivos. Trabajemos en equipo en beneficio de nuestro comercio exterior.

# LA LOGÍSTICA DE COMERCIO EXTERIOR ANTE LOS RETOS DEL REACOMODO DE LAS CADENAS DE VALOR INTERNACIONALES



Luis Masse Torres,  
Socio Director de la Firma Lead Time.\*

Las cadenas de suministro y valor en el contexto de la logística internacional están experimentando mutaciones aceleradas sin precedentes debido a un evento inesperado, fortuito y por demás devastador en el entorno internacional: La pandemia de COVID-19 provocada por la proliferación del nuevo Coronavirus SARS-CoV-2, que empezó a azotar al mundo desde el segundo semestre de 2019.

Sus efectos sobre las poblaciones mundiales, su estructura y dinámica económica se dejaron sentir desde los primeros meses de 2020 cuando los grandes conglomerados industriales asentados en el lejano oriente, más específicamente en China, empezaron a detener sus procesos productivos debido al confinamiento obligatorio para intentar frenar la rapidez y facilidad de contagio de la amenazadora “enfermedad del siglo XXI”.

A partir de ese momento, todo empezó a caer como efecto dominó.

“LAS INDUSTRIAS MUNDIALES EN EUROPA, AMÉRICA Y OTROS PAÍSES DEL PROPIO CONTINENTE ASIÁTICO COMENZARON A SUFRIR POR LA ESCASEZ DE INSUMOS PRODUCTIVOS FABRICADOS EN ESOS PAÍSES”.

Meses más tarde, Europa y más tarde América cerrarían también sus centros productivos y logísticos ante la amenaza de la pandemia mundial. El mundo, tal y como lo conocíamos, se detuvo.

Centros de venta y consumo cerrados; puertos, aeropuertos y cruces fronterizos detenidos, centros fabriles y “hubs” logísticos suspendidos. Parecía una escena de aquella película de ciencia ficción “El día en que la Tierra se detuvo”. Y los efectos comerciales y económicos se dejaron sentir con fuerza.

Meses después y de forma lenta pero paulatina, China y otros países asiáticos de lejano y medio oriente, empezaron a reanudar operaciones con grandes retos como personal diezmado por las lamentables pérdidas humanas, inventarios inservibles o poco utilizables que se sumaban a las ya de por sí cuantiosas pérdidas y una demanda voraz en todos los mercados que iba a ser difícil de satisfacer en el mismo periodo de tiempo que las entregas estuvieron suspendidas. La nueva crisis logística empezaba.

Quienes estamos inmersos en el mundo de la logística internacional y el comercio exterior lo vivimos día con día:

- Embarques urgentes,
- Renegociaciones con clientes y
- Proveedores para evitar penalizaciones o pérdida de mercados,
- Reinversión diaria de modelos de transporte en la cual las empresas innovadoras han crecido exponencialmente y
- Un mercado consumidor con nuevas habilidades y demandas recién adquiridas gracias

al trabajo y estudio desde casa provocado por el confinamiento total, una cultura del ahorro que inhibió el consumismo galopante que traía el mundo antes de la pandemia y un sentido de inmediatez y ubicuidad sin precedentes en donde las empresas logísticas tuvieron un reto fundamental: La Última Milla.

En ese contexto, la logística internacional y el comercio exterior de los países ha tenido que reinventarse para conservar el balance entre el control de los flujos de mercancías, información, documentos y valores y la implementación de estrategias de facilitación comercial que permitan que dichos flujos sean lo más ágiles posible para permitir que los factores productivos recobren su dinámica en un tiempo corto y acelerado.

El reto que representa esta dualidad implica la modernización de todos los actores del comercio exterior e internacional; exportadores, importadores, transportistas, aseguradoras, agencias aduanales, almacenadoras, empresas de servicios auxiliares de comercio exterior, autoridades, organismos de apoyo como asociaciones, cámaras, institutos y todos aquellos que participen en las cadenas logísticas internacionales en el sentido de agilizar sus procesos, ofrecer valores agregados tangibles como seguridad, oportunidad, optimización de costos y adoptar nuevas tecnologías propias de la Logística 4.0 para la digitalización y la automatización de la cadena de suministro.

El mundo ya cambió, la realidad es distinta y mientras más rápido y adecuadamente nos adaptemos al nuevo entorno, más y mejores oportunidades tendremos para salir adelante de las crisis sanitaria y económica provocadas por la pandemia del siglo XXI.

\*Vicepresidente de Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior.

# DESPUÉS DE 14 AÑOS DE ESPERA: LA NORMA ISO 28000 -POR FIN- HA SIDO ACTUALIZADA



**Eduardo Hernández Ruiz,**  
Director del Consejo de Seguridad en  
Cadena de Suministro

**E**s evidente que el comercio mundial depende de la cadena de suministro y el transporte para que permitan una movilización fluida y fácil de millones de toneladas de carga que se comercializan todos los días, si estos procesos logísticos internacionales se ven alterados o interrumpidos el impacto sobre los flujos de bienes es incalculable, las consecuencias pueden llegar a ser nefastas.

Sin el comercio mundial no podemos crecer ni desarrollarnos en un mundo globalizado que depende, precisamente, de ese comercio para su progreso.

Toda organización sea pública o privada, está expuesta a sufrir interrupciones en sus operaciones críticas a causa de eventos tales como: sabotaje, robo, asaltos, accidentes, daños a la infraestructura, siniestros, fraudes y un sinnúmero de afectaciones están presentes en todo momento en la cadena de suministro.

En el panorama económico global, la gestión de riesgos y seguridad en la cadena de suministro se ha vuelto indispensable, ésta es la razón por la que en el 2007 la Organización Internacional de Normalización (ISO) crea la norma internacional ISO 28000, la cual permite a las organizaciones adoptar un nivel aceptable del entorno incierto posibilitando a las organizaciones a tomar decisiones que aseguren la continuidad de operaciones del negocio.

## **ISO 28000 se Puede Implementar en Cualquier Tipo de Organización**

ISO 28000 es adecuado para organizaciones de cualquier tamaño y de cualquier sector que

estén involucradas en la fabricación, compra, producción, servicio, almacenaje, transporte (por mar, carretera, vía aérea y ferrocarril) y/o en procesos de ventas; que deseen implementar y mantener un sistema de gestión de seguridad en cualquiera de las fases de producción o en cadena de suministro, sin embargo, es necesario establecer un ciclo de vida coherente para la gestión efectiva de los recursos asignados.

### **La Norma ISO 28000 por Fin Actualizada**

El comité técnico TC 292 Seguridad y resiliencia, es el encargado de actualizar hasta su publicación final de la norma ISO 28000, está integrado por 50 países de los cuales México forma parte con calidad de voz y voto a través de su representación oficial con la dirección general de normas de la Secretaría de Economía.

Los principales cambios respecto a la edición anterior (ISO 28000: 2007) son los siguientes:

- a) Se ajusta a la Estructura de Alto Nivel ISO, con este cambio será muy sencillo integrar con el resto de sistemas de gestión como Calidad, Medioambiental, Salud Ocupacional, Continuidad del Negocio, etc.
- b) Se han añadido recomendaciones en la cláusula 4 para mejorar la coordinación con ISO 31000: 2018.
- c) Se han agregado recomendaciones en la cláusula 8 para una mejor coherencia con ISO 22301:2019, lo que facilita la integración, que incluyen estrategias, procedimientos, tratamiento de seguridad y planes de seguridad
- d) Desaparece el concepto de Aguas Arriba y Aguas Abajo (Cadena de suministro de insumos y de distribución respecti-

vamente) para solamente simplificarlo como Procesos Prioritarios ascendentes y descendentes de la Cadena de Suministro.

Para que las organizaciones alcancen sus objetivos podrán utilizar esta nueva versión de ISO 28000 para ayudarles a abordar sistemáticamente y con un enfoque formal en la gestión de la seguridad de su cadena de suministro, incluyendo aspectos críticos y para ello la nueva norma establece que será necesario:

- a) Evaluar el entorno de la seguridad en el ámbito (contexto) en el que opera, incluyendo a todos los eslabones de su cadena de suministro.
- b) Determinar si existe un sistema adecuado para gestionar eficazmente los riesgos identificados (uso de la ISO 31000:2018).
- c) Gestionar el cumplimiento de las obligaciones legales, reglamentarias y normativas.
- d) Alinear sus procesos y controles en seguridad, incluyendo aquellos procesos y controles ascendentes y descendentes, para cumplir con los objetivos de la organización.

La gestión de la seguridad está vinculada a muchos aspectos de la gestión empresarial, incluyendo todas las actividades que tienen un impacto en la organización por lo que debe tenerse en cuenta que los eslabones que integran la cadena de suministro son de naturaleza dinámica, por lo tanto, deben buscar que sus proveedores cumplan con estándares de seguridad para ser incluidas en su cadena de valor con el fin de cumplir con los requisitos de la gestión de la seguridad.

ISO 28000 actualmente es utilizado como la norma oficial en la Organización Mundial de Aduanas para el cumplimiento del Marco SAFE y en especial como guía para cumplir con todas las evidencias solicitadas en el programa Operador Económico Autorizado.

# AMPARO QUE ORDENA LA CONVOCATORIA 2021 PARA SER AGENTE ADUANAL



Dr. Juan Rabindrana Cisneros García,  
Rector del Centro Universitario de Estudios  
Jurídicos.

**A**lgo que siempre me pregunté como abogado y más como académico que imparte las materias de Derecho Aduanero y Juicio de Amparo, es ¿por qué las autoridades aduaneras no han emitido convocatoria para ser agente aduanal? ¿Por qué ningún abogado ha promovido un amparo para subsanar esta omisión?

Lo anterior, ya que desde hace prácticamente 22 años, no se ha emitido convocatoria alguna para este propósito. En este sentido el artículo 159 de la Ley Aduanera establece los requisitos para ser agente aduanal y limita la solicitud de exámenes a la existencia de una convocatoria publicada por la autoridad aduanera.

En mi paso por las áreas contenciosas de la Administración General de Aduanas, advertí algunas concesiones de amparo a quejosos que solicitaban el examen sin la convocatoria respectiva, ya que ésta no era un requisito establecido en la Ley Aduanera.

Pero con la reforma a la Ley Aduanera del 9 de diciembre de 2013, se incorporó la existencia de esta convocatoria para que se pueda acceder a una patente de agente aduanal. La única manera de obtener la patente era a través del agente aduanal sustituto.

Recientemente, he conocido del juicio de amparo indirecto promovido por el abogado Andrés Bautista Espinoza, profesor de Juicio de Amparo en el CUEJ, quien a nombre de su cliente solicitó al amparo y protección de la Justicia de la Unión, debido a que el artículo 212 del Reglamento de la Ley Aduanera, establece: “Artículo 212. La convocatoria a la que se refiere el artículo

159, segundo párrafo de la Ley, se realizará cuando menos cada dos años”.

Así las cosas, dicho precepto del Reglamento de la Ley Aduanera también era letra muerta, ya que la autoridad, desde 2015 (fecha en que se emitió el Reglamento de la Ley en cita) no se ha emitido ninguna convocatoria, razón por la cual, ante la omisión de la autoridad en publicarla, promovió el juicio constitucional, mismo que se radicó en el Juzgado Séptimo de Distrito en Materia Administrativa en la Ciudad de México, con el número de expediente 1648/2019, y cuya Juez de Distrito concedió en amparo y protección de la justicia de la Unión, de la siguiente forma:

## SEXTO. ESTUDIO DE FONDO DEL ACTO RECLAMADO.

El quejoso alega violación a sus derechos fundamentales tutelados en los artículos 1º y 5º, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, por los motivos siguientes: Refiere, que la autoridad responsable trasgrede el derecho de libertad de trabajo porque en términos de los artículos 159 de la Ley Aduanera y 212 de su reglamento, tiene la obligación de emitir una convocatoria para obtener la patente de agente aduanal, cuando menos cada dos años; sin embargo, hasta la fecha no ha publicado alguna. Aunado a que el Reglamento de la Ley Aduanera fue expedido por el Presidente de la República y debidamente publicado en el Diario Oficial de la Federación, lo que dota de mayor claridad la obligatoriedad en su observancia. (...)

“¿POR QUÉ LAS AUTORIDADES ADUANERAS NO HAN EMITIDO CONVOCATORIA PARA SER AGENTE ADUANAL? ¿POR QUÉ NINGÚN ABOGADO HA PROMOVIDO UN AMPARO PARA SUBSANAR ESTA OMISIÓN? LO ANTERIOR, YA QUE DESDE HACE PRÁCTICAMENTE 22 AÑOS, NO SE HA EMITIDO CONVOCATORIA ALGUNA PARA ESTE PROPÓSITO”.

En consecuencia, dada la violación en que incurrían las autoridades responsables y afecto de restituir al quejoso en el goce del derecho humano que estima trastocado, se concede el amparo y protección de la Justicia Federal para el efecto de que las autoridades responsables Administrador General de Aduanas y al Administrador Central de Apoyo Jurídico de Aduanas, ambos del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el ámbito de su respectiva competencia, emitan la convocatoria para obtener la patente de agente aduanal a que se refiere el artículo 159 de la Ley Aduanera.

Esta sentencia ya fue confirmada por el Décimo Octavo Tribunal Colegiado de Circuito exp. 52/2020, mediante ejecutoria de fecha 28 de enero de 2021, publicada 2 de marzo de este mismo año. De esta forma, esperemos que la Administración General de Aduanas emita la convocatoria para ser agente aduanal en este año 2021. Así que los aspirantes deben prepararse lo mejor posible para alcanzar el sueño de ser agentes aduanales.

# RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR



**Mtro. César Buenrostro,**  
Socio Líder de Comercio Internacional y  
Aduanas de KPMG en México.

“SEGÚN EL INFORME SOBRE LA OPERACIÓN RECAUDATORIA, PUBLICADO POR EL SAT EN 2020, LOS GRANDES CONTRIBUYENTES REPRESENTAN 51% DEL MONTO RECAUDADO”.

**A**unque la pandemia ha impactado considerablemente la economía y el comercio exterior en México, y ha disminuido el personal administrativo en las oficinas tributarias, continúa el esfuerzo de sostener la recaudación de contribuciones y compensar la caída de ingresos derivada del decrecimiento de operaciones de importación y exportación.

Además de la responsabilidad de los contribuyentes, la base de los esfuerzos del Servicio de Administración Tributaria (SAT) para gestionar su principal fuente de recursos es la estrategia del ABC institucional, la cual considera los siguientes objetivos:

- Aumentar la eficiencia recaudatoria
- Bajar la evasión y elusión fiscal
- Combatir la corrupción

Con ello se vigila que los contribuyentes cumplan sus obligaciones; se identifican posibles inconsistencias u omisiones; se promueve el pago; se implementan programas de fiscalización, y se combate la corrupción relacionada al uso de las contribuciones.

El Plan Maestro de Operación 2021, dado a conocer por parte de la Administración General de Grandes Contribuyentes en febrero de 2021, es un programa de fiscalización que tiene como objetivo incrementar la recaudación tributaria de los grandes contribuyentes mediante el perfeccionamiento del proceso fiscal.

Según el informe sobre la operación recaudatoria, publicado por el SAT en 2020, los grandes contribuyentes representan 51% del monto

recaudado, a pesar de ser únicamente 11,980 de un total de 59,987,068 de contribuyentes. Mediante el Plan Maestro de Operación 2021, la institución priorizará los sectores económicos que tuvieron utilidades durante 2020; fortalecerá sus argumentos respecto a las irregularidades observadas en actos en proceso; programará auditorías profundas relacionadas al Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS), entre otras estrategias.

Respecto a la fiscalización de comercio exterior, según el informe tributario y de gestión del cuarto trimestre de 2020, se recaudaron 50,800 millones de pesos (mdp). Dicho proceso se centra en identificar la evasión de obligaciones por parte de los contribuyentes, así como el cumplimiento de estas respecto a los programas de fomento y autorizaciones de comercio exterior. Gran parte de las cifras relacionadas con la recaudación por operaciones de comercio exterior disminuyeron 13.6% conforme al reporte mencionado anteriormente, esto se atribuye principalmente a la contingencia sanitaria. Sin embargo, los esfuerzos de la autoridad para fiscalizar continúan por medio del reconocimiento aduanero, la verificación de mercancía en transporte, la visita domiciliaria, la verificación electrónica y la revisión de gabinete.

Cabe señalar que los principales aspectos sujetos a los actos de verificación y revisiones administrativas van desde la revisión de origen y omisión de contribuciones hasta la legal estancia y tenencia de activos fijos; la valoración aduanera; el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, así como el tratamiento aduanero de las importaciones temporales.

Por lo anterior, es importante que las empresas se encuentren en cumplimiento de lo dispuesto en la legislación aduanera, y que estén preparadas en todo momento para atender los actos de fiscalización en tiempo y forma.

De acuerdo con el mismo informe, existe un crecimiento significativo de recaudación, ya que se percibieron 496,200 mdp, es decir, 136,300 mdp más que en 2019. El mismo señala que en 2020, el SAT redujo su costo de recaudación a 0.42 centavos por cada 100 pesos recibidos y, por cada peso invertido, recuperó 123.4 pesos. En el ámbito de comercio exterior, en 2020 se iniciaron 3.8% más Procedimientos Administrativos en Materia Aduanera (PAMA) que en 2019. Por lo anterior, se observa que el SAT no solamente recauda una mayor cantidad con casi el mismo presupuesto que el año anterior, sino que su rentabilidad es la más alta en años recientes.

Sin duda, es importante que los contribuyentes se encuentren al corriente de sus obligaciones fiscales, en particular de comercio exterior, con el fin de evitar multas y sanciones, tales como la suspensión de padrones y programas de comercio exterior como el IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) o la certificación del IVA. Es recomendable que las empresas capaciten recurrentemente a su personal y establezcan controles y procedimientos robustos que apoyen el cumplimiento de las directrices fiscales y de comercio exterior.

\*Nota: las ideas y opiniones expresadas en este escrito son del autor y no necesariamente representan las ideas y opiniones de KPMG en México.

# ABC DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SAT)



Rodrigo Pérez Ortiz,

Gerente de Comercio Exterior en Grupo Eusa-ga Logística Internacional.

**T**ras la fuerte contracción en el segundo trimestre del 2020, la actividad económica y comercial ha comenzado a recuperarse. La producción manufacturera, en especial en el sector automovilístico, está repuntando, se espera que los ejercicios 2021 y 2022 sea de recuperación en las exportaciones gracias a la vinculación y expectativas de crecimiento con Estados Unidos.

La recuperación de la actividad manufacturera, estará acompañada de un aumento administrativo en la operatividad de comercio exterior derivado a la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC), la Sexta Enmienda, modificación al Código Fiscal de la Federación y a las Reglas Generales de Comercio Exterior.

La importancia de poder implementar procesos que aseguren la correcta operación aduanera, definirá aquellas empresas que estarán preparadas para un ejercicio de fiscalización por parte de la Autoridad, la ejecución recaudatoria del Servicio de Administración Tributaria (SAT) para el 2021 continuará de acuerdo al ABC como eje rector: Aumento de la eficiencia recaudatoria, Bajar la evasión y Combatir la corrupción.

## A. Aumento de la eficiencia recaudatoria:

Mejorar la eficiencia recaudatoria y cobranza coactiva, mediante los cuales se logran identificar oportunamente omisiones o inconsistencias en el cumplimiento de obligaciones y promover el pago de adeudos determinados.

- Programa de vigilancia del cumplimiento de obligaciones, con el objetivo que los contribuyentes cumplan con sus declaraciones y pagos.

- Programa de caídas recaudatorias, tiene por objetivo identificar contribuyentes que presenten variaciones atípicas en el pago de sus declaraciones, detectar inconsistencias.
- Programa enfocado en promover el pago de adeudos determinados, se promoverá con acciones persuasivas y cartas invitación.

## B. Bajar la evasión y elusión fiscal.

Estricta implementación de las leyes tributarias del Estado mexicano para abatir las prácticas ilegales con el objetivo de combatir la evasión y elusión fiscal.

- Implementación del programa anual de fiscalización a grandes contribuyentes, con una mejora en la eficiencia del proceso de fiscalización, mediante actos nuevos, análisis en los recursos de revocación y seguimiento al control de saldos.
- Con la fiscalización a otros contribuyentes, la estrategia está dirigida a desahogar actos y acciones de fiscalización con el objetivo de lograr una recaudación secundaria en el corto plazo a través de Avisos preliminares de Auditoría, programas de Aviso Correctivo, Integral de Aviso Correctivo y Fiscalización de Esquemas Simulados, entre otros.
- La fiscalización de Comercio Exterior, se pondrá especial énfasis en identificar conductas evasivas en tiempo real de los sectores de:
  - Automotriz.
  - Acero.
  - Textil.
  - Confección.
  - Electrónicos.
  - Vinos y licores, entre otros.

“LA RECUPERACIÓN DE LA ACTIVIDAD MANUFACTURERA, ESTARÁ ACOMPAÑADA DE UN AUMENTO ADMINISTRATIVO EN LA OPERATIVIDAD DE COMERCIO EXTERIOR DERIVADO A LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO”.

Así como constante monitoreo de los contribuyentes que operan bajo programas especiales de comercio exterior (IMMEX, Certificación IVA/IEPS, Recinto Fiscalizados, entre otros.)

## C. Combatir la corrupción.

Establecer campañas anticorrupción, que tiene por objeto dar a conocer sanciones, así como fortalecer la cultura de prevención y combate a la corrección. El mensaje principal que se busca transmitir, tanto fuera como dentro de la institución, es que la honestidad no cuesta, pero la corrupción se paga caro.

Se hace énfasis en promover la denuncia, la cual será confidencial a través de los distintos medios que tiene el SAT.

Se recomienda a las empresas maquiladoras que refuercen los siguientes rubros:

- Revisión periódica al sistema de Control de inventarios de Anexo 24.
- Mapeo y control del total de activos fijos.
- Revisión de la correcta aplicación de regulaciones y restricciones arancelarias.
- Control de abonos dentro del Anexo 31.
- Conocimiento del correcto control del saldo pendiente, otorgado por la Certificación IVA e IEPS.
- Mecanismo de control y supervisión para evitar la suspensión al padrón de importadores.
- Personal capacitado para atender los próximos requerimientos aduaneros, como la Manifestación de Valor electrónica.
- Tener de manera correcta y ordenada el archivo electrónico y digital.
- Candados de vigilancia en la temporalidad de la mercancía de importación temporal.

# LA INTEGRACIÓN LOGÍSTICA



Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez,  
Director de Escobar Carriedo & Asociados

**E**n las empresas, principalmente en las multinacionales está creciendo la tendencia a la integración logística, independientemente de la forma en que le denominen One Logistics, One supply, One integrated supply chain, etc. Cada vez más se ve la tendencia a integrar las actividades de las empresas para dar un enfoque hacia el cliente. El “clientecentrismo” impacta de manera positiva a las empresas para que desarrollen todas sus actividades encaminadas hacia un solo objetivo: satisfacer al cliente.

Es sabido que la competencia entre las empresas para ganar a los clientes y tenerlos fielmente no necesariamente se da por la competencia en precio, ya que cuando alguien ofrece algo más barato, el cliente se va, así entonces las empresas deben desarrollar procesos (y seguirlos) para tener los productos con mayor y mejor oportunidad que la competencia.

La buena logística y sobre todo la integrada se da cuando el comprador tiene el producto en el lugar adecuado, en las condiciones adecuadas, en el momento adecuado, y al precio adecuado, si alguna de estas condiciones fallan el riesgo de perder al cliente, o a los clientes es muy grande.

La clave para evitar que alguna de las condiciones fallen esta en la integración logística, ya sea interna o externa, ya sea que sea poco integrada o muy integrada, pero las empresas que integran sus procesos han demostrado tener mejor logística que aquellas que no lo hacen.

Pero, ¿a qué nos referimos con integración? A integrar los procesos de las distintas áreas de

la empresa y verlas como un macro proceso que es parte de un todo. ¿Cuántas veces hemos visto que en las empresas las áreas o departamentos buscan el logro de sus objetivos? Y muchas veces el logro del objetivo de un área puede ir en contra de los objetivos de la otra. Por ejemplo una empresa exportadora que tiene vendedores que son medidos por el alcance de la cuota de ventas y en muchas ocasiones los vendedores “venden” sin pensar en el costo de cumplir lo prometido.

La venta se realiza, las promesas se deben de cumplir, aunque en muchos casos son imposibles de cumplir, y el cliente debe estar satisfecho. El cliente debe recibir su producto al precio pactado, en el lugar pactado, en las condiciones pactadas y con las especificaciones pactadas y no esta dispuesto a ceder en ninguna de ellas. Esto puede ocasionar un problema para la compañía cuando el asunto se ve de forma general, si se ve de manera específica no se distingue. Como se mencionó, el departamento de ventas cubre su cuota y ofrece “imposibles”, el departamento de logística o tráfico hace “imposibles” para poder, atender los requerimientos lo que ocasiona pagos extraordinarios (generalmente no considerados) a los proveedores para que ofrezcan el servicio necesario, es ahí cuando el vendedor cumple, el departamento de tráfico logra su cometido pero a un precio que el cliente no esta dispuesto a pagar. Pero alguien tiene que pagar por esos gastos extraordinarios y es la empresa exportadora. Finanzas, en su función de tesorería cuestiona y a “regañadientes” paga los servicios, ya que su función es cuidar el dinero y también moverlo conforme más le convenga.

Cuando los departamentos se integran se da la “integración interna”, y cuando la empresa se integra con los proveedores logísticos se da la “integración externa”.

La integración interna debería ser más fácil y no lo es, porque como se comentó los departamentos están buscando el logro de sus propios objetivos y no el único objetivo que debería ser; el cliente. Cuando una empresa se centra en el cliente, y así lo hace saber a su personal y los hace conscientes de la importancia que tiene el cliente sobre de los intereses interdepartamentales, todos “reman” hacia donde mismo, se sienten parte de un macro proceso y no dueños de un micro proceso.

Cuando todos trabajan en virtud del cliente, los engranes encajan, la información fluye, el dinero fluye, y sobre todo los intereses de la empresa permanecen intactos.

Se considera que la empresa se integra de manera externa cuando ésta se integra con sus proveedores, no únicamente se trata de una buena relación con sus agentes aduanales, con sus almacenes, transportistas o cualquier otro proveedor, sino que se trata de tener una intercomunicación y ser interdependientes en la toma de decisiones.

¿De qué puede tratar la integración externa? De intercambio de información automática sobre almacenes, inventarios, compras, pronósticos, ventas, producción, etc., para que todos puedan alinearse y prever los recursos que deberán asignar para satisfacer las necesidades de sus clientes y para integrarse no sólo con él, sino también con otros proveedores que incluso puede ser su competencia.

Paso a paso. La integración logística puede ser un tema obvio, pero sucede que pese a la obviaidad no es algo que suceda en las empresas. Para poder llegar a una integración total, es necesario comenzar con la integración interna. Es necesario que los proveedores sientan que la empresa trabaja bajo una misma línea para después poderles pedir, o en su caso, exigir que se integren. No puedes pedir, lo que no estas dispuesto a dar, así que primeramente se deberán enfocar los esfuerzos en poner orden en casa y después hacerlo fuera de ella.

# COMITÉ NACIONAL DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO Y MICROSITIO, COMO ESTRATEGIAS DE VANGUARDIA PARA MÉXICO



**Mtra. Flor Esthela Torres Álvarez,**  
Director Ejecutivo de CIC World Trade  
Services.

La Secretaría de Economía realizó el pasado viernes 26 de marzo de 2021, la presentación del Micrositio del Comité Nacional de Facilitación de Comercio. El mencionado Comité tiene sus antecedentes en el Protocolo de Enmienda del Acuerdo de Marrakech establecido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), y fue aprobado por el Senado de la República, a través del Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el miércoles 1 de junio de 2016.

A partir de entonces, finalmente se han dado en nuestro país las condiciones para llevar a cabo la sesión de instalación del Comité Nacional de Facilitación del Comercio —en el cual participaron diversas dependencias y órganos de la administración pública—, con base en el Acuerdo por el que se crea con carácter permanente, publicado en el DOF el viernes 22 de enero de 2021. Con la creación de este Comité, México da un paso firme en el cumplimiento cabal de los compromisos internacionales —específicamente en relación con la Administración y Facilitación Aduanera—, acordados en el Capítulo 7 del Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC).

Al respecto, es importante precisar que en el contenido del Capítulo 7 del T-MEC se integran temas estratégicos de Facilitación del Comercio, entre los que de forma general se puede mencionar que se estipula la generación de un sitio web para dar a conocer la normatividad de comercio exterior de cada una de las partes, la publicación anticipada de regulaciones para eficientar la comunicación entre los operadores comerciales, y para abordar temas medulares como la cla-

sificación arancelaria, criterios de valoración aduanera y determinación del origen de las mercancías, entre otros temas. En dicho capítulo se integra el acceso a consultas sobre los procedimientos de importación, exportación y tránsito, información sobre procesos de devolución de aranceles o diferimiento de estos, y del despacho aduanero.

En este sentido, se debe resaltar que las partes están comprometidas en la simplificación del despacho de las mercancías y en el tránsito de sus procesos manuales a electrónicos, para agilizar los tiempos. Lo anterior tomando en consideración que uno de los objetivos de mayor relevancia es expedir los procedimientos aduaneros, aunque implementando desde luego los controles adecuados para asegurar el cumplimiento de la normatividad.

Asimismo, se adiciona el concepto de gestión de riesgos, con el objetivo de que los operadores cuenten con sistemas para la autocorrección, lo que nos lleva a un tema de trascendencia relacionado con la integración e implementación de Auditorías con el fin de determinar que se cumpla la normatividad, dando un impulso importante al Programa de Operador Económico Autorizado, al haber acordado las partes que las empresas que cumplan con los criterios de seguridad participarán en un programa de asociación para la Facilitación del Comercio, en el que se incluyen los puntos estratégicos del Capítulo 7 del T-MEC, lo que explica por qué México está trabajando fuertemente en cumplir con estos compromisos y evidencia que el Comité Nacional de Facilitación del Comercio, así como el Micrositio, representan en definitiva un gran catalizador de esta visión.

“EN ESTE SENTIDO, SE DEBE  
RESALTAR QUE LAS PARTES  
ESTÁN COMPROMETIDAS EN LA  
SIMPLIFICACIÓN DEL DESPACHO  
DE LAS MERCANCÍAS Y EN EL  
TRÁNSITO DE SUS PROCESOS  
MANUALES A ELECTRÓNICOS,  
PARA AGILIZAR LOS TIEMPOS”.

El referido Micrositio del Comité Nacional de Facilitación del Comercio, que se puede consultar en la página <https://www.gob.mx/comitefacilitacioncomercio>, está estructurado e integrado con la información necesaria para impulsar y facilitar el comercio, así como para resolver temas relacionados con el movimiento, tránsito y despacho de mercancías, la cooperación entre las autoridades y la asistencia técnica, entre otros temas que forman parte del Acuerdo de Facilitación Comercial de la OMC.

Finalmente, cabe señalar que en dicho Micrositio está habilitado un formulario para la recepción de comentarios o sugerencias, en el que es posible externar los temas de interés particular, y canalizarlos a las dependencias y organismos involucrados en el desarrollo de estrategias de los asuntos que se exponen.

Por tal motivo, este tema resulta de sumo interés para la comunidad industrial en México, y seguramente en el corto plazo podremos medir los resultados del Comité, que hasta el momento ha mostrado una total apertura para atender las propuestas de los operadores del Comercio Exterior.

#### Referencias:

Información desplegada en la página de la Secretaría de Economía: <http://www.gob.mx/se> y el Micrositio: <http://www.gob.mx/comitefacilitacioncomercio>.

# LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS DIFERENCIAS COMERCIALES INTERNACIONALES DE LA OMC



Mtro. Hugo Romero Martínez,  
Socio de RRH Consultores.

A partir del 10 de diciembre de 2019, el Órgano de Apelación (OA) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) dejó de ser funcional al haber tenido una sola persona de siete que debieran integrarlo o al menos tres para conocer de una apelación. La última integrante del OA concluyó su mandato el 30 de noviembre de 2020.

Lo anterior en virtud de que las vacantes en el OA no se han cubierto, en particular por las críticas de Estados Unidos, quien en febrero de 2020 emitió el *Informe sobre el Órgano de Apelación de la OMC*.<sup>1</sup>

Sus críticas, *inter alia*, se han referido a que el OA no ha observado el plazo de 90 días para emitir sus informes, a que sus integrantes han conocido de apelaciones aún después de la conclusión de sus mandatos, a que el OA se ha extralimitado en sus funciones, a que se ha utilizado un sistema de "jurisprudencia" y a que se han realizado constataciones innecesarias (*obiter dicta*).

No todos los Miembros coinciden en las críticas, e incluso las habían ignorado.

Recordemos que la Ronda Uruguay logró solucionar uno de los múltiples problemas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947), en especial la falta de automaticidad en la adopción de los informes de los grupos de expertos y creó el OA.

La actual crisis requiere de soluciones dentro y fuera de la OMC, pero en tanto éstas se alcanzan las preguntas son: ¿qué opciones tienen los

países para solucionar sus conflictos comerciales internacionales de manera pacífica? Las opciones han sido las siguientes:

- **No apelar.** Algunos Miembros han acordado que el informe del grupo especial no será apelado. Esta opción brinda a las partes en la diferencia la certeza de que el informe del grupo especial será adoptado, aunque los priva de tener una revisión de apelación.
- **Procedimiento Multipartito.** En abril de 2020, 19 Miembros establecieron el Procedimiento Multipartito, y otros más se han unido. Este mecanismo usará el arbitraje del artículo 25 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) "como procedimiento arbitral de apelación provisional" en tanto el OA no pueda funcionar y "se regirá, *mutatis mutandi*" por las reglas aplicables a la apelación ante el OA.
- **Apelar al vacío.** Algunas partes contendientes han decidido apelar los informes de grupos especiales, lo cual ha dado como resultado el bloqueo de la adopción de los informes hasta que el OA pueda conocer del asunto.
- **Uso de los ACRs.** Los Acuerdos Comerciales Regionales (ACRs) establecen mecanismos para solucionar diferencias entre los Estados. El ámbito de aplicación está ceñido al ACR en cuestión y dependiendo de las disposiciones en concreto un asunto se puede solucionar al amparo de la OMC o de un ACR. Es probable que se vea un mayor uso en estos mecanismos.

- **Confiar en el cumplimiento de las obligaciones.** Conforme a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (artículo 26, *pacta sunt servanda*), "[t]odo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe". Así cabe esperar que los compromisos comerciales internacionales se cumplan, pero ante su incumplimiento el sistema actual tiene una falla.

- **Ejercer presión política para solucionar diferencias.** Los mecanismos de la OMC o los ACRs como medios alternativos de solución de conflictos han permitido a los países resolver sus diferencias y han evitado el uso de la fuerza. Si bien siempre existe cierto grado de presión política para resolver los conflictos o irritantes, el último recurso es el legal y eso ha sido benéfico.

Así, la OMC tiene el reto de solventar la crisis del OA, entre otros muchos retos que tendrá la recién nombrada Directora General. Por su parte, México tendrá que analizar opciones porque es un usuario frecuente del sistema de solución de diferencias al ocupar el séptimo lugar como demandante en la OMC con 164 Miembros.

<sup>1</sup> Vid. <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2020/february/ustr-issues-report-wto-appellate-body> Sobre los contraargumentos a las críticas de EE. UU. vid. Lehne, Jens, *Crisis at the WTO: Is the Blocking of Appointments to the WTO Appellate Body by the United States Legally Justified?*, Carl Grossman, Suiza, 2019, 159 pp., <https://www.carlgrossmann.com/lehne-crisis-at-the-wto-is-the-blocking-of-appointments-to-the-wto-appellate-body-by-the-united-states-legally-justified/>

# TIPOS DE ARANCELES EN EL MUNDO



Dr. Ignacio Casas Fraire,  
Director General Mexiworld and Logistics.

Los aranceles, o *derechos de aduana* son las medidas comerciales más visibles y frecuentes que ejercen los países para determinar el acceso de los bienes a los mercados. Un arancel es una carga financiera en forma de impuesto que se aplica a las mercancías cuando éstas ingresan a un territorio aduanero. Corresponde a las aduanas la recaudación de los aranceles aplicados. Los tipos de aranceles más comunes son los de importación y han sido motivo de negociación a lo largo de la historia del GATT/OMC en las diversas rondas.

## Tipos de Aranceles: *Advalorem*, *Específico*, *Mixto*, *Compuesto* y *Técnico*

La Organización Mundial de Comercio (OMC) clasifica a los aranceles de diversos tipos según el modo en que se calculen. De esta manera, podemos encontrar el tradicional, denominado **Arancel *Ad Valorem***, el cual es calculado sobre la base del valor de la mercancía importada y expresado en porcentaje del valor. Las normas establecidas en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC desempeñan una función fundamental en la determinación de ese valor.

### Ejemplo 1: 10% *ad valorem*

“LA APLICACIÓN DE UN ARANCEL *AD VALOREM* DEL 10% A UN BIEN IMPORTADO CON VALOR DE 5,000 DÓLARES DARÍA LUGAR AL PAGO DE 500 DÓLARES POR CONCEPTO DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN (IGI)”.

Otro tipo de arancel es el **Arancel Específico**, el cual es calculado sobre la base de una unidad de medida como el peso, el volumen, etc., de una mercancía a importar. Para el cálculo de estos derechos no interviene el valor en aduana, por lo que el Acuerdo sobre Valoración en Aduana no tiene ningún efecto sobre su cálculo.

**Ejemplo 2:** 0.39586 dólares por kilogramo (kg) La aplicación de un arancel de 0.39586 dólares por kg a la importación de “azúcar líquida refinada y azúcar invertida” de una tonelada de peso daría lugar a una obligación de pago de 395.00 dólares en concepto de derecho de importación.

Un tercer tipo de Arancel es el **Arancel Mixto**, el cual es calculado utilizando el valor en aduana de las mercancías, es decir, un derecho *ad valorem*; o bien, el derecho de una unidad de medida de las mercancías importadas, es decir, un derecho específico, y que a menudo se calcula seleccionando el valor más alto.

**Ejemplo 3:** 10% *ad valorem*, o bien 0.39586 dólares por kg, si esta última cantidad fuera más elevada.

Si un bien importado tiene un valor de 5,000 dólares y pesa 10 toneladas, el componente *ad valorem* del derecho ascendería a 500 dólares, y el componente específico a 3,958.60 dólares. Puesto que 3,958.60 es superior a 500, se tendría que pagar el segundo en concepto de derecho de aduana.

El cuarto arancel descrito por la OMC, se refiere al denominado **Arancel Compuesto**, el cual es calculado sobre la base del valor de las mercancías importadas, derecho *ad valorem*, y de una

unidad de medida de las mercancías importadas, derecho específico. Es decir, se calcula sumando el resultado del derecho específico y el resultado del derecho *ad valorem*.

**Ejemplo 4:** 10% *ad valorem* más 395.86 dólares por tonelada

Si “el azúcar líquida refinada y azúcar invertido” importado tiene un valor de 10,000 dólares y pesa 10 toneladas, el impuesto *ad valorem* ascendería a 1,000 dólares, y el componente específico a 3,958.60 dólares. Así pues, se tendrían que pagar 4,958.60 dólares por concepto de derechos de aduana.

Por último tenemos el **Arancel Técnico**, el cual es calculado sobre la base del contenido específico de una mercancía importada, de los derechos pagaderos por los componentes o de determinados artículos conexos.

**Ejemplo 5:** Para la importación de mil ordenadores portátiles con una batería de 2 kg. El arancel a pagar consiste en 3 dólares por unidad de medida más 2 dólares por kg sobre la batería. Para su importación, se pagarán 3,000 dólares de aranceles por el ordenador más 4,000 dólares por la batería en concepto de derechos de aduana.

## Aranceles en México

En México tenemos tres de los aranceles mencionados anteriormente: el arancel *ad valorem*, el arancel específico y el arancel mixto. Sin embargo, si observamos con detenimiento, el arancel mixto que señala la OMC es distinto a como lo describe la Ley de Comercio Exterior (LCE). La definición en la LCE para el arancel mixto, se asemeja más a la definición que la OMC aplica para el arancel compuesto. Los otros dos aranceles (técnico y mixto) no son de aplicación en nuestro país, sin embargo, el motivo por el cual los señalamos en el presente texto, es para denotar que existen y que en algún momento podría México hacer uso de ellos.

## Bibliografía

- Organización Mundial del Comercio. (2021). Aranceles. 21 de marzo de 2021, de OMC Sitio web: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)
- Ley de Comercio Exterior (2021). Cámara de Diputados. [www.diputados.gob.mx](http://www.diputados.gob.mx)

# NUEVAS OPORTUNIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO



**Chang Beom Kim,**  
Presidente de la empresa Glovico Consulting Group.

“AL AÑO DE COEXISTIR EN LA PANDEMIA OCASIONADA POR EL COVID-19, MÉXICO NO HA DESAPROVECHADO SUS OPORTUNIDADES PARA INNOVARSE DENTRO DE SUS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL”.

**P**ara que haya operaciones de comercio internacional, existen ciertos factores para que funcionen en el mercado. El comercio internacional y la inversión extranjera son fenómenos sustitutos según las teorías de Heckscher y Ohlin. Esto es debido a los movimientos de capital que compensan los recursos productivos generando el intercambio internacional.

Al año de coexistir en la pandemia ocasionada por el COVID-19, México no ha desaprovechado sus oportunidades para innovarse dentro de sus operaciones de comercio internacional. Entre ellas surgen nuevos retos dentro de la nación, no sólo en la situación de la vida diaria o profesional, sino también de la situación económica de lo nacional a internacional.

Dentro del primer trimestre del 2021, se ha visto la llegada de la inversión extranjera directa (IED) en México de algún modo positivo, pero también negativo. De forma positiva, hemos visto que la IED ha dado la oportunidad a la nación de crecer en la industria manufacturera en diversos sectores, así mismo generando alianzas internacionales, nuevas inversiones, oportunidades y retos.

En este trimestre, a pesar de la pandemia ocasionada, México ha tenido un ligero crecimiento de sus inversiones extranjeras de sus mercados seguros en sus grandes Estados industriales, es decir, Ciudad de México, Nuevo León, Estado de México, Jalisco y San Luis Potosí, dando una suma aproximadamente de \$1,170 millones de Dólares (MDD) en el primer trimestre según la Secretaría de Economía (SE).

Hablando de la industria automotriz, electrodomésticos, tecnologías de la información y comunicación (TIC), software, muebles, servicios y logística en el Estado de Nuevo León, la inversión extranjera no ha frenado. Esta ha contribuido aproximadamente el 40% de la IED, generando más de \$770 MDD y alrededor de 17,000 nuevos empleos dentro de los 24 proyectos que tienen planeados. Sus fuertes negociantes son China, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, Alemania, Suecia e Italia.

El Secretario de Economía y Trabajo del Estado de Nuevo León, Roberto Russildi Montellano ha mencionado que las empresas que entrarán en el Estado son: Yanfeng, Artron, Huajie, Util Group, Valero, Jarlin Cabinetry, Nagarro, Hisense, Logis All, FAW, Toyoda Gosei, Neaton, King's Castle, Maxon, Joyson Safety Systems, Sutherland, Hyundai Mobis, Mobase, Dometic, AT&T, Mekra Lang, Vernell, Techmaster de México y Nidec.

Las entradas de nuevos países y la celebración de nuevos tratados es una gran oportunidad para que la nación pueda sobrellevar la situación económica en la que vivimos hoy en día. Las entradas de nuevos mercados, así como el mercado asiático favorecerían las operaciones de comercio internacional en México y así mismo llamando la atención de otros mercados para sus futuros inversionistas. México con ansias espera que los proyectos mencionados anteriormente sean planeados y ejecutados para que el mercado nacional vuelva a ser apto para invertir.

Por otro lado, el nuevo auge de la entrada del mercado asiático en México, no sólo se ha

visto impulsada en la industria manufacturera, también en la industria agrícola según la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de México (SADER).

En la exposición de Foodex Japón 2021, se vio la oportunidad en donde México tendría la oportunidad de emprender cadenas productivas del sector agropecuario en Japón y la región de Asia Oriental.

Puesto a que bajo la evaluación de la Subsecretaría de Comercio Exterior de la SE, Luz María de la Mora, estima que esta oportunidad podría ser el pasaporte para impulsar el comercio de la industria agropecuaria entre México y esas regiones.

Los directivos relativos en materia de la industria agropecuaria han recalcado que México seguirá buscando estrategias para diversificar sus exportaciones promoviendo sus productos y servicios que se distinguen en el mercado internacional como productos y servicios de calidad, sanidad, inocuidad y de confianza. Creando la oportunidad de que México pueda aprovechar los Tratados de Libre Comercio que se presentaban en esa región.

México siendo uno de los países con más Tratados de Libre Comercio, ha empezado a sacar provecho sobre estas. Cabe recalcar que todavía tiene un gran camino para aprovechar todas sus oportunidades en el mercado internacional. Sin embargo, gracias a la situación actual de la pandemia, México ha abierto sus fronteras con la finalidad de buscar nuevos recursos para sobrellevar la situación actual tanto económica y social.

# ¿EXISTEN LOS DECREMENTABLES EN LA LEY ADUANERA?



Dr. Carlos Espinosa Berecochea,  
Socio de Comercio Exterior en Puebla  
Abogados.\*

A través del formato Instructivo para el llenado del Pedimento de la Segunda Versión Anticipada del Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020, se introdujo en el lenguaje aduanero hacendario, el concepto de gastos “decrementables”, que se restarán del valor en aduana de las mercancías declarado por los importadores.

Así por ejemplo en el campo 24 sobre transporte decrementable, deberán consignarse los gastos incurridos que se realicen con posterioridad a que se den los supuestos del artículo 56, fracción I de la Ley Aduanera (LA), igual que en el campo 25 sobre seguro decrementable, deberán apuntarse las primas pagadas por seguros pagados con posterioridad a que se actualicen los supuestos mencionados anteriormente, así como otros elementos respecto a maniobras de carga y descarga generados con posterioridad a la fecha señalada bajo los campos 26 y 27 respectivamente, y finalmente en el campo 28 “otros decrementables”, en los términos del artículo 66 de la LA.

No obstante lo anterior, cuando se acude al referido artículo 66, se aprecia que el mismo se refiere expresamente a conceptos que **no forman** parte del valor de transacción de las mercancías, ya que su proemio literalmente indica “El valor de transacción de las mercancías importadas **no comprenderá** los siguientes conceptos, siempre que se desglosen o especifiquen en forma separada del precio pagado...” quedando comprendidos en el inciso b) de su fracción II los gastos a que se refieren a los campos 24 a 27 recién comentados, por lo que de

un primer análisis pudiera apreciarse que la autoridad incurre en una falta de técnica jurídica.

Por otra parte, no debemos olvidar que nuestras normas de valoración aduanera contenidas en los artículos 64 a 78 de la LA tienen un génesis más allá de nuestro poder legislativo federal. Proviene del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 -mejor conocido como Código de Valoración Aduanera (CVA)-, instrumento jurídico celebrado por el presidente de la República con aprobación del Senado, formando parte de nuestra legislación interna en términos del diverso 133 Constitucional.

Al respecto el artículo 8.2 del CVA textualmente especifica: “En la elaboración de su legislación cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o **se excluya** del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes: a) los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; b) los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y c) el costo del seguro.”

Es decir, el contenido obligacional del diverso 8.2 del CVA es acorde con la Fr. I del artículo 65 de la LA que establece:

“El valor de transacción de las mercancías importadas comprenderá, además del precio pagado, el importe de los siguientes cargos:

...d) Los gastos de transporte, seguros y

“CUANDO SE ACUDE AL REFERIDO ARTÍCULO 66, SE APRECIA QUE EL MISMO SE REFIERE EXPRESAMENTE A CONCEPTOS QUE NO FORMAN PARTE DEL VALOR DE TRANSACCIÓN DE LAS MERCANCÍAS”.

gastos conexos tales como manejo, carga y descarga en que se incurra con motivo del transporte de las mercancías hasta que se den los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de esta Ley”.

En el mismo sentido, el hecho de que el numeral 8.2 del CVA mencione “...cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o **se excluya** del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

a) los gastos de transporte...” está reconociendo expresamente que existen gastos que deben sumarse para formar parte del valor en aduana y habrá otros que no formarán dicho valor.

Para el caso de nuestra LA, dichos gastos son los contenidos en el diverso 66 que referimos en el anterior tercer párrafo, con lo cual, lo que en principio advertíamos como falta de técnica jurídica, en realidad puede constituir un problema de legalidad y convencionalidad, puesto que tanto el CVA como la LA se refieren a elementos que **no deben sumarse** al valor en aduanas (base gravable del impuesto general de importación), situación diferente a que se resten de dicha base gravable.

Cuando se trata de elementos esenciales de las contribuciones, se espera pulcritud en los elementos que deben tomarse en consideración para su cálculo, pues la seguridad jurídica está de por medio.

\*Presidente de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal.

# OBLIGACIÓN DE LOS INCOTERMS



**Mario Echagaray Govea,**  
Socio encargado de la práctica de Comercio  
Exterior de Salles Sainz Grant Thornton

“EL HECHO DE ESTABLECER EL INCOTERM COMO UN DATO O CAMPO SUSCEPTIBLE DE SER SANCIONADO, CONLLEVA UN RIESGO LATENTE, DEJANDO MUCHAS VECES EN MANOS DEL PROVEEDOR LA SUERTE DEL IMPORTADOR”.

**M**ediante la publicación de la Segunda Resolución de Modificaciones a las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020, se modificaron los Anexos 19 y 22.

El Anexo 19 se refiere expresamente a los campos que pueden ser objeto de la multa prevista en la fracción III del artículo 184 de la Ley Aduanera<sup>1</sup> mientras que el Anexo 22, contempla el instructivo de llenado del pedimento.

Mediante la modificación al Anexo 19, se adiciona como campo susceptible de multa aquel que contempla el INCOTERM (International Commercial Terms, por sus siglas en inglés).

Cabe destacar que este campo no es nuevo, pero con la modificación en comento, ahora será susceptible de ser sancionado, si no se declara o si se hace de manera incorrecta.

En ese sentido, me parece de gran relevancia recordar que -contrario a lo que muchos creen- los INCOTERMS no son obligatorios, es decir, se trata de una situación que requiere de la voluntad de las partes; es, en realidad, un acuerdo de voluntades entre particulares, cuya intención es obviar la celebración de contratos entre las partes involucradas, por cada compra/importación que realicen entre ellos.

Tomando lo anterior en consideración, se antoja ocioso obligar a los importadores a realizar la declaración de un INCOTERM cuando no hay una obligación legal de hacerlo.

Y no solo eso, sino que muchas veces, la autoridad considera esos INCOTERMS no solo como

obligatorios, sino vinculantes para efectos legales, es decir, pretenden relacionar el INCOTERM declarado y su alcance, con la obligación de incluir o no conceptos que forman parte de la base gravable para efectos del cálculo de impuestos a pagar en la importación de mercancías al país.

El hecho de establecer el INCOTERM como un dato o campo susceptible de ser sancionado, conlleva un riesgo latente, dejando muchas veces en manos del proveedor la suerte del importador.

Efectivamente, si el proveedor desconoce o no es experto en la definición del INCOTERM y los gastos y costos que incluye, y lo declara de manera incorrecta en la factura o documento equivalente que se utilice para efectos de realizar la importación de la mercancía, tendrá como consecuencia que el importador tenga el riesgo de que le sea impuesta una multa.

Hagamos un ejercicio para ejemplificar lo anterior: supongamos que nuestro proveedor en el extranjero declara un CIF (costo, seguro y flete) en la factura.

Sin embargo, en realidad el precio pagado no incluye los fletes y el seguro, por lo que el importador, -de manera correcta y atendiendo a las disposiciones en materia de valoración aduanera-, declara y adiciona el valor de dichos fletes y seguro, y por lo tanto, declara en el pedimento el INCOTERM correcto, es decir FOB (libre a bordo).

Si bien no se estarían omitiendo impuestos de importación, habría una infracción por declarar

datos inexactos o falsos, ya que el INCOTERM declarado en la factura no corresponde con el declarado en el pedimento.

Pero, ¿qué sucedería si el importador decidiera por ejemplo, celebrar un contrato con su proveedor, de manera que el INCOTERM no fuera útil o necesario? O incluso, ¿si no se tratara de una compra-venta?

Los INCOTERMS se puede válidamente interpretar que solo se refieren a operaciones donde existe una compra-venta, ya que parten del supuesto general de lo que está o no incluido en el precio, pero ¿si no hay enajenación?

Muchas son las interrogantes que surgen: ¿las importaciones temporales requieren de la declaración de un INCOTERM? ¿Las virtuales? ¿Las regularizaciones?

Si la respuesta es afirmativa, en el mejor escenario, estaremos falseando información para efectos de la autoridad y por tanto seremos objeto de multa, derivado de la obligatoriedad de declarar información que no tiene justificación legal de existir.

Ojalá que las autoridades recapaciten en las consecuencias de la modificación, y en su caso replanteen cualquiera que haya sido su intención, mientras tanto, tengamos especial cuidado en el INCOTERM que declaremos.

<sup>1</sup> Transmisión de información con datos inexactos o falsos.

# LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EN MÉXICO: RETOS Y OPORTUNIDADES



Mtro. Jaime Galicia Briseño,

Socio de Galicia Briseño Abogados.

La facilitación del comercio es un concepto comprehensivo que incluye obligaciones tendientes a simplificar, modernizar y armonizar los procedimientos de exportación e importación con la finalidad de agilizar el movimiento, el levante y el despacho de las mercancías. Estas disciplinas se incluyen en el Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que entró en vigor en febrero de 2017 y del cual México es parte.

La creación del Comité Nacional de Facilitación del Comercio (CNFC) el 22 de enero del 2021 y del Micro sitio de la Secretaría de Economía para comentarios y propuestas ha dado actualidad al tema.

Desde 1996 en Bali se planteó la importancia de la facilitación del comercio. Se ha querido ver el tema como novedoso pero ha estado implícito en los principios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). El artículo VIII, inciso c) del GATT establece que las partes reconocen la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y los requisitos documentales. Lo que resulta importante es el énfasis dado a partir del AFC.

A 73 años de la entrada en vigor del GATT hoy OMC y ocho rondas comerciales, resulta evidente la necesidad de reforzar la facilitación del comercio y revisar la manera en que hemos aplicado las disposiciones del Acuerdo. Las negociaciones consistían inicialmente en reducciones arancelarias pero se fueron ampliando para incluir obstáculos no arancelarios y temas nuevos, como servicios y propiedad intelectual. Acuer-

dos comerciales como el TPP, el TLCUEM 2.0 y el T-MEC, incluyen la facilitación del comercio.

En el Acuerdo que crea el CNFC, la Secretaría de Economía (SE) reconoce la importancia de eliminar procedimientos, trámites y requisitos ineficientes, lo que se traducirá en reducción de costos y simplificación.

El Comité es presidido por la Titular de la Secretaría de Economía y se integra con representantes de nueve Secretarías, siendo invitados permanentes el Banco de México, el SAT, COFEMER y COFECE. Su objeto es facilitar la coordinación entre dependencias y entidades de la Administración Pública Federal para el diseño, ejecución y evaluación de programas y acciones en la materia, así como para implementar el AFC.

La facilitación del comercio servirá para mejorar la comunicación y coordinación entre la Subsecretaría de Comercio Exterior de la SE y la Administración General de Aduanas (AGA) del SAT, pues tradicionalmente la comunidad de comercio exterior ha padecido duplicidades y discordancias causados por la deficiente coordinación entre autoridades. Es importante aprovechar la experiencia de AGA en materia de simplificación y armonización aduanera. México no se ha adherido al Convenio de Kyoto Revisado, pero ha emprendido esfuerzos para adoptar sus disciplinas.

Existen numerosas áreas de oportunidad en materia de facilitación del comercio, ejemplificativamente pueden mencionarse:

a) Simplificar el marco normativo de Comercio Exterior. Sus disposiciones son vastas y con-

tradictorias, lo que dificulta su comprensión, interpretación y aplicación. La constante modificación de las reglas de comercio exterior introduce inseguridad jurídica, se ha privilegiado control sobre facilitación.

b) Eficientar la integración y uso de plataformas tecnológicas, como ventanilla única, buzón tributario y el portal del SAT, para un control efectivo de los usuarios del comercio exterior, lo que permitirá conocer su historial de cumplimiento y facilitar su operación. El tiempo del despacho aduanero se puede reducir mediante el uso de estas herramientas.

c) Simplificar los 160 identificadores existentes en el Apéndice 8 del Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE), ya que resultan excesivos y a menudo, no hay claridad en cuanto a su procedencia.

d) Actualmente existen 46 causales de suspensión en el padrón de importadores que deben ser simplificadas. Se ha distorsionado la función y utilidad de los padrones.

e) En el Esquema de Certificación de Empresas, Modalidad IVA e IEPS y de Operador Económico Autorizado, evaluar la capacidad y estándares de control y cumplimiento fiscal y aduanero con que cuenta el solicitante y reducir el umbral del valor mínimo de importaciones anuales, lo que permitirá a las PYMES y MIPYMES acceder a estos beneficios.

La facilitación del comercio alude a un claro compromiso de revisar los actos, prácticas y formalidades en esta materia con el propósito de simplificar y armonizar procedimientos y reducir costos mediante la mejora de la eficiencia. La adopción de estas medidas y otras que se pondrán en el Micro sitio de la SE puede ser un buen comienzo.

1 El Ejecutivo Mexicano firmó el instrumento de aceptación del Protocolo el 6 de julio de 2016 publicando el decreto promulgatorio del AFC el 6 de abril de 2017.

**CURSO ONLINE**

# ***LAS MEJORES PRÁCTICAS ADUANERAS EN 2021***

**JULIO 2, 3, 9, 10**

**9:00 am a 2:00 pm  
viernes y sábado.  
Duración 22 horas,  
en 4 días.**



Online en Vivo (Zoom Webinar) y 1 semana posterior puedes volver a ver todo el evento por 8 semanas en nuestra página web.

***Que el horario y tu agenda  
no sea problema.***

+ Material digital\*

+ Constancia Digital por Participación.

**PROMOCIÓN  
ESPECIAL**

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

**www.reinoaduanero.mx**

## **TEMARIO**

- ▶ Cumplimiento Aduanero
- ▶ Actualización en Comercio Exterior
- ▶ Certificación IVA e IEPS
- ▶ Auditorías al Post Despacho Aduanero
- ▶ Ley Aduanera: Análisis y Actualización
- ▶ Responsabilidad Penal del Importador y del Agente y Agencia Aduanal
- ▶ Cumplimiento en Materia de Origen Bajo el T-MEC
- ▶ Fiscalización Aduanera: Retos, Oportunidades y Tendencias
- ▶ RPA en el Comercio Exterior: lo Más Nuevo e Innovador en Automatización de Información (Robotic Process Automation)
- ▶ Anexo 31
- ▶ Gestión de Riesgos Aduaneros en la Cadena de Suministro
- ▶ Dictamen de Clasificación Arancelaria
- ▶ Implicaciones del ISR en las Operaciones de Comercio Exterior
- ▶ Cómo la Facilitación Comercial Internacional, la Logística y el Comercio Exterior Pueden Favorecer a las Cadenas Productivas y de Valor de las Empresas en México
- ▶ Séptima Enmienda, ¿Qué Debo de Saber?
- ▶ Precios de Transferencia - Esquemas Reportables de la Industria Maquiladora
- ▶ Impacto del Incumplimiento de las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias
- ▶ Pedimento Aduanal
- ▶ Valuación de Mercancías: Aduana Americana
- ▶ Desafíos Legales en la Práctica del Comercio Exterior