

REINO ADUANERO

"Comprometidos con la Comunidad Aduanera"

LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

PERSONALIDADES DESTACADAS



\$200.⁰⁰

Zoé - ANYA

SISTEMA WEB DE GESTIÓN Y CONTROL FISCAL DE OPERACIÓN ADUANERA

Es un sistema web que analiza y organiza la información importante del SAT y que de manera sencilla asegura el cumplimiento legal y las certificaciones de la empresa, además de un análisis inteligente de la información. Se compone de diferentes módulos, cada uno con una función específica.



Expedientes Digitales

Expedientes Digitales

Recopila, organiza e integra de manera automática y diaria los documentos electrónicos y digitales, mediante una conexión directa con SAT.



Auditorías

Auditorías

Permite explotar de manera inteligente la información, por medio de reportes que ayudan a detectar inconsistencias.



Estadística

Estadísticas

Crea gráficas y estadísticas de indicadores de comercio exterior.



Recordatorios

Agenda de Obligaciones

Atiende en tiempo y forma los compromisos como son las declaraciones, certificaciones, informes, pagos de impuestos, entre otros.



Master File

Master File

Centraliza y organiza documentos importantes que deben estar disponibles para el control interno y el cumplimiento legal.



SOIA

SOIA

Permite a los importadores y exportadores consultar el estado que guardan las operaciones de comercio exterior realizadas.



¿Quieres conocer más sobre ANYA?

Escanea el QR

www.zoeitcustoms.com/modulos_2020/

USA 1 877 840 6240

México 800 02 73 049

En el Sistema Electrónico Aduanero (SEA) se concentra información de las operaciones de comercio exterior que por ley obliga a los "importadores/exportadores" a tener y mantener un expediente electrónico de comercio exterior. El 7 de Marzo del 2019 se modificaron los artículos 59, fracc. V y 162, fracc. VII de la Ley Aduanera para definir los documentos electrónicos y digitales que deben formar parte del expediente electrónico. En resumen son: los que se encuentren declarados en los pedimentos, avisos consolidados o documentos aduaneros de que se traten, así como sus respectivos acuses.

Como todo incumplimiento, este también genera multas; en las cuales, la falta de un documento oscila entre los 3 mil y 5 mil pesos de conformidad al Art. 184 Frac. I de la Ley Aduanera y en base al Art. 185 Frac. I de la misma ley. Adicional a lo anterior, de conformidad al artículo 30 del Código Fiscal, los documentos deben ser conservados como parte de la contabilidad de la empresa durante un plazo de 5 años.

Zoe
IT Customs

Curso Online

OEA y CTPAT: Supply Chain Risk & Security Manager

Expositor



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

Temario

1. Introducción al Programa CTPAT y la interpretación de la actualización de los 12 apartados y sub cláusulas

- Interpretación de las cláusulas CTPAT
- Visión en Seguridad y Responsabilidad Corporativa
- El Análisis de Riesgos de CTPAT paso a paso
- Gestión de la Cyberseguridad
- CTPAT y el sector alimenticio Seguridad Agroalimentaria
- La Inspección CTPAT de 17 puntos con nuevos requisitos
- Seguridad en sellos de alta seguridad (ISO 17712)

2. Introducción al Programa OEA y la interpretación de la actualización de los 11 apartados y sub cláusulas

- Interpretación de las cláusulas OEA
- Diferencias entre el Análisis de Riesgos CTPAT con el de OEA
- El Análisis de Riesgos OEA AMEF paso a paso
- Continuidad de Operaciones

3. Fundamentos de Gestión de Riesgos y Seguridad en Cadena de Suministro

- Introducción a las normas ISO 31000 & ISO 28000
- La gestión del riesgo en la cadena de suministro

4. Planeación, Contexto e Implementación del Supply Chain Security System (SCSMS) conforme la nueva versión de ISO 28000

5. Desarrollo de procesos y contramedidas de seguridad

- Protocolos de seguridad en transporte (Trazabilidad)
- Cómo realizar la Auditoría Interna tanto en la organización como en socios comerciales (Agencias Aduanales, Transporte de Carga Terrestre, Seguridad Privada, Monitoreo GPS etc.)
- Desarrollo de Socios Comerciales en criterio CTPAT / OEA
- Identificación de las evidencias del programa CTPAT / OEA departamental por departamento: Recursos Humanos, Logística, Finanzas, Seguridad Patrimonial, EHS, Compliance, Dirección General, Customs, Tráfico) tanto de la propia organización como de socios comerciales

☎ 222 335 5117

✉ info@reinoaduanero.mx



www.reinoaduanero.mx

- 12 | **Las Principales Empresas del Comercio Internacional**
- 14 | **Expedientes Digitales**
Zoé IT Customs, Corp | Con el Ing. Felipe de Robles Pulido
- 16 | **Facilitación Comercial en el Proceso del Despacho Aduanero**
Organización Mundial de Aduanas (OMA) | Con Werner Ovalle Ramírez
- 18 | **Las Comercializadoras Aliadas Confiables en Comercio Exterior**
ITB Group, International Trade Bussines Mexico Group | Con Pedro Joel Ruiz Morales
- 19 | **Actualización del Nuevo Marco SAFE 2021**
Consejo de Seguridad en Cadena de Suministro | Con Eduardo Hernández Ruiz
- 20 | **Estrategias Disruptivas para la Innovación del Comercio Exterior**
CIC World Trade Center | Con la Mtra. Flor E. Torres
- 22 | **Transmisión Electrónica de la Nueva Manifestación de Valor**
IMAR Sistemas | Con Jorge E. Icaza Martínez
- 24 | **Habilidades Blandas y Duras para un Gerente de Comercio Exterior**
Huawei | Con Elsa Muñoz Cortés
- 26 | **Industria de Autopartes: Pilar Estratégico para la Economía Mexicana**
Industria Nacional de Autopartes (INA) | Con Alberto Bustamante
- 28 | **Cumplimiento Aduanero Esbelto: Eje Fundamental del Éxito Comercial**
Cummins Grupo Industrial | Con Fidel Guerrero Guerrero
- 30 | **Competitividad Aduanera y Visión Empresarial**
SERTEC Agencia Aduanal | Con el Mtro. José Castañón Sandoval
- 32 | **CBP Propone Unificar Criterios de Transformación Sustancial y Mercado de País de Origen**
Global Alliance | Con el Mtro. Adrián González



Pasión por la logística,
Tu confianza nos motiva.

DESPACHO ADUANAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Te ayudamos con tus importaciones o exportaciones desde y hacia México, asesorando tu proceso logístico a través del sistema de aduanas, impuestos especiales y comercio internacional.

Contamos con el Padrón General de Importadores, además de contar con Padrones Sectoriales Específicos en Textil y Confección, así como de Calzado, Acero y Productos Siderúrgicos.

NUESTROS SERVICIOS

- Seguros de mercancía y contenedores
- Gestión de normas oficiales
- Fletes nacionales con unidades propias FTL y LTL
- Fletes internacionales FCL Y LCL intermodal
- Unidad de Verificación Administrativa (UVA)

COBERTURA EN LAS PRINCIPALES ADUANAS DE MÉXICO

- Guadalajara
- Tijuana
- Nuevo Laredo
- CDMX
- Manzanillo
- Veracruz
- Cobertura Nacional



El sistema **Zoé IT Customs**, actualmente tiene más de 3,000 usuarios que realizan cada día 5 millones de operaciones, con un valor de 48 mil millones de dólares por año

www.zoeitcustoms.com

(33 152254 62/ 339627 5048)

www.itbgroup.mx



MAGNO CONGRESO ONLINE

NUEVA ARQUITECTURA LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

NOV 19, 20, 26, 27

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



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

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

+ Material digital*

+ Constancia Digital
por Participación.

GRAN PROMOCIÓN

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

www.reinoaduanero.mx

TEMARIO

(1 especialista en cada área abordará el tema que más conoce y domina)

- ▶ Obligaciones para la Empresa bajo el T-MEC: Responsabilidad del Importador, Exportador, y Productor
- ▶ Recinto Fiscalizado Estratégico
- ▶ La Importancia del Compliance Officer en Materia Aduanera y Comercio Exterior
- ▶ Infracciones y Sanciones en el Comercio Exterior
- ▶ Problemas de Seguridad Jurídica por la Utilización de Medios Electrónicos por el SAT
- ▶ Manifestación de Valor y Contribuciones al Comercio Exterior
- ▶ Debido Cumplimiento del Certificación IVA e IEPS: Aspectos Clave
- ▶ Valuación de Mercancías Aduana Americana (Valuación, Pago de impuestos, Reconciliación)
- ▶ La Séptima Enmienda de la OMA
- ▶ Análisis de Riesgo en Comercio Exterior como Base para un Correcto Compliance
- ▶ Como Automatizar tu Certificación de Origen
- ▶ Implementación de la Política Económica y Fiscal en Materia de Comercio Exterior
- ▶ Principales Consideraciones para evitar Cancelaciones del Padrón de Importadores
- ▶ Importancia de las Medidas de Salvaguarda
- ▶ Medios de Defensa vs Auditorías de Comercio Exterior
- ▶ Obligaciones y Desarrollo de una IMMEX: Futuro y Oportunidades Estratégicas en el Comercio Exterior
- ▶ Anexo 24: Dirección Efectiva en la Prevención de las Fallas y Complicaciones del Control de Inventarios Aduanero
- ▶ Efectos de la Reforma del Outsourcing en las Operaciones de Comercio Exterior
- ▶ El Re-Ordenamiento en la Integración de la Base Gravable del IGI y sus Consecuencias Fiscales
- ▶ El Impacto del CFDI y el Complemento Carta Porte en Operaciones Virtuales

EXPOSITORES

Los Protagonistas del Comercio Exterior y Los Líderes de Capacitación del País



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



+ **Adriana Ibarra-Fernández**, Socia Principal de Baker & McKenzie



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



+ **Dr. Hadar Moreno Valdez**, Catedrático de la UNAM



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



+ **Juana Espinosa**, Líder en MDI Trade Solutions



+ **Alejandro Feres Romero Cheban**, Director General de Consorcio Aduanero Esmeralda y Socio de Bufete Internacional



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



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



+ **Mtro. Antonio Barragán**, Director General de INTRADE Consultores



+ **Mtra. Susana Puga**, Gerente Global Trade en Ernst & Young



+ **Marco Antonio Reyes**, Managing Director, International Trade & Legal Advisors en TINKTAX Advisors



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



+ **Esther Millán Cortés**, Consultora de Comercio Exterior y Operación Aduanera



+ **Mtro. Jaime Galicia Briseño**, Socio de Galicia Briseño Abogados



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



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



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



+ **Dr. Carlos Espinosa Berecocha**, Presidente de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal y Socio de Comercio Exterior en Pueblita Abogados



+ **Claudia Elisa Zamudio Urrutia**, Dirección General CNIEC

REINO
ADUANERO

"Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano".

CONTACTO

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

- 34 | **El Sistema Electrónico Aduanero y la Pandemia**
Sistemas Casa | Con Alfonso Fernández
- 35 | **¿Quién Gana en las Importaciones?**
Dacis Agencia Aduanal | Con el Dr. Dante J. Cisneros García
- 36 | **Convulsión Social en América Latina y su Impacto en el Comercio Internacional**
Asociación de Empresas Seguras e IFAEO | Con Carlos Eduardo Farfán E.
- 38 | **Contrabando Hormiga y el ¿Comercio Exterior Informal?**
Administración General de Aduanas | Con el Mtro. Marco Antonio Arrizón Ayón
- 40 | **Los Servicios Financieros en el TLCAN y el T-MEC**
BBVA | Con Crista Pérez
- 42 | **La Valoración y Declaración en Aduana de las Mercancías de Comercio Exterior**
ANACIAC | Con Alejandro Sánchez Muñoz
- 44 | **El Mundo está Interconectado: Nuevos e Imparables Líderes Comerciales**
Alpha Team International Commerce | Con Fabiola Solorzano Flores
- 45 | **Importancia de Integrar un Programa Preventivo y una Cultura de Integridad para Sustener el Cumplimiento Aduanero**
Honeywell e INDEX Nacional | Con Mario Peña Flores
- 46 | **¿OEA o CTPAT?**
COMCE Noreste | Con el Mtro. Christian Alejandro Cantú González
- 48 | **El Valor del Área de Cumplimiento de Comercio Exterior: Estrategias de Diversidad**
Honeywell México | Con la Mtra. Sonia Regina Salgado Castañeda
- 49 | **El Cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas a la Luz de la SCJN**
Corporativo Beraca | Con Juan Carlos Bósquez Rodríguez

Concéntrate en producir, y deja el resto en nuestras manos

cic Trade
& Customs
Services
COMPETITIVE INDUSTRIAL CENTER

Servicios 2021



- Servicios de Auditoría
- Servicios de Monitoreo Mensual
- Servicios de Conciliaciones en Sistemas
- Servicios de Certificaciones
- Servicios de Gestión Legal
- Servicios de Capacitación y Desarrollo

cic Trade
& Customs
Services
COMPETITIVE INDUSTRIAL CENTER

En CIC somos
parte de tu **equipo**
de trabajo.

Contacto

 ciccustomsmexico.com
industrialcenter@industrialcenter.net

 MX **899 922.3491**
899 922.3492
 USA **001 (956) 874.5045**

Asesores en
**Comercio
Exterior
y Aduanas.**

- 50 | **Elementos de un Sistema de Gestión para el Cumplimiento de Comercio Exterior**
Flex Manufacturing Mexico | Con Alejandro D Alcalde
- 52 | **Visión Estratégica del Comercio Internacional: Elementos Clave**
Biotix International | Con el Mtro. Guillermo Jiménez Mendoza
- 54 | **Notas sobre el: Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio, Ley de Infraestructura de la Calidad, y Normas Oficiales Mexicanas**
Livingston International Mexico | Con Roberto Martínez Gasca
- Artículos**
- 56 | **Relación Entre los Derechos Humanos y el Comercio Exterior,**
Dr. Hadar Moreno Valdez, Catedrático de la UNAM
- 62 | **Del Plato a la Boca...Dos Historias del TMEC que se Salieron del Script,**
Mtro. Guillermo Malpica Soto, Subsecretario de Industria y Comercio del Estado de Puebla
- 70 | **Agencia Nacional de Aduanas de México vs Dirección General de Aduanas,**
Brianda Paula Ramírez Cordero, Asociada en el despacho jurídico Hogan Lovells, BSTL
- 76 | **La Incertidumbre Jurídica en las Aduanas del País y los Medios de Defensa,**
Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, Socio fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados
- 80 | **Impacto del CFDI y el Complemento Carta Porte en Operaciones de Comercio Exterior,**
Mtra. Yadira Donghu García, Directora de la Práctica de Comercio Exterior en HN Fiscal & Asociados
- 84 | **Medios de Defensa ante Resoluciones Inicuas Derivadas de Auditorías en Materia Aduanera y de Comercio Exterior,**
Marco Antonio Reyes Gladín, Managing Director, International Trade & Legal Advisors en TINKTAX Advisors



Expertos en T.I. y Comercio Exterior



Genera una base de datos con la información de todos sus Pedimentos Aduanales y de su Expediente Electrónico



Da acceso a la TIGIE para consultar regulaciones arancelarias y no arancelarias, tratados de libre comercio, preferencias, restricciones
www.tigie.com.mx



Arma su expediente electrónico en PDF y XML descargándolo de VUCEM



Detecta automáticamente irregularidades y omisiones en las operaciones de Comercio Exterior



Elabora la Manifestación de Valor Electrónica



Tel. (55) 2628 3472 • (55) 2628 3590 • ventas@imarsistemas.com • www.imarsistemas.com

Curso Online



Modalidad E-Learning



Clasificación Arancelaria

Expositor



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

Gran Promoción

Además te llevas de regalo la Magna Conferencia por un valor de \$1,200 pesos: Implementación de la Sexta Enmienda con Tabla de Análisis de cambios de la Quinta Enmienda respecto a la Sexta Enmienda, impartida por el VA Oscar Alemán

Temario del Curso en Línea

- 1. Clasificación Arancelaria**
 - Antecedentes
 - Definición
 - La Merceología Qué Permite
 - Estructura LIGIE
 - Lo que hay que Saber para Clasificar
 - Estructura de la Fracción Arancelaria
 - Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
 - Elementos para Clasificar
 - Implementando los NICOs
 - ¿Nueva LIGIE y Proyecto?
 - Ley Aduanera y RGCE
 - Infracciones y Sanciones de una Mala Clasificación Arancelaria
 - Tip's para Clasificar
 - Malas Prácticas
- 2. Capítulos para Clasificar por Secciones**
- 3. Clasificación de Maquinarias**

- 4. Clasificación Arancelaria del Calzado en la Práctica con Ejemplos**
- 5. LIGIE**
 - Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación
- 6. Merceología y Clasificación Arancelaria para Productos del Acero, y Ejemplos**
- 7. Puntos Finos del Comercio Exterior, Importancia del Sistema Aduanero Mexicano, y su Relación con la Clasificación Arancelaria**
 - Importancia de la Clasificación Arancelaria
 - Despacho y Conocimiento de la Mercancía
- 8. Dictamen de Clasificación Arancelaria**
 - Ejemplos y Ejercicios de Clasificación Arancelaria

Características:

- + Plataforma Reino Aduanero
- + Material digital
- + Constancia Digital por Participación
- + Acceso durante 8 semanas
- + En el horario que tú elijas

Contacto

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

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

www.reinoaduanero.mx

Curso Online



Modalidad E-Learning



Medios de Defensa en Materia de Comercio Exterior y Aduanas

Expositor



Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho,
socio fundador del despacho jurídico Askar Camacho, Ramírez y Asociados

Gran Promoción

Además te llevas de regalo las Magnas Conferencias por un valor de \$1,200 pesos:

- ▶ Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA)
- ▶ Acuerdo Conclusivo, con Alejandro Veano, Supervisor de Comercio Exterior de Grupo EUSAGA

Y 2 libros de cortesía del Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, con un costo de mercado de \$500 pesos cada uno:

- ▶ 1 "Consejos Prácticos para un adecuado Medio de Defensa Legal en Materia Aduanera"
- ▶ 2 "EL PAMA. El Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera. Teoría y Práctica"

Temario del Curso en Línea

- ▶ Los Medios de Defensa en el Comercio Exterior
- ▶ Recurso de Revocación
- ▶ Juicio Contencioso Administrativo
- ▶ Juicio de Amparo

Características:

- + Plataforma Reino Aduanero
- + Material digital
- + Constancia Digital por Participación
- + Acceso durante 8 semanas
- + En el horario que tú elijas
- + Promoción Especial

Contacto

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

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

www.reinoaduanero.mx

LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

“Brillante el trabajo de autoridades y que grande es la oportunidad generada”...

Entendiendo la importancia económica que tiene el sector del comercio exterior, a lo largo de los años modernos, México y sus autoridades se han enfocado en crear un marco muy amplio de tratados comerciales, labor que han desarrollado con resultados sobresalientes: México cuenta con 13 Tratados de Libre Comercio con 50 países, esto le abre la oportunidad de acceder a un mercado de alrededor de 1,300 millones de consumidores, lo que significa 60% del Producto Interno Bruto Mundial, según información de la Secretaría de Economía. Traducido lo anterior en una oportunidad de negocios para las compañías establecidas en el país. Pero existen desafíos que enfrentar, como lo mencionó la Directora de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Ngozi Okonjo-Iweala: “si todos aceptamos que ya no podemos hacer negocios como de costumbre, eso nos ayudará a crear los parámetros para el éxito”.

Y lo complementó Roberto Azevêdo, ex Director de la OMC: “el sistema de comercio constituye un bien público que merece la pena preservar y reforzar. (...) es más importante que nunca para la economía mundial, la creación de empleo, el crecimiento y el desarrollo.”

No es una coincidencia el hecho de que en los últimos 25 años se haya reducido la pobreza a un ritmo nunca visto: en 1995, más de una de cada tres personas del mundo estaba por debajo del umbral de pobreza extrema establecido por el Banco Mundial en 1,90 dólares americanos. Hoy en día, la tasa de pobreza extrema es inferior al 10%, la más baja de la historia”.

Adicionalmente, Kunio Mikuriya, Secretario General de la

Organización Mundial de Aduanas, explicó para Ukrinform, que están trabajando en: “mejorar las aduanas para crear un mundo más seguro y próspero. La Secretaría de la OMA presta especial atención a los desafíos que enfrenta la comunidad aduanera mundial. El lema de la OMA para 2021 dice: Aduanas que refuerzan la recuperación, la renovación y la resiliencia para una cadena de suministro sostenible”.

Se debe ampliar: “la colaboración con socios en las fronteras, promoviendo el uso de tecnologías digitales para la renovación del sistema comercial y aduanero y abordando los recursos humanos para aumentar la resiliencia de las cadenas de suministro. (...) Un área importante que se identificó durante la pandemia en el trabajo de los servicios de aduanas es la digitalización hacia el comercio sin papel. Los servicios de aduanas trabajan para garantizar que las mercancías se muevan y las personas viajen con seguridad.

Pero para ello, los agentes de aduanas necesitan más datos disponibles para poder analizarlos y asegurarse de que todo está seguro. Es por eso que el tema de la gestión de datos y el procesamiento automatizado de datos se vuelve muy importante. De hecho, nos estamos preparando para esto, para un uso más avanzado de las tecnologías digitales y los sistemas de gestión de datos”, concluyó Mikuriya.

Y en ese contexto, hay compañías e instituciones, que transforman tales retos en situaciones para crecer, así como las oportunidades en planes para expandirse a nuevos mercados, por ello presentamos a **Las Principales Empresas del Comercio Internacional** junto con las **Personalidades Destacadas** que trabajan y consiguen las mejores prácticas de los procedimientos aduaneros y empresariales.

*Reino Aduanero, “Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano”. Revista Digital. Año 2 Número 5. Tercer 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

Curso Online



Modalidad E-Learning

Cómo Importar: Caso China



Expositor



Expositora Elsa Muñoz Cortés,
Gerente de Cumplimiento Aduanero
para Huawei Latinoamérica

Temario del Curso en Línea

Sección 1

Introducción

- Objetivo del Curso, ¿Qué Aprenderás?
- ¿Por Qué Importar desde China?: Pros y Contras
- Alcanza todos los Beneficios de Importar desde China
- ¿Qué es cierto y falso de las Importaciones?

Sección 2

Conceptos Básicos que Debo Saber Para Importar

- Principales Conceptos en el Comercio Exterior
- Diferentes Métodos de Importación
- Términos Internacionales de Comercio INCOTERMS
- Aspecto Legal: Cumplimiento en México y en China

Sección 3

Planificación y Estrategia para Importar desde China

- Proceso de Importación
- Cómo encontrar al Proveedor Indicado
- Características que debe tener el Proveedor
- Busca Proveedores con estas Plataformas
- Analiza Cotizaciones
- Firmas de Contratos
- Establece Métodos de Pago
- -¿Cómo son los pagos?
- Enfoque: Consigue Utilidades y Rentabilidad en tus Importaciones

Sección 4

Importaciones Rápidas, Seguras y sin Errores

- Despacho Aduanero
- Documentos que Necesito
- Impuestos en el Proceso de Importación
- Conoce los Tiempos de Llegada
- Busca quién Transportará tu mercancía

Sección 5

Ejemplo de una Importación desde China: Caso Real

Sección 6

Realiza Tu Primera Importación desde China

Sección 7

Resumen de la Estrategia

- Puntos Estratégicos

Características:

- + Plataforma Reino Aduanero
- + Material digital
- + Constancia Digital por Participación
- + Acceso durante 8 semanas
- + En el horario que tú elijas
- + Promoción Especial

Contacto

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

Medios de pago:

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

www.reinoaduanero.mx

EXPEDIENTES DIGITALES

“ACTUALMENTE MÁS QUE UNA ADMINISTRACIÓN DE EXPEDIENTES DIGITALES LAS HERRAMIENTAS TIENEN QUE BRINDARLE AL USUARIO UN SISTEMA DE GESTIÓN Y CONTROL DE LA OPERACIÓN ADUANERA”.

En el Sistema Electrónico Aduanero (SEA) se concentra información de las operaciones de comercio exterior que por ley obliga a los “importadores/exportadores” a tener y mantener un expediente electrónico de comercio exterior, el 7 de Marzo del 2019 se modificaron los artículos 59, fracción V y 162, fracción VII de la Ley Aduanera para definir los documentos electrónicos y digitales que deben formar parte del expediente electrónico, que en resumen son: “Los que se encuentren declarados en los pedimentos, avisos consolidados o documentos aduaneros de que se traten, así como sus respectivos acuses”.

Como todo incumplimiento este también genera multas, en las cuales la falta de un documento oscila entre los 3 mil y 5 mil pesos de conformidad al Art. 184 Frac I de la Ley Aduanera y en base al Art. 185 Frac I de la misma ley. Adicional a lo anterior de conformidad al artículo 30 del Código Fiscal los documentos deben ser conservados como parte de la contabilidad de la empresa durante un plazo de 5 años.

Pero los Sistemas deben de ir más allá que solo el cumplimiento de expediente electrónico, deben de hacer uso inteligente



REINO
ADUANERO

Ing. Felipe de
Robles Pulido,

Socio y Director del Proyecto
SECIIT en Zoé IT Customs, Corp

de la información que existe para brindarle a las empresas herramientas que tengan como objetivo ayudar de una manera ágil a un control fiscal de la operación aduanera, como lo son auditorías automáticas, cruces de información de pedimentos, análisis de impuestos, estadísticas, indicadores de comercio exterior, entre otros.

La integración de estas herramientas da como resultado el Sistema ANYA que es un sistema de gestión y control fiscal de la operación aduanera que explota, analiza y organiza la información importante del SAT y que de manera sencilla asegura el cumplimiento legal y las certificaciones de la empresa además de un análisis inteligente de la información, se compone de diferentes módulos donde cada uno tiene una función específica.

- **Expedientes Digitales**, recopila, organiza e integra de manera automática y diaria los documentos electrónicos y digitales de pedimentos (E-documents, COVEs) con su Data Stage

en una plataforma amigable, mediante una conexión directa con el SAT por medio de WebServices, ofrece indicadores de avance de expedientes, facilidad de integración de documentos de agentes aduanales o entidades externas mediante robots, exportación de expedientes para atender auditorías, además de otras importantes funcionalidades.

- **Auditorías**, permite a la empresa explotar de manera inteligente la información del Data Stage para analizar los pedimentos de Importación y Exportación, por medio de reportes de análisis automáticos que ayudan a detectar inconsistencias en la información que pueden ser causales de multas, omisiones de impuestos, ejecuta análisis de tratados comerciales, PRO-SEC, Reglas Octavas, Incoterms, entre otros.

- **Estadísticas**, crea gráficas y estadísticas de indicadores de comercio exterior como son operaciones de Importación y Exportación, análisis de IVA, IGI, Valor en Aduana, IVA, Valor Agregado, base en la información del Data Stage.

- **Agenda de Obligaciones Fiscales y de Comercio Exterior**, permite atender en tiempo y forma los compromisos como son las declaraciones, certificaciones, informes, pagos de impuestos y cualquier otra actividad importante, organi-

zándolos de una manera eficiente en un calendario y con un sistema de alertas personalizadas.

- **Master File**, centraliza y organiza documentos importantes que deben estar disponibles para el control interno y el cumplimiento legal de la empresa como son autorizaciones IMMEX, CIVA, OEA, ampliaciones de domicilio, contratos, opiniones positivas, con estructura libre en donde el usuario puede crear, nombrar sus carpetas y sus respectivos archivos en cualquier formato.

- **SOIA**, permite a los importadores y exportadores consultar el estado que guardan las operaciones de comercio exterior realizadas dentro del proceso del despacho aduanero, lo anterior se realiza por medio de un acceso al sistema del SAT.

Otros artículos relacionados con esta publicación son el 6, 36, 36-A, 59, 59-A, 84-A de la Ley Aduanera y el Artículo 29 del Código Fiscal de La Federación.

Zoé - ANYA

SISTEMA WEB DE GESTIÓN Y CONTROL FISCAL DE OPERACIÓN ADUANERA

Es un sistema web que analiza y organiza la información importante del SAT y que de manera sencilla asegura el cumplimiento legal y las certificaciones de la empresa, además de un análisis inteligente de la información. Se compone de diferentes módulos, cada uno con una función específica.



Expedientes Digitales

Expedientes Digitales

Recopila, organiza e integra de manera automática y diaria los documentos electrónicos y digitales, mediante una conexión directa con SAT.



Auditorías

Auditorías

Permite explotar de manera inteligente la información, por medio de reportes que ayudan a detectar inconsistencias.



Estadística

Estadísticas

Crea gráficas y estadísticas de indicadores de comercio exterior.



Recordatorios

Agenda de Obligaciones

Atiende en tiempo y forma los compromisos como son las declaraciones, certificaciones, informes, pagos de impuestos, entre otros.



Master File

Master File

Centraliza y organiza documentos importantes que deben estar disponibles para el control interno y el cumplimiento legal.



SOIA

SOIA

Permite a los importadores y exportadores consultar el estado que guardan las operaciones de comercio exterior realizadas.



¿Quieres conocer más sobre ANYA?

Escanea el QR

www.zoeitcustoms.com/modulos_2020/
USA 1 877 840 6240
México 800 02 73 049

En el Sistema Electrónico Aduanero (SEA) se concentra información de las operaciones de comercio exterior que por ley obliga a los “importadores/exportadores” a tener y mantener un expediente electrónico de comercio exterior. El 7 de Marzo del 2019 se modificaron los artículos 59, fracc. V y 162, fracc. VII de la Ley Aduanera para definir los documentos electrónicos y digitales que deben formar parte del expediente electrónico. En resumen son: los que se encuentren declarados en los pedimentos, avisos consolidados o documentos aduaneros de que se traten, así como sus respectivos acuses.

Como todo incumplimiento, este también genera multas; en las cuales, la falta de un documento oscila entre los 3 mil y 5 mil pesos de conformidad al Art. 184 Frac. I de la Ley Aduanera y en base al Art. 185 Frac. I de la misma ley. Adicional a lo anterior, de conformidad al artículo 30 del Código Fiscal, los documentos deben ser conservados como parte de la contabilidad de la empresa durante un plazo de 5 años.

FACILITACIÓN COMERCIAL EN EL PROCESO DEL DESPACHO ADUANERO

“ACTUALMENTE, SE ESTÁN ADOPTANDO MEJORES PRÁCTICAS INTERNACIONALES COMO PARTE DE UNA ESTRATEGIA PARA LA MODERNIZACIÓN INTEGRAL ADUANERA”.

En el año 2015, Guatemala experimentó una crisis social sin precedentes en la era moderna, que alcanzó al Sistema Aduanero Nacional, siendo el punto de partida a la elaboración de estrategias de renovación visionarias y articuladas entre el sector público y privado, que hoy se ven reflejadas.

Con la conformación de la Mesa de Diálogo y Cooperación Público Privada en Temas Aduaneros se ha logrado canalizar y tener un foro único de comunicación, que adicional a permitir un diálogo abierto y transparente, también ha permitido en conjunto hacer frente a desafíos de modernización, simplificación y automatización en las aduanas del país.

Con el desarrollo y aprobación de un Plan Estratégico Institucional en el año 2018 y con proyección al 2023, se sentaron las bases y el camino a seguir para las áreas sustantivas como lo son la Intendencia de Aduanas, las de apoyo y gestión de recursos, articulándose todos los Planes Operativos Anuales, para el cumplimiento efectivo de las acciones.

Actualmente, se están adoptando mejores prácticas internacionales como parte de una estrategia para la modernización integral aduanera, esto con el propósito de lograr una mejora de procesos debidamente sustentada con una metodología internacional que está permitiendo una serie de resultados tangibles, entre ellos la transformación digital de los procesos aduaneros y de nuevas tecnologías, para la eliminación del uso de papel y la presencia de contribuyentes en ventanillas, la reducción de tiempos promedios para realizar las gestiones, la automatización de controles aduaneros, entre otros, todo en un marco de recurso humano ético y con capacidades fortalecidas.

Perspectiva Nacional

En el año 2019, se lanzó el Programa de Modernización Integral Aduanera -MIAD- que integró y articuló todas las iniciativas en materia de facilitación, control y fortalecimiento.

Este cuenta con los componentes siguientes: Procesos, Infraestructura, Tecnología, Seguridad y Recursos. Derivado

del Programa y apostando a la implantación de acciones de mejora en los procesos de las aduanas del país y atendiendo el artículo 7 del Acuerdo Sobre Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC); los Pilares II “Relación Aduana – Sector Privado” y III “Relación Aduana – Otros Organismos” del Marco Normativo SAFE; se realizó el primer estudio de medición de tiempos promedios de despacho con asistencia técnica y bajo la metodología de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para establecer una primera línea base de medición que permitió identificar los cuellos de botella y actividades que no generan valor al proceso de despacho de las mercancías, con el propósito de realizar las acciones correctivas

encaminadas a la facilitación comercial y la simplificación, automatización y transparencia en los procesos de despacho aduanero. El estudio contó con la participación del sector privado, Auxiliares de la Función Pública Aduanera y otras Autoridades Competentes.

Implementando el estudio, el Servicio Aduanero de Guatemala, enfrentó varios desafíos: asumir el liderazgo como aduanas para coordinar al sector público y privado; la divulgación y socialización masiva del proyecto, la participación integrada de los sectores para contar con la credibilidad de los resultados obtenidos y la transparencia del proceso; realizar el estudio en 4 aduanas del país de manera simultánea, en los modelos de despacho marítimo, aéreo y terrestre.



REINO
ADUANERO

Werner Ovalle Ramírez,
Vicepresidente Regional de la
Organización Mundial de Aduanas,
para las Américas y El Caribe*

Producto del estudio, derivó el Plan de Acción Nacional 2020-2023, que integra acciones compromisorias a corto, mediano y largo plazo para todos los actores que intervienen en el proceso de despacho y logístico de las mercancías.

Para su seguimiento, se conformaron mesas de trazabilidad marítima, aérea y terrestre integradas por equipos técnicos interinstitucionales, apostando a la transparencia en el actuar y credibilidad del seguimiento a la implantación de acciones.

Se inició con la incorporación de tecnologías a los procesos, tales como la implementación del marchamo electrónico para tránsitos internos. En conjunto con los Depósitos Aduaneros Temporales se ejecutó la implantación de equipos no intrusivos, que permite generar análisis de riesgo en el proceso de Gestión de la Carga y Control Previo a las mercancías.

Actualmente bajo una Metodología de Gestión por Procesos, la Intendencia de Aduanas, como parte del componente de Procesos de su modernización, realiza el diseño conceptual de un Nuevo Modelo de Despacho Marítimo, que permitirá automatizar, simplificar y transparentar los procesos de ingreso y salida de la carga, a través de una mejora de procesos soportada por una plataforma tecnológica de intercambio de información de los distintos actores portuarios de forma segura, inteligente, centralizada y sin papeles, lo cual disminuye la presencia física en las ventanillas a través de automatizaciones y reduce tiempos y costos en los procesos del despacho a los operadores logísticos.

Perspectiva Regional

El servicio Aduanero de Guatemala, ostentando la Vicepre-

sidencia Regional de la Organización Mundial de Aduanas, para las Américas y El Caribe y la Presidencia Pro-Tempore del Comité Aduanero Centroamericano, actualmente transfiere las capacidades a través de asesoría técnica a los países centroamericanos en la ejecución del Estudio de Tiempos de Despacho Regional bajo una Metodología para la evaluación

de procesos y medición de tiempos en los puestos fronterizos del corredor pacífico de Centroamérica.

Bajo un Plan de Trabajo Regional, en conjunto con la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), con el financiamiento de la Unión Europea (UE) y la asistencia técnica de expertos de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), se llevan a cabo las acciones técnicas y analíticas que permitirán suministrar cada uno de los informes nacionales y del cual derivará un Plan de Acción Regional, que integre acciones compromisorias de cada país de la región, orientadas a mejorar los tiempos promedios de paso por los 7 puestos fronterizos objeto de estudio.

Con estas acciones los Directores de los Servicios Aduaneros de Centroamérica, apostamos a la faci-

litación del comercio regional, la gestión coordinada en frontera por las autoridades que intervienen en el proceso de importación, exportación y tránsito de las mercancías y estamos coadyuvando a la integración económica regional, a la competitividad en materia de comercio exterior del bloque centroamericano y a la reactivación económica de los países.

*También es el Presidente Pro-Tempore del Comité Aduanero Centroamericano y el Intendente de Aduanas de Guatemala.

“CON EL DESARROLLO Y APROBACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL EN EL AÑO 2018 Y CON PROYECCIÓN AL 2023, SE SENTARON LAS BASES Y EL CAMINO A SEGUIR PARA LAS ÁREAS SUSTANTIVAS COMO LO SON LA INTENDENCIA DE ADUANAS”.

LAS COMERCIALIZADORAS ALIADAS CONFIABLES EN COMERCIO EXTERIOR

ACTUALIZACIÓN DEL NUEVO MARCO SAFE 2021

En México, las empresas certificadas por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) para actuar como comercializadora e importadora cumplen un papel fundamental en el ecosistema de comercio exterior ya que, gracias a ellas, la balanza comercial mantiene el equilibrio que permite a la economía mexicana crecer y desarrollarse.

El mundo del comercio exterior está lleno de incontables consideraciones operativas en lo que se refiere a importación de mercancía, los que están inmersos totalmente en el mundo aduanero, coincidirán en la apreciación. Existen mercancías que su uso en la vida cotidiana haría pensar que las gestiones para que ingresen al país son sencillas, sin embargo en lo que respecta al mundo del comercio exterior y sobre todo en el despacho aduanal el proceso puede ser bastante complicado.

Un ejemplo muy común es todo lo que tiene que ver con el sector textil

por ejemplo hilos, toallas, telas, prendas de vestir, por citar algunos. Son operaciones que día a día se complican, las empresas o personas físicas invierten su capital en comprar productos en el extranjero pero se encuentran con complicaciones al momento de llegar a México; pero la pregunta más importante es ¿por qué se complica tanto?

En primer lugar pondría la falta de planeación de la importación, antes de hacer alguna compra internacional debemos de corroborar que estamos listos, revisar que contamos con todos los documentos necesarios para importar, así como los permisos y las regulaciones que nos solicitarán para nuestro despacho aduanal, es importante reconocer que el hecho de saber de comercio exterior no nos hace unos expertos, por lo que nosotros mismos tenemos que evaluar en qué parte del proceso vamos a entrar; aunado a ello viene la pregunta del millón ¿por qué sí usar comercializadora?

Comercializadora: Intermediación comercial entre un vendedor y un comprador, que normalmente aporta un valor sea de exclusividad, logística, financiero o mercantil perfectamente útil y usado en el comercio global. La definición anterior nos da una perspectiva de lo que en realidad gestiona una comercializadora a quienes pretenden importar recomendamos: planea y evalúa tu operación; si No cuentas con

Padrón General de Importadores o en su caso Padrón Sectorial plantéate el uso de una comercializadora (la cual tiene el Know how) y pondrá todos sus recursos para hacer tu operación lo más sencilla posible; la misma asume la responsabilidad para dar cumplimiento de las regulaciones y restricciones arancelarias no arancelarias, despacho aduanal, actos y formalidades, la mejor opción es hacerlo a través de una comercializadora, pues ellos te respaldarán y en nuestro caso buscaremos la mejor opción para ahorrar tiempos y costos.

En concreto, existen cuatro momentos en que una empresa puede requerir de los servicios de una comercializadora.

Estos son: 1. Cuando su empresa no esté inscrita en el Padrón General de Importadores / Padrón Sectorial. 2. Cuando no desee gastar tiempo y recursos para la importación de sus mercancías. 3. Cuando importa esporádicamente. 4. Cuando requiera comprar su producto importado en territorio nacional.

En estos casos, contar con el apoyo de una comercializadora que conozca las regulaciones mexicanas reduce la posibilidad de recibir una multa, así como evitar que su embarque sea confiscado por no cumplir con alguno de los requisitos de certificación y trámites aduanales. Ante la urgencia de importar alguna materia prima o producto terminado es posible acudir con una comercializadora que, pondrá todos sus recursos a tu servicio y al contar con registros de padrones sectoriales vigentes, realice la operación de importación en favor de sus clientes y les expida la correspondiente factura, que ampare la compra y el correspondiente pago de impuestos.



**REINO
ADUANERO**

Pedro Joel Ruiz Morales,
Socio en ITB Group, International
Trade Bussines Mexico Group



**REINO
ADUANERO**

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

En las sesiones del consejo de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) en junio del 2005 en la sede central de la OMA en Bruselas, Bélgica los miembros de la OMA adoptaron el Marco de Normas SAFE (significa Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio) este instrumento internacional anunció el comienzo de un nuevo enfoque para la gestión del intercambio de bienes tomando como prioridad la seguridad de un origen a destino de las mercancías que se mueven a través de las fronteras al tiempo que reconoce la importancia de una colaboración más estrecha entre las autoridades aduaneras así como una asociación más cercana entre Aduanas y su sector privado importador-exportador.

Desde entonces, el marco se ha actualizado periódicamente para abordar de manera eficaz los desarrollos nuevos y emergentes en la cadena de suministro internacional. Las adiciones notables fueron disposiciones sobre Operadores Económicos Autorizados (OEA), gestión coordinada de fronteras y continuidad y reanudación del comercio, pilar 3 (aduanas a otras agencias gubernamentales e intergubernamentales) e información anticipada de carga previa (ACI) para carga aérea.

La versión 2021 del Marco SAFE: fortalece la cooperación entre las Aduanas y otras agencias gubernamentales (OGA); promueve dispositivos de seguridad inteligentes para optimizar y monitorear eficazmente el control aduanero durante el movimiento de mercancías en tiempo real, incluyendo disposiciones básicas sobre el desarrollo de programas regionales de OEA y la implementación del reconocimiento mutuo.

El Marco SAFE actualizado mejora aún más el conjunto de datos sobre la seguridad de la carga aérea con los elementos de datos especificados en el Modelo de datos de la OMA y consolida los mecanismos de información sobre la implementación del Marco SAFE.

El programa del OEA de la OMA ha llegado a ser reconocido como el factor clave para la promoción de un entorno comer-

cial seguro, transparente y predecible a través de la política voluntaria de colaboración entre autoridades aduaneras con: **a)** Las autoridades aduaneras de los más de 99 países con un programa OEA vigente **b)** Su sector privado exportador e importador y, **c)** Otras autoridades regulatorias.

La nueva versión presenta la incorporación de los siguientes anexos: **Anexo 1:** Definiciones; **Anexo 2:** Elementos de datos; **Anexo 3:** Precarga de datos anticipados de seguridad de la carga; **Anexo 4:** Condiciones, requisitos y beneficios de OEA; **Anexo 5:** Resolución del consejo de cooperación aduanera sobre el Marco SAFE.

Dados los crecientes riesgos de interrupciones y eventos relacionados con el terrorismo, la necesidad de garantizar que el comercio se lleve a cabo en un entorno seguro y protegido es crucial. En el contexto de la pandemia de COVID-19, para reforzar la resiliencia y la recuperación de las cadenas de suministro al mismo tiempo que se ha sido liberado el nuevo Marco SAFE también se ha publicado la nueva Guía de implementación y validación OEA 2021 la cual tiene como objetivo ayudar tanto a las administraciones aduaneras (autoridades) como a los posibles operadores económicos (empresas) a asegurar su

cadena de suministro internacional, esta nueva versión recopila las mejores prácticas, los conocimientos y lecciones aprendidas de los miembros para que las Aduanas y los operadores económicos alineen sus operaciones comerciales, también presenta un enfoque sugerido para las revalidaciones virtuales y el uso de tecnologías modernas para respaldar la continuidad del negocio y la resistencia de los programas OEA durante una pandemia.

De manera especial, destacamos la importancia que da la guía de implementación OEA 2021 a la necesidad de apoyarse con normas ISO y en especial a la ISO 28000 e ISO 28001 la cual se hace referencia en incontables ocasiones precisamente con el objeto de simplificar el proceso tanto para autoridades como para las empresas que pretendan certificarse.

*Esta es una columna de opinión: Las expresiones aquí vertidas son responsabilidad únicamente de quien la firma y no necesariamente reflejan la postura editorial de Reino Aduanero.

ESTRATEGIAS DISRUPTIVAS PARA LA INNOVACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Como punto de partida para el entendimiento y desarrollo de estrategias disruptivas en el Comercio Exterior, con el propósito de hacer del cumplimiento de las IMMEX un punto de referencia en todas sus actividades, es necesario estar conscientes que en la actualidad las prácticas convencionales

de cumplimiento no satisfacen totalmente su función, debido entre otras razones a que la normatividad que rige la materia requiere de una profunda modernización, toda vez que —si bien los esquemas de fiscalización son los mismos— existe un problema de fondo por la falta de criterios uniformes, y porque para la autoridad la meta es sin duda la recaudación, y no la supervisión del cumplimiento en los procesos de aduanas.

En este contexto debemos reconocer la importancia que ha tomado la gestión de riesgos, derivados del alto volumen de información que generan los procesos en el Comercio Exterior, y que hoy en día una gran parte todavía se administra de manera manual.

Lo anterior nos lleva a reorientar nuestros esfuerzos hacia la innovación del Comercio Exterior, sobre todo en relación con las empresas IMMEX y el reto que tienen sus departamentos de Import-Export, Logística, Materiales, Embarques, etc., de cumplir con las metas internas de la planta y al mismo tiempo sostener sus operaciones en el marco de una normatividad que al final de cuentas los sitúa en un escenario confiable.

Sin embargo, para lograrlo será necesario repensar las estrategias y abordar acciones de innovación disruptiva que se caractericen por generar cambios drásticos que puedan prevenir e incluso ocasionar la desaparición de los riesgos en los procesos.

Cuando hablamos de disrupción hacemos referencia a la ruptura con algo que ocasiona un cambio determinante, por ejemplo en el análisis del Data Stage.

Anteriormente el uso de esta herramienta estaba orientado únicamente a comparar datos vs. el pedimento; ahora, en un cambio de innovación disruptiva utilizando la misma herramienta, podemos realizar:

- Conciliaciones vs. registros contables,
- Análisis del IVA acreditable para la importación y exportación,
- Conciliación de los registros de la empresa vs. los de la autoridad,
- Medición de las contribuciones pagadas,
- Validación de operaciones con RFC de la empresa, etc.

En términos generales, es importante para las IMMEX atender el análisis de riesgo en estos dos ámbitos:

1) Análisis de Riesgo:

- Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes

- Declaración de impuestos

- Glosa Data Stage

- E-documents (VUCEM)

- Cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias (VUCEM)

- Comprobante de Valor Electrónico (COVE) (SEA)

- Padrón de Importadores General y Sectorial



**REINO
ADUANERO**

Mtra. Flor E. Torres,

Directora Ejecutiva

CIC World Trade Center, S.C.

Asesores en Comercio Exterior y

Aduanas

“DEBEMOS RECONOCER LA IMPORTANCIA QUE HA TOMADO LA GESTIÓN DE RIESGOS, DERIVADOS DEL ALTO VOLUMEN DE INFORMACIÓN QUE GENERAN LOS PROCESOS EN EL COMERCIO EXTERIOR”.

- Programas de fomento a las exportaciones (IMMEX, PROSEC, Regla Octava y Drawback)

- Sistema Financiero

2) Análisis de Riesgo:

- Certificación IVA e IEPS (CIVA)

- Certificación Operador Económico Autorizado (OEA)

- Programa Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT)

- Programa IMMEX

Ambos esquemas pueden ser controlados a través de un proceso de análisis disruptivo en el Comercio Exterior, que consiste en

- El procesamiento general de los datos para generar un resumen histórico (Análisis descriptivo),
- El procesamiento de los datos actuales e históricos para proyectar tendencias (Análisis predictivo),
- El procesamiento de datos integrales para la toma de decisiones (Análisis prescriptivo), y
- El procesamiento tecnológico de los datos para el desarrollo de procesos innovadores (Análisis disruptivo).

Hacia el interior de las empresas —en materia de Comercio Exterior y Aduanas— no es posible continuar postergando la

automatización de los procesos y la implementación de estrategias disruptivas.

Es de vital importancia comprender que la fiscalización es cada vez más integral y que la automatización de ciertos controles de la autoridad nos lleva un paso adelante.

“ES DE VITAL IMPORTANCIA COMPRENDER QUE LA FISCALIZACIÓN ES CADA VEZ MÁS INTEGRAL Y QUE LA AUTOMATIZACIÓN DE CIERTOS CONTROLES DE LA AUTORIDAD NOS LLEVA UN PASO ADELANTE”.

Si los contribuyentes seguimos trabajando de la misma forma —sin pretender que esta sea incorrecta—, no se podrá cumplir con los requerimientos de la autoridad.

El punto fino se encuentra en la prevención, en la capacidad de reacción y en que la implementación de las dos estrategias anteriores sea resultado de la innovación y la disrupción de antiguas prácticas.

Asevero lo anterior porque los sistemas institucionales para medir el nivel de riesgo de cada contribuyente empiezan a funcionar y a dar resultados.

Tal es el caso del programa de vigilancia profunda que está enfocado a la corrección voluntaria, y que de hecho constituye una innovación

realizada por el Servicio de Administración Tributaria (SAT) debido a la pandemia.

El programa consiste en entrevistas —en línea— con contribuyentes incumplidos, y precisamente en julio de 2020, el SAT publicó el “Manual de acceso a Teams del contribuyente. Entrevista de vigilancia profunda en medios electrónicos”.

Mi pregunta para ustedes es,

- ¿no es esta una medida de innovación disruptiva?,
- ¿qué estamos haciendo nosotros los contribuyentes?

TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA DE LA NUEVA MANIFESTACIÓN DE VALOR

“ASIMISMO, SE HAN DETECTADO ALGUNAS OBSERVACIONES EN EL SERVICIO WEB DE VENTANILLA DIGITAL COMO PARTE DEL SISTEMA ELECTRÓNICO ADUANERO (SEA)”.

Una de las reformas más esperadas en materia de comercio exterior para 2021 en México fue la reciente modificación a la regla 1.5.1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020; correspondiente a la transmisión de la manifestación de valor electrónica, dicha modificación se publicó

el pasado 27 de mayo de 2021 en el Diario Oficial de la Federación.

Es importante mencionar que este cambio normativo está relacionado con lo que establece la Organización Mundial de Aduanas y el Acuerdo de Facilitación Comercial, sobre la digitalización de la documentación y la transmisión electrónica de información referente al valor en aduana en un solo punto de contacto.

Así como, la simplificación, armonización y modernización de las operaciones de importación a nivel global.

“BAJO ESTE CONTEXTO, LA VENTANILLA DIGITAL MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR (VUCEM) PUBLICÓ EN SU PORTAL DURANTE LOS MESES DE MARZO Y ABRIL DE 2021, UNA SERIE DE HOJAS INFORMATIVAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y TRANSMISIÓN DE LA MANIFESTACIÓN DE VALOR DE FORMA ELECTRÓNICA, A TRAVÉS DE VENTANILLA DIGITAL”

Esto mediante un servicio web, con la finalidad de realizar pruebas de transmisión de dicha manifestación de valor e implementar los ajustes tecnológicos con los insumos necesarios para identificar la funcionalidad de dicha transmisión por parte de los usuarios de comercio exterior.

Adicional, a lo que se establece en la propia regla 1.5.1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020 y los elementos o insumos que publicó la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (VUCEM), para estas pruebas dentro del servicio web, existen actualmente algunas dudas legítimas por parte de los importadores, agencias aduanales y/o agentes aduanales, y que se han planteado durante los distintos foros y conferencias en meses recientes sobre esta publicación.

Asimismo, se han detectado algunas observaciones en el servicio web de Ventanilla Digital como parte del Sistema Electrónico Aduanero (SEA).

A continuación, se menciona una de las observaciones más frecuentes que se ha planteado por los especialistas en este sector:

Actualmente, una inquietud que existe en las empresas importadoras tiene que ver con la transmisión de la manifestación de valor electrónica a través de Ventanilla Digital, que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el pasado 27 de mayo de 2021. Dicha publicación establece en su regla 7.3.3 fracción XXIV, los beneficios que tienen las empresas que cuentan con el registro en el esquema de certificación de empresas en la modalidad de Operador Económico Autorizado OEA.

Dicho instrumento normativo establece lo siguiente: Regla 7.3.3 fracción XXIV.



REINO
ADUANERO

Jorge E. Icaza Martínez,
Director de IMAR Sistemas,
Expertos en T.I. y en Comercio
Exterior

“No estarán obligadas a transmitir, ni a proporcionar la “Manifestación de Valor” del Anexo 1, a que se refiere la regla 1.5.1., en las operaciones de importación temporal tramitadas al amparo de su Programa IMMEX, salvo requerimiento de la autoridad aduanera, en términos del artículo 59, fracción III de la Ley”.

Este instrumento normativo señala que los Operadores Económicos Autorizados no están obligados a transmitir, ni a proporcionar la manifestación de valor del anexo 1 en las operaciones de importación temporal al amparo de su programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), salvo requerimiento de la autoridad aduanera.

Actualmente, las pruebas en Ventanilla Digital no cuentan con una opción para poder generar solamente el documento digital sin ser firmado.

Es decir, la propia Ventanilla Digital obliga a generar, capturar, transmitir, consultar y descargar la información de la manifestación de valor para obtener el e-document (MNVA), que dicho sea de paso es una clave de e-document que no existe actualmente dentro del Anexo 22 sobre el llenado del pedimento de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020, para poder ser declarado.

En este sentido, las pruebas en Ventanilla Digital muestran un contra sentido con lo publicado en la regla 7.3.3 fracción XXIV de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020 y su Anexo 22 sobre el llenado del pedimento.

Bajo este escenario actual, las empresas que cuentan con

el registro en el esquema de certificación de empresas en la modalidad de Operador Económico Autorizado, tendrían que transmitir la manifestación de valor electrónica de todas sus operaciones de importación, incluidas las importaciones temporales, así como obtener el documento digital para ser presentado en un requerimiento de comercio exterior y como parte de su expediente electrónico conforme

con el artículo 59 fracción V de la Ley Aduanera y bajo facultades de comprobación conforme con el artículo 42 del Código Fiscal de la Federación.

De este modo, la trazabilidad y el beneficio de las operaciones de importación temporal de las empresas que cuenten con el registro en el esquema de certificación de empresas en la modalidad de Operador Económico Autorizado se verían afectados sustancialmente.

Por esta razón, es indispensable que la autoridad aduanera pueda manifestar su postura ante esta situación, incluso reformando la propia regla 1.5.1 o realizando las modificaciones tecnológicas necesarias en Ventanilla Digital para dar certidumbre jurídica a las empresas importadoras.

Por último, es importante señalar que la regla 1.5.1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para

2020, entrará en vigor una vez que se dé a conocer el formato “Manifestación de Valor” del Anexo 1, en el Portal del SAT (Servicio de Administración Tributaria) a través de la Ventanilla Digital, el cual será exigible 90 días posteriores a su publicación.

Ligas de interés:
https://www.doigob.mx/nota_detalle.php?codigo=5619470&fecha=27/05/2021
<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/hojasinformativas.html>

“ES IMPORTANTE MENCIONAR QUE ESTE CAMBIO NORMATIVO ESTÁ RELACIONADO CON LO QUE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS Y EL ACUERDO DE FACILITACIÓN COMERCIAL, SOBRE LA DIGITALIZACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN Y LA TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA DE INFORMACIÓN REFERENTE AL VALOR EN ADUANA”.

HABILIDADES BLANDAS Y DURAS PARA UN GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR

“EL MUNDO DEJÓ DE SER EL MISMO Y LAS MANERAS DE DIRIGIR EN LAS EMPRESAS TUVIERON UN CAMBIO SÚBDITO QUE OBLIGARON A LAS ORGANIZACIONES A REPLANTEARSE SUS METAS, OBJETIVOS Y SOBRE TODO LA FORMA DE TRABAJAR Y RELACIONARSE CON LOS COLABORADORES”.

No es nuevo hablar sobre qué tan significativo ha sido el cambio en el mundo del comercio exterior en los últimos años y el más abrupto durante el 2020. Ahora podemos analizar cómo un tiempo antes y después de la Pandemia, tal como los historiadores hablan en secuencias de tiempo

como La gran Depresión, Guerra fría, Globalización, Comercio Electrónico, por mencionar algunos.

El mundo dejó de ser el mismo y las maneras de dirigir en las empresas tuvieron un cambio súbdito que obligaron a las organizaciones a replantearse sus metas, objetivos y sobre todo la forma de trabajar y relacionarse con los colaboradores.

Así mismo, a nivel gerencial, la manera de seguir operando el comercio exterior es de notable relevancia dado el dinamismo que tiene este a nivel mundial, y con características muy especiales: el comercio exterior mexicano. A diferencia de Latinoamérica, en nuestro país, tiene un tratamiento aún más volátil y hasta cierto punto, puede ser demasiado incierto para compañías multinacionales como también para las pequeñas y medianas empresas PYMES. No hay nada escrito y nada se puede dar por hecho. Desde Twitter, boletines, comunicados, actualizaciones en Reglas, Leyes, decretos además de las interpretaciones que pueden surgir de cada cambio, los especialistas de esta materia, saben que las Aduanas y su cumplimiento, requieren un compromiso de tiempo completo.

Este artículo lo escribo pensando en los retos y habilidades que debemos de adquirir en nuestras funciones como ejecutivos de comercio, derivados de seguir actualizados en un mundo verdaderamente competitivo, pero a su vez, más flexible y resiliente. El verdadero poder de hacer que entre todos los actores logísticos, cumplamos con las entregas, no

dejando de lado siempre el cumplimiento aduanero, y todo esto con la finalidad de sacar la economía de nuestro país adelante.

El Dr. Kunio Mikuriya habla de que la Organización Mundial de Aduanas (OMA) es cada vez un organismo más profesional, con conocimientos y habilidades específicos que están plenamente enfocados a satisfacer las necesidades de los gobiernos y los operadores comerciales en términos de productividad, eficiencia y calidad de los servicios. Una característica clave de esa organización es que es centrada en las personas. En breve, cuida de sus empleados y valora su felicidad y bienestar. Dado lo anterior y en este sentido, hablaré de las “Habilidades Blandas y Técnicas” que son auxiliares y de gran relevancia el poder hacer el uso adecuado de cada una de ellas, claramente enfocadas al Comercio Exterior.

Habilidades Blandas

Según el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE), las competencias de capital humano que son requeridas por las empresas se conforman por: conocimientos, habilidades, actitudes y valores.

Si bien es cierto que las habilidades técnicas son obligatorias como lo hemos hablado anteriormente, las habilidades blandas son las que determinan en gran medida el éxito en negociaciones (capacidad de desarrollar equipos de alto rendimiento, etc.). Las habilidades blandas nos permiten tener una mejor gestión de nosotros mismos y estabilidad emocional, aumentar el autocontrol, y sobre todo, mayor resistencia a las situaciones adversas que son el pan nuestro de cada día. Habilidades como liderazgo, trabajo en equipo, actitud de servicio, afectividad y negociación son cada vez más valoradas dentro de las organizaciones que toman en cuenta el factor humano para lograr las metas establecidas.



**REINO
ADUANERO**

Elsa Muñoz Cortés,
Gerente Regional de
Cumplimiento Aduanero para
Huawei Latinoamérica

En este sentido, los principios de la Programación Neurolingüística hablan de lo siguiente:

1. La calidad de la comunicación, depende de la respuesta que se obtiene
2. Las personas pueden cambiar, y tienen todos los recursos para ser excelentes.
3. La naturaleza del universo es el cambio, y todos estamos en constante cambio.
4. La persona con mayor flexibilidad, controlará la interacción.
5. Nuestro sistema interno siempre funciona con intención positiva.
6. El mapa no es el territorio
7. No existe el fracaso, solo la experiencia y el aprendizaje
8. 7% de la comunicación es verbal, 38% es paralingüística y 55% es no verbal
9. Si siempre haces lo mismo, obtendrás el mismo resultado
10. El inconsciente, es nuestra sabiduría interna
11. Las personas tienen la capacidad y los conocimientos necesarios para encontrar sus propias soluciones.
12. Las personas siempre hacen la mejor elección posible al momento de tomar una decisión de acuerdo a los recursos que se dispone en ese momento.

Habilidades Duras

Son conocimientos obtenidos a través de algún título o grado universitario, y son necesarias respecto de la materia que nos concierne.

- Tecnología informática: Es imprescindible para la labor de un Gerente de Comercio Exterior. El correcto análisis de bases de datos (BI) optimiza el trabajo y permite una mejor toma de decisiones, optimizar e innovar. El uso del “Data Stage” resulta obligatorio, así como medios para poder administrar inventarios para las empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) a través de sistemas de Anexo 24, Anexo 31, o bien, una tecnología que permita una correcta Administración de Riesgos y Cumplimiento Aduanero.
- El correcto uso de la Inteligencia Artificial, así mismo, las aduanas y empresas cada vez realizan más inversiones en virtud de cumplir con el programa de Modernización

Aduanera para poder hacer una mejor gestión de riesgos usando las tecnologías informáticas.

- Manejo de idiomas: En la comunicación con clientes, proveedores, etc., es indispensable el dominio al menos del idioma Inglés.
- Diseño: La creatividad en el manejo de herramientas digitales de diseño se ha vuelto una habilidad dura muy importante. Una buena presentación para dar a conocer los resultados ante la junta directiva, en caso de que el público sea más visual, resulta verdaderamente atractivo.
- Gestión de proyectos: Un Gerente de Comercio Exterior, contempla la administración, planificación, coordinación, seguimiento y control de todas las actividades y recursos asignados para la ejecución de un proyecto. Programas como el Operador Económico Autorizado requieren una gestión avanzada y un buen sistema o herramienta de gestión de proyectos, facilita y agiliza el desarrollo del mismo.
- Desarrollo web y móvil: La creación de sitios web para Internet y desarrollo de apps. Este servicio es realizado a través de terceros, pero la relevancia es que para un ejecutivo de comercio, es indispensable el tener siempre al día la trazabilidad en todos los puntos de la cadena de suministro, y conocer un estatus preciso de la misma.
- Finanzas: La gestión y optimización de los flujos, análisis de costos son vitales para un Gerente de Comercio Exterior. El correcto cálculo de impuestos aduaneros, metodologías para una reducción de costos logísticos y aduaneros, los INCOTERMS (Términos de Comercio Internacional), agregando las actualizaciones recientes respecto a los incrementables y decrementables.
- Hojas de cálculo y similares: El comercio exterior está ligado a un estricto control y orden de datos. Por lo cual, el reporte para un Gerente es elemental para la toma de decisiones, además del manejo de tablas y gráficos para conocer los costos logísticos, aduaneros, estadísticas de nuestro nivel de cumplimiento, etc.

En resumen, el liderazgo en el comercio exterior, la intercomunicación entre el mismo equipo y diversas áreas, usando las habilidades antes mencionadas pueden hacer la diferencia y tener mayor éxito en la organización.

INDUSTRIA DE AUTOPARTES: PILAR ESTRATÉGICO PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

Los tratados de libre comercio han hecho que México, sea uno de los países más competitivos a nivel mundial en específico hablando del sector automotriz y lo que este representa para la economía mexicana, ya que este contribuye con el 3.4% del PIB nacional y el 18.7% del manufacturero. Hoy en día genera

un impacto positivo en 253 actividades económicas del país; es decir 97% del total: 15 del sector primario, 104 del sector secundario y 134 del sector terciario, por ello el sector automotriz en conjunto genera más de 2 millones de empleos directos para las familias mexicanas, lo que se ve reflejado como el séptimo productor y cuarto exportador de vehículos ligeros, quinto productor de tractocamiones en el mundo.

Por lo anterior, destaco el pilar más importante del sector automotriz, la llamada médula espinal del sector automotor mexicano “**la Industria Mexicana de Autopartes**”, quien, con una producción anual superior a los 98 mil millones de dólares, es el principal generador de empleos en México, incluso superior al sector agroalimentario, y de los cuales exporta casi el 90% del total de su producción, pero lo más importante, es lo que veremos en los siguientes años con el BOOM de esta industria, a la cual le debo mi pasión por el sector automotriz.

Para los siguientes años, se espera que la Industria Mexicana de Autopartes, supere por mucho los 102 mil millones de dólares, posicionándose con esto, como el 4to productor a nivel mundial, desplazando nada más y nada menos que a Alemania, sí, a Alemania. Y con esto da una vez más prueba que México, lo tiene todo y es un “**Big Player**”.

La industria Mexicana de Autopartes, al ser una de las industrias más dinámicas en México y el mundo, actualmente

refiere cinco grandes oportunidades para lograr ese cuarto lugar en el ranquin mundial:

1. Dinamismo

El propio dinamismo y ritmo de producción que alcanza año con año, incluso la recuperación en 2021, se calcula superior al 18% más que en 2020, año que fue azotado por la pandemia generada por el Covid-19.



REINO ADUANERO

Alberto Bustamante,
Director de Relaciones Gubernamentales y de Comercio Exterior de la Industria Nacional de Autopartes (INA)

2. T-MEC

Con la entrada en vigor del nuevo tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, (T-MEC), México está teniendo y tendrá un importante crecimiento derivado de la sustitución de importaciones de terceros países para dar cumplimiento a las nuevas reglas de origen, que en el caso de los vehículos ligeros, pasa de 62.5% el Valor de Contenido Regional a 75% en un lapso de 3 años contados a partir de la entrada en vigor del T-MEC, es decir a partir del 1ro de Julio de 2020, adicional existe un sistema alternativo, que les brinda a las armadoras 2 años más para poder cumplir con estas reglas, lo que da un total de 5 años.

En el caso de los vehículos pesados, pasa de 60% el Valor de Contenido Regional a 70% en un lapso de 7 años contados a partir de la entrada en vigor del T-MEC, es decir a partir del 1ro de Julio de 2020.

Y en el caso de las autopartes, se crearon 3 categorías, 1) Core parts, mismas que pasan de 60% el Valor de Contenido Regional a 75% en un lapso de 3 años contados a partir de la entrada en vigor del T-MEC, es decir a partir del 1ro de Julio de 2020. 2) Partes principales, mismas que pasan de 60% el Valor de Contenido Regional a 70% en un lapso de 3 años contados a partir de la entrada en vigor del T-MEC y por último, las denominadas 3) Partes complementarias, mismas que pasan de 60% el Valor de Contenido Regional a 65% en un lapso de 3 años contados a partir de la entrada en vigor del T-MEC.

Por lo anterior, nos da como resultado una oportunidad muy importante para el crecimiento de la Industria de Autopartes en México, del 12.5% más de venta en autopartes por cada vehículo ligero que se fabrique en México, Estados Unidos y Canadá y que cruce la frontera entre estos países, bajo el amparo del T-MEC (Una decisión que tendrán que tomar las armadoras, partiendo de conocimiento que México es el más competitivo de los 3 países, en cuanto a la fabricación de autopartes se refiere). La segunda es 10% más de venta en autopartes por cada vehículo pesado que se fabrique en México, Estados Unidos y Canadá y que cruce la frontera entre estos países, bajo el amparo del T-MEC y por último, 15, 10 y 5% más de venta en componentes respectivamente por cada autoparte que se fabrique en México, Estados Unidos y Canadá y que cruce la frontera entre estos países, bajo el amparo del T-MEC.

3. Semiconductores

Tras la pandemia generada por el COVID-19, el sector automotor a nivel mundial, se vio afectado en la cadena de proveeduría correspondiente a semiconductores, ya que el denominado “Home Office” se volvió la mejor alternativa de prevención ante este mortal virus, lo que a su vez disparó el mercado electrónico de componentes, es decir la demanda exponencial por laptops, tablets, celulares, multifuncionales, smart Tvs, consolas, electrodomésticos, entre otros dispositivos, siendo este mercado el de mayor demanda de “Semiconductores”, dejando a un lado el abasto de estos chips destinado al sector automotriz mundial, ya que solo significa el 10% de la demanda total de semiconductores en mundo y cuya manufactura se centra en menos de 5 plantas ubicadas en Asia, lo que ha provocado en el paro de producción de ciertos modelos de vehículos en el mundo pero principalmente en México, Estados Unidos y Canadá, para lo cual, las armadoras han tenido que disminuir potencialmente sus inventarios para satisfacer la demanda de vehículos. Es aquí donde se encuentra la oportunidad de crecimiento en el sector de autopartes, ya que, una vez normalizado el desabasto de semiconductores, se tendrá que trabajar en marchas forzadas, no solo para satisfacer el día a día de la operación sino también para recuperar los inventarios a la brevedad, lo que incrementará las cifras de producción de autopartes, de una forma muy importante.

4. Guerra Comercial Estados Unidos vs China

La guerra comercial entre Estados Unidos y China, se debe principalmente a los más de 500 mil millones de dólares de déficit comercial que tiene Estados Unidos con este país asiático, siendo este su principal amenaza, hablando comercialmente, y así lo sabía el Ex Presidente Donald Trump, quien fuera el iniciador de esta guerra a pesar de estar en contra su congreso quien se oponía a tomar medidas para frenar al gigante asiático. Sin embargo el Ex Presidente Trump, valiéndose del poder que le otorga la Ley de Expansión Comercial de los Estados Unidos, impuso aranceles de hasta un 25% a

la importación de bienes finales, por un monto total de 250 mil millones de dólares, es decir el 50% de déficit comercial y que ahora su sucesor, el actual Presidente Biden, refrenda y consolida esta guerra, dejando a China fuera de la competencia, por lo que México ha aprovechado de forma satisfactoria y lo seguirá haciendo mientras dure esta guerra, ya que las empresas chinas, o se instalan en México, para fabricar sus productos y poderlos enviar a Estados Unidos, aprovechando el tratado de Libre Comercio T-MEC, o bien pierden el negocio. Por lo tanto, la oportunidad para distintos sectores, en específico para el de autopartes es el incremento de envío de autopartes y componentes a Estados Unidos, en sustitución de las importaciones que realiza de China y en cuanto a nueva inversión extranjera se refiere.

5. TLC´s Estados Unidos

Actualmente la Industria Mexicana de Autopartes, es el principal proveedor de Estados Unidos y por mucho, con un envío anual, superior a los 70 mil millones de dólares, posición muy lejana del segundo proveedor, por tal motivo es importante tener en el radar las negociaciones comerciales que actualmente está realizando Estados Unidos, y los motivos de las mismas. Por ejemplo, en 2016 Estados Unidos y Europa, iniciaron negociaciones para la firma de un TLC, sin embargo no se concretaron y por lo contrario se mantuvieron en la congeladora hasta mediados de la administración Trump, quien tras su anuncio sobre imponer un arancel del 25% a todos los vehículos que se importaran de ciertas regiones y países del mundo, bajo el poder que le daba y da la sección 232 y 301 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 y 1974 de los Estados Unidos, misma que faculta al Presidente, de dicho país de tomar las medidas necesarias para proteger a su nación (Seguridad Nacional), logró doblegar a Japón con quien ya concretó un acuerdo y actualmente con Europa, continua con las rondas de negociaciones, pero ahora con la actual administración Biden. Lo anterior se deriva de un ejemplo claro que expondré: Actualmente un vehículo fabricado en Estados Unidos para entrar a Europa, tiene que pagar 10% de Arancel, sin embargo en caso contrario, un vehículo europeo para entrar a Estados Unidos, solo paga un 2.5%, este y algunos otros ejemplos de otras industrias, es lo que ha hecho que Estados Unidos, tenga tanto interés por negociar tratados o acuerdos comerciales (La diferencia arancelaria). Por lo tanto, la oportunidad para México es que, una vez concretados los tratados o acuerdos comerciales propuestos por Estados Unidos con sus principales socios comerciales, México como principal proveedor de autopartes de Estados Unidos, se verá beneficiado, toda vez que en dicho país se fabricarán más vehículos con autopartes mexicanas, para ser exportados a Europa y otros países sin el pago de un arancel, potencializando con esto la demanda y el incremento en la producción de autopartes hechas en México. “Un futuro brillante y prometedor para la Industria más Importante de México”.

CUMPLIMIENTO ADUANERO ESBELTO: EJE FUNDAMENTAL DEL ÉXITO COMERCIAL

“EL VALOR AGREGADO DE UN DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR, ADUANAS O CUMPLIMIENTO ADUANERO NO SE LIMITA ÚNICAMENTE AL CONCOMIMIENTO DE LA NORMA”.

En la actualidad el dinamismo y la competitividad internacional requieren que todas las empresas que nos dedicamos a la captación de inversión extranjera, generación de empleos y desarrollo de tecnología mediante un programa de fomento a la exportación, busquemos en todo momento procesos que nos

permitan ser más eficientes y competitivos, en este sentido, el cumplimiento aduanero como una cultura organizacional es un eje fundamental, ya que nos permite asegurar la continuidad de nuestros procesos mediante el cumplimiento permanente de nuestras obligaciones legales.

Paul McNulty quien fungió como Fiscal General Adjunto de los Estados Unidos bajo la administración de George W Bush, dijo **“Si usted considera que el cumplimiento es caro, intente no cumplir”**, esta frase refleja las tendencias que desde hace un par de décadas las empresas trasnacionales (como nuestro caso) han incorporado a su estructura organizacional, sentando el precedente de que el cumplimiento de las obligaciones legales no se visualiza como una carga administrativa si no como un compromiso institucional a llevar a cabo negocios en cualquier región en la que se opera.

El camino en la implementación de una cultura de cumplimiento aduanero no es sencillo, requiere la colaboración y compromiso de toda la organización a todos sus niveles, dicho compromiso incluye:

- Capacitación constante
- Recursos dedicados al cumplimiento legal
- Estructura interna con colaboración interdepartamental
- Inversión en tecnología especializada en cumplimiento aduanero
- Integración del cumplimiento legal en el desarrollo de proyectos

En nuestra organización consideramos que, la comunicación

constante, la sensibilización y educación a todos los departamentos en temas aduaneros legales, así como el contar con recursos especializados dedicados al análisis de las diferentes disposiciones que regulan el comercio internacional, aunado a la identificación y colaboración con socios comerciales que compartan esta visión, nos permite establecer las bases fundamentales para asegurar el cumplimiento permanente de las obligaciones adquiridas como importadores y exportadores.



**REINO
ADUANERO**

Fidel Guerrero Guerrero,
Gerente de Operación Aduanera
para México, Cummins Grupo
Industrial

Si bien es cierto que el marco regulatorio aduanero en México es complejo y genera retos importantes para su cumplimiento y para las exigencias de la cadena logística en un entorno altamente competitivo, es igualmente cierto que existen una serie de beneficios los cuales por medio de diversas certificaciones el gobierno de nuestro país pone a disposición de las empresas que mantienen un alto nivel de cumplimiento con sus obligaciones. Es decir, la inversión de recursos, tiempo y esfuerzo en los procesos de cumplimiento no solo permiten a nuestra organización minimizar el riesgo de multas, infracciones,

embargos, comisión de delitos, etcétera, si no es también una vía para obtener beneficios operativos y administrativos por medio de dichas certificaciones, lo que nos permite ser más competitivos en el mercado y generar un estatus de alta confiabilidad en los parámetros establecidos por la autoridad.

Importancia de la Integridad en el Cumplimiento Aduanero en una Organización

Toda organización rige su funcionamiento sobre diversas bases, la integridad sin duda alguna debe formar parte preponderante de estas bases, para ejemplificar la importancia de la integridad iniciemos por establecer una definición.

De acuerdo con C.S. Lewis integridad es **“hacer lo correcto aún y cuando nadie este observando”**. Si quisiéramos llevar

esta frase a un entorno práctico en temas aduaneros, podríamos interpretarlo como todas aquellas acciones y procesos realizados para estar en cumplimiento como un compromiso organizacional y no solo como un requerimiento legal, por ejemplo:

- Auditorías internas, con generación de planes de acción en caso de hallazgos.
- Generación de procedimientos estándares de operación.
- Desarrollo de métricas.
- Reuniones de comunicación y/o análisis técnico de cambios en la legislación.
- Determinación de objetivos medibles y cuantificables.
- Implementar procesos de comunicación a la alta dirección y los principales departamentos involucrados en temas aduaneros.
- Selección adecuada de socios comerciales críticos.

Comunicación Interdepartamental: Clave para el Cumplimiento del Marco Regulatorio Aduanero

La legislación aduanera no es del todo lineal y específica del momento del cruce de las mercancías en la línea divisoria internacional por el contrario tiene diferentes aristas o ramificaciones que nos impulsan a tener una comunicación cercana y efectiva con diferentes departamentos dentro de la organización, por ejemplo:

“Conocer el marco regulatorio es necesario, conocer tu operación es indispensable”, Si bien es cierto que uno de los elementos más importantes para asegurar el cumplimiento de tus obligaciones en materia legal y específicamente aduanera es conocer el marco regulatorio que rige el comercio exterior mexicano, es igual de importante conocer cómo ese marco regulatorio aplica específicamente a la operación de tu organización, en este sentido en nuestra organización consideramos indispensable como equipo de comercio exterior entender, conocer y analizar desde sus cimientos la forma en la que opera la organización, este conocimiento permite identificar los controles, métricas, análisis y revisiones que son necesarios implementar para asegurar el cumplimiento aduanero.

Existen elementos indispensables de tu operación que debes conocer a efecto de poder identificar como el marco regulatorio le es aplicable a tu operación, por ejemplo:

- Conocer los materiales que importas y/o exportas te permitirá identificar:
 - La correcta clasificación arancelaria.
 - Las Regulaciones o restricciones aplicables.
 - Los Padrones sectoriales requeridos.
- Conociendo los países de origen de los productos a importar y su uso en México podrás:
 - Identificar si pudieras estar en condiciones de aplicar un trato preferencial con motivo de algún Tratado o Acuerdo Comercial del que México sea parte.
 - Analizar si pudieras aplicar beneficios arancelarios dentro de algún sector del PROSEC (Programas de Promoción Sectorial) o una autorización bajo Regla 8va.
- Conocer el flujo del inventario de materiales es importante para:
 - Analizar si tu control de inventarios aduanero es concordante con el inventario de producción.
 - Identificar áreas de oportunidad en los consumos de materiales que se pudieran traducir en diferencias de inventario con impactos en tu Programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación) y en tu Certificación en Materia de IVA e IEPS.

Es decir, el valor agregado de un departamento de comercio exterior, aduanas o cumplimiento aduanero no se limita únicamente al concommito de la norma, por el contrario, este conocimiento deberá de ser acompañado de acciones concretas basadas en el funcionamiento y conocimiento de tu operación que permitan asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones aplicables.

Por todo lo anteriormente expuesto, como organización entendemos la relevancia del cumplimiento aduanero no solo como una obligación legal prevista en diferentes ordenamientos y sujeta a revisión por parte de las autoridades competentes, si no como una herramienta de competitividad que sin duda alguna nos permite ser atractivos a nivel internacional para continuar atrayendo inversión a México, contribuir a la generación de empleos, al desarrollo de tecnología y a mejorar las regiones donde operamos.

COMPETITIVIDAD ADUANERA Y VISIÓN EMPRESARIAL

Los cambios y procesos se detonan a una velocidad acelerada en los últimos años, no es para menos, la incursión de la computadora, el internet, dispositivos móviles o celulares, el wifi, e-commerce, automóviles autónomos y ahora hasta de moda los viajes de turismo espacial nos dicen mucho de cómo

innovar y hacia dónde atina el futuro.

En diversas ocasiones lo menciono en nuestro gremio ya sea en conferencias o capacitaciones **LA HISTORIA LA ESCRIBEN TAMBIÉN LOS CONTENEDORES**, esos contenedores marítimos que día con día vemos alrededor del mundo en cada esquina y superficie, pero es importante resaltar que estos contenedores marítimos se mueven efectivamente gracias a las empresas, las corporaciones y los liderazgos que integran cada una de ellas como pueden ser empresas de logística, agencias aduanales, empresas de transporte local y almacenes o servicios.

ue además ante cualquier crisis económica, climatológica y ahora salud se detienen un poco de su proceso pero se vuelven a impulsar para volver a marcar y romper estadísticas e historia, pero bueno, ya iniciado con parte de la historia y futuro enfoquémonos al tema central que es hablar de las empresas de servicios en comercio exterior, aduanas y logística.

¿ES DIFÍCIL QUE UNA EMPRESA DE ESTE SECTOR CREZCA? ¿EVOLUCIONE? ¿MARQUE LA HISTORIA?

A decir verdad, no es difícil cuando se cuenta con los elementos necesarios y funcionan coordinados, pero lo que sí es di-

fícil es construir una visión para estas empresas y sobre todo un líder la guíe, desarrolle e implemente.

Es importante consideren las empresas mexicanas algo vital, el tiempo pasa y no perdona, la competencia a nivel mundial está creciendo por necesidad o por oportunidades.

Pero también expandiéndose a otros países como el nuestro, es por eso la importancia de nosotros como directivos apuntar el futuro con ideal primordial, nuestros clientes obtengan lo mejor de nosotros como empresa u organización con tecnología, procesos innovadores, análisis de riesgo en sus operaciones y sobre todo algo que no cualquiera puede ofrecer pero es necesario para que se convierta en comercio exterior y despacho aduanero en la actualidad y se llamada velocidad con calidad, de aquí viene el término Despacho Aduanero en tiempo y forma, básicamente que se cumplan correctamente las leyes pero con procesos eficientes, veloces y dinámicos.



**REINO
ADUANERO**

**Mtro. José Castañón
Sandoval,**

Director de Comercio Exterior en
SERTEC Agencia Aduanal

México, nuestro gran país tiene privilegios únicos:

- Un tratado comercial envidiable por posición geográfica,
- Empresas y socios comerciales extranjeros,
- Entidades económicas
- Grandes empresas mexicanas exportadoras,
- Mano de obra calificada
- Una inversión extranjera establecida por años y que continúa considerándonos para establecerse.

“EL FUTURO LO ESCRIBEN LOS EMPRENDEDORES Y CONTENEDORES. (...) QUE CADA SEGUNDO QUE EMPLEAS EN UNA ÁREA DE ADUANAS, VALGA LA PENA PARA EL COMERCIO EXTERIOR”.

Es por eso necesario conocer aspectos relevantes que las empresas deben coordinar para no perder competitividad.

Entremos en materia qué condiciones necesarias debe tener una empresa, de entrada un objetivo, a menudo me encuentro en reuniones con amigos del mismo sector, colegas que hablamos sobre los objetivos y siempre son muy repetitivas las repuestas, pero nada tangibles, nada numerales, nada a desarrollar.

Es importante señalar que debemos tener un plan establecido con porcentajes y sobre todo acciones medibles, además documentación, el crecimiento y cumplimiento de objetivos se debe de asegurar que esté sucediendo y pareciera que cada año es mantenerse o como quien dice sobrevivir.

También se debe considerar un factor vital que tampoco en ocasiones se considera y es el crecimiento de su personal, de su equipo de trabajo, esto de la misma manera debe ser establecido y si alguien no lo está desarrollando es necesario contratar un profesional.

Se puede crecer como empresa y no el personal que lo integra pareciera lo mismo pero en algunas ocasiones no lo es, las consecuencias a mediano o largo plazo son irreparables en la mayoría de las situaciones.

Hablamos de objetivo pero también es necesario un plan de trabajo, pero esto siempre irá enfocado la mayoría de las ocasiones a un líder, un líder es aquel que hace que las cosas sucedan, que las cosas se cumplan, que los equipos estén

motivados y los equipos estén ingresados por otros líderes que tengan la misma visión y conozcan la importancia de lo que están haciendo día con día, sin esto puede llevar a tarde que temprano interrumpir el crecimiento, es por eso de gran importancia contar con líderes que se estén desarrollando y otros se integren de manera exitosa al proyecto.

Capacitación, un elemento esencial en cada corporación, un elemento que no cualquier empresa tiene en mente invertir o desarrollar por el desconocimiento o miedo, así como diversos factores, de hecho, esta filosofía o cultura ya en ocasiones la traen los líderes o también lo contrario, es importante desarrollar un plan de capacitación anual el cual comprenda todas las áreas y temas de los cuales esté comprendido el servicio que se otorga.

Son diversos factores que hacen una corporación o empresa lograr ser competitiva, difícil de enlistar en este momento y espacio a todos por una razón, no todas las entidades, requerimientos y procesos son iguales, es importante siempre estar monitoreando y analizando las necesidades y condiciones de la empresa que están liderando.

Me despido señalando la importancia de tener en cuenta que el crecimiento y sobre todo su continuidad de empresa debe estar ligado a una visión y cultura como compromiso, compromiso por una mejor sociedad empresarial, una mejor ciudad y un mejor país, en lo personal también agregaría un mejor gremio de servicios en nuestro país, la unión hace la fuerza.

“¿ES DIFÍCIL QUE UNA EMPRESA DE ESTE SECTOR CREZCA? ¿EVOLUCIONE? ¿MARQUE LA HISTORIA? A DECIR VERDAD, NO ES DIFÍCIL CUANDO SE CUENTA CON LOS ELEMENTOS NECESARIOS Y FUNCIONAN COORDINADOS, PERO LO QUE SÍ ES DIFÍCIL ES CONSTRUIR UNA VISIÓN PARA ESTAS EMPRESAS”.

CBP PROPONE UNIFICAR CRITERIOS DE TRANSFORMACIÓN SUSTANCIAL Y MERCADO DE PAÍS DE ORIGEN

En los últimos años hemos visto como reglas de marcado de país de origen y transformación sustancial han tomado suma importancia a la importación a los Estados Unidos, un aspecto que para muchos era secundario ahora es integral al proceso de importación. Sin duda la aplicación de aranceles de sección 301 a productos chinos en Julio del 2018 trajo renovado enfoque en el tema.

Recientemente CBP ha propuesto unificar criterios de transformación sustancial y marcado de país de origen, un paso que de ser implementado será muy positivo para la industria exportadora de México.

Para entender el tema partimos de la premisa que todo producto de importación a los Estados Unidos debe ser marcado con su país de origen, esto está claramente establecido en el 19 CFR parte 134.11, la intención de la regulación es dar al último comprador de la mercancía pleno conocimiento del país de origen del producto, sin importar si las partes son relacionadas o se trata de un producto intermedio, existen también excepciones a requisitos de marcado, aunque de manera general el contenedor de las mercancías siempre deberá contener el origen del producto.

También importante entender cómo determinar el país de origen, para esto también revisamos el 19 CFR parte 134 Marcado de País de Origen que establece: *“País de origen” significa el país de fabricación, producción o crecimiento de cualquier artículo de origen extranjero que ingrese a los Estados Unidos. El trabajo o material adicional agregado a un artículo en otro país debe efectuar una transformación sustancial a fin de convertir a ese otro país en el “país de origen” en el sentido de esta parte; Sin embargo, para un bien de un país del del USMCA, las reglas de marcado establecidas en la parte 102 de este capítulo determinarán el país de origen”.*

Las reglas de marcado de la regulación americana, 19 CFR parte 102, involucran un proceso jerárquico que típicamente involucra un análisis de salto arancelario, partiendo de un billete de materiales incluyendo todos los materiales directos de la mercancía. Las reglas de la parte 102 pudieran ser diferentes a las de calificación para preferencia arancelaria con base al USMCA/TMEC, aunque las reglas de la parte 102 tienden a ser más liberales, estos son dos análisis diferentes. De aquí que a las reglas se les diferencia por su propósito de aplicación, reglas de origen del USMCA son conocidas como reglas preferenciales, para justificar el pago reducido o cero de aranceles; y reglas de la parte 102 como reglas no preferenciales, para aplicación de otras medidas como admisibilidad, cuotas y aranceles de sección 301 a producto chino.

El importador debe entender que la aplicación de reglas preferenciales del USMCA son opcionales; el importador no está obligado a realizarlas si prefiere pagar el arancel general. Pero las reglas de la parte 102 para declaración y marcado de país de origen son obligatorias en todos los casos.

Por lo que nos queda claro, primero que cada producto debe portar su país de origen y que el país de origen será el país inicial de fabricación o producción de un insumo, si este insumo fuera exportado y se le agregara valor en un tercer país entonces debemos considerar criterios de “transformación sustancial” para determinar si el país de origen cambia a ese tercer país de valor agregado, más sin embargo para un país del USMCA (México o Canadá) la regulación nos guía a las reglas de la parte 102 para la determinación del país de origen. Leyendo los párrafos anteriores podríamos interpretar que al momento de fabricar un producto en México tendríamos que enfocarnos en las reglas de la parte 102 y así determinaríamos país de origen para marcado físico y declaración en entry summary para aplicación de aranceles y cargos. CBP difirió, en dictámenes (binding rulings) hacia fines del 2018

determinó que al estar en presencia de posibles remedios comerciales como sección 301 a producto chino, sección 232 a Acero y Aluminio o sección 201 Paneles Solares y Lavadoras, se deberá también hacer un análisis de transformación sustancial sobre tales insumos, esto abrió la puerta a la posibilidad que un producto pudiera tener un marcado físico México y un país de origen China en documentación para pago de aranceles sección 301, esto inclusive cuando se cumpliera con reglas de origen del USMCA, en esos casos se tendría arancel preferencial, en la mayoría de los casos cero, y aun así pagar arancel de sección 301 a producto Chino de hasta 25%. Cabe mencionar que tal interpretación fue por demás controversial y sorprendió a prácticamente la totalidad de la industria.

Un ejemplo de los primeros dictámenes en el tema fue el CBP Binding Ruling HQ H300226 de septiembre de 2018 en el cual se analiza un motor ensamblado en México. Producto final es un motor eléctrico ensamblado en México fracción 8501.10.40

Su billete de materiales es como sigue:
Estator / Partida 8503 / país de origen China
Rotor /8503 / país de origen China
Cubierta / 8503 / país de origen China
El producto no cumple con elegibilidad NAFTA (el tratado aplicado en ese tiempo) por la presencia de un rotor y estator de fuera de la región, la regla de marcado de la parte 102 dicta “Un cambio a partida 8501 de cualquier otra partida”; los tres componentes cumplen con la regla por lo que para propósitos de marcado el país de origen es México.

Después CBP realizó un análisis adicional de transformación sustancial, especialmente por la presencia de componentes chinos, y efectuó una prueba de cambio de “Nombre, carácter y uso” en cada componente antes y después de pasar por el proceso de manufactura. CBP llegó a la determinación que los componentes chinos no sufrieron una transformación sustancial en su manufactura en México, ya que cada componente no sufre un cambio de nombre, carácter o uso siendo “partes de motor” predeterminado a la importación y no sufren ningún otro cambio en su proceso de manufactura en México.

En resumen, este producto fue determinado físicamente marcado como México, pero en documentación y “entry summary” fue país de origen China y por lo tanto sujeto a aranceles de sección 301. Como puedes observar esto definitivamente se nota como un proceso complicado y en gran medida subjetivo, y así coincidió la industria desde su implementación, hubo gran cantidad de dictámenes donde muchos importadores se llevaron la no grata sorpresa que su

producto de importación era sujeto a aranceles no esperados y que debían hacer múltiples análisis ayudados por expertos.

CBP reconoció esta problemática y por eso ahora propone unificar criterios de transformación sustancial y reglas de parte 102 para productos fabricados en México o Canadá, desde su concepción en 1994 como parte de la implementación del NAFTA, las reglas de la parte 102 se pretendía que tuvieran un mismo resultado que el análisis más subjetivo de transformación sustancial basada en cambio de “Nombre, carácter y uso”.

Esto reduciría la necesidad de hacer tres análisis: Criterios preferenciales USMCA, Reglas de marcado físico parte 102 y transformación sustancial en la presencia de remedios comerciales (sección 301, 232 o 201). A dos: Criterios preferenciales USMCA y Reglas de origen parte 102.

Además, su intención es reducir la subjetividad relacionada con un análisis de “Nombre, carácter y uso” y dar mayor certidumbre con un análisis relacionado mayormente con criterios de salto arancelario.

Con base a esto en nuevos dictámenes como el del anterior ejemplo, CBP podría ahora determinar qué país de origen para marcado y declaración en documentos sería únicamente México conforme a las reglas de la parte 102, dejando de lado una determinación adicional de China y por ende pago de aranceles adicionales.

El estatus actual de tal propuesta es en “Aviso de reglamentación propuesta; Solicitud de comentarios” la fecha final para ingresar comentarios fue el 5 de agosto del presente año, actualmente importantes asociaciones como la NCB-FAA, la asociación nacional de US Customs Brokers y Freight Forwarders de los Estados Unidos, se ha pronunciado a favor de tal propuesta. Aunque con base a comentarios recibidos CBP podría hacer modificaciones adicionales, como cambios en reglas de la parte 102 que determine muy flexibles y aplicación más estricta de otros estatutos como excepciones de “simple ensamble”.

Es mi estimación que tal propuesta será implementada para un gran beneficio a la industria de importación de México, aun así, es importante entender el espíritu de la regulación, que es asegurarse que se importan productos con marcado México que tengan alto valor agregado en México y no como un conducto para introducir insumos de terceros países que son sujetos a remedios comerciales. Mientras la industria cumpla este propósito, no debemos ver implementación más estricta de estatutos o revisiones adicionales a las reglas.



**REINO
ADUANERO**

Mtro. Adrián González,
Presidente de Global Alliance

EL SISTEMA ELECTRÓNICO ADUANERO Y LA PANDEMIA

¿QUIÉN GANA EN LAS IMPORTACIONES?

En los meses que ha durado la emergencia sanitaria provocada por la pandemia de Covid-19, el empleo de las tecnologías de la información está dominando la vida cotidiana de todas las personas, de la sociedad en su conjunto y sobre todo del ámbito laboral. El año pasado y lo que va del presente con

la pandemia, los gobiernos y las empresas implementaron políticas para trabajar desde casa y de esta forma evitar la concentración de grupos de trabajo con el riesgo de aumento de contagios; pero esta necesidad de realizar el trabajo desde casa obligó de forma acelerada a que las empresas y organizaciones adoptaran un nivel superior de las tecnologías de la información; principalmente **la implementación del cómputo en la nube o cloud computing.**

La principal prestación de la nube es ofrecer su **infraestructura como servicio**, esta incluye los servidores, la virtualización, los sistemas operativos, monitoreo y soporte; las plataformas como servicio, los servicios de administración y desarrollo de aplicaciones, los servicios web, los microservicios y las aplicaciones como servicios que se ofrecen a los usuarios finales. La ventaja que presenta la nube es que el usuario puede acceder a sus aplicativos y a todos sus archivos en cualquier lugar del mundo desde una PC, Laptop, Tablet, o cualquier dispositivo electrónico; solo es necesario tener una conexión a Internet y un navegador de web para trabajar en ellos.

Es claro, hoy en día los sistemas, los aplicativos y toda infraestructura física del internet (miles de millones de servidores y redes de fibra óptica, telefónicas G4, G5, enlaces satelitales) son el principal activo de la humanidad e indispensables para el funcionamiento de la sociedad en todos los ámbitos.

El artículo 1 del Reglamento de la Ley Aduanera establece que **el Sistema Electrónico Aduanero se compone de dos sistemas pilares del despacho aduanero**, el primer pilar es la VUCEM (Ventanilla Única), el segundo pilar es el SAAI

(Sistema Automatizado Aduanero Integral), estos dos pilares permiten que todos los días se cumplan con los actos y formalidades del despacho aduanero, el ejercicio de las facultades de la autoridad aduanera, así como el cumplimiento de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación; y de las demás leyes y ordenamientos que regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías.

*“III. Sistema Electrónico Aduanero, los diferentes 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.”*

A la par de la evolución del Internet y las tecnologías de la información también evolucionó la aduana en México, en retrospectiva revisemos este proceso. En la década de los noventa se empleó la impresora matricial con hojas de forma continua y papel calca para la impresión del formato de pedimento SAAI Fase III

que eliminó al formato del pedimento llenado a máquina de escribir, en el año 2001 con la evolución al SAAI M3 el formato del pedimento se tenía que imprimir en papel bond usando impresoras Láser HP que fueron pioneras de esta tecnología. Diez años después con la evolución acelerada del Internet, que es un parte aguas de la informática, se transformó el manejo de la información, los medios de almacenamiento y su acceso; estos permitieron a la autoridad aduanera **poner en marcha la VUCEM que trabaja completamente en la Nube**, que marcó el inicio del proceso de la **Aduana sin Papel** y la sustitución de documentos en papel por documentos electrónicos. El año pasado, en plena pandemia el Sistema Electrónico Aduanero permitió a los importadores y agencias aduanales implementar exitosamente el teletrabajo; que no hubiera sido posible sin los documentos electrónicos, el pago electrónico de pedimentos, validaciones y prevalidaciones electrónicas de datos del pedimento, la captura y elaboración de pedimentos en la nube; la operación del DODA QR y DODA PITA.



**REINO
ADUANERO**

Alfonso Fernández,
Director de Sistemas Casa



**REINO
ADUANERO**

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

Frente al trámite de importación, la agilización en el comercio exterior resulta ser un factor importante, pero... ¿En verdad existe una facilitación? O tal pareciera que las trabas arancelarias y no arancelarias se vuelven un negocio lucrativo para ciertos particulares.

El comercio exterior genera el 78% del Producto Interno Bruto, sumando un total de \$865,601 millones de pesos para el año 2020, siendo el Impuesto al Valor Agregado el que obtiene mayor ingreso por \$594,368 millones de pesos, y por concepto de Impuesto General de Importación obtiene un ingreso de \$58,082 millones de pesos, resultando un rubro importante en el tema de ingresos para la federación.

Otro aspecto fundamental es la recaudación que se genera por concepto de multas por infracciones previstas en la Ley Aduanera, misma que para el año de 2020 generó \$17,134 millones de pesos.

Para ello la autoridad aduanal, cuenta con las facultades necesarias para llevar a cabo en todo momento las facultades de comprobación como lo es “el reconocimiento aduanero”, “la orden de verificación de mercancías en transporte”, entre otras.

A través de estas facultades de comprobación el funcionario aduanal, retiene, embarga o inmoviliza las mercancías que se encuentren dentro de su fiscalización, hasta en tanto los interesados satisfacen las obligaciones o créditos fiscales a que se encuentran afectas las mercancías. Frente a este acto de molestia, el importador o exportador de las mercancías, se ve en la imperiosa necesidad de dar cumplimiento y solución a las irregularidades determinadas; ya que se mantendrán retenidas o embargadas las mercaderías hasta cumplir con ello. Por lo que respecta al medio de conducción o transporte, sufrirá la misma suerte, ya que quedará en garantía del interés fiscal.

Pero... ¿Cuál es en verdad el interés fiscal?

Qué se cumplan con las obligaciones y créditos fiscales a las que se encuentran afectos las mercancías por su introducción o salida del territorio nacional? o ¿Qué se generen cobros por concepto de almacenajes, demoras y estadías, por el tiempo en que se mantienen embargadas, retenidas o inmovilizadas?

Entiéndase que las mercancías se encuentran bajo la guarda y custodia de la autoridad en los recintos fiscales o fiscalizados previamente autorizados o concesionados a particulares, quienes por su propia naturaleza de almacenamiento cobran una tarifa diaria promedio de \$1,500 pesos, hasta en tanto se le ordene la liberación y/o entrega de los bienes. Este servicio está concesionado o autorizado a particulares que por lo general, pertenecen a exfuncionarios o gremios de agentes aduanales, que resulta ser un negocio sumamente lucrativo, ya que no solo son excesivas las tarifas, sino que también, se aplican por día.

No obstante a lo anterior, el contenedor o continente donde se encuentran depositadas las mercancías, sufre de la afectación e inmovilización, resultando otro gran negocio para las empresas navieras, que por lo general son de nacionalidad extranjera e imponen un costo promedio diario de \$115 usd, hasta en tanto no le sea devuelto su contenedor libre de toda afectación y/o daño, previo a que le sea pagado en su totalidad las demoras generadas y sea cobrado a su satisfacción, teniendo el usuario la necesidad de cubrir lo más rápido posible estos montos, ya que en caso contrario, le serán afectadas sus demás operaciones que tenga en ruta con la empresa naviera.

Por último, al quedar en garantía del interés fiscal el medio de conducción o transporte, que en todo caso son de propiedad particular, será generado por este servicio de transportación afectado, un costo diario aproximado de \$3,500 pesos, por concepto de estadías

CONVULSIÓN SOCIAL EN AMÉRICA LATINA Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

“EN ESTA SIMILITUD, SE ENCUENTRA BLOQUEAR LOS SISTEMAS DE TRANSPORTE Y PARTICULARMENTE LA INFRAESTRUCTURA QUE PERMITE EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL”.

En los recientes tres años, varios países latinoamericanos han experimentado un fenómeno de inconformismo social, que se ha derivado rápidamente en situaciones caóticas, caracterizadas por el vandalismo y la violencia.

Chile, Bolivia, Ecuador, Colombia y también Puerto Rico y Haití, fueron escenario de protestas acompañadas de vandalismo, afectación a los sistemas de transporte, bloqueos de vías, suspensión de actividades laborales, comerciales, estudiantiles y de servicios, incluyendo el asesinato del presidente de Haití por parte de un comando criminal conformado por mercenarios sudamericanos.

En todos los casos hay una “justificación” que encendió la mecha; en Haití fue la inconformidad por hechos de corrupción, en Ecuador la supresión de subsidios a la gasolina, en Bolivia la contienda electoral en la que perdió Evo Morales, en Puerto Rico la presión para que renunciara el gobernador, en Chile los temas pensionales, en Colombia la reforma tributaria y otras reformas de carácter pensional y de salud.

Coincidentemente en todos los países donde se presentan estas protestas ciudadanas, no se visibilizan líderes promotores, pero las acciones son perfectamente planificadas y conservan un modelo similar en cada país.

En esta similitud, se encuentra bloquear los sistemas de transporte y particularmente la infraestructura que permite el desarrollo del comercio internacional.

En el caso chileno, la protesta social motivada en la decisión gubernamental que frenó “el tercer retiro” de los fondos de jubilación, generó que los trabajadores portuarios asociados

en la International Dockworkers Council (IDC) promovieron un bloqueo mundial a las cargas que provengan de Chile y localmente, procedieran a realizar bloqueos a las terminales marítimas de ese país.

En Colombia por ejemplo, en el marco de la protesta social, se levantaron barricadas en las vías de acceso a la principal

terminal marítima del país, ubicada en el Pacífico, también una horda de vándalos derribó barreras perimetrales e ingresó a una de las principales terminales de contenedores del Pacífico colombiano, generando que la autoridad marítima decretara un cambio en el nivel de seguridad, de nivel 1 a 2, decisión que por supuesto produjo una reacción inmediata del sector naviero asiático, restringiendo las recaladas en el principal nodo portuario colombiano.

La no disponibilidad de la oferta de transporte marítimo, la saturación de mercancías en las terminales portuarias, la imposibilidad de acceder a las terminales por parte de los transportistas terrestres, impiden que las operaciones de importación y exportación se

puedan desarrollar.

Miles de toneladas de gráneles, miles de contenedores no pudieron ser retirados de estas terminales, generando no solamente la saturación de los espacios de almacenamiento, sino incrementando los costos de demoras en la devolución de contenedores a las navieras, obligando a las aduanas a extender los plazos para el proceso de desaduanamiento de las mercancías.

En México, por ejemplo, los bloqueos a la red férrea en Michoacán y a la autopista Siglo XXI, afectan el acceso y salida de la terminal marítima de Lázaro Cárdenas, produciendo significativas pérdidas al sector del comercio internacional mexicano. El ingreso de materias primas y la salida de expor-

taciones con productos terminados no pueden llegar a sus destinos a consecuencia de bloqueos cuya motivación no está relacionada con las actividades portuarias, ni con los procesos de comercio internacional.

La afectación que la epidemia de protestas sociales, que en buena parte viene acompañada de bloqueos y alteración del orden público, obliga a repensar la logística, obliga a reevaluar las políticas de inventario, obliga a reinventar los criterios del “just in time”.

Se convierte en mandatorio el establecimiento de planes de continuidad de las operaciones en cada uno de los eslabones de la cadena de suministro, para asegurar que no obstante las consecuencias que genera esta disrupción a la cadena de suministro, el impacto sea el menor posible.

La logística tradicional, incluso aquella que incorpora tecnología de última generación, sistemas inteligentes para hacer más eficiente la cadena de suministro y cualquier otra innovación, debe consultar elementos de contexto externo, como por ejemplo la problemática social que hoy genera la afectación a la cadena de suministro del comercio internacional.

Sin duda, el gran reto hoy día para la logística del comercio internacional en Latinoamérica consiste en la capacidad de incorporar en las variables de análisis de los riesgos, al conflicto social, que día a día se está tornando más frecuente, generalizado y desestabilizador.

Hoy más que nunca se requiere una sincronización de la cadena de suministro, no solo desde el punto de vista informático, sino de sus planes de continuidad; los importadores y exportadores deben contar con socios comerciales que aseguren la continuidad de la operación, definiendo unos ni-

veles de servicio preestablecidos y que de manera resiliente permita que las operaciones del importador o exportador no se detendrán por ausencia de materias primas o incapacidad de transportar y entregar sus productos terminados con destino a la exportación.

Un adecuado proceso de identificación de riesgos, que incluya como ya se ha dicho, la protesta social, determinando en su análisis, la probabilidad de ocurrencia en las áreas de influencia del importador / exportador y el impacto que puede generar al materializarse el riesgo, pueden permitir que la organización determine en forma efectiva, las acciones de tratamiento del riesgo más convenientes.

Si logramos anticiparnos a los bloqueos, a la vandalización, a la disrupción de la cadena de suministro, podrán asegurarse niveles adecuados de servicio en los diferentes actores de la cadena de suministro, permitiendo su continuidad. Lo anterior se podrá lograr si se consigue sensibilizar a los líderes de cada eslabón de la cadena de suministro, para que puedan entender que un factor, como la protesta social, afecta de manera grave el flujo de mercancías del comercio internacional.

Finalmente, es importante que se pueda aprender de las lecciones que se han evidenciado en diferentes países, pues los patrones de conducta de toda esta convulsión social son los mismos, permitiendo anticipar las posibles situaciones que afectan la cadena de suministro.

Podría aplicarse el viejo adagio, modificándolo y mencionando que el actor de la cadena que no conoce la historia, esta condenado irremediabilmente a repetirla.

“SE CONVIERTE EN MANDATORIO EL ESTABLECIMIENTO DE PLANES DE CONTINUIDAD DE LAS OPERACIONES EN CADA UNO DE LOS ESLABONES DE LA CADENA DE SUMINISTRO”.



**REINO
ADUANERO**

Carlos Eduardo Farfán E.,
Presidente Ejecutivo Asociación
de Empresas Seguras y
Vicepresidente para las Américas
de la IFAEO

CONTRABANDO HORMIGA Y EL ¿COMERCIO EXTERIOR INFORMAL?

En México el tema del mercado informal es una actividad muy arraigada en la cultura popular, su establecimiento va desde ventas en las calles, esquinas, mercados y puestos ambulantes, tianguis semi-fijos y fijos, y en los últimos años con la tecnología, el mercado informal se amplía, hasta de manera

electrónica, ya sea a través de páginas especializadas para la venta de productos o por redes sociales, para entrega a domicilio o para recoger en algún domicilio.

La mercancía que se comercializa en estos lugares y por estos medios en su gran mayoría es de origen ilegal, y una de las formas de introducción es a través del llamado contrabando Hormiga. Cuando hablamos de comercio exterior, se nos viene a la mente un sinfín de normas que hay que cumplir para poderlo ejercer, la normatividad en la materia es muy amplia y muy cambiante ya que se va adaptando a los nuevos acontecimientos que ocurren día a día, por lo que las personas que están inmersas en ese mundo, tienen que profesionalizarse y estar pendientes de los cambios para realizar operaciones de manera correcta, digamos que este es el comercio exterior profesional, el que se sujeta a las normas, leyes y reglamentos, el que entra a las estadísticas del gobierno y donde las empresas reconocidas figuran.

Por otro lado, hay un comercio exterior informal y su existencia no solamente es cultural, también es falta de un procedimiento que facilite la introducción de esas mercancías al país de una manera simple, práctica y eficaz.

El contrabando hormiga y el mercado informal van de la mano, si se regula uno en consecuencia se regula el otro, ya que una gran cantidad de mercancías que van a dar a este mercado la introducen los pasajeros internacionales o los residentes en la franja o región fronteriza.

Se dediquen o no a ello, la introducción de mercancías a nuestro país con fines de comercialización por parte de pasajeros internacionales o residentes en la franja o región fronteriza se da diariamente, no obstante, atraviesan por un problema, ya que al llegar a las aduanas y al declarar mercancías excedentes de su franquicia o que no formen parte de su equipaje tendrán que pagar impuestos al comercio exterior, cumpliendo algunos requisitos, si la mercancía no requiere regulaciones o restricciones no arancelarias, si no excede el monto correspondiente, o bien si así lo determina el funcionario que verifique la mercancía, de otra manera deberá hacerlo a través de un Agente Aduanal para que le tramite un pedimento de importación, el funcionario le daría a conocer el trámite a seguir conforme la legislación aplicable ya sea que la mercancía tiene que ser importada a través de una agencia aduanal o la mercancía puede pagar impuestos al comercio exterior a través de una Boleta.



**REINO
ADUANERO**

**Mtro. Marco Antonio
Arrizón Ayón,**

Especialista en Comercio Exterior
y Subadministrador de Aduanas

**EN MÉXICO LAS
IMPORTACIONES SE
REALIZAN A TRAVÉS
DE UN AGENTE DE
ADUANAL QUIEN ES
EL ENCARGADO DE
LLEVAR A CABO LA
CLASIFICACIÓN DE LAS
MERCANCÍAS Y EL PAGO
DE LOS IMPUESTOS POR
LA IMPORTACIÓN POR
MEDIO DEL PEDIMENTO.**

“HAY UN COMERCIO EXTERIOR INFORMAL Y SU EXISTENCIA NO SOLAMENTE ES CULTURAL, TAMBIÉN ES FALTA DE UN PROCEDIMIENTO QUE FACILITE LA INTRODUCCIÓN DE ESAS MERCANCÍAS AL PAÍS DE UNA MANERA SIMPLE, PRÁCTICA Y EFICAZ”.

El agente aduanal por su parte tiene la obligación de atender a cualquier contribuyente que quiera realizar una importación, siempre y cuando reúna ciertos requisitos, el principal que esté inscrito como importador.

De igual manera el agente aduanal puede brindar el servicio a personas que no estén inscritas en el padrón de importadores.

La importación de mercancías por parte de pasajeros es una de las excepciones por las que el agente aduanal puede brindar su servicio, sin embargo, las agencias aduanales no ofrecen el servicio o bien se vuelve un trámite engorroso y caro, por lo que las personas optan por la ilegalidad.

Lo anterior basta con consultar a los agentes aduanales cuantos trámites (L1) realizan y de qué tipo de mercancías para saber que ese servicio no lo consideran su prioridad.

El comerciante al no poderla ingresar con la asistencia de una agencia aduanal y al verse en la necesidad opta por declarar la mercancía como parte de su equipaje, o de pagar impuestos al comercio exterior cuando no es aplicable o bien de introducirla de manera ilegal.

Facilitando la importación de mercancías con fines de comercialización por parte de pasajeros y de los residentes a la franja o región fronteriza, sin necesidad de los servicios de un Agente Aduanal.

Esto derivaría en una mejor regulación y un mayor cobro de impuestos, para esto es necesario:

1- Crear un procedimiento específico y simplificado para la pequeña importación por medio del cual sea sencillo el trámite para importar mercancías con fines comerciales.

2- Introducir una figura distinta al agente aduanal, menos compleja y que cualquier persona con conocimientos básicos en comercio exterior lo pueda realizar, para que coadyuve y atienda exclusivamente a los pasajeros internacionales y residentes en la franja o región fronteriza que quieran importar mercancías con fines comerciales, en todo momento bajo ciertas reglas.

3- Crear un mecanismo de Regulación de mercancías que se hayan introducido de manera ilegal con fines de comercialización por parte de pasajeros internacionales.

4- Informar a la población del procedimiento para que poco a poco se vaya conociendo a través de las páginas oficiales y de redes sociales.

5- Realizar mayores visitas domiciliarias y revisión de redes de venta de mercancías, con la finalidad de persuadir a los comerciantes de introducir las mercancías bajo este esquema o de regularizarlas en su caso.

El comercio de mercancías que se introducen a través del contrabando hormiga es un hecho, es necesario regular su entrada y cobrar impuestos por ello, ya que los comerciantes sí están dispuestos a pagar, pero para muchos es complejo hacerlo de manera correcta.

LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN EL TLCAN Y EL T-MEC

“EL CAPÍTULO DE SF DEL TRATADO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (T-MEC) CONSERVA PARTE DEL CONTENIDO DEL TLCAN, REFLEJA LAS RESTRICCIONES RESTANTES SOBRE LA PARTICIPACIÓN EXTRANJERA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS”.

Para apoyar el crecimiento es importante contar con un sistema financiero bien desarrollado, que canalice los recursos con eficiencia hacia las actividades más rentables y que facilite la inversión. En este sentido, el Capítulo de Servicios Financieros (SF) del Tratado de Libre Comercio de América del

Norte (TLCAN) sentó las bases para el desarrollo del sector financiero en México.

El Capítulo de SF del TLCAN contenía disposiciones para que las Partes:

i) otorgaran a las instituciones financieras de las otras Partes un trato no discriminatorio en todo el ciclo de vida de la inversión, ii) permitieran el establecimiento y expansión territorial de dichas instituciones - a través de filiales de entidades financieras del exterior en el caso de México, iii) permitieran la prestación de algunos servicios financieros de manera transfronteriza, condicionada a la posibilidad de hacer negocios y anunciarse, entre otras obligaciones.

Asimismo, el Capítulo de SF contenía listas de excepciones sobre ciertas obligaciones, conocidas como “reservas”, mismas que tenían fundamento en el marco jurídico de cada país y estaban sujetas al compromiso de no revocar o disminuir la participación extranjera que cada Parte fuera permitiendo con reformas posteriores.

En el caso de México, donde la participación extranjera en el sector estaba restringida a principios de los años 90, en sus reservas se estableció un calendario de 1994 a 1999 para permitir mayores porcentajes de capital extranjero, los cuales fueron alcanzados antes de tiempo debido a las reformas que se llevaron a cabo en el país. En el caso de Canadá y Estados Unidos, el compromiso fue dar a conocer las reservas mantenidas a nivel estatal o provincial, lo cual no sucedió en el tiempo que el tratado estuvo vigente y dificultó a los inver-

sionistas mexicanos conocer las restricciones que existían en esos niveles de gobierno.

Adicionalmente, el Capítulo otorgaba protección a las instituciones financieras y los inversionistas en dichas instituciones, desde la etapa de autorización de la inversión hasta la venta o disposición de la misma, a través un mecanismo de solución de controversias conocido como inversionista-Estado.



**REINO
ADUANERO**

Crista Pérez,
Economista de *BBVA Research* y ex negociadora de tratados internacionales¹

Este mecanismo permitía que las instituciones financieras o los inversionistas pudieran presentar reclamaciones directamente contra un Estado sin necesidad de recurrir al suyo para que los representara en el proceso y contenía una instancia en la que se determinaba sobre la excepción por razones prudenciales (p. ej. medidas para proteger a los inversionistas, o para asegurar la estabilidad del sistema financiero) cuando fuera invocada por el Estado demandado en su defensa. Finalmente, las instituciones financieras o los inversionistas podían acceder al pago de una compensación por los daños derivados de tales violaciones.

Posteriormente, con la entrada de México a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el país se comprometió a extender a los miembros de dicha organización, el derecho de establecimiento de instituciones financieras que otorgaba en el TLCAN, con lo que las instituciones financieras de esos miembros pudieron establecer filiales en México. Así, derivado de estos compromisos internacionales y de la liberalización alcanzada a través de reformas, México permitió mayores porcentajes de capital extranjero y la entrada de nuevos participantes.

Actualmente, el Capítulo de SF del Tratado México-Estados Unidos y Canadá (T-MEC) conserva parte del contenido del TLCAN, refleja las restricciones restantes sobre la participa-

ción extranjera en instituciones financieras, e incorpora nuevas disciplinas para facilitar la prestación de servicios por medios electrónicos y de manera transfronteriza. Los principales cambios fueron los siguientes:

1. Mayor claridad sobre los servicios que pueden ser prestados de manera transfronteriza, contenidos en un anexo por país. Incluye seguros contra riesgos relativos al transporte marítimo y mercancías en tránsito internacional, el pago electrónico para las transacciones realizadas con tarjetas, entre otros, y se agrega la prohibición de requerir el establecimiento de una institución financiera u oficina de representación dentro del territorio de una Parte para poder suministrar tales servicios.
2. Se incorporó la prohibición a que las Partes requieran a las instituciones financieras y a prestadores de servicios financieros la ubicación de instalaciones informáticas dentro de su territorio como condición para realizar negocios en él, siempre y cuando las autoridades reguladoras financieras de esa Parte tengan, para fines regulatorios o de supervisión, acceso inmediato, directo, completo y continuo a la información procesada y almacenada en las instalaciones informáticas fuera del país. Lo cual tiene la ventaja de propiciar la utilización de servicios en la nube y que las instituciones financieras ubiquen sus instalaciones informáticas en donde les resulte más rentable, sin que ello comprometa la información de los usuarios, ni obstaculice la supervisión de las entidades.
3. Las reservas no incluyen calendarios de liberalización, lo que permite a los países liberalizar aquellas actividades que aún tengan restricciones cuando lo consideren conveniente. Sin embargo, se mantiene el compromiso de no aumentar las restricciones o revocar la legislación que permita mayor participación extranjera, otorgando así certidumbre jurídica para las instituciones y los inversionistas en el sector.
4. Se restringe el alcance del mecanismo inversionista-Estado, ya que ahora las instituciones financieras o los inversionistas solo pueden invocarlo para violaciones a las obligaciones de no discriminación (i.e. trato nacional o nación más favorecida) y a la expro-

piación directa; no puede invocarse durante la fase de autorización de una inversión, sino hasta que la institución financiera esté establecida y requiere el agotamiento de las instancias nacionales. Ello implica que las violaciones al resto de los artículos deberán ser reclamadas a través del Capítulo de Solución de Controversias del T-MEC por lo que las instituciones o inversionistas requerirán ser representados por sus respectivos Estados en las controversias y no podrán acceder al pago de una compensación por los daños sufridos. Sin embargo, se incluyeron mejoras en la instancia que analiza las excepciones por razones prudenciales ya que obliga a las autoridades responsables de los servicios financieros del país del demandante a participar en la determinación de esa excepción y agiliza los tiempos procesales.

5. Se estableció un mecanismo de consulta entre autoridades responsables de los servicios financieros que permite, entre otros, conocer las reservas a nivel subfederal de Estados Unidos y Canadá. Asimismo, se crea un Foro Regulatorio Financiero entre los reguladores financieros de los tres países, que sesionará por separado a los comités establecidos en el tratado.

En resumen, el Capítulo de SF del TLCAN sirvió como base para desarrollar el sistema financiero mexicano para dar paso a un sector donde compiten entidades con capital nacional y extranjero, y donde ha crecido la prestación de servicios por medios electrónicos y de manera transfronteriza. Lo anterior fue posible gracias a los compromisos de liberalización adoptados en el TLCAN que se reflejaron en la legislación nacional y que posteriormente fueron extendidos a los países de la OCDE, e incorporados en otros tratados. Actualmente, el T-MEC reconoce estas nuevas condiciones en el sector por lo que incorpora nuevas disposiciones que las regulan y a su vez protegen a los usuarios, las instituciones financieras y la estabilidad del sistema financiero. Ello continúa otorgando certidumbre jurídica a las instituciones financieras e inversionistas, propicia la entrada de más participantes, incentiva una mayor competencia y el desarrollo del sector financiero mexicano, apoyando el crecimiento del país.

LA VALORACIÓN Y DECLARACIÓN EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS DE COMERCIO EXTERIOR

“LA VALORACIÓN EN ADUANA DE MERCANCÍAS DE IMPORTACIÓN SE INDICA POR LO GENERAL EN LA FACTURA DE COMPRA SIENDO EL CONCEPTO GENERALIZADO QUE APLICAN LOS IMPORTADORES”.

Para estar en la posibilidad de determinar lo que debemos entender por valoración aduanera, primero nos referiremos al concepto de valor como parte integrante de ésta, para finalmente llegar a su definición y en este sentido vamos a entender por valor a aquél por el que son cambiados o vendi-

dos los bienes y servicios, en función de la utilidad, en cuanto ésta puede satisfacer en mayor o menor grado una necesidad del hombre, así entonces, es importante tomar en cuenta que el valor de un bien va a estar influido por el material, la calidad o la marca y así tenemos que entre dos bienes uno tendrá más valor que el otro, dependiendo de los elementos que lo integren.

El valor en aduana de las mercancías de importación, es un concepto subjetivo del grado de estimación de las cosas y por ello, existen muchos tipos de valores, sin embargo, cuando el valor ha de servir de base para la liquidación de cualquier tributo, se debe definir de forma precisa, con el fin de que ni el contribuyente ni la Administración Pública, se puedan sentir perjudicados.

La valoración en aduana de mercancías de importación se indica por lo general en la factura de compra siendo el concepto generalizado que aplican los importadores, así como las Administraciones aduaneras de los distintos países y se basa en principios equitativos y neutrales, salvo en determinados casos, en el precio real de las mercancías objeto de valoración, lo cual tuvo la primera manifestación tangible cuando se firmó dicho acuerdo en Ginebra denominado como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) y en el artículo VII de dicho Acuerdo y en sus notas y disposiciones adicionales, cuya observancia se comprometen a mantener y aplicar los países signatarios. Este precio, más los ajustes correspondientes a determinados elementos, equivale al valor de transacción,

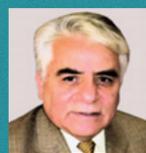
que constituye el principal método para estructurar el valor en aduana, conocido como el método positivo y la aplicación teórica. Dichos principios son válidos, cualquiera que fuese la noción del valor que se eligiera.

Es importante señalar que en materia aduanera el valor de los productos o mercancías que permiten determinar la base gravable de las contribuciones a las importaciones y exportaciones, se rige por los artículos 64 a 78 del capítulo tercero del Título Tercero de la Ley Aduanera, mediante los cuales se establecen diferentes tipos o clases de valor, así como los procedimientos y elementos para determinar cada uno de ellos, según lo establece la fracción VI del artículo 42 del Código Fiscal de la Federación, el cual señala la facultad de practicar avales de toda clase de bienes, puesto que la base gravable del tributo se mide, en muchos casos, por el valor de los bienes.

Al ser la base gravable el medio mediante el cual se determinan los impuestos

al comercio exterior, este concepto ha sufrido diversas modificaciones que han tenido como finalidad evitar que el importador pague menos impuestos de los que está obligado, en este sentido, la evolución que ha tenido la definición de valor en la legislación mexicana, llegando finalmente a la base gravable determinada conforme al valor en aduana de las mercancías, que es la que se aplica a las mercancías importadas en la fecha de su llegada a territorio nacional, de conformidad con el artículo 64 de la Ley Aduanera.

Ante estas circunstancias y una vez estudiado el concepto de valor, podremos estar en la posibilidad de definir la valoración aduanera, y así tenemos que ésta, “es la operación que consiste en determinar el valor a declarar en la aduana por las mercancías cuando la reglamentación aduanal exige tal declaración”, es decir, la valoración aduanera va a ser el método que nos va a permitir determinar el valor exacto de las mercancías para lo cual nos vemos en la obligación de pagar



REINO
ADUANERO

Alejandro Sánchez Muñoz,
Presidente ANACIAC

los impuestos al comercio exterior que correspondan, de ahí su importancia y trascendencia, ya que en caso de declarar un precio subvaluado, se estarían omitiendo impuestos a los cuales estamos obligados y nos veríamos en situaciones de tipo legal fiscal.

En este sentido tenemos que el valor de las mercancías se puede expresar desde las perspectivas y los criterios que nos van a ayudar a determinar si una cosa vale por su utilidad o por la posibilidad de intercambiarla por otra, o sea, la Oferta y la Demanda además de lo que represente el Costo de Producción y la Cantidad de Trabajo, por lo que, una vez analizados los conceptos que implican el valor, procederemos a su aplicación desde el punto de vista aduanero y así entenderemos el significado de valor en aduana y a “la determinación del valor normal de las mercancías, que sirve como base gravable para la aplicación de la cuota ad-valorem del arancel de importación”.

Por otro lado se entiende por valor para efectos aduaneros al “conjunto de normas y criterios para la aplicación de los impuestos Ad-valorem, con base en el principio de la no discriminación entre los importadores y de esta forma, evitar que el producto del impuesto de importación, sea afectado por condiciones desiguales en transacciones semejantes y comparables”, buscando de esta manera la igualdad entre los importadores que se encuentren en la misma situación y así pagar el mismo tributo para mercancías idénticas o similares que se encuentren en igualdad de condiciones, por lo que, desde el punto de vista aduanero, debemos tomar en cuenta el Precio, el Tiempo, el Lugar, la Cantidad y finalmente el Nivel Comercial.

El Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio establece 6 conceptos para determinar el valor de las mercancías los cuales deben ser aplicados por exclusión y en el orden de prioridad siguiente:

1. Valor de transacción, precio realmente pagado o por pagar de las mercancías.
2. Valor de transacción de mercancías similares a las que hayan sido objeto de valoración.
3. Método deductivo o sustractivo establecido a partir del precio de venta en el país de importación.

4. Valor reconstruido o valor calculado, tomando en cuenta el costo de los materiales y de la fabricación.

5. Beneficios, gastos generales, gastos de transporte, manipulación y seguro cuando proceda.

6. Método del último recurso si no es posible calcular el valor de conformidad con los métodos anteriores.

El método a seguir, difiere cuando el precio convenido está influido por las relaciones existentes entre las partes, ya que, al aplicar un criterio positivo, hay que considerar el precio al que se vende una mercancía idéntica o similar a la importada en una transacción en la que no existan relaciones vinculadas

entre comprador y vendedor, por lo que habría que valorar la mercancía importada de acuerdo con el precio al que ésta se vendería, en el supuesto de que no hubiera vinculación.

Es común que, en muchas transacciones comerciales, realizadas en el ámbito de la libre competencia, el vendedor conceda una rebaja de precio, en función a la cantidad de mercancía sobre la que trate dicha transacción. Inclusive, puede suceder, a la hora de importar la mercancía, que el vendedor tenga dificultades para entregar la totalidad en una sola exhibición, o que, al comprador por razones de financiación, de almacenamiento o por cualquier otra causa, no le permita recibir en una sola expedición la cantidad total contratada, sino que prefiere recibir entregas parciales, por lo que la Aduana no podría aceptar más rebaja por cantidad que la que correspondiera a la mercancía presentada para despachar y la aplicación de esta regla y de dicha Nota, estarían en contradicción, como se ha comentado, con respecto a la práctica comercial que fue la inspiradora de la Definición de Valor de Bruselas (DVB).

“ES LA OPERACIÓN QUE CONSISTE EN DETERMINAR EL VALOR A DECLARAR EN LA ADUANA POR LAS MERCANCÍAS CUANDO LA REGLAMENTACIÓN ADUANAL EXIGE TAL DECLARACIÓN”.

EL MUNDO ESTÁ INTERCONECTADO: NUEVOS E IMPARABLES LÍDERES COMERCIALES

CORONAVIRUS: LA TENDENCIA Y SU AFECTACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR

Es tendencia hablar de la crisis que ocasionó el coronavirus; así como las consecuencias de vulnerabilidad que está dejando para nuestro país.

El mundo hoy en día está interconectado, tanto informáticamente, como económicamente o por medios de transporte. Esta

interdependencia generada por la adopción de políticas económicas internacionales ha ocasionado un efecto dominó en el mundo en varias ocasiones. La conexión que se ha construido a lo largo de los últimos 50 años ha provocado que los países sean más susceptibles a sufrir consecuencias de problemas externos o desarrollados en otras naciones.

Tal fue el caso de la crisis financiera mundial del 2008 y 2009, donde se evidenció cómo la globalización pende de un hilo delgado, en el cual muchos actores hacen equilibrio al mismo tiempo, y de fallar uno, los demás corren el riesgo de caer. Tal como fichas de dominó.

La pandemia provocada por el coronavirus es un ejemplo de lo expuesto anteriormente. La enfermedad que surgió en China a principios del año 2020 se ha convertido en el mayor enemigo del sistema internacional actual, dado que ha estado ocasionando un sinnúmero de consecuencias negativas, generadas por las medidas, restricciones y limitantes que los gobiernos, de todo el mundo, han adoptado con el objetivo de frenar el virus.

Según la Organización Mundial del Comercio [OMC] (2020), el comercio mundial se redujo entre un 13% y 32%; al mismo tiempo, el volumen del comercio presentó una desaceleración, que, en el mejor de los casos, se proyectaba su recuperación en el 2021.

Lastimosamente, América Latina es una de las regiones que más afectación en el comercio ha presentado. Según la Organización de las Naciones Unidas (ONU) las exportaciones en la región disminuyeron a un punto tan bajo que para ubicar una involución en el desempeño de estas magnitudes debe-

mos viajar en el tiempo 80 años. De la misma manera, la caída de las importaciones supera los indicadores negativos de la crisis del 2008 y es la peor en 40 años.

Todo lo anterior tiene una explicación que nace de las características económicas de algunos países, en este caso México; quien internacionalmente se ha caracterizado por adoptar un modelo extractivo, agroindustrial y maquila; lo que ha permitido que productos agrícolas y materias primas sean el principal plato de exportación de este país.

Por consiguiente, los daños efectuados, por las medidas restrictivas, a las cadenas de suministros a nivel mundial (oferta y demanda) alteraron los valores de precio, disminuyendo la adquisición de productos y colocando en vilo la producción de muchas industrias según la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los gobiernos de América Latina tienen un reto aparte, puesto que la recuperación comercial debe adherir políticas sociales que disminuyan las brechas de desigualdad que se acrecentaron en la pandemia. Las inversiones y el dinamismo comercial, que en gran parte dependen de la recuperación adquisitiva de sus habitantes y del nuevo impulso empresarial de los pequeños y medianos empresarios, quienes necesitan una flexibilización fiscal y un apalancamiento financiero para reactivar sus negocios.

Irónicamente hasta el momento, Corea y China parecen ser los países más estables comercialmente este año. En un entorno de incertidumbre, China se posiciona hábilmente en el comercio internacional, jugando el papel de reactivador comercial. Las exportaciones chinas han aumentado a un ritmo importante, a tal punto que, según la BBC, su influencia en Asia ha aumentado, al igual que sus exportaciones a Estados Unidos pese al costo arancelario.

Sin duda alguna, la recuperación del comercio mundial puede redibujar el mapa del sistema internacional, cambiando el orden mundial que conocemos y posicionando nuevos e imparables líderes comerciales.



REINO
ADUANERO

Fabiola Solorzano Flores,
Gerente General en Alpha Team
International Commerce

IMPORTANCIA DE INTEGRAR UN PROGRAMA PREVENTIVO Y UNA CULTURA DE INTEGRIDAD PARA SOSTENER EL CUMPLIMIENTO ADUANERO

La Cultura de Ética e Integridad

Entre los elementos más esenciales de un “gran” programa es construir una cultura de integridad, y eso deriva de marcar el tono por parte del liderazgo de la empresa. La cultura, por mucho, tiende a ser uno o el único de los grandes determinantes en el comportamiento de muchas organi-

zaciones. La cultura se compone de los valores fundamentales, creencias, actitudes y expectativas compartidas por una organización, y con base a la cual se toman las decisiones y se forman los comportamientos. Por esta razón, la cultura de integridad es una parte central para un programa efectivo de cumplimiento.

Nosotros consideramos que actuar con integridad es una ventaja competitiva, y todos nos debemos sentir orgullosos en nuestro fuerte compromiso de alcanzar resultados en los negocios de la forma correcta. Estamos comprometidos con el cumplimiento con todas las leyes de comercio exterior y aduanas. Esto incluye legislación asociada a importación y control de exportaciones, así como en las leyes de cada país donde hacemos negocios.

Aquellos de nosotros que lidiamos con la importación de mercancías y control de exportaciones de mercancías, tecnología y servicios; tenemos la obligación de comprender y cumplir con las regulaciones aplicables. Esto incluye las leyes, licencias de exportación que pueden aplicar a nuestros negocios y plantas de manufactura.

Si ustedes consiguen que todos en su organización entiendan la cultura y las expectativas, y que genuinamente sientan una responsabilidad personal, y todos entienden que cualquier violación al código de conducta o cualquier ley, o regulación debe ser reportada, entonces están en la dirección correcta de establecer una gran atmósfera de cumplimiento.

Programa de Prevención

Un programa de integridad y cumplimiento efectivo debe estar diseñado para dar soporte y guía al negocio hacia una toma de decisiones que estén alineadas con la misión, visión, y valores de la organización, así como con los riesgos de cumplimiento y regulaciones que la gobiernan.

También debe proporcionar certeza de que la organización opera con integridad. Sin embargo, no existe un solo diseño de programa de integridad y cumplimiento que le quede a todas las empresas. El perfil de riesgo de la empresa, el modelo de negocios, la estructura organizacional, y la cultura; deben todos influenciar el diseño y operación del programa.

Los líderes de cumplimiento en comercio exterior y aduanas comprenden que necesitan establecer e insertar principios de integridad y cumplimiento efectivos en sus operaciones del día a día, esto, para no tener problemas, para integrar métodos sostenibles que resulten en un mejor desempeño en las importaciones y exportaciones. Más que nunca, los líderes de cumplimiento en comercio exterior y aduanas deben responder a un incremento en la exigencia y escrutinio para proporcionar evidencia tangible de que están tomando acciones efectivas contra sus riesgos de cumplimiento en aduanas. Hablando de manera general el cumplimiento en aduanas incluye requerimientos mandatorios como los son las leyes y regulaciones, y requerimientos voluntarios, aquellos específicos del propio negocio, como los son las políticas y los procedimientos, los programas de esquema de certificación de empresas, y los compromisos públicos.

Hoy en día las compañías están enfocadas en determinar si su arquitectura de cumplimiento (gente, programas, procedimientos, su estructura y controles) es efectivo en prevenir y detectar el no cumplimiento, y si efectivamente está integrada en las operaciones de importación y exportación, y la toma de decisiones todos los días.



REINO
ADUANERO

Mario Peña Flores,
Customs Compliance Manager
Honeywell y Consejero en INDEX
Nacional

¿OEA O CTPAT?

Regularmente escucho esta pregunta por parte de empresarios que quieren llevar su compañía al siguiente nivel en su objetivo de internacionalización pero no les queda claro: ¿Cuál Certificación me conviene o necesito más, la Certificación OEA o el CTPAT? Esto es debido a que la mayoría de las veces

los clientes “los invitan” (por no decir que los obligan) a que logren alguna de estas certificaciones y al revisar un poco más a profundidad el tema se encuentran con esta pregunta, por lo que en este espacio trataré de explicarlo.

Ambas Certificaciones (OEA México y CTPAT) se encuentran basadas en el Marco SAFE de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y tienen como objetivo la facilitación y agilización del Comercio Internacional a través de la implementación de Estándares o Criterios de Seguridad para asegurar la Cadena Logística de Exportación – Importación. Explicado lo anterior, veamos las similitudes y diferencias entre cada uno:

CTPAT

El CTPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism), es una **certificación oficial** de la Aduana de Estados Unidos emitida por CBP (Customs and Border Protection), a la cual pueden aplicar empresas en México como Exportadores, Transportistas de Carretera, Transportistas de Cruce y 3PL que tengan oficina física en Estados Unidos.

La **Metodología** que maneja el CTPAT es que una empresa puede aplicar a la certificación por Instalación, ósea que aunque la empresa tenga 4 Plantas productivas en México, puede inscribir solo 1 o las instalaciones que decida, no es obligatorio inscribir todas sus instalaciones. El CTPAT está conformado por 12 Criterios Mínimos de Seguridad que una empresa requiere cumplir para lograr y mantener la certificación CTPAT (vigencia anual y no tiene costo) de

acuerdo al tipo de empresa que sea.

Los principales **Beneficios** al ser una empresa certificada CTPAT son menores revisiones en la frontera, reducción de tiempos de espera, acceso a carriles preferenciales para el cruce fronterizo (FAST), acceso al portal de CTPAT y biblioteca de materiales, beneficios adicionales con aduanas extranjeras con las que se tiene Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, prioridad en la reanudación comercial después de un desastre natural o ataque terrorista, mitigación de sanciones de CBP, entre algunos otros.

Los **Requisitos** dependen del tipo de empresa, pero en todos los casos subraya que los participantes deben producir, transportar y/o almacenar producto con destino a los Estados Unidos

OEA

El OEA México (Operador Económico Autorizado), es una **certificación oficial** de la Aduana de México emitida por la AGA (Administración General de Aduanas), a la cual pueden aplicar empresas

exclusivamente en México como Exportadores/Importadores, Transportistas de Carretera, Transportistas de Cruce, Parques Industriales, Empresas de Transporte Ferroviario, Mensajerías, Recintos Fiscalizados Estratégicos, Recintos Fiscalizados, Agentes Aduanales mexicanos y Tercerización Logística principalmente.

La **Metodología** que maneja es que una empresa puede aplicar a la certificación por RFC (Registro Federal de Causantes), es decir que si la empresa tiene 4 Plantas productivas en México dentro del mismo RFC y todas ellas tiene operación de comercio exterior (Llega Importación y/o Sale Exportación), tiene forzosamente que inscribir las 4 instalaciones, por lo que es obligatorio inscribir todas sus instalaciones (pueden ser Plantas, Patios transportistas, almacenes, etc). El OEA está conformado por 11 Estándares de Seguridad que una

empresa requiere cumplir para lograr y mantener la certificación OEA (vigencia hasta por 3 años y sí tiene costo anual aproximado de \$30,000 pesos) de acuerdo al tipo de empresa que sea.

Los principales **Beneficios** al ser una empresa certificada OEA son menores revisiones en la frontera, reducción de tiempos de espera, acceso a carriles preferenciales para el cruce fronterizo (EXPRESS), beneficios adicionales con aduanas extranjeras con las que se tiene Acuerdo de Reconocimiento Mutuo, y **Beneficios Técnicos – Operativos**, entre los que me gustaría recalcar:

- No están obligados a transmitir, ni a proporcionar la Manifestación de Valor en las operaciones de importaciones temporales.
- Permanencia de mercancías importadas temporalmente por un plazo de 36 meses.
- Ampliación de plazos para cumplir con requerimientos por parte de la autoridad (hasta 10 días adicionales al plazo).
- Inscripción de manera inmediata en los Padrones Sectoriales Específicos (calzado, textil y Confección, Siderúrgicos y Productos Siderúrgicos).
- En causales de suspensión del Padrón de importadores, no se suspenderá y deberá seguir el procedimiento de la regla 1.3.3 para subsanar o desvirtuar la causal señalada.
- Posibilidad de solicitar auto-corrección por omisión de contribuciones posterior al despacho de las mercancías y otorgamiento de plazo de 60 días para corregir situación.
- Despacho Conjunto para los sectores eléctrico, electrónico,

autopartes, aeronaves y automotriz, en operaciones de tráfico aéreo.

• Posibilidad de no declarar datos de identificación individual (números de serie, parte, marca y modelo) en las importaciones del sector eléctrico y electrónico, siempre que se lleve dicha información en su SCI.

• Podrán efectuar el despacho aduanero sin declarar los números de serie, siempre que lleven un registro actualizado en el SCI. Para todos los sectores.

• Consolidación de carga de importación y exportación en un solo vehículo, amparada por varios pedimentos y tramitados hasta por 3 agentes aduanales.

• Realizar transferencias virtuales con pedimentos clave V5 de una empresa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación) a empresa sin IMMEX (Importación definitiva).

• Beneficio de No retornar importaciones virtuales clave V1 en un plazo de 6 meses.

Los **Requisitos** dependen del tipo de empresa, pero en todos los casos subraya que los participantes deben ser empresas establecidas en México y al corriente en sus obligaciones fiscales, entre algunos otros.

Como podrá observar, ambas certificaciones general un gran valor agregado al camino de internacionalización de su compañía, o en su caso en el acceso a mercados de gran competencia.

“AMBAS CERTIFICACIONES (OEA MÉXICO Y CTPAT) SE ENCUENTRAN BASADAS EN EL MARCO SAFE DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS (OMA) Y TIENEN COMO OBJETIVO LA FACILITACIÓN Y AGILIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL”.

El que su empresa cuente con alguna o ambas Certificaciones oficiales, le generará beneficios que se traducen en ahorro de tiempos y recursos, además de brindar al cliente la certeza de procesos confiables y seguros durante el manejo de sus mercancías de Exportación y/o Importación.

EL VALOR DEL ÁREA DE CUMPLIMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR: ESTRATEGIAS DE DIVERSIDAD

Todos reconocemos que hoy en día las organizaciones dedicadas al comercio exterior han comprendido que tener un área de cumplimiento en materia de comercio exterior tiene una gran relevancia a raíz del constante cambio en el marco regulatorio en México. No podemos hablar de empresas

exportadoras o dedicadas al comercio exterior que son consideradas exitosas, que no cuenten con un programa de cumplimiento robusto que asegure que las operaciones aduaneras se encuentren en el nivel más alto de cumplimiento en la legislación aplicable. Sin embargo, hablar de programas o equipos de trabajo dedicados en asegurar el cumplimiento del comercio exterior también tenemos que hablar de los retos que estos equipos enfrentan para asegurar la ejecución correcta del programa.

No se puede replicar programas de cumplimiento de otras compañías o provenientes de otros países de manera idéntica sin tener en cuenta la filosofía, misión y visión de la compañía o cultura en donde la empresa tiene presencia. Es importante, crear las estrategias y sistemas operativos con un alto sentido de legalidad, perspectiva de género y no discriminación para obtener mayor efectividad en su implementación. Y para explicarlo, vamos a dividirlo en dos partes cuando hablamos de diversidad.

Perspectiva de Género

La evolución de la mujer en el ambiente aduanero se ha destacado de manera exponencial en los últimos años, cada vez se percibe una participación activa de mujeres en las empresas dedicadas al comercio exterior, desde consultorías, agencias aduanales, dependencias gubernamentales y empresas exportadoras, en donde aportan conocimientos y estrategias muy claras en el cumplimiento del comercio exterior y lo más relevante es que su voz ha tomado relevancia en la toma de decisiones respecto a facilitación aduanera, cambios en

regulaciones y reglas de comercio exterior y fiscal, tratados internacionales, y asuntos de comercio internacional, entre otros. Además, se han generado proyectos colaborativos entre ellas con el fin de aportar propuestas que apoyen al comercio internacional con una perspectiva de género más inclusivo y con el objetivo de apoyarse mutuamente en el desarrollo profesional aduanero, haciendo crecer su red profesional al mismo tiempo.



**REINO
ADUANERO**

**Mtra. Sonia Regina
Salgado Castañeda,**

Especialista Senior de Trade
Compliance en Honeywell México

Sin embargo, falta mucho para ocupar más espacios de liderazgo dentro del ambiente aduanero en México, y en este sentido los grupos de líderes encargados de los programas de cumplimiento tienen que incluir en sus planes de entrenamiento y programas de “mentoring” desarrollo de competencias y habilidades con perspectiva de género. Por decir algunos ejemplos, es importante eliminar los sesgos inconscientes que pueden afectar la toma de decisiones de liderazgo en la creación de estrategias para la ejecución del programa, como asignación de actividades o proyectos de cumplimiento de acuerdo con las habilidades y competencias reales

de cada uno de los miembros del equipo de trabajo. Así como también eliminar aquellos sesgos que limiten el desarrollo profesional de la mujer en las áreas de comercio exterior. Fomentar el desarrollo de habilidades no solo las técnicas, sino también las habilidades blandas como comunicación efectiva, administración de proyectos, liderazgo, administración del tiempo, etc.

Diversas Áreas Funcionales de la Organización

Por otro lado, los equipos de trabajo multidisciplinarios tienen la necesidad de ser más colaborativos ya que los programas de cumplimiento en materia de comercio exterior, ya no son solo responsabilidad de aquellos departamentos de aduanas designado al mantenimiento del cumplimiento de las operaciones aduanales; sino las obligaciones se comparten con el resto de las áreas funcionales involucradas dentro de la compañía.

EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS OFICIALES MEXICANAS A LA LUZ DE LA SCJN

En esta ocasión compartimos la tesis jurisprudencial 2a./J. 32/2001, sustentada por la Segunda Sala de la SCJN, de la que se desprende la importancia de cumplir con las normas oficiales mexicanas como parte del comercio exterior. Aunque la tesis data de hace dos décadas, no cabe duda de que sigue teniendo

trascendencia el cumplimiento de estas regulaciones.

“ADUANAS. SU FACULTAD DE VERIFICAR FORMALMENTE EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CONTENIDAS EN LAS NORMAS OFICIALES MEXICANAS SE ENCUENTRA IMPLÍCITA EN EL EJERCICIO DE LAS ATRIBUCIONES DE COMPROBACIÓN QUE EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, DE RESTRICCIONES Y DE REGULACIONES NO ARANCELARIAS LES CONFIERE EL ARTÍCULO 42, APARTADO A, FRACCIÓN XVI, DEL REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, VIGENTE HASTA EL TRES DE DICIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE”.

De la interpretación relacionada del artículo 42, apartado A, fracción XVI, del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, vigente hasta el tres de diciembre de mil novecientos noventa y nueve, en relación con lo dispuesto en los artículos 2o. y 3o. de la Ley Aduanera, 39, fracción VII, 41, fracción VIII, 52, 53, 55 y 57 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y 26 de la Ley de Comercio Exterior, se advierte que la facultad que tienen las aduanas para verificar formalmente el cumplimiento de las obligaciones en materia de comercio exterior, de restricciones y regulaciones no arancelarias, comprende.

Además, la verificación del cumplimiento de las normas oficiales mexicanas cuya finalidad es establecer las características y/o especificaciones que deberán reunir los productos o procesos cuando puedan constituir un riesgo para:

- la seguridad,
- la salud,
- el medio ambiente o,

- para la preservación de recursos naturales,
- de los productos integrados como materias primas, partes o materiales para la fabricación o ensamble de productos finales.

Ello es así, porque, por un lado, el aludido artículo 26 dispone expresamente que será, en su caso, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía)

la que determinará las normas oficiales mexicanas que las autoridades aduaneras deben hacer cumplir en el punto de entrada al país.

Y por otro, del contexto legislativo del derecho aduanero se desprende que tales normas se encuentran vinculadas tanto a la regulación del comercio exterior como al establecimiento de las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías, en la medida que todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deben cumplir con dichas normas, las que, a su vez, constituyen una referencia obligada en la determinación de las medidas de restricción y regulación no arancelarias, tal como se desprende del contenido de los indicados artículos 53, 55 y 57.

En consecuencia, considerar que las aduanas sólo tienen facultades para verificar las mencionadas restricciones y regulaciones, en términos de lo previsto en el señalado artículo 42, apartado A, fracción XVI, sin incluir la verificación de las normas oficiales mexicanas, implicaría una concepción limitada de las facultades de las aduanas en el régimen jurídico que las regula, el cual se vincula a las actividades del Estado relacionadas con el comercio exterior, desde el punto de vista fiscal, económico, social, de higiene, de vigilancia, financiero e internacional. Contradicción de tesis 39/2001-SS. Entre las sustentadas por el Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito y el Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Sexto Circuito. 29 de junio de 2001. Unanimidad de cuatro votos. Ausente: Mariano Azuela Güitrón. Ponente: José Vicente Aguinaco Alemán. Secretaria: María Antonieta del Carmen Torpey Cervantes.



**REINO
ADUANERO**

**Juan Carlos Bósquez
Rodríguez,**

Director de Normas Oficiales
Mexicanas en Corporativo Beraca

ELEMENTOS DE UN SISTEMA DE GESTIÓN PARA EL CUMPLIMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR

Al hablar del diseño e implementación de un sistema de gestión de cumplimiento en comercio exterior, nos resulta inevitable pensar en la siguiente pregunta... ¿Por dónde comenzar? Esta cuestión la podemos resolver inicialmente si nos enfocamos en estas tres actividades: 1). Entender el tipo de organización a que se pertenece. 2). Entender el marco regulatorio que nos rodea. 3). Analizar el estado actual de la organización

El entender muy bien el entorno que nos rodea, la actividad económica, comercial o social a la que se dedica la organización a la cual pertenecemos es clave para empezar el análisis situacional y comprender lo que debemos hacer: 1). Si necesitamos empezar desde cero a desarrollar procesos, procedimientos, políticas y lineamientos. 2). Si ya se tiene algo de trabajo avanzado y solo hay que dar continuidad, complementar y ajustar. 3). Si existen hallazgos o inconsistencias que impliquen hacer un análisis adicional para mitigar riesgos, calcular posibles contingencias legales e incluso contratar un asesor externo.



REINO
ADUANERO

Alejandro D Alcalde,
Director, Americas Trade
Compliance en Flex Manufacturing
Mexico

Elementos y Elementales del Programa de Cumplimiento en Comercio Exterior

• El Apoyo y Soporte de la Alta Gerencia

Es ELEMENTAL que desde Dirección general o la alta gerencia se impulse la cultura del cumplimiento y por lo tanto, la implementación de un programa de cumplimiento.

• Procesos, Procedimientos, Instrucciones de Trabajo, Lineamientos y Políticas

Documentar las operaciones también es un elemento esencial del programa de cumplimiento en comercio exterior, es importante, categorizar los procedimientos según su relevancia, necesidad y utilidad.

1. Procesos estratégicos. Tienen que ver con la existencia misma del negocio y que son cruciales. Aquí entran las Políticas, lineamientos corporativos, códigos de ética, reportes a clientes, reportes a gobierno, matrices de escalación de problemas, etc.

2. Procesos productivos. Se refiere a los que administran la operación de comercio exterior de la empresa y son de aplicación diaria o recurrente, aquí entran los de importación y exportación, pago de impuestos, apertura y cierre de pedimentos, etc.

3. Procesos de soporte o procesos específicos. Aquí entran todos los procedimientos técnicos, muy específicos para dar cumplimiento a una norma, una ley o para aprovechar un programa de comercio, administrar los programas CTPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism), OEA (Operador Económico Autorizado), USMCA/TMEC (United States, Mexico and Canada Agreement / Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá), Administración de control de inventarios IMMEX (Industria Maquiladora, Manufacturera y de Servicios de Exportación) (Anexo 24), etc.

• Programa de Capacitación y Entrenamiento en Comercio Exterior

Una vez identificado el marco regulatorio y que se tienen documentados los procesos, es tiempo de diseñar e implementar un programa de capacitación y entrenamiento para las diferentes áreas de la empresa. 1). El programa de capacitación debe ser permanente. 2). Debe

estar alineado con la actividad de la organización y el marco regulatorio que aplique. 3). Buscar nuevas formas de capacitación (Lenguaje sencillo, invitar al agente aduanal, operador logístico, etc.).

• Análisis de Riesgos y Mejora Continua

Es ELEMENTAL contar con un Sistema de análisis de riesgos y auditorías internas y externas para anticipar, dimensionar y /o mitigar riesgos de comercio exterior con el siguiente enfoque: 1). Encontrar errores e implementar acciones correctivas para mitigar riesgos. 2). Estandarización de procesos y estabilizar el sistema ("learned lessons"). 3). Establecer revisiones y revalidaciones ("Re - Testing")

• Comunicación

Por último y no menos importante está el proceso de comunicar, este es un elemento permanente, que cuanto más claro y constante sea, más cooperación y soporte tendrá por parte de la organización entera.

COMPROMETIDOS CON LA
COMUNIDAD ADUANERA
Y EL COMERCIO
EXTERIOR MEXICANO

VISIÓN ESTRATÉGICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL: ELEMENTOS CLAVE

La pandemia produjo grandes afectaciones y cambios en todos los sectores, lo que para algunos representó una gran oportunidad para otros continúa siendo un proceso de adaptación, y el comercio exterior no está ajeno a estos cambios.

El COVID-19 está marcando un punto de inflexión en muchos ámbitos, sobre todo el empresarial. Nos encontramos en medio de una crisis sanitaria totalmente nueva que, a diferencia de otras que se han vivido de forma localizada, ésta afecta a casi todos los territorios y áreas geográficas del mundo.

Se trata de una situación que se convierte en el mejor ejemplo de un entorno volátil, incierto, complejo y ambiguo. Este contexto marcado por la inestabilidad está haciendo que las empresas tengan que cambiar su visión estratégica del comercio internacional a corto y mediano plazo:

- **Logística y cadenas de suministro.** La restricción en los movimientos de las personas y las mercancías está afectando a los precios de las materias primas y de servicios a nivel internacional. Sin embargo, la situación actual afecta a prácticamente todos los países del mundo, con rutas marítimas canceladas, puertos donde no se puede descargar y confinamientos de mercancías, **entre muchas otras restricciones comerciales.** En consecuencia, se deberán replantear las cadenas de valor global con una nueva forma de operar con mercados más próximos, una menor dependencia de terceros y un mayor nivel de conocimientos técnicos en logística y aduanas, entre otros.

- **Diversificación.** La crisis actual ha puesto de manifiesto la importancia de la diversificación como

esencial en épocas de crisis. Y no solo desde el punto de vista de los clientes, sino también de los sistemas de cadenas de producción y de los sectores de clientes y de sistemas productivos.

- **Comunicación.** Aquellas empresas que desde el primer momento han dirigido su comunicación a personas, empleados, clientes y proveedores de una forma clara, transversal, concisa y estructurada son las que mejor han sabido avanzar en esta crisis, dando una muy buena imagen y expectativas de futuro.

- **Digitalización, innovación y adaptación al cambio.** No cabe duda que, en este contexto de crisis, las empresas que estaban mejor preparadas y avanzadas desde el punto de vista digital son las que están reaccionando de forma más rápida y eficiente. Además, en un entorno tan cambiante, la realidad empresarial exige mayor capacidad de aprendizaje dentro de las empresas y de los empleados, además de una mayor inversión y profundización en nuevas tecnologías.

ASÍ MISMO, LAS NUEVAS CIRCUNSTANCIAS HAN REFORZADO LA IMPORTANCIA DE LA AGILIDAD, LA EFICIENCIA Y LA RESILIENCIA. LA INDUSTRIA NECESITA AL MISMO TIEMPO AHORRAR COSTOS, SER MÁS RESISTENTES Y CONTAR CON MAYOR CAPACIDAD.

“ESTE CONTEXTO MARCADO POR LA INESTABILIDAD ESTÁ HACIENDO QUE LAS EMPRESAS TENGAN QUE CAMBIAR SU VISIÓN ESTRATÉGICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL A CORTO Y MEDIANO PLAZO”.

En temas de digitalización los que estaban ya “conectados” tuvieron una ventaja significativa, pero sin dudas el coronavirus ha sido un acelerador en éste tema, reforzado por las necesidades básicas de la gestión remota, la eficiencia y la sostenibilidad.

Esta no será nuestra última crisis, y necesitamos centrarnos en tres factores: conectividad, predicción y prevención. Es también clave el reforzar las relaciones mediante la confianza mutua, la simplificación de los procesos y evitar la micro gestión, necesitamos tomar éstos aprendizajes y construir sobre ellos como nueva forma de trabajar.

Cabe hacer mención que los líderes de las organizaciones fueron claves para que muchas empresas afronten y superen la crisis generada por la pandemia del COVID-19. Es difícil ubicar la figura de un líder sin poseer ningún tipo de habilidad blanda, al menos debe tener una o dos habilidades para liderar en su campo y obtener buenos resultados.

Algunas de las habilidades que debe poseer un líder en la actualidad son la productividad en el día a día, asumir responsabilidades (accountability), ser firmes en la toma de decisiones, así como manejar el estrés y desarrollar la inteligencia emocional:

- **Productividad.** Si bien estamos en un entorno remoto y contamos con diversas herramientas para mejorar nuestra productividad, ser productivo y hacer que nuestros equipos lo sean no es tarea fácil. El ser y hacer que seamos productivos no solo significa hacerlo en menos tiempo, sino lograr un equilibrio entre eficiencia, eficacia y una buena gestión de los recursos.

- **Accountability.** Hoy en día las organizaciones trabajan enfocadas en el resultado. Poder asumir responsabilidades y trasladarlo al equipo es clave para

lograr los objetivos; pero si nuestro equipo no es responsable por la gestión o resultado, no alcanzaremos la meta. Por ello es una prioridad el transmitir y desarrollar este sentido de responsabilidad propia, así como la ajena.

- **Toma de decisiones.** Al igual que asumir responsabilidades, tomar decisiones es importante y conlleva analizar diversos escenarios, prever resultados y tener una visión estratégica para así lograr cierta ventaja frente a una situación desfavorable. Por más dura que sea la decisión, esta debe ser tomada con firmeza y sustento.

- **Manejo de estrés.** En la actualidad muchas personas afrontan largas jornadas de trabajo, situaciones que generan cierta carga emocional y también presiones laborales; por lo que es muy importante que la gestión del estrés pueda ser interiorizada y canalizarlo de alguna forma (deportes, estiramientos, caminar, desconectarse unos minutos, escuchar música, entre otros).

- **Inteligencia emocional.** Lograr una elevada inteligencia emocional no es sencillo ya que se va desarrollando a lo largo de la vida, a través de la gestión de las experiencias frente a determinadas situaciones. Esta es una herramienta clave dentro de una organización pues incidirá directamente en el relacionamiento del equipo y propiciará un buen clima laboral.

Para cerrar, puedo comentar que ésta experiencia pone énfasis en la importancia de saber hacer autocrítica y autoanálisis, de aprender de posibles errores y de centrarse en los tres factores: conectividad, predicción y prevención. El comercio internacional no se ha detenido a lo largo de éstos meses, pero es importante poder implementar acciones para que se pueda operar de una forma más eficiente.

“ALGUNAS DE LAS HABILIDADES QUE DEBE POSEER UN LÍDER EN LA ACTUALIDAD SON LA PRODUCTIVIDAD EN EL DÍA A DÍA, ASUMIR RESPONSABILIDADES (ACCOUNTABILITY)”.

NOTAS SOBRE EL: ACUERDO DE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO, LEY DE INFRAESTRUCTURA DE LA CALIDAD, Y NORMAS OFICIALES MEXICANAS

Existe la necesidad dentro del comercio internacional de que los productos puedan ser regulados, controlados o restringidos, el contar con reglas claras para que en ese intercambio realmente cumpla con esos propósitos. La dualidad control y facilitación implica claridad y transparencia en las reglas de comercio exterior entre países.

Para el caso de México, como un importante participante del comercio mundial se establece considerando elementos del jurídico internacional y nacional, mismos que detallan los mecanismos requeridos para esa regulación y seguir trabajando consistentemente en la búsqueda de transparencia para la aplicación de las Normas Oficiales Mexicanas (NOMs).

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC)¹ tiene como objetivo garantizar que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios y no generen obstáculos innecesarios al comercio, sin embargo, reconoce que los países tienen derecho a establecer la protección, en los niveles que consideren apropiados, por ejemplo, para la vida o la salud de las personas, los animales o los vegetales o el medio ambiente, y no se les debe impedir que tomen las medidas necesarias para asegurar que esos niveles de protección sean cumplimentados. Por lo tanto, el AOTC alienta a los países a utilizar estándares internacionales cuando sean apropiados, pero no les exige que cambien sus niveles de protección como resultado de la estandarización.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y De-

sarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés),² desarrolló una clasificación de medidas no arancelarias de todas las medidas que se consideran pertinentes en el comercio internacional, tanto a importaciones, como exportaciones. Para el caso de las Importaciones, catalogándolas en Medidas Técnicas que incluye, entre otros los *Obstáculos técnicos al comercio (OTC)*- Continúa definiendo Medidas no técnicas. En el ámbito nacional, los OTC, señala la Ley de Comercio Exterior, como barreras selectivas que se van a enfocar en aspectos principalmente cualitativos de la operación de importación y exportación.



**REINO
ADUANERO**

Roberto Martínez Gasca,
Director de Asuntos de Gobierno
y Regulatorios, Livingston
International Mexico

**“LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DEL
COMERCIO ES LA
ORGANIZACIÓN
INTERNACIONAL QUE SE
OCUPA DE LAS NORMAS
MULTILATERALES QUE
RIGEN EL COMERCIO
ENTRE LOS PAÍSES”,**

nace en 1995 y deriva del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) de 1947. Los pilares sobre los que descansa son los acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por los gobiernos y ratificados por sus respectivos parlamentos, México entre ellos desde 1986 GATT y 1994 OMC.

Las características del AOTC revisado son que cubre los métodos de procesamiento y producción relacionados con las

“EL ACUERDO SOBRE OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (AOTC) TIENE COMO OBJETIVO GARANTIZAR QUE LOS REGLAMENTOS TÉCNICOS, LAS NORMAS Y LOS PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD NO SEAN DISCRIMINATORIOS Y NO GENEREN OBSTÁCULOS INNECESARIOS AL COMERCIO”.

características del producto en sí. Se amplía el alcance de los procedimientos de evaluación de la conformidad y se hacen más precisas las disciplinas. Las disposiciones sobre notificación que se aplican a los organismos gubernamentales y no gubernamentales locales se elaboran con más detalle que en el acuerdo de la Ronda de Tokio. Un Código de Buenas Prácticas para la elaboración, adopción y aplicación de Normas por los organismos de normalización, que está abierto a la aceptación de los organismos del sector privado y del sector público, se incluye como anexo al acuerdo. El AOTC alienta a los miembros a basar sus medidas en normas internacionales como medio para facilitar el comercio. A través de sus disposiciones de transparencia, también tiene como objetivo crear un entorno comercial predecible.

El marco jurídico nacional para el comercio exterior inicia mediante disposición constitucional, contenida en el artículo 131 2º párrafo constitucional, donde señala que además de las tarifas, tiene la facultad privativa de restringir las importaciones a fin de regular el comercio exterior, la Ley de Comercio Exterior, establece en su artículo 4 Facultades del Ejecutivo Federal Fracc. II y III para regular o restringir mercancías de comercio exterior *a través de acuerdos expedidos por la Secretaría de Economía y en su caso, conjuntamente con la autoridad competente, y publicados en el Diario Oficial de la Federación (DOF).*

Respecto de la identificación de los obstáculos Técnicos al Comercio es detallado en el artículo 15 de la Ley de Comercio Exterior: En todo caso, *las mercancías sujetas a restricciones o regulaciones no arancelarias se identificarán en términos de su fracción arancelarias y nomenclatura que les corresponda conforme la tarifa respectiva.* El artículo 16 Fracción IV de

la Ley de Comercio Exterior señala los casos en los que se establecen regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, circulación o tránsito.

La Ley de Infraestructura de la Calidad (LIC) se publicó en el DOF el 1 de Julio de 2020, y entró en vigor el 30 de agosto de 2020, abrogando la Ley Federal de Metrología y Normalización.

El artículo 4to, Capítulo II, Definiciones y Principios de esta Ley, Fracc. XVI. Define a Norma Oficial Mexicana:³ *a la regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las Autoridades Normalizadoras competentes cuyo fin esencial es el fomento de la calidad para el desarrollo económico y la protección de los objetivos legítimos de interés público previstos en este ordenamiento, mediante el establecimiento de reglas, denominación, especificaciones o características aplicables a un bien, producto, proceso o servicio, así como aquellas relativas a terminología, marcado o etiquetado y de información. Las Normas Oficiales Mexicanas se considerarán como Reglamentos Técnicos o Medidas Sanitarias o Fitosanitarias, según encuadren en las definiciones correspondientes previstas en los tratados internacionales de los que el Estado mexicano es parte.*

El mecanismo para la creación de Normas Oficiales Mexicanas y la aplicación de los conceptos de mejora regulatoria

que incluye principios de claridad en creación y sobre todo aplicación continúan evolucionando y el funcionamiento sobre todo en operaciones de importación y exportación lo demanda.

“EL AOTC ALIENTA A LOS MIEMBROS A BASAR SUS MEDIDAS EN NORMAS INTERNACIONALES COMO MEDIO PARA FACILITAR EL COMERCIO. A TRAVÉS DE SUS DISPOSICIONES DE TRANSPARENCIA, TAMBIÉN TIENE COMO OBJETIVO CREAR UN ENTORNO COMERCIAL PREDECIBLE”.

¹ World Trade Organization, consultado en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm consultado el 8 de agosto de 2021.

² Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) consultado en https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d5_es.pdf consultado el 10 de agosto de 2021.

³ Ley de Infraestructura de la Calidad, Consultado en http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LICa_010720.pdf consultada 8 de agosto de 2021.

Relación Entre los Derechos Humanos y el Comercio Exterior

Dr. Hadar Moreno Valdez,
Catedrático de la UNAM.



REINO
ADUANERO

Sobre el Autor:

Fue Subadministrador en la Administración General de Aduanas (AGA) del Servicio de Administración Tributaria (SAT), Director de Amparos en la Subprocuraduría Fiscal Federal de Amparos en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); fungió como Director de Normatividad en la Secretaría de Gobernación; Subdirector en la Secretaría de Economía; representante de Aduanas ante el Consejo Consultivo de Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Pertenece al grupo de los 100 académicos más destacados del mundo en Derecho Aduanero. Cuenta con diversas certificaciones internacionales en materia de comercio exterior y aduanas. Autor y coautor de 13 obras.

Naturaleza e Importancia de los Derechos Humanos

La relación entre los derechos humanos y el comercio exterior, se trata de un vínculo que al paso del tiempo ha ido cobrando, cada vez, mayor relevancia, en la medida que se tratan de dos ámbitos de conocimiento, que han ido encontrándose cada vez más, sobre todo en un mundo tan globalizado como el actual.

De manera general, puede señalarse que los derechos humanos se refieren a los derechos, facultades, atribuciones y libertades, que pertenecen a las personas, por el simple hecho, de formar parte de la condición humana. En este sentido, los derechos humanos forman parte indivisible de las personas, y por ende, resultan ser esenciales para el desarrollo integral de la vida humana en todos sus órdenes.

Los derechos humanos suelen adoptar ciertas características que deben ser analizadas y tomadas en cuenta, como son a saber:

- ▶ Se traducen en derechos consagrados a nivel constitucional dentro de los Estados, así como en atribuciones y facultades consagradas en instrumentos internacionales.
- ▶ Se puede afirmar que, en la actualidad, existe una adopción general de los derechos humanos en las diversas legislaciones de los países, debido a la importancia y trascendencia que dicha materia ha alcanzado a nivel nacional e internacional.
- ▶ Si bien existe un reconocimiento internacional de los derechos humanos, su adopción, no siempre se hace de la misma manera y forma en los países.
- ▶ En realidad, se dice que existe una implementación general, universal e internacional sobre los derechos humanos, que ha generado todo un sistema específico en ese campo.
- ▶ A nivel nacional, en México también se han implementado mecanismos de tutela y protección de los derechos humanos, como es el caso de la Comisión Nacional de los Derechos Humanos.
- ▶ La implementación de los derechos humanos debe procurar evitar que existan discriminaciones, atendiendo a circunstancias de origen, raza, sexo, creencia religiosa, género, entre otros aspectos.

- ▶ Se tratan de derechos universales, generales e indivisibles.
- ▶ La aplicación e interpretación de los derechos humanos debe realizarse de la manera más extensa y favorable para las personas (principio pro homine).
- ▶ Los Estados deben velar por el cumplimiento de dichos derechos en todas sus formas.

Los Derechos Humanos en la Legislación Mexicana

El tema de los derechos humanos y el comercio internacional no resulta ser algo nuevo o inédito, de hecho, dicho análisis, se ha venido examinando, desde hace algún tiempo al amparo de diversas aristas, sin embargo, nos parece que resulta interesante abordar un breve estudio sobre diversos aspectos que existen en la relación entre los derechos humanos y el comercio exterior en las presentes líneas.

Resulta importante destacar que, en el marco de la legislación nacional, el tema de los derechos humanos se aborda, desde la óptica nacional e internacional, lo cual significa que el sustento constitucional en México para el tema de los derechos humanos, lo podemos encontrar en los artículos 1º y 133 Constitucionales.

El artículo 1º Constitucional prevé que en nuestro país todas las personas gozarán de los derechos humanos reconocidos en la Constitución, así como en los tratados internacionales de los que el Estado Mexicano sea parte, así como de las garantías para su protección, cuyo ejercicio no podrá restringirse ni suspenderse, salvo en los casos y consideraciones que la propia Constitución prevé. Para la Constitución mexicana los derechos humanos se interpretarán conforme a lo señalado en la propia Constitución, así como atendiendo a lo dispuesto en los tratados internacionales, favoreciendo en todo tiempo a las personas la protección más amplia, con lo cual se advierte la aplicación del principio pro homine en los derechos humanos.

Igualmente, y teniendo en cuenta lo dispuesto en la Constitución de nuestro país, se dice que todas las autoridades según su competencia, tendrán la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos humanos de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad. Una consecuencia de todo esto, es que el Estado adquiere la obligación de prevenir, investigar, sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos, en los términos que se establezcan en la ley.

Cabe mencionar que en la actualidad los derechos humanos también se consagran atendiendo al contenido de los tratados internacionales que ha suscrito nuestro país, y para ello debe tenerse en cuenta que el artículo 133 Constitucional se prevé que: “Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada entidad federativa se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de las entidades federativas”.¹

Derechos Humanos y Comercio Exterior

Como puede observarse de lo antes dispuesto, en la especie se observa que los derechos humanos en el marco de la legislación nacional, pueden encontrarse en dos tipos de instrumentos:

- a) En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- b) Del contenido de los tratados internacionales que suscriba el Estado mexicano.
- c) Cabe hacer notar que los criterios judiciales que emite el Poder Judicial Federal de nuestro país, si bien no constituyen documentos legislativos que regulan en específico derechos humanos, su actividad, sirve como fuente de interpretación y aplicación para determinar el alcance, naturaleza, aplicación y significado de los diversos derechos humanos y garantías en nuestro país, tratándose de casos en controversia.
- d) Igualmente, y en años recientes puede citarse que la Corte Interamericana de Derechos Humanos, ha funcionado como un órgano jurisdiccional regional de índole internacional, que ha auxiliado a los diversos países en las labores de aplicación e interpretación de los derechos humanos y las garantías aplicables en diversas áreas de los países.

Juliana Peixoto Bautista refiere que “...todos los estudios analizados reconocen que los derechos humanos tienen

1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Legislación Federal. Cámara de Diputados. Documento consultado en el mes de junio de 2021. Ubicado en la página: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Constitucion_Politica.pdf

que ser observados en las negociaciones internacionales y en los acuerdos comerciales. Algunos declaran, inclusive, la primacía de los derechos humanos por sobre las reglas del comercio, fundando su razonamiento en el artículo 103 de la Carta de las Naciones Unidas, que establece que en caso de “conflicto entre las obligaciones contraídas por los Miembros de las Naciones Unidas en virtud de la presente Carta... y sus obligaciones contraídas en virtud de cualquier otro convenio internacional, prevalecerán las obligaciones impuestas por la presente Carta”.²

Atendiendo a lo señalado con antelación, puede comentarse que en el tema de la relación entre los derechos humanos y el comercio exterior, se trata de una vinculación que puede examinarse al amparo de diversas aristas como son, a saber:

a) En primer lugar, se estima necesario determinar si los derechos humanos se encuentran presentes, en temas comerciales.

Respecto del presente punto nos parece que se trata de un cuestionamiento que desde este momento, se estima puede ser resuelto en forma afirmativa, es decir, los derechos humanos y las garantías reguladas, se tratan de rubros constitucionales y legales que tienen aplicación práctica en todas las esferas del quehacer humano, por lo que, en este sentido, puede señalarse que los derechos humanos, no pueden ser excluidos de la materia comercial –y, por supuesto del comercio exterior- atendiendo a la materia a la cual nos referimos, y ello se sustenta, al amparo de los principios de universalidad y generalidad de los derechos humanos, por lo que de entrada, puede afirmarse que los derechos humanos sí encuentran plena cabida en el ámbito del comercio exterior, y en vista de ello, en realidad nos parece, que lo importante, es que en realidad se determine en qué grado y en qué medida, los derechos humanos tutelan o pueden incidir en el desarrollo, naturaleza y configuración de la materia comercial internacional –sobre todo en el caso de México- esa es una pregunta que nos parece resultaría más adecuada y que será respondida, por cada país, atendiendo a las acciones que se adopten e implementen en sus actuaciones

2 PEIXOTO BAUTISTA, Juliana. Derechos humanos y comercio ¿UNA RELACIÓN CONFLICTIVA? La protección del derecho a la educación en las negociaciones comerciales internacionales. Capítulo 7. Biblioteca Clacso. Documento consultado en el mes de junio de 2021. Ubicado en la página: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/grupos/gentili/cap7.pdf>. p. 185.

internas, por ejemplo, en lo que atañe a operaciones comerciales, despacho aduanero, actividades de inspección, vigilancia y fiscalización, entre otras.

A mayor abundamiento nos permitimos citar la Tesis Aislada de la Suprema Corte de Justicia de la Nación; Registro digital: 2022476; Instancia: Primera Sala; Décima Época; Materias(s): Civil, Constitucional; Tesis: 1a. XLVIII/2020 (10a.); Fuente: Gaceta del Semanario Judicial de la Federación. Libro 80, Noviembre de 2020, Tomo I, página 954; Tipo: Aislada, que refiere lo siguiente: PROCEDIMIENTO CONVENCIONAL MERCANTIL. LOS ARTÍCULOS 1051, 1052 Y 1053 DEL CÓDIGO DE COMERCIO NO RESULTAN INCONSTITUCIONALES POR EL HECHO DE PERMITIR QUE LAS PARTES PACTEN LAS BASES DE SU PROCEDIMIENTO CONVENCIONAL. Hechos: En un juicio de amparo indirecto, la parte quejosa planteó la inconstitucionalidad de los artículos 1051, 1052 y 1053 del Código de Comercio, sobre la base de que tales numerales autorizan la creación de cláusulas con condiciones que transgreden los derechos fundamentales de audiencia, legalidad, seguridad jurídica y debido proceso. Criterio jurídico: Los artículos que prevén la facultad de las partes para configurar el procedimiento convencional mercantil al que habrán de sujetarse para dirimir sus controversias, no son incompatibles con el sistema de protección de los derechos humanos ni transgreden los derechos fundamentales de audiencia, legalidad, seguridad jurídica y debido proceso. Tales preceptos realzan la libertad configurativa de las partes, pero no las autorizan a ser arbitrarias. En su caso, es el contenido de las reglas creadas por éstas lo que pudiera controvertirse por vicios propios, ya sea porque esas reglas no se ajustaron a los requisitos de validez que ordena el Código de Comercio, o porque transgreden las formalidades esenciales del procedimiento. Justificación: De una interpretación armónica de los numerales señalados, se desprende que el procedimiento mercantil preferente consiste en el pacto celebrado entre las partes, vinculadas por un acto jurídico de carácter comercial, con la finalidad de establecer las bases de un proceso que se tramitará ante los tribunales o árbitros que para tal efecto designen, para el caso de dirimir las controversias que surjan. El Código de Comercio da la opción a quienes intervienen en la relación mercantil de obligarse de la manera lícita en que estimen conveniente, lo que no significa ni puede implicar no observar las formalidades esenciales del procedi-

miento. Amparo en revisión 795/2019. Ensambladora y Transportadora Sapsa, S.A. de C.V. 13 de mayo de 2020. Cinco votos de los Ministros Norma Lucía Piña Hernández, Ana Margarita Ríos Farjat, Jorge Mario Pardo Rebolledo, Alfredo Gutiérrez Ortiz Mena y Presidente Juan Luis González Alcántara Carrancá. Ponente: Ana Margarita Ríos Farjat. Secretario: José Manuel Del Río Serrano. Esta tesis se publicó el viernes 27 de noviembre de 2020 a las 10:38 horas en el Semanario Judicial de la Federación.

Como se puede observar de la tesis descrita con antelación, al amparo de la misma, se desprende que los artículos que prevén la facultad de las partes para configurar el procedimiento convencional mercantil al que habrán de sujetarse los sujetos para dirimir sus controversias, se dice que dichas cláusulas no deben ser incompatibles con el sistema de protección de los derechos humanos, ni tampoco pueden transgredir los derechos fundamentales de audiencia, legalidad, seguridad jurídica y debido proceso. En los preceptos mercantiles en específico se realza, la libertad configurativa de las partes, pero, tal libertad no puede autorizar a las personas para comportarse en forma arbitraria, esto es, se pueden controvertir las cláusulas pactadas por las partes en procedimientos mercantiles, por vicios propios, ya sea porque esas reglas no se ajustaron a los requisitos de validez que se ordenan en el Código de Comercio, o bien porque transgreden las formalidades esenciales del procedimiento, lo que nos lleva a la tutela de derechos y garantías constitucionales, y ello, tratándose del ámbito mercantil.

b) Determinar si pueden existir derechos en los instrumentos comerciales internacionales.

En relación al presente tema, se considera que no existe ninguna prohibición legal expresa para que, por ejemplo, un tratado de libre comercio pudiera llegar a contener cierto tipo de derechos en favor de las personas, y de hecho, podemos observar que en diversos tratados comerciales que ha suscrito nuestro país actualmente, en los mismos, se regulan en forma específica y se tutelan obligaciones para los gobiernos que suscriban dichos acuerdos comerciales, los cuales se traducen a su vez, en derechos a favor de las personas y empresas, como pueden ser: regular la reciprocidad internacional, evitar la discriminación comercial en operaciones comerciales

internacionales, fomentar la libertad en el comercio, permitir el libre tránsito de mercancías, generar la libre competencia, tutelar la protección del medio ambiente en el ámbito comercial, proteger derechos laborales en temas comerciales, etc. Por lo que, con ello, se da cuenta que, en el caso, los tratados comerciales si pueden llegar a prever derechos en favor de las personas.

A mayor abundamiento, puede citarse la opinión de Joaquín Mejía, quien refiere que el deber de garantizar incluye el deber de prevenir, investigar y sancionar toda violación de los derechos reconocidos en la Convención Americana, y el deber de restablecer los derechos conculcados, y en su defecto, reparar los daños producidos. Por ende, los Estados tienen la obligación de proteger a las personas sujetas a su jurisdicción de los actos y omisiones imputables a los agentes que ejercen el poder público y también a personas o grupos particulares, y no deben tolerar que estos últimos “actúen libre o impunemente en menoscabo de los derechos reconocidos en la Convención”. En el contexto de los Tratados de Libre Comercio, la obligación de respetar y garantizar los derechos reconocidos es fundamental, ya que es posible denunciar al Estado ante los órganos del Sistema Interamericano de Derechos Humanos (SIDH) si, por ejemplo, permite que alguna empresa transnacional contamine un río con consecuencias negativas para la salud o la vida de las personas; si tolera que empleadores privados restrinjan el derecho a la libertad sindical; si en el marco de los programas de ajuste estructural reduce el presupuesto destinado a la educación y como consecuencia se limita el acceso a la misma a algunos sectores de la sociedad; si otorga concesiones a terceros para la explotación de los recursos pertenecientes a las comunidades indígenas sin escuchar su opinión y sin tomar en cuenta sus intereses, etc. Si bien los Estados tienen la libertad de otorgar concesiones para explotar sus recursos y abrirse a las inversiones internacionales, la ausencia de regulación, la regulación inapropiada o la falta de supervisión en la aplicación de las normas vigentes, puede crear serios problemas al medio ambiente y a la salud que se traduzcan en violaciones de los derechos humanos. Las normas del SIDH no impiden ni desalientan el desarrollo, pero exigen que el mismo tenga lugar en condiciones de respeto y garantía de tales derechos, por lo que, en caso de haberse cometido anomalías en la explotación de los recursos, tanto el Estado como las empresas concesio-

narias son responsables y ambos tienen la obligación de corregirlas. El Estado, además, tiene la obligación de verificar que tales anomalías sean corregidas.³

Vale la pena destacar que la propia Organización de las Naciones Unidas reconoce en el artículo 55 de la Carta de las Naciones Unidas, que dicha organización deberá promover entre los países condiciones de progreso y desarrollo económico y social, incluyendo la solución de problemas internacionales de índole económico, social y sanitario, así como de otros problemas conexos, lo cual, sin duda, puede vincularse con temas de índole comercial, en el contexto internacional.

Asimismo y respecto del presente punto, se observa que en el Acuerdo de Marrakech por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio, en el mismo, se prevé que las partes en dicho acuerdo reconocen que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, lograr el pleno empleo y generar un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y de demanda efectiva, así como acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible, procurando proteger y preservar en su caso, el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con las respectivas necesidades e intereses de los países.⁴ Es decir, que las relaciones comerciales establecidas por los países deberán tener en cuenta, entre otros aspectos, el promover: el nivel de vida de los pueblos, a través del comercio; lograr un pleno empleo e ingresos reales para los países; lograr una utilización óptima de los recursos naturales, alcanzar un desarrollo sostenible de los países y proteger el medio ambiente, cuestiones que

3 Mejía R., Joaquín A. Tratados de Libre Comercio (TLC) y Derechos Humanos: un desafío para el Sistema Interamericano de Derechos Humanos. Revista CEJIL. Debates sobre Derechos Humanos y el Sistema Interamericano. 1. Año IV. Número 5. Diciembre de 2009. p. 9.

4 Organización Mundial del Comercio. Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. Acuerdo de la Ronda Uruguay. Documento consultado en el mes de junio de 2021. Ubicado en la página: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto_s.htm

como podrá notarse son perfectamente compatibles con diversos derechos de las personas e inclusive con diversos derechos humanos.

c) Derechos humanos y comercio en el Poder Judicial de México.

Es de destacar que, en el marco del Poder Judicial en México, dicho poder ha emitido diversos criterios de interpretación judicial, que están plenamente relacionados con temas de derechos humanos y garantías aplicables al comercio exterior, con lo cual puede desprenderse, sin duda alguna que, en el ámbito del comercio exterior, está claro que en dicha área permea el análisis y valoración de diversos derechos y garantías aplicables, como ocurre a manera de ejemplo, en el siguiente criterio:

Suprema Corte de Justicia de la Nación; Registro digital: 161167; Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito; Novena Época; Materias(s): Constitucional, Administrativa; Tesis: I.4o.A.784 A; Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo XXXIV, Agosto de 2011, página 1447; Tipo: Aislada, tesis que indica lo siguiente: SUSPENSIÓN EN EL PADRÓN DE IMPORTADORES Y/O EN EL PADRÓN DE IMPORTADORES DE SECTORES ESPECÍFICOS. LA PREVISTA EN LA REGLA 2.2.4., PUNTO 27, DE LAS REGLAS DE CARÁCTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2009, CONSTITUYE UN ACTO PRIVATIVO CONTRARIO A LA GARANTÍA DE AUDIENCIA. La regla 2.2.4. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2009 prevé, en lo tocante a la suspensión en el padrón de importadores o en el padrón de importadores de sectores específicos, en general, un procedimiento en el que se concede al gobernado la garantía de audiencia respecto de las causas que motivaron su inicio, pues se ordena notificarle este acto y se le otorga la oportunidad de ofrecer pruebas y expresar los alegatos pertinentes, previo a la emisión de la resolución correspondiente; sin embargo, en el numeral 27 de la aludida disposición se especifica que el procedimiento descrito no será aplicable y procederá de inmediato la suspensión en el padrón de importadores, cuando el contribuyente presente documentación falsa o que contenga datos falsos, acción que tiene como finalidad impedirle que continúe desarrollando su actividad, lo que constituye una medida de carácter definitivo sin justificación, pues no existe una razón válida para

ello; esto es, no se justifica la distinción que se hace entre diversos tipos de contribuyentes de acuerdo con la falta en que incurren, ni se establece cuál es el factor determinante para tal situación, pues la forma en que se encuentra redactada la indicada regla y los alcances que pueda tener, resultan desproporcionados y contrarios a los principios de equidad e igualdad, debido a que sólo en algunos casos se proscriben la garantía de audiencia en detrimento y perjuicio del gobernado, lo cual viola las garantías judiciales contenidas en el artículo 8, punto 1, de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, de observancia obligatoria para el Estado Mexicano. Consecuentemente, la suspensión prevista en la citada regla 2.2.4., punto 27, constituye un acto privativo contrario a la mencionada garantía. CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO. Amparo en revisión 524/2010. Operadora de Tiendas Internacionales, S.A. de C.V. y otra. 9 de junio de 2011. Unanimidad de votos. Ponente: Jean Claude Tron Petit. Secretaria: Alma Flores Rodríguez. Nota: La presente tesis aborda el mismo tema que la sentencia dictada en el amparo en revisión 496/2009, que fue objeto de la denuncia relativa a la contradicción de tesis 254/2011, declarada inexistente por la Segunda Sala el 7 de septiembre de 2011.

Conclusión

Cómo podrá observarse de lo antes expuesto, queda claro en la especie que el tema de los derechos humanos y las garantías reguladas tanto en la Constitución mexicana, así como en los diversos instrumentos internacionales que ha suscrito nuestro país; los mismos conllevan la posibilidad de aplicar dichos derechos y garantías dentro de la esfera del comercio exterior, y ello se explica en función de que por principio de cuentas no existe prohibición para su aplicación en esta materia, pero, además, debe recordarse que se está en presencia de derechos de orden universal, general, intransferibles, progresivos y regulados al amparo del principio pro-homine que se localizan sin duda, en el ámbito del comercio exterior, de lo cual se advierte y concluye que en realidad, existe una relación indisoluble entre el comercio exterior y los derechos humanos.

La importancia de dilucidar en mayor y mejor grado la aplicación de los derechos y garantías que resultan ser aplicables en el ámbito del comercio exterior, se estima que fomentará, sin duda el mejoramiento del Estado de derecho de nuestro país y perfeccionará el sistema democrático de nuestra nación.

Del Plato a la Boca... Dos Historias del TMEC que se Salieron del Script

Mtro. Guillermo Malpica Soto,
Subsecretario de Industria y Comercio del Estado de Puebla *



REINO
ADUANERO

Sobre el Autor:

Se desempeñó como Representante Comercial en la Embajada de México en Washington, DC,. Participó en la negociación del TMEC como jefe negociador. Fue Director General de Comercio Internacional de Servicios e Inversión, Consejero en la Misión Permanente de México ante la Organización Mundial del Comercio. Participó en foros y como negociador en los Tratados de Libre Comercio en los que México participó: la OMC, la OCDE, la ALADI, APEC, las negociaciones de TISA, de Alianza del Pacífico y la modernización del TLCUEM y el TPP, después TIPAT. Dirigió la negociación de acuerdos bilaterales de inversión de México con Singapur, Kuwait, los Emiratos Árabes Unidos, Turquía, Haití, Arabia Saudita, Qatar y Ucrania.

* Las opiniones vertidas en este artículo son responsabilidad exclusiva del autor y no necesariamente reflejan la posición de la dependencia para la cual trabaja actualmente.

Preámbulo. Circo de muchas pistas.

En México, como en otras partes del mundo, las funciones del encargado de llevar a cabo la negociación de los Tratados de Libre Comercio no terminan con la negociación del Tratado mismo. De hecho, tampoco empiezan ahí. En los equipos negociadores no muy numerosos el negociador comercial se encarga de la pre-negociación, como primer paso, en la que se aprende sobre el país o los países con los que se va a negociar y se identifican los intereses ofensivos y defensivos propios y de la contraparte, se definen las líneas rojas (temas no negociables, por su sensibilidad, que pueden descarrilar una conclusión exitosa), la estrategia y la posición de negociación antes de empezar a negociar.

También se encarga, por supuesto, de la negociación misma, que se desarrolla en varios tableros internos y externos (la negociación interna con otras dependencias que acompañan la negociación, o con el sector privado para ir moldeando la posición negociadora durante el proceso, más la negociación externa con los otros países y el trabajo de construir alianzas más allá de la mesa de negociación con actores relevantes nacionales y extranjeros) y que termina cuando las partes involucradas sienten que hay un balance de concesiones y beneficios que se puede llevar a las instancias legislativas y defender con una narrativa de éxito.

Sin embargo, por complejo que parezca ya este trabajo en las dos etapas anteriores de pre-negociación y negociación, la tarea del negociador no termina ahí. La fase de post-negociación no es menos importante y decisiva para asegurar que se capture de manera fiel lo negociado. En esa fase se traducen los resultados a los idiomas de cada Parte (cuando la negociación fue en un tercer idioma común, normalmente en inglés) y se lleva a cabo la revisión legal, en la que el lenguaje de los textos del tratado negociado por diferentes personas se homologa para que el resultado final se lea de manera consistente como un todo único. En la revisión legal participan los equipos de abogados de las Partes negociadoras, acompañados de manera cercana por los negociadores a nivel técnico, para asegurar que los cambios que se hagan ahí no alteren el espíritu de lo negociado o los balances de un texto alcanzados incluso a través del uso de ciertas palabras. Una vez que el texto negociado ha pasado por traducciones y revisión legal, se prepara la firma y la posterior discusión en las instancias legislativas nacionales para su ratificación. En estas dos partes del proceso de post-negociación, el texto negociado, traducido y revisado ya no sufre, o no debería sufrir, cambio alguno. Ese será el texto que en el mundo ideal

aplicará a las Partes cuando el Tratado entre en vigor. Pero siempre puede suceder que en estas fases o incluso en la administración del Tratado, que es el proceso de implementar los compromisos del Tratado y dar seguimiento al cumplimiento de los mismos, haya diferencias de interpretación o de aplicación por una de las Partes que pretendan alterar o alteren los balances de lo negociado. De la mesa de negociación a la aplicación de un acuerdo comercial hay una gran variedad de jugadores que pueden cambiar el sentido de lo que se buscaba originalmente, voluntaria o involuntariamente, por lo que la tarea de seguimiento a los compromisos por parte de los equipos de negociación es igualmente relevante. Del plato a la boca se puede caer la sopa. Una sopa preparada cuidadosamente con un equilibrio delicado de ingredientes y tiempos para que sepa bien ante diferentes paladares.

En este texto comparto dos historias posteriores a la negociación del TMEC que ponen en riesgo el balance de lo negociado por decisiones de una de las Partes, Estados Unidos (EEUU), tomadas después de haber llegado a un acuerdo en la mesa de negociación. Esto, en dos temas completamente diferentes de los Tratados modernos de nuestro país: el comercio de bienes y el comercio de servicios. Las conclusiones y las consecuencias de estos cambios fuera de tiempo y de acuerdo ponen de manifiesto la complejidad de la relación entre México y su principal socio comercial, y la necesidad de un seguimiento cercano y continuo a esta relación para preservar los intereses comerciales de nuestro país usando los mecanismos que los Tratados proporcionan para este fin.

Historia uno. La negociación de reglas de origen del sector automotriz en México. Lo que se ve no se juzga.

Un tratado de libre comercio busca, entre otras cosas, reducir gradualmente e incluso eliminar en la mayoría de los casos los aranceles que se cobran entre las Partes. Para evitar que un tercer país (no Parte) introduzca bienes a un país Parte y se quiera beneficiar del no pago de aranceles, las disposiciones sobre reglas de origen establecen cuándo se va a considerar que un bien es "originario", esto es, entre otros casos, cuándo esa mercancía cumple con un cierto porcentaje de componentes que vienen de los países Parte y por lo tanto no paga arancel. Ese porcentaje se llama Valor de Contenido Regional (VCR) y hay diferentes métodos para calcularlo, métodos que se negocian en cada Tratado.

La negociación de reglas de origen es posiblemente la parte más compleja de una negociación a nivel técnico y usualmente es una de las negociaciones que se cierran al último.

El Tratado entre México, EEUU y Canadá (TMEC) es un perfecto ejemplo de esto, en particular la negociación de las reglas de origen para el sector automotriz. El TMEC incorpora cuatro cambios en las reglas de origen del sector automotriz con respecto a lo que se tenía en el tratado anterior, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que estuvo en vigor del 1 de enero de 1994 al 30 de junio de 2020:

1. El VCR sube de 62.5% a 75%, de manera gradual hasta cumplirse en 3 años (para autos y camiones ligeros);
2. El 70% del acero y aluminio que se use en los autos y camiones (ligeros y pesados) debe ser de alguno de los tres países;
3. El 40% de las partes de autos (y 45% de las partes de camiones ligeros y pesados) debe ser producido en un país donde los salarios sean en promedio de 16 dólares de EEUU por hora (a esto se le llama Valor de Contenido Laboral, -VCL-); y
4. Se definen 6 partes esenciales (core parts en inglés) en autos de combustión interna¹ y 7 partes esenciales en autos eléctricos (las seis anteriores más la batería) que también deben cumplir con un VCR de 75%, a cumplirse completamente en tres años.

El capítulo 4 del TMEC establece las disposiciones sobre reglas de origen (entre ellas las mencionadas arriba para el sector automotriz) y el 5 sobre procedimientos de origen (cómo se certifica el origen de los productos, cómo se verifica por la autoridad, entre otras disposiciones). En el capítulo 5, artículo 16, se establece el compromiso de negociar reglamentos uniformes (RU), que son explicaciones detalladas y con ejemplos sobre cómo se interpretan, aplican o administran las disposiciones sobre reglas de origen y procedimientos de origen. Las RU fueron negociadas en junio de 2020, después de aprobado el TMEC y antes de que entrara en vigor por los tres países (1 de julio de 2020).

Al respecto de las RU ha surgido recientemente una diferencia de opinión entre México y EEUU sobre cómo se debe calcular la regla de origen de los autos una vez incorporadas las partes esenciales, con su propia regla de origen, en el cálculo. La diferencia entre México y EEUU radica en la manera en que se calcula el VCR de los autos una vez que se ha calculado el VCR de las partes esenciales (*core parts*). Lo negociado por

¹ El motor, la transmisión, el chasis y la carrocería, el sistema de suspensión, el sistema de dirección y los ejes.

México en el capítulo 4 y confirmado en las RU incorpora un concepto que se denomina *roll-up*, que consiste en que, una vez que una parte esencial alcanza el VCR de 75% o mayor, se contabiliza como 100% originario para efectos de calcular el VCR de todo el auto.

Por ejemplo, supongamos que el chasis de un auto (parte esencial) tiene un VCR de 75% y entonces ya cumple con no pagar arancel si lo importamos de alguno de los tres países del TMEC. Cuando ese chasis se junta con otras piezas para armar un auto, según la regla de *roll-up*, se debe contar ya como 100% de VCR (no 75%) al hacer la contabilización del VCR de todo el auto. EEUU insiste en no aplicar el *roll-up* y contabilizar esa pieza como 75% solamente, lo cual deriva en una regla de origen más estricta, más difícil de cumplir.

Por su parte, México ha insistido en las reuniones con EEUU para aclarar este punto en que no hay una diferencia de interpretación, como parece argumentar EEUU, sino un incumplimiento a lo acordado. Si revisamos las RU al respecto, encontramos en la sección 14 (titulada “Requisitos adicionales relacionados con el valor de contenido regional para vehículos de pasajeros, camiones ligeros, y sus partes acumulación de materiales originarios”), párrafo 1, el siguiente texto (énfasis propio):

(1) El valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de un vehículo de pasajeros, camión ligero y sus partes no debe, a los efectos del cálculo del valor de contenido regional de la mercancía, incluir el valor de los materiales no originarios utilizados para producir materiales originarios que posteriormente se utilizan en la producción de la mercancía. Para mayor certeza, **si la producción realizada sobre materiales no originarios resulta en la producción de una mercancía que califica como originaria, no se tendrá en cuenta el material no originario contenido en él si esa mercancía se utiliza en la producción posterior de otra mercancía.**

Esto parece dejar claro cuál fue el compromiso entre las Partes del TMEC y por lo tanto no se trata de una diferente interpretación de las reglas de origen, porque las RU apoyan una interpretación común y por ello son elaboradas, negociadas y acordadas entre las Partes. En otras palabras, al explicar este concepto de *roll-up*, los tres países del TMEC estuvieron de acuerdo en usar este texto que hemos citado de las RU, que no deja duda sobre la manera de calcular si el bien final es originario y, por lo tanto, libre de arancel.

Si México y EEUU no se ponen de acuerdo sobre aplicar o no el *roll-up*, EEUU podría considerar autos que vienen de México y que sí cumplen con el VCR como autos “no originarios” y por lo tanto, cobrarles el arancel que se cobra a autos que vienen de países con los que no tienen tratado, el arancel de Nación Más Favorecida (NMF), que es de 2.5%. Aunque este arancel parece bajo, en un mercado tan competido como el automotriz, que tiene bajos márgenes de utilidad, esto puede representar una pérdida de mercado importante para los autos armados en México.

En consecuencia, habría un impacto negativo en la competitividad de México con respecto a Estados Unidos que podría tener repercusiones en la consideración de México como país atractivo para recibir inversiones en este sector, en un momento propicio para la labor de atracción debido al acortamiento geográfico de las cadenas de suministro internacionales y a la prolongación de la disputa entre EEUU y China. Pero, sobre todo, esta negativa de EEUU de reconocer el *roll-up* es una desviación de lo acordado que debe ser rechazada por principio.

En caso de no tener éxito las consultas entre México y EEUU sobre este tema, México podría optar por demandar a EEUU bajo las reglas del TMEC por incumplimiento de sus compromisos del Capítulo 5 (Procedimientos de origen), en particular, argumentando lo acordado en las RU en su sección 14, párrafo 1, que contiene el concepto del *roll-up*. El panel se debería establecer bajo el mecanismo de solución de diferencias entre Estados (capítulo 31) y puede tardar varios meses en llegar a una solución, en cuyo momento, independientemente del resultado, el daño a la competitividad de México estaría hecho.

Historia dos. La negociación de autotransporte transfronterizo de carga. El partido en el tiempo de compensación.

El 1 de agosto se jugó la final de la Copa Oro entre México y EEUU. México tuvo control del balón todo el partido, pero no logró meter gol. El partido terminó 0-0 en el tiempo regular y se fue a tiempos extras. México siguió dominando todo el primer tiempo extra y gran parte del segundo, hasta que, faltando 3 minutos para el final del segundo tiempo extra y a punto de irse a penales, EEUU metió un gol a balón parado gracias a una falta de atención de la defensa. Como dicen los clásicos: “esto no se acaba hasta que se acaba”.

El problema del acceso de los autotransportistas mexicanos al territorio de EEUU para prestar servicios de carga

es probablemente uno de los más largos en la historia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En ese tratado se estableció el compromiso de que México y EEUU abrirían sus estados fronterizos a los transportistas de carga de ambos países a partir del 18 de diciembre de 1995 y a todo el territorio a partir del 1 de enero de 2000. En materia de inversión, se dispuso permitir el establecimiento para proporcionar el servicio de carga internacional entre puntos de EEUU a partir del 18 de diciembre de 1995. En lo que se refiere a transporte de pasajeros, el TLCAN estableció la apertura al transporte transfronterizo de ruta fija, y del establecimiento de mexicanos para prestar el servicio de autobús a partir del 1 de enero de 1997. Un poco antes de la entrada en vigor del TLCAN, EEUU decidió unilateralmente no llevar a cabo la apertura en ninguno de los rubros arriba mencionados, argumentando cuestiones de seguridad.

Después de varios años e intentar resolver el tema por la vía del diálogo y los buenos oficios, en 1998 México solicitó establecimiento de un panel bajo el capítulo XX, de solución de diferencias entre Estados. El panel emitió su dictamen final el 5 de febrero de 2001, el cual fue favorable a México, y recomendó a EEUU que llevara a cabo las acciones necesarias para cumplir sus compromisos en materia de inversión y apertura de las fronteras. En caso de que EEUU no atendiera las recomendaciones del panel, México podría suspender beneficios por un monto equivalente a los daños causados.

En un largo camino hacia el cumplimiento, el 3 de mayo de 2001, el Departamento de Transporte de EEUU (DOT) publicó reglas propuestas para instrumentar la apertura de la frontera estadounidense al autotransporte mexicano, que no fueron aprobadas sino hasta el 19 de marzo de 2002. El 6 de junio de 2001, el Presidente Bush levantó la moratoria a la inversión mexicana en empresas de transporte de carga y pasajeros de EEUU, y en noviembre de 2001 se aprobó la propuesta de ley para otorgar recursos para la instrumentación de la apertura.

Sin embargo, México analizó las reglas del DOT y encontró algunas medidas que podrían ser interpretadas como discriminatorias para los transportistas mexicanos y las mismas reglas sufrieron algunas impugnaciones en las Cortes de EEUU por el procedimiento en su elaboración, que retrasó todo el proceso hasta el 7 de junio de 2004, cuando la Suprema Corte de Justicia resolvió a favor del DOT. En octubre de ese mismo año se estableció un grupo de trabajo técnico binacional para establecer las condiciones para la apertura. Durante 2005 y 2006, el grupo trabajó en el diseño de un programa piloto como un paso previo al pleno cumplimiento.

Finalmente, en septiembre de 2007, 13 años después del compromiso de apertura de EEUU, entró en funcionamiento un programa piloto, que lamentablemente solo duró 18 meses y no los 36 que tenía planeado, debido a que en marzo de 2009 el Congreso de EEUU cortó el financiamiento del programa por presiones de legisladores que se oponían a la apertura. Ante esta nueva estrategia, México hizo uso de su derecho de imponer represalias (formalmente, suspensión de beneficios) al determinar, el 19 de marzo de 2009, un arancel a 89 productos provenientes de EEUU y estratégicamente escogidos, para afectar un total de comercio de 2.4 mil millones de dólares. En agosto de 2010, esta lista fue modificada para incluir 99 productos y mantener su efectividad, lo que se conoce como carrusel.

La presión por parte de los sectores afectados hacia los legisladores que cancelaron el programa piloto subió gracias a estas represalias y después de un proceso de negociación, el 6 de julio de 2011 se acordó iniciar un nuevo programa piloto y reducir 50% los aranceles, para alcanzar su completa eliminación una vez que se otorgara el primer permiso a un transportista mexicano para operar transporte de carga de largo recorrido bajo el nuevo programa. Esto sucedió el 14 de octubre de 2011. El programa se desarrolló por los tres años que la ley de EEUU permite, con excelentes resultados de seguridad para los 15 transportistas mexicanos que participaron, quienes fueron inspeccionados más de 4100 veces. Después de una evaluación positiva de estos resultados por parte del DOT, el 15 de enero de 2015 se publicaron las reglas definitivas para que los transportistas mexicanos pudieran circular de manera regular en EEUU (sin necesidad de un programa piloto). Esto marcó el cumplimiento de EEUU de sus compromisos en autotransporte de carga después de 19 años, si bien todavía está pendiente de resolver lo relativo a transporte de materiales peligrosos, que no fue incluido en el programa piloto, ni lo relativo al transporte de pasajeros, que no fue revisado por el panel de 2001.

La descripción de este largo proceso en el que México trabaja haciendo uso de los mecanismos del tratado para hacer cumplir a EEUU sus compromisos en autotransporte de carga es relevante para entender el contexto de la modernización del TLCAN. Durante todos estos años, el Gobierno de México defendió por principio este compromiso, a pesar de que de ambos lados de la frontera enfrentaba fuerte oposición a una mayor competencia de estos servicios.

Por parte de EEUU, el sindicato de transportistas conocido como la *International Brotherhood of Teamsters* estuvo detrás de la oposición de varios congresistas e impugnó por la

«Con los datos que se tenían al final de la negociación tenemos 531 conductores de México contra 3.5 millones en EEUU (0.015%) y 482 camiones de México contra 15.5 millones de camiones en EEUU (0.003%)».

vía legal los resultados del segundo programa demostrativo, lo mismo que algunos grupos ambientalistas. Por parte de México, tanto la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (CANACAR) como la Confederación Nacional de Transportistas Mexicanos (CONATRAM) se negaron a participar en el programa piloto, alegando que en la práctica los transportistas mexicanos seguían recibiendo trato discriminatorio de las autoridades de EEUU, tanto en el rigor como en el número de inspecciones, además de las diferencias en la interpretación de algunos estados fronterizos como Texas y Arizona sobre la inscripción de vehículos de empresas de autotransporte mexicanas en el *International Registration Plan* (IRP), que sirve para entregar la carga en un tercer estado.

Al final del día, la participación de transportistas en el segundo programa piloto no fue tan alta como se esperaba y actualmente el número de transportistas con permiso para operar en EEUU haciendo transporte de carga de largo recorrido (permisos OP-1) es relativamente modesto. Lo anterior se puede explicar de muchas maneras, pero principalmente por el hecho de que, ante la negativa de EEUU de permitir el acceso a transportistas de México, se desarrollaron relaciones comerciales a ambos lados de la frontera que permitieron que el flujo de mercancías entre los dos países, del cual 70% se mueve por tierra, no se viera interrumpido.

Para la modernización del TLCAN que resultó en el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), en vigor desde el 1 de julio de 2020, la presión de los grupos opositores al acceso de transportistas mexicanos a EEUU continuó desde el inicio de las discusiones. Desde la negociación anterior en-

tre México y EEUU, la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), México se aseguró de que los compromisos de liberalización de EEUU en este sector se mantuvieran. Esto se puede ver en la reserva número 15 del Anexo I,² en la lista de EEUU bajo TPP, que incluye el siguiente pie de página:

1 Sin perjuicio de la reserva en esta entrada con respecto al 49 U.S.C. 13902(c), los Estados Unidos reconocen la reserva pertinente y el calendario de reducción de su lista del Anexo I del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, localizado en las páginas 18-20 de esa lista.

Como sabemos, uno de los primeros actos de gobierno del Presidente Trump al tomar posesión de su cargo en enero de 2017 fue no continuar con el proceso de ratificación del TPP en el Congreso de EEUU, por lo que se negoció un acuerdo entre los 11 países restantes, llamado Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT). Sin embargo, esa reserva sigue apareciendo en el texto del TIPAT, aun cuando EEUU ya no es Parte.

La reserva equivalente en el TMEC es la reserva número 12 del Anexo I de EEUU. Recordando que los compromisos de las Partes en materia de comercio de servicios e inversión están contruidos como listas negativas, esto es, que se describe lo que los prestadores de servicios o inversionistas no pueden hacer, vemos que esta reserva ya no menciona que los transportistas mexicanos o canadienses no puedan operar en territorio de EEUU, por lo que esa actividad está permitida. Esto confirma la apertura acordada en el TLCAN y alcanzada después de 19 años, en enero de 2015, para los servicios de autotransporte transfronterizo de carga. El texto que hace esto posible en esa reserva es el siguiente:

Se requiere autorización del Departamento de Transporte (*Department of Transportation*) para suministrar servicios transfronterizos de autobús o de camión en el territorio de los Estados Unidos. Para

2 El Anexo I de reservas, o de Medidas Disconformes, expresa los compromisos de cada Parte en servicios e inversión y refleja lo que los prestadores de servicios o inversionistas no pueden hacer, lo que se conoce como listas negativas. Adicionalmente, estas actividades no permitidas o con restricciones deben estar contenidas en alguna ley, reglamento o, en general, cualquier medida de esa Parte, y no puede cambiarse esa medida en el futuro para volverse más restrictiva de lo que era a la entrada en vigor del tratado o al hacer cualquier otra liberalización que esa Parte decida unilateralmente una vez que el tratado ya está en vigor.

mayor certeza, los Estados Unidos podrán mantener los requisitos regulatorios contenidos en 49 CFR Subtítulo B, Capítulo III, o los requisitos regulatorios similares que los sucedan.

En otras palabras, lo único que se requiere para prestar servicios transfronterizos de carga o pasajeros es tener una autorización del DOT y cumplir la regulación de estos servicios para cualquier otro operador contenida en la medida de EEUU que se encuentra en el Capítulo 49 el Código de Regulaciones Federales (CFR), Subtítulo B, Capítulo III.

La parte complicada de la negociación del TMEC en materia de autotransporte transfronterizo de carga vino un poco más tarde. Hacia la ronda 6 de negociaciones, EEUU presentó una nueva reserva en su Anexo II. A diferencia del Anexo I, que contiene los compromisos de cada Parte en el formato de listas negativas y no permite volverse más restrictivo, el Anexo II contiene actividades sensibles en las que sí se puede tener un mayor margen de acción según se explica en el elemento “Descripción” de esas fichas.

Adicionalmente, la Descripción de esas fichas de Anexo II que contiene la restricción para prestadores de servicios o inversionistas no tiene que estar sustentada en una medida existente. La reserva de EEUU presentada proponía una “salvaguardia” para el autotransporte transfronterizo de carga, solo de EEUU a México, que le permitía a EEUU quitar permisos ya otorgados y no dar más permisos de transporte cuando hay un crecimiento excesivo de servicios por parte de México que afecte al mercado doméstico. Esta propuesta, seguramente promovida por los Teamsters, representaba acabar con la certidumbre jurídica para los transportistas mexicanos y echar por la borda 19 años de esfuerzos por garantizar la apertura acordada desde el TLCAN. Por lo tanto, fue rechazada de entrada por México y quedó pendiente su solución hasta la parte final de la negociación. Se trataba de una propuesta muy complicada de resolver porque para México era inaceptable y para EEUU era imprescindible tenerla si quería que el TMEC se aprobara en el Congreso de EEUU.

La salida a esta situación complicada de la negociación fue que los negociadores de la mesa de comercio transfronterizo de servicios trabajaran con la redacción de esa reserva para hacerla inoperante. De esta manera, la reserva quedaría en el texto final (lo que quería EEUU), pero condiciones tan difíciles de alcanzar que no podría nunca activarse la salvaguardia de EEUU (lo que quería México). El texto final de esta reserva (reserva 9 del Anexo II de EEUU) es el siguiente:

Sin perjuicio de lo dispuesto en la entrada del ANEXO I - ESTADOS UNIDOS - 12, los Estados Unidos se reservan el derecho de adoptar o mantener restricciones a las concesiones otorgadas a las personas de México para prestar servicios transfronterizos de transporte en camiones de largo recorrido en el territorio de los Estados Unidos fuera de las zonas comerciales fronterizas si los Estados Unidos determinan que se requieren restricciones para hacer frente a un daño material o a la amenaza de daño material a los proveedores, operadores o conductores estadounidenses. 1 Los Estados Unidos solo podrán adoptar tales limitaciones sobre las concesiones existentes si determinan que un cambio en las circunstancias justifica la restricción² y si la limitación es necesaria para hacer frente al daño material. 3 Las Partes se reunirán a más tardar cinco años después de la entrada en vigor de este Tratado para intercambiar puntos de vista sobre el funcionamiento de esta entrada.

Adicionalmente, la reserva contiene tres pies de página:

1. Para los efectos de esta entrada “daño material” significa una pérdida significativa de la participación en el mercado de los Estados Unidos para los servicios de transporte en camiones de largo recorrido en poder de personas de los Estados Unidos ocasionados o atribuibles a personas de México.
2. Para mayor certeza, un aumento substancial en los servicios prestados por el concesionario puede constituir un cambio en las circunstancias.
3. Las Partes confirman su entendimiento de que las operaciones actuales bajo concesiones a la fecha de entrada en vigor de este Tratado no están causando daño material.

En otras palabras, la reserva de EEUU propone una especie de salvaguardia para limitar los permisos solo en caso de que se cumplan ciertas condiciones. Durante la negociación bilateral con EEUU, México trabajó en una redacción que hace materialmente imposible que esas condiciones se cumplan, pues tiene que haber:

- a) una pérdida significativa de participación de mercado de los transportistas de EEUU; y
- b) esa pérdida tiene que ser causada por los transportistas mexicanos.

Sobre la primera condición, la comparación que se debe hacer es entonces los transportistas mexicanos con

«México no compartía la visión de que el comercio debería ser obstaculizado de manera encubierta bajo el argumento de que se trata de proteger a una industria que está en amenaza de daño o en daño».

permiso para hacer transporte transfronterizo de largo recorrido (permisos OP-1) contra el universo de los transportistas de EEUU en el mercado de EEUU. Con los datos que se tenían al final de la negociación tenemos 531 conductores de México contra 3.5 millones en EEUU (0.015%) y 482 camiones de México contra 15.5 millones de camiones en EEUU (0.003%).

Adicionalmente, se tendría que probar que una disminución significativa de la participación del mercado de transportistas se debía a un aumento de transportistas de México. Ello no se cumpliría incluso si México moviera todo el volumen de sus exportaciones a EEUU a través de autotransporte transfronterizo.

Un par de elementos adicionales juegan a favor de México en la redacción acordada:

- 1) En un pie de página se establece el entendido de que el número actual de transportistas mexicanos en EEUU haciendo largo recorrido no constituye una condición para activar la represalia. Esto garantiza de facto la permanencia de los permisos actuales.
- 2) La reserva se revisará en 5 años para evaluar su operación. Esto sucederá un año antes de que se haga la primera revisión integral del TMEC en cuya ocasión se podría proponer su desaparición dado que los transportistas mexicanos no constituyen ningún riesgo para el mercado de transportistas de EEUU en EEUU.

Además de todo eso, la negociación del TMEC incorpora

la creación de un Comité de Transporte, diseñado para evaluar los compromisos de liberalización y atender problemas de implementación de los compromisos del tratado (Anexo 15-B).

La alternativa de que México impusiera una medida espejo en sus reservas de Anexo II para servicios e inversión, como proponían los representantes del sector transportista mexicano, no se estimó adecuada porque México no compartía la visión de que el comercio debería ser obstaculizado de manera encubierta bajo el argumento de que se trata de proteger a una industria que está en amenaza de daño o en daño. Poner una reserva espejo hubiera implicado que se validaba este tipo de acciones y México estaba convencido de los beneficios de un comercio libre y no administrado o proteccionista.

Hasta acá teníamos un resultado aceptable para ambas Partes, lo que permitió cerrar la negociación y ratificar el TMEC en el Senado mexicano y en el Congreso de EEUU. Un 0-0 en el marcador de este partido de fútbol tan disputado. Pero como dijimos antes, esto no se acaba hasta que se acaba y faltaba una parte fundamental antes de la entrada en vigor del TMEC. A diferencia del sistema legal mexicano, donde los Tratados de Libre Comercio se convierten en ley al momento de entrar en vigor, en el caso del sistema legal de EEUU un Tratado no se convierte en ley de manera automática, sino que es necesario tener aprobada en el Congreso una iniciativa de ley de implementación, que recoge los compromisos acordados en el tratado.

La iniciativa de ley que presentó el poder ejecutivo al Congreso y que fue aprobada para convertirse en Ley de Implementación del TMEC³ contiene cambios en el texto acordado para esta reserva, que hacen más fácil de cumplir las condiciones establecidas para activar la salvaguardia, algo contrario al espíritu de lo negociado con EEUU, con la intención de sacar provecho de esta fase adicional en la legislación de EEUU. Por ejemplo, en la Ley de Implementación del TMEC se define el término “daño” como una pérdida significativa en la participación de mercado de EEUU o en el sub-mercado relevante para los servicios de transporte transfronterizo de carga de largo recorrido.

³ <https://www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/5430/text>

En la negociación de la reserva de Anexo II de EEUU nunca se habló de considerar un sub-mercado relevante ni se usó ese término. Lo mismo sucede al definir “industria de servicios de transporte de largo recorrido de EEUU”, donde también se introduce el concepto de un sub-mercado relevante. Con estos cambios que parecen menores, la autoridad de EEUU a cargo de analizar si es necesaria una salvaguardia, la *International Trade Commission* (ITC), podría usar como grupo de comparación un “sub-mercado” más pequeño que todos los transportistas de EEUU y con ello hacer más probable que un incremento en los transportistas de México en ese país pueda ser interpretado como que causa un daño o una amenaza de daño a la industria local.

México ha denunciado este cambio no autorizado en lo acordado durante la negociación y las discusiones deberán continuar para asegurar que el espíritu de lo negociado se respete. De iniciarse una investigación por parte de EEUU a través de la ITC con el fin de determinar si es necesaria una salvaguardia en transporte contra México, sería la primera vez que se aplican estas medidas en el ámbito del comercio de servicios bajo un tratado bilateral o bajo la Organización Mundial del Comercio. México debería, en ese caso, solicitar consultas a EEUU bajo el mecanismo de solución de diferencias entre Estados, pues se trataría de una clara e intencional violación de lo acordado.

Conclusión

Con este par de ejemplos se ha ilustrado cómo la tarea del encargado de una negociación comercial no termina al cerrar los textos de negociación, sino que se debe dar seguimiento a las fases de post- negociación que se llevan a cabo antes de que el tratado entre en vigor e incluso más allá, después de la entrada en vigor de un tratado, para vigilar los intereses comerciales y que no se materialice la tentación de ir más allá de lo acordado bajo el pretexto de un ejercicio interno de transcripción de los compromisos adquiridos en una ley de implementación, como en el caso de autotransporte, o de una diferencia de interpretación que en realidad no se suscita, como en el caso del *roll-up* en la regla de origen automotriz. Todo eso equivale a tratar de meter un gol en fuera de lugar y pretender que no se recurra al VAR (*Virtual Assistant Referee*) para sacar el triunfo a toda costa. Esperamos que al final de estas dos historias prevalezca la certidumbre jurídica, el honrar los compromisos acordados y el *fair play* (juego limpio) en el comercio internacional con nuestro principal socio comercial.

Agencia Nacional de Aduanas de México vs Dirección General de Aduanas

Brianda Paula Ramírez Cordero,

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



REINO
ADUANERO

Sobre la Autora:

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

"Estudiar el pasado puede definir el futuro", Confucio.

El pasado 14 de julio de 2021, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el "Decreto por el que se crea la Agencia Nacional de Aduanas de México como un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público" (SHCP), (en adelante "el Decreto") mediante el cual el Presidente Andrés Manuel López Obrador creó una nueva dependencia independiente del Servicio de Administración Tributaria (SAT) con la intención de "elevar sustancialmente la calidad eficiencia y eficacia de los múltiples procesos que generan la organización y la dirección de los servicios aduanales y de inspección, con apego a las normas jurídicas que regulan la entrada, tránsito o salida de mercancías de o en el territorio nacional".

Ahora bien, de acuerdo con el Artículo Primero del Decreto, la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), estará dotada de autonomía técnica, operativa, administrativa y de gestión, así como tener el carácter de autoridad fiscal y aduanera con las facultades necesarias para emitir resoluciones en el ámbito de su competencia. De conformidad con los 8 artículos del Decreto, la ANAM tendrá las facultades que hoy en día goza la Administración General de Aduanas (AGA) y la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE) del SAT, incluyendo la organización, dirección, inspección, aplicación de la normatividad aduanera (Ley Aduanera y su reglamento, así como la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, entre otras), en adición al cobro de las contribuciones y aprovechamientos aplicables a las operaciones de comercio exterior. Éste nuevo órgano desconcentrado de la SHCP entrará en vigor una vez que se hagan las reformas legales necesarias que le otorguen la competencia que hoy tiene el SAT.

Ahora bien, es importante mencionar que la ANAM no es el primer órgano administrativo desconcentrado que tiene la SHCP para llevar de manera autónoma e independiente las funciones del control, vigilancia, recaudación y demás facultades de las aduanas y el comercio exterior en nuestro país como veremos a continuación: El 19 de febrero de 1900, durante el gobierno de Don Porfirio Díaz se publicó en el entonces Diario Oficial del Supremo Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos¹ el Decreto Presidencial por medio del cual se creó la Dirección General de Aduanas (conformada por 16 artículos) dependiente de la Secretaría de Hacienda, la cual tenía el ob-

jeto de concentrar en una oficina la dirección e inspección de las Aduanas de la República, de la Gendarmería Fiscal y de los demás servicios conexos. Posteriormente el 18 de noviembre de 1931 se expidió el Reglamento Interior de la Dirección General de Aduanas, junto con el Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda, donde en su artículo 3° ubicó a la Dirección General de Aduanas dentro de las Oficinas de Servicios Generales, destacando las siguientes funciones: administrar, coordinar y controlar los impuestos, derechos y aprovechamientos provenientes de la aduana.

Continuando con la historia, el 23 de mayo de 1977 se creó un nuevo Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda donde ésta quedó integrada por la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público, la Subsecretaría de Ingresos, la Subsecretaría de Inspección Fiscal (donde se encontraba adscrita la Dirección General de Aduanas), Oficialía Mayor, Procuraduría Fiscal de la Federación y la Tesorería de la Federación. Posteriormente, en 1989, mediante la reforma del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda, la Dirección General de Aduanas quedó asignada a la Subsecretaría de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. El 25 de enero de 1993 se publicó la reforma al Reglamento Interior de la SHCP, en la que se modificó el nombre de la Dirección General de Aduanas por el de: Administración General de Aduanas, estableciendo la jurisdicción de las 45 aduanas de ese entonces en el país y extendiendo las facultades de la ahora Administración General en la administración de las aduanas.

Finalmente, el 1 de julio de 1997 se creó el Servicio de Administración Tributaria, como un órgano desconcentrado de la SHCP, con carácter de autoridad fiscal con atribuciones y facultades vinculadas con la determinación y recaudación de contribuciones federales, así como las aduanas. En este sentido, al SAT se quedó adscrita la Administración General de Aduanas, fusionando así las atribuciones administrativas de las aduanas junto con las fiscales a nivel Federal en un mismo órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Ahora que analizamos un poco acerca de la historia de la Dirección General de Aduanas, que luego pasó a ser la Administración General de Aduanas, y ahora pasará a ser la Agencia Nacional de Aduanas de México, me gustaría hacer un cuadro comparativo acerca de las atribuciones que tuvo la Dirección General de Aduanas (1900) con las atribuciones de la ANAM (2021), para tener un panorama de cómo ha avanzado la historia de la Administración Aduanera en el Gobierno Mexicano a lo largo de los últimos 121 años.

¹ <http://www.hndm.unam.mx/consulta/publicacion/visualizar/558a358f7d1ed64f16b961f0?intPagina=6&tipo=pagina&palabras=diario+oficial+del+supremo+gobierno+de+los+estados+unidos+mexicanos&anio=1900&mes=02&dia=19&butlr=ir> páginas 6 a 9

Atribuciones de la ANAM (artículo 5 del Decreto)

- Recaudar las contribuciones y aprovechamientos aplicables a las operaciones de comercio exterior y sus accesorios de acuerdo con la legislación aplicable y conforme a los tratados internacionales de los que México sea parte, cuando estas atribuciones deban ser ejercidas por las autoridades aduaneras;
- Dirigir los servicios aduanales y de inspección, en los términos que prevean las disposiciones aplicables; así como realizar operativos correspondientes en términos de las disposiciones legales aplicables, a la verificación de la legal estancia de mercancías en territorio nacional y de mercancías en transporte, incluyendo su verificación de origen; embargar o asegurar las mercancías de las que no se acredite su legal estancia en el país y resguardarlas en calidad de depositario.
- Administrar los padrones de importadores, de importadores de sectores específicos y de exportadores sectoriales.
- Representar el interés de la Federación en controversias fiscales y aduaneras, relacionadas con la entrada, tránsito o salida de mercancías de o en el territorio nacional.
- Determinar y liquidar las contribuciones y aprovechamientos aplicables a las operaciones de comercio exterior y sus accesorios.
- Coordinarse con las fuerzas armadas e instituciones de seguridad nacional y de seguridad pública para preservar la seguridad en los puntos de acceso al país;
- Solicitar y proporcionar a otras instancias e instituciones públicas, nacionales o del extranjero, el acceso a la información necesaria para evitar la evasión o elusión fiscales en materia aduanera y otros ilícitos o infracciones, de conformidad con las leyes y tratados internacionales en materia aduanera.
- Vigilar y asegurar el debido cumplimiento de las disposiciones fiscales y aduaneras, relacionadas con la entrada, tránsito o salida de mercancías de o en el territorio nacional y, en su caso, ejercer las facultades de comprobación previstas en dichas disposiciones.
- Participar en la negociación de los tratados internacionales que lleve a cabo el Ejecutivo Federal en materia aduanera, así como celebrar acuerdos interinstitucionales en el ámbito de su competencia.
- Proporcionar, bajo el principio de reciprocidad, la asistencia que le soliciten instancias supervisoras y reguladoras de otros países con las cuales se tengan firmados acuerdos o formen parte de convenciones internacionales en materia aduanera de las que México sea parte, para lo cual, en ejercicio de sus facultades de inspección, podrá recabar respecto de los contribuyentes y terceros con ellos relacionados, la información y documentación que sea objeto de la solicitud.

Atribuciones de la Dirección General de Aduanas (artículo 4 del Decreto por medio del cual se estableció la Dirección General de Aduanas)

- Proponer a la SHCP las reformas a la Ordenanza General de Aduanas, a la Tarifa y a las demás leyes y reglamentos del Ramo, la expedición de reglamentos generales que normen el procedimiento de las oficinas de su dependencia, el establecimiento, la supresión y el cambio de Aduanas o Secciones aduaneras o de la Gendarmería Fiscal, y en general todas las medidas que creyere convenientes para el mejor servicio del Ramo.
- Entender en cuanto se refiera a la contabilidad de las Aduanas y de la Gendarmería Fiscal sujetándose a las disposiciones generales que sobre esta materia dicten la Secretaría de Hacienda y la Tesorería General de la Federación.
- Autorizar los siguientes procedimientos de las Aduanas, de qué trata la propia Ordenanza:
 - o El remate de mercancías aprehendidas en casos de contrabando y de las de importación legal abandonadas por sus dueños.
 - o La distribución a partícipes en confiscaciones o multas aprobadas en definitiva por la Secretaría de Hacienda, por los Tribunales Federales o por la Dirección, según corresponda.
 - o La distribución anual del fondo del 10% para gastos y gratificaciones de los empleados inferiores de las Aduanas.
 - o Las devoluciones de derechos por exceso de cobro, cuando proceda de error material de cuenta, de mala aplicación de cuota por no corresponder ésta con la manifestación del causante, o de que dicha manifestación exprese mayor cantidad de mercancías que la realmente importada, según conste por el resultado del despacho.
 - o Las devoluciones de derechos por exceso de cobro, debido a que las mercancías se resulten en el despacho de menor cuota arancelaria que la manifestada; pero esta devolución la autorizará previo acuerdo de la Secretaría de Hacienda.
- Autorizar la reexportación de muestras, sin pago de derechos por otra Aduana distinta de la de entrada, y la translación de efectos extranjeros de un punto a otro de la Zona Libre, cuando para esa translación tengan que salir de la Zona.
- Aprobar o modificar, con acuerdo de la Secretaría de Hacienda, las asimilaciones de mercancías, hechas por las Aduanas y ejercer, además, todas las atribuciones señaladas a la propia Secretaría en la Sección II del capítulo de la Ordenanza General, sobre asimilaciones, con excepción de la facultad de señalar la cuota de la mercancía en los casos de inconformidad por parte de los causantes, a que se refieren los artículos 185, fracción VI, 199 y 200 de la propia Ordenanza.
- Conocer de los expedientes instruidos en las Aduanas con motivo de las controversias suscitadas sobre la clase arancelaria de las mercancías de que trata el artículo 207 de la Ordenanza, y ejercer las atribuciones señaladas en el propio artículo y siguientes, 208 y 210 a la Secretaría de Hacienda, dando cuenta del caso a esta última para la resolución que corresponda, cuando el fallo pericial de que habla el artículo 209 de la propia Ordenanza fuese adverso a los causantes.

Atribuciones de la ANAM (artículo 5 del Decreto)

- Fungir como órgano de consulta del Gobierno Federal en materia aduanera.
- Proponer para aprobación superior la política de administración aduanera y ejecutar las acciones para su aplicación.
- Diseñar, administrar y operar los datos estadísticos suficientes que permitan elaborar de manera completa los informes que en materia de recaudación federal e inspección debe rendir el Ejecutivo Federal al Congreso de la Unión, en las materias de su competencia.
- Emitir las disposiciones de carácter general y acuerdos administrativos necesarios para el ejercicio eficaz de sus facultades, así como para la aplicación de las leyes, tratados y disposiciones que con base en ellas se expidan, relacionadas con la entrada y salida de mercancía del territorio nacional.
- Mantener coordinación con el Servicio de Administración Tributaria sobre la información necesaria para la correcta administración, recaudación y contabilidad de las contribuciones y aprovechamientos federales y sus accesorios.
- Contribuir con datos oportunos, ciertos y verificables al diseño de la política de administración aduanera.
- Representar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ante las autoridades administrativas y jurisdiccionales, dentro de los procedimientos penales relacionados con los delitos competencia de la Agencia Nacional de Aduanas de México, en su carácter de víctima u ofendido, como coadyuvante o asesor jurídico de la misma, por sí o a través de los abogados que tenga adscritos, y
- Las demás que sean necesarias para llevar a cabo las previstas en este Decreto, su reglamento interior y demás disposiciones jurídicas aplicables².

Como se desprende de la tabla anterior, la Dirección General de Aduanas buscaba trazar el inicio del Derecho Aduanero en nuestro país estableciendo para esto un órgano desconcentrado específico para la administración de las aduanas, creando las bases y fundamentos para el buen funcionamiento, recaudación y control de las Aduanas del país y en casos de incumplimiento la imposición de infracciones y sanciones para el debido cumplimiento de las normas establecidas en aquella época. Hoy, al crear la ANAM como un órgano independiente del SAT

Atribuciones de la Dirección General de Aduanas (artículo 4 del Decreto por medio del cual se estableció la Dirección General de Aduanas)

- Revisar y aprobar las penas impuestas por la Aduana o por la Gendarmería Fiscal en los casos de infracciones de la Ordenanza en que los interesados se hayan conformado con las resoluciones administrativas, renunciando a todo juicio y modificar, en los propios casos, las resoluciones referidas cuando no las encuentre arregladas a la ley, en el concepto de que serán revisables estas modificaciones por la Secretaría de Hacienda, cuando lo soliciten los interesados oportunamente.
- Revisar los expedientes y recabar de la Secretaría de Hacienda, rindiendo al efecto los informes correspondientes, las resoluciones relativas a las penas que impongan las Aduanas o la Gendarmería Fiscal, en los casos de infracciones de la Ordenanza, en los cuales los interesados no se hayan conformado con las resoluciones de las propias oficinas.
- Revisar los procedimientos de las Aduanas y de la Gendarmería Fiscal en los casos en que declaren, conforme a la ley, consentidas las decisiones administrativas y prescripta toda acción contra el Fisco, tratándose de penas cuyo importa no exceda de 500 pesos.
- Hacer, en su caso, la declaración de que habla el artículo 547 de la Ordenanza de Aduanas, e imponer, también en su caso, las correcciones pecuniarias a que se refiere el segundo párrafo del propio artículo; y hacer la consignación respectiva a la autoridad judicial competente cuando se trate de la comisión de algún delito.
- Conocer de todos los asuntos con los que de acuerdo con lo dispuesto en la Ordenanza General de Aduanas y demás disposiciones relativas. Deberían dar cuenta a la Secretaría de Hacienda las Aduanas u otras oficinas del Ramo y los Cónsules o Agentes consulares de la República; y consultar a la propia Secretaría la resolución procedente, respecto de aquellos de dichos asuntos que la necesiten, conforme a la ley o a juicio de la Dirección.

² http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5623945&fecha=14/07/2021 Diario Oficial de la Federación, 14 de julio de 2021, DECRETO por el que se crea la Agencia Nacional de Aduanas de México como un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

en una posición jerárquica igual a éste, se busca el fortalecimiento del sistema aduanero mexicano con una dependencia dedicada 100% al comercio exterior y a las aduanas tanto en su funcionamiento como en su personal especializado.

Con ello las Empresas que se dedican al comercio exterior y los especialistas en esta materia esperamos que se agilicen, se vuelvan más eficientes y se faciliten los trámites relacionados con la operación aduanera diaria del país, buscando

que al tratarse de una nueva dependencia completamente dedicada al comercio exterior, los funcionarios de éstas se especialicen en la materia, se apeguen a la normatividad, se evite la arbitrariedad y se cumpla con los objetivos acordados en diversos Tratados de Libre Comercio como lo es la Facilitación Comercial. Una vez analizado lo anterior, podemos concluir que aun y cuando han transcurrido 121 años entre la creación de la Dirección General de Aduanas y la Agencia Nacional de Aduanas de México, las intenciones de ambos presidentes, fue la creación de un órgano administrativo desconcentrado, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con la misión de hacer mas eficientes los procesos derivados del despacho aduanero y de la seguridad que éstos deben de conllevar. Antes con la Gendarmería Fiscal, hoy con las fuerzas armadas de México, pero siempre apegándose a las normas jurídicas aplicables a la entrada, tránsito y salida de mercancías de procedencia extranjera.

Es importante mencionar que la SHCP cuenta con un plazo de 180 días naturales, contados a partir de que se lleven a cabo las reformas necesarias y entre en vigor el Decreto para proponer al Presidente el proyecto del Reglamento de la ANAM para su debido funcionamiento. Lo anterior quiere decir, que aun y cuando ya se haya publicado el Decreto con la creación de la ANAM, mientras no se lleven a cabo las reformas necesarias a las disposiciones legales aplicables, la cuenta regresiva para que la ANAM entre en vigor se encontrará pausada.

Mientras esperamos a que dichos acontecimientos sucedan, y las mudanzas correspondientes se lleven a cabo, las facultades del SAT, en la AGA y la AGACE seguirán estando vigentes, por lo que cualquier autorización, auditoría o trámite que las Empresas estén llevando a cabo en el SAT seguirán su ritmo como lo hemos hecho hasta ahora en lo que hoy conocemos como la “nueva normalidad”.



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

A continuación adjuntamos los siguientes servicios que ofrecemos:

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

“Capacitación tu Mejor Inversión”

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

CURSO ONLINE

ERRORES EN EL LLENADO DEL PEDIMENTO

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

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

www.reinoaduanero.mx

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
- ▶ Errores en el Llenado del Pedimento

La Incertidumbre Jurídica en las Aduanas del País y los Medios de Defensa

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



**REINO
ADUANERO**

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

Sobre el Autor:

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

No es un secreto el decirles que lamentablemente en las aduanas del país existen violaciones a los Derechos Humanos 24X7 y no necesariamente hablo de torturas, porque probablemente es lo primero que se nos venga a la mente al leer o escuchar la expresión violación a los Derechos Humanos, sino que a veces la perspectiva necia de la autoridad, los diversos criterios que se tienen en las aduanas, aunado a la prepotencia, la soberbia y el desconocimiento de la mano de una falta de capacitación, hacen que entre otras cosas, que la facilitación comercial y la seguridad jurídica sean meras falacias lo cual está bastante mal, no puede y no debe de ser, por el simple hecho de que entonces la Legislación sería letra muerta.

Vamos a poner dos ejemplos muy sencillos para una mejor ilustración de mi dicho:

1.- La PERSONA A está utilizando un aparato de radio o telecomunicación en una zona restringida de la aduana, en éste caso claro que está cometiendo una infracción y debe de ser sancionado con una multa, pero lamentablemente la autoridad lo que hace es quitarle a LA PERSONA A su teléfono, gafete y chaleco, cuando de una interpretación armónica de los artículos 152, último párrafo, 192, fracción I y 193, fracción I de la Ley Aduanera, se desprende que solamente procede una multa, para nada debe de entregársele algo a la autoridad o que ésta lo pida.

2.- Hay un vehículo que está ingresando por la frontera de México con Guatemala, obviamente tiene placas extranjeras y ahí en vez de explicarle al conductor que dicho sea de paso es mexicano, los derechos que tiene, conforme a la obligación que tiene la autoridad de conformidad con los artículos 1º, 14 y 16 Constitucionales; 10 del Acuerdo de Facilitación Comercial (Acuerdo de Marrakech) y 2º y 24 de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente lo que hace es iniciar un procedimiento administrativo en materia aduanera (PAMA) embargando el vehículo, porque no se está acreditando la legal estancia del vehículo en cuestión, cuando sin problema lo que debe hacer la autoridad es permitir el retorno del vehículo a Guatemala para su posterior importación a México con su pedimento correspondiente.

Ahora ¿qué es lo que pasa aquí? En el primer caso si es que la situación lo amerita, hay que acudir con el ministerio público junto con la autoridad aduanera, para que en presencia de aquél se haga entrega de lo que la referida autoridad aduanera solicita y que se haga constar en un acta, la cual hará prueba plena de los 2 delitos que está cometiendo el referido

funcionario: Robo y abuso de confianza, a efecto de que esto quede más claro, me permito transcribir la parte conducente de los preceptos del Código Penal Federal que contemplan éstos tipos penales de los que estoy hablando:

"ARTÍCULO 367.- Comete el delito de robo: el que se apodera de una cosa ajena mueble, sin derecho y sin consentimiento de la persona que puede disponer de ella con arreglo a la ley." (Énfasis añadido)."

"ARTÍCULO 368.- Se equiparan al robo y se castigarán como tal:

I.- El apoderamiento o destrucción dolosa de una cosa propia mueble, si ésta se halla por cualquier título legítimo en poder de otra persona y no medie consentimiento; y" (Énfasis añadido)."

"ARTÍCULO 382.- Al que, con perjuicio de alguien, disponga para sí o para otro, de cualquier cosa ajena mueble, de la que se le haya transmitido la tenencia y no el dominio, se le sancionará con prisión hasta de 1 año y multa hasta de 100 veces el salario, cuando el monto del abuso no exceda de 200 veces el salario.

Si excede de esta cantidad, pero no de 2000, la prisión será de 1 a 6 años y la multa de 100 hasta 180 veces el salario".¹

"ARTÍCULO 384.- Se reputa como abuso de confianza la ilegítima posesión de la cosa retenida si el tenedor o poseedor de ella no la devuelve a pesar de ser requerido formalmente por quien tenga derecho, o no la entrega a la autoridad, para que ésta disponga de la misma conforme a la ley." (Énfasis añadido).

En el segundo caso lo que debe de tener el embargado es una correcta y completa asesoría legal y si lamentablemente se practicó el embargo en cuestión a través del referido PAMA,

1 No olvidemos que desde el año 2016 hubo una reforma Constitucional a efecto de desindexar el salario mínimo para las penas, entre otros conceptos y para ello nació la unidad de medida y actualización (UMA), que para éste 2021 equivale a \$89.62 (ochenta y nueve pesos 62/100 M.N.), por lo que aunque en los ordenamientos legales que conforman la Legislación Nacional Positiva se siga mencionando al salario mínimo, esto ya no es así por las razones ya explicadas.

buscaremos la recuperación del vehículo para que acredite su legal estancia a México, provocándole gastos extraordinarios al afectado amén de los posibles problemas a su salud pues derivado de esa situación tan tensa, puede haber un disparo de adrenalina que acelere el pulso cardiaco y la presión arterial, provocándole derrames en los ojos o que haya tendencias a ser hipertenso, una de las principales causas de muerte en México y en el mundo.

Y encima de todo eso olvidándose de un Principio General de Derecho que es fundamental en toda actuación de la autoridad y en todo procedimiento que se inicie o pretenda iniciar en contra del particular, **EL PRINCIPIO PRO HOMINE PRO PERSONA** y no sólo eso, sino que está pasando desapercibido el hecho de que nuestra Carta Magna le reconoce a todos los habitantes del país el goce y disfrute de los Derechos Humanos.

Amén de que es obligación de las autoridades, en el ámbito de sus respectivas competencias, promover, respetar, proteger y garantizar esas prerrogativas fundamentales de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad y que en consecuencia, el Estado deberá prevenir, investigar, sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos, en los términos que establece la Ley, pero vemos en las aduanas del país otra cosa completamente diferente.

Todo esto que acabo de mencionar, claro que tiene un fundamento legal y son los 3 primeros párrafos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y que me permito transcribir enseguida:

“ARTÍCULO 10. En los Estados Unidos Mexicanos todas las personas gozarán de los derechos humanos reconocidos en esta Constitución y en los tratados internacionales de los que el Estado Mexicano sea parte, así como de las garantías para su protección, cuyo ejercicio no podrá restringirse ni suspenderse, salvo en los casos y bajo las condiciones que esta Constitución establece.

Las normas relativas a los derechos humanos se interpretarán de conformidad con esta Constitución y con los tratados internacionales de la materia favoreciendo en todo tiempo a las personas la protección más amplia.

Todas las autoridades, en el ámbito de sus competencias, tienen la obligación de promover, respe-

«Es por ello que existen los medios de defensa, que como su nombre lo indica están para defender nuestros derechos ante un ilegal actuar de la autoridad y garantizar así el Estado de Derecho».

tar, proteger y garantizar los derechos humanos de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad. En consecuencia, el Estado deberá prevenir, investigar, sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos, en los términos que establece la ley.» (Énfasis añadido).

Es por ello que existen los medios de defensa, que como su nombre lo indica están para defender nuestros derechos ante un ilegal actuar de la autoridad y garantizar así el Estado de Derecho y cabe señalar que el sabor amargo nos queda en el sentido de que lo que bien pudo haberse solucionado desde la aduana con base en lo mencionado con antelación, pero tuvo que parar en Tribunales para restituirle al gobernado su bienestar.

Entonces vemos que las violaciones a los Derechos Humanos son muy recurrentes en todas las aduanas de nuestro país y lo que está en nuestras manos para erradicarlo, es incentivar la cultura jurídica para que al conocer la Ley, para que tanto la autoridad como el gobernado conozcan los alcances de sus derechos y obligaciones y se eviten tanto las arbitrariedades como los abusos y los actos de corrupción.

Amén de que el particular sepa cómo defenderse ante un ilegal actuar de la autoridad y ésta sepa cómo aplicar correctamente la Ley y evitar en lo posible ese terrible mal de querer levantar un PAMA para todo y recaudar por recaudar, la aduana no nada más está para eso y si bien es cierto tiene un fin recaudatorio (porque se encarga de cobrar las contribuciones al comercio exterior y aprovechamientos como las

cuotas compensatorias) éste no es el único pues hay muchos más, a saber:

- **Económico:** Protege o estimula a las industrias nacionales, frenando la entrada de productos similares a los fabricados en territorio nacional.
- **Social:** Impide la acumulación o acopio de determinados productos y también frena la salida de aquéllos que son indispensables para el consumo del país.
- **Salud e higiene pública:** Restringe la internación de productos infectados que puedan afectar la higiene o causar la propagación de alguna enfermedad.
- **Seguridad nacional:** Pues al ser las aduanas el primer filtro de entrada y salida de las mercancías hacia y desde México, obviamente se garantiza y procura que no entren armas o cualesquier otro elemento que pueda desestabilizar la paz y que salgan mercancías con las cuales se puedan desarrollar y fabricar armas de destrucción masiva, como sucede con los bienes de uso dual.

Es de todos nosotros sabido que ya se están aplicando políticas de prevención y cumplimiento normativo, el famoso **COMPLIANCE**, lo cual me da mucho gusto pero siento que también en el sector público debe de seguirse ésta tendencia para una correcta aplicación e interpretación de la Ley.

«Pues al ser las aduanas el primer filtro de entrada y salida de las mercancías hacia y desde México, obviamente se garantiza y procura que no entren armas o cualesquier otro elemento que pueda desestabilizar la paz».

Ahora las aduanas tendrán “una nueva Historia” si se me permite la expresión y lo pongo así entrecomillado pues seguirá cumpliendo con las funciones ya mencionadas, pero ya serán un ente administrativo independiente del Servicio de Administración Tributaria (SAT), para dar paso a la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), que será un órgano desconcentrado más de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Esperando que éste cambio traiga consigo aspectos positivos, que confiamos en que así será, pero sobretodo que las autoridades cuenten con una correcta capacitación, sean más flexibles en su actuar, que se dejen de actitudes fuera de lugar como la prepotencia o el no querer atender un asunto, pues eso también es un delito (abuso de autoridad, lo cual transcribiré enseguida) y que se terminen los diferentes criterios de cada aduana que lo único que generan es incertidumbre jurídica y a la par, en el sector privado también espero que no dejen de capacitarse para saber hacer mejor su trabajo y saberse defender ante un ilegal actuar de la autoridad.

“ARTÍCULO 215.- Cometen el delito de abuso de autoridad los servidores públicos que incurran en alguna de las conductas siguientes:

(...)

III.- Cuando indebidamente retarde o niegue a los particulares la protección o servicio que tenga obligación de otorgarles o impida la presentación o el curso de una solicitud;

IV.- Cuando estando encargado de administrar justicia, bajo cualquier pretexto, aunque sea el de obscuridad o silencio de la ley, se niegue injustificadamente a despachar un negocio pendiente ante él, dentro de los términos establecidos por la ley;” (Énfasis añadido).

Me permito cerrar el presente artículo con la siguiente frase, que he pronunciado en diversos lugares y no quiero dejar de lado a nuestros amigos de Reino Aduanero “si va a haber una guerra mundial que sea en contra de la ignorancia, de los crímenes de esa Humanidad y más allá del si vis pacem cita para bellum incentivemos la cultura jurídica para alcanzar la paz a través del Estado de Derecho y que nuestros soldados sean los maestros, los científicos y todas las personas que tengan una propuesta por un mundo mejor”.

Impacto del CFDI y el Complemento Carta Porte en Operaciones de Comercio Exterior

Mtra. Yadira Donghu García,

Directora de la Práctica de Comercio Exterior en la firma HN Fiscal & Asociados.



**REINO
ADUANERO**

Directora de la Práctica de Comercio Exterior en la firma HN Fiscal & Asociados.

Sobre la Autora:

Licenciada en Derecho; con Especialidad en Derecho Fiscal por la Universidad Autónoma de Baja California; Maestra en Derecho Fiscal por la Universidad Humanitas. Dentro del SAT fue Jefe de departamento de visitas domiciliarias y revisiones de gabinete en comercio exterior y Auditor del departamento de visitas domiciliarias y revisiones de gabinete en comercio exterior. Especialista de cumplimiento preventivo aduanero a empresas IMMEX de diversos sectores. Actualmente es Directora de la Práctica de Comercio Exterior en la

Evolución del Documento para Amparar el Transporte de Mercancías

Para hablar de la nueva obligación, que en la actualidad es ya un hecho, respecto del documento idóneo para acreditar el traslado de las mercancías, debemos también conocer históricamente cómo ha sido su evolución, con el objetivo de hacer frente al cuestionamiento que la autoridad fiscal pudiera realizar en años anteriores mediante facultades de comprobación.

Como uno de los primeros antecedentes, tenemos que en diciembre de 2015, a través del Diario Oficial de la Federación, se publicó una Circular emitida por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), mediante la cual se aprobaron los modelos de Carta Porte que podían ser utilizados por aquellos que realizaran el transporte de carga en los caminos y puentes de jurisdicción federal, siendo los siguientes: Un formato de Carta Porte pre-impresa; o bien, un formato tipo comprobante fiscal digital por internet (CFDI).

Apegados a lo que la citada Circular establecía, es que, en los años posteriores a la entrada en vigor de la misma, los permisionarios del servicio de autotransporte federal de carga, dieron cumplimiento a acreditar el transporte de las mercancías mediante el formato de Carta Porte pre-impresa; situación que se replicó de manera generalizada por dicho sector, durante los siguientes años.

Es así que llegamos a noviembre de 2020, donde la regla 2.7.1.9. de la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF), que regula el documento que puede acompañar el transporte de mercancías, sufre importantes modificaciones, destacando las siguientes:

- Por un lado, adicionó nuevos obligados a expedir CFDI tipo traslado, apuntando figuras como “intermediario” o “agente de transporte”; así como nuevos obligados a expedir CFDI tipo ingreso, que incluía también a *transportistas marítimos, aéreos y fluvial*.
- Y por otro lado, estableció por primera vez la obligación de incorporar al CFDI (ya fuera tipo traslado o tipo ingreso) un “Complemento Carta Porte”, pero éste último debía primero ser publicado por el Servicio de Administración Tributaria (SAT) en su portal.

Las modificaciones anteriores, despertaron interés en aquellas personas que podían encuadrar en alguna de las nuevas figuras obligadas, ya que no solo se trataba de los contribu-

yentes dedicados a prestar el servicio de transporte terrestre de carga, o de los propietarios de mercancías nacionales, que en lo histórico eran los únicos obligados a acreditar el transporte de mercancías, sumando además ese nuevo concepto denominado “Complemento Carta Porte” que para entonces era un tema totalmente desconocido pero que ya sonaba inquietante.

Obligación del CFDI y el Complemento Carta Porte

Si algo empezaba a quedar claro, era que la autoridad dejaba ver la intención de tener un mayor control en las mercancías y bienes que se trasladaran, argumentado el combate al contrabando, y el fortalecimiento del comercio formal.

Y así tenemos que, iniciando el 2021, con la publicación de las RMF para 2021, la Regla 2.7.1.9. vuelve a experimentar una importante modificación, para precisar que la condición del transporte por vía terrestre, debía ser por “carreteras federales”, y confirmando que los sujetos obligados a expedir un **CFDI tipo Traslado**, con valor cero serían:

- Propietarios de mercancías nacionales que formen parte de sus activos,
- Intermediario
- Agente de transporte

Por su parte, la misma regla establece que la obligación de expedir un **CFDI tipo Ingreso**, recaerá sobre:

- Transportistas terrestres de carga que circulen por “carreteras federales”
- Transportistas férreos
- Transportistas marítimos
- Transportistas aéreos o fluviales

De suma importancia recalcar que el expedir un CFDI, ya fuera de traslado o de ingreso, al amparo de la regla, es una obligación claramente vigente; a diferencia del Complemento Carta Porte, es decir, de conformidad con lo dispuesto por la regla, quienes encuadraran en alguno de los supuestos y reunieran las condiciones, ya debían estar expidiendo obligatoriamente un CFDI, toda vez que como ya señalamos en párrafos que anteceden, fue desde 2020 que se adicionaron nuevas figuras.

En lo que respecta al Complemento Carta Porte, finalmente se publicó en la página del SAT el 01 de mayo de 2021, fue entonces que los obligados de conformidad con la citada regla 2.7.1.9. de la RMF, tuvieron conocimiento del cúmulo

de información que se debía incluir mediante dicho Complemento, y que principalmente tiene que ver con el detalle de los bienes o mercancías a transportar; con la ubicación de origen y destino; con el medio de transporte a utilizar; entre otra información.

Otro aspecto relevante de cara al cumplimiento del Complemento Carta Porte se enfocó al reto tecnológico y la inversión que todo este esquema representa para los sujetos obligados.

Si bien la entrada en vigor para el uso del Complemento Carta Porte inició el 01 de junio de 2021, la autoridad otorgó la facilidad del uso opcional del citado complemento, en un periodo de 120 días naturales; lo que se traduce en que la inclusión del Complemento Carta Porte en el CFDI tiene fecha cierta de inicio de la obligación, siendo el 30 de septiembre de 2021.

No obstante lo anterior, y sobre la mitad del año 2021, conocimos de diversas versiones anticipadas publicadas en la página del SAT, en torno a la Segunda Resolución de modificaciones a la RMF para 2021, donde la propia autoridad anunció nuevamente reforma a la multicitada regla 2.7.1.9. de la RMF para 2021; y de manera medular las modificaciones principales consistían en:

- Respecto de los propietarios de mercancías, eliminar la precisión de que sean solo mercancías nacionales que formen parte de sus activos, lo que significa que pueden ser mercancías nacionales o extranjeras, sean o no parte de sus activos.
- Eliminar la condición de que el traslado terrestre sea solo por carreteras federales.
- Señalar que el transportista podrá acreditar la legal estancia y/o tenencia con el mismo CFDI que incluya el complemento Carta Porte.
- En agregar un párrafo para establecer que cualquier contribuyente que se relacione con el traslado de mercancía, deberá expedir un CFDI con Complemento Carta Porte, de acuerdo a su participación en la operación.

Como podemos apreciar, con las modificaciones antes enlistadas, por segunda ocasión en menos de un año, la autoridad apostó a robustecer el abanico de supuestos y sujetos que deberán observar el cumplimiento de un CFDI con el complemento, incrementado el interés de nuevos sectores que en lo histórico no imaginaban subirse a ese tipo de obligación.

«De suma importancia recalcar que el expedir un CFDI, ya fuera de traslado o de ingreso, al amparo de la regla, es una obligación claramente vigente; a diferencia del Complemento Carta Porte».

Las IMMEX y su Responsabilidad con la Nueva Obligación

Como ya se señaló en párrafos anteriores, el cúmulo de modificaciones que venimos experimentando en la regulación fiscal y aduanera respecto del documento para acreditar el traslado de mercancías, es una constante que muy probablemente continuará en los próximos meses, en aras de lograr una balanza, entre lo que busca la autoridad, que es tener un mayor control en la mercancía y bienes que se trasladan, y la certeza que requieren los obligados para dar cumplimiento tanto en lo legal como en lo operativo.

Por lo que atañe a las empresas IMMEX, éstas enfrentan el reto de cumplir con una nueva obligación en materia de comercio exterior, que involucrará no solo a las que trasladen mercancías de su propiedad (IMMEX manufactureras), sino a aquellas que tienen en su poder mercancías en consignación, y que a su vez las trasladan con medios de transporte propio (IMMEX maquiladora).

En ambos casos, acorde a la regla 2.7.1.9. de la RMF vigente, deben considerar aplicable la obligación de expedir un CFDI tipo traslado con el Complemento Carta Porte, en razón de lo siguiente:

- Como propietaria de mercancías (IMMEX manufacturera)
- Como intermediario (IMMEX maquiladora)

Reiterando que al estar en el escenario lo que dispone la versión anticipada de la Segunda Resolución de modificaciones a la RMF para 2021, se refuerza la intención de la obligación aplicable para ese tipo de empresas, en razón del párrafo que involucra a todos los contribuyentes que de alguna manera estén relacionados con el traslado de las mercancías.

La Obligación de Transmitir el Folio del CFDI al SEA

Por si fuera poco, aunado al nuevo compromiso vinculado al CFDI para amparar el traslado de mercancías, y que, como ya comentamos, puede aplicar a algunas empresas del sector IMMEX, se suma otra obligación que de manera imperante deberán observar todos los usuarios del comercio exterior, lo cual tiene que ver con la reforma que tuvo la regla 2.4.11. de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020, el pasado 11 de junio de 2021, donde la modificación consiste en lo siguiente:

Que las operaciones que se encuentren obligadas a despachar haciendo uso del dispositivo tecnológico o Gafete Único de Identificación (GUI) de acuerdo con el Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera (PITA), deberán previamente transmitir al Sistema Electrónico Aduanero (SEA), **el número de folio fiscal del CFDI con el complemento a que se refiere la regla 2.7.1.9., de la RMF para 2021**, sin embargo, la entrada en vigor para la transmisión de esta información en particular será forzosa hasta el 30 de septiembre del 2021, alineado a la entrada en vigor del uso del Complemento Carta Porte que establecen las disposiciones fiscales, y únicamente para las aduanas que se enlistan en el Anexo 3 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020.

El Impacto en Operaciones Virtuales

Las operaciones virtuales en particular, tienen un mayor riesgo, con respecto a la obligación de mantener documentos que amparen el traslado, y eso se debe a que tal como lo dispone la fracción II de la regla 4.3.21. de las Reglas Generales de Comercio Exterior vigente, las operaciones virtuales se considerarán válidas dentro de una facultad de comprobación, siempre que cumplan con todos los elementos que dicha regla establece.

Uno de los principales elementos, es contar con los documentos que acrediten el traslado de las mercancías; por lo que el tema del CFDI con el complemento Carta Porte toma especial relevancia.

Cabe resaltar que la obligación para acreditar el traslado de mercancías, tratándose de operaciones virtuales, no inicia con el tema del CFDI y el Complemento Carta Porte, toda vez que ha estado dispuesta en la citada regla, desde años anteriores.

Tal como lo establecen las disposiciones fiscales y aduaneras, la empresa debe mantener evidencia documental e informativa que pueda hacer frente a los posibles cuestionamientos de una autoridad; no es suficiente el pedimento

y la factura, ya que se debe acreditar la materialidad de la entrega y recepción de la mercancía, por ello los documentos que amparen el transporte, se vuelven uno de los principales elementos de comprobación.

No se debe perder de vista que existe un periodo fiscalizable de 5 años anteriores, y que, acreditar la materialidad de las operaciones virtuales es un tema que se alinea a ese periodo, por ello se deben forjar acciones tendientes a generar cumplimiento con respecto al documento para acreditar el traslado de mercancías, tales como:

- Identificar si existe la obligación de expedir un CFDI con Complemento Carta Porte, de conformidad con las disposiciones fiscales vigentes.
- Asegurar que se genere la transmisión en el SEA del folio fiscal del CFDI con el Complemento Carta Porte (para quienes sea aplicable el despacho en la modalidad PITA).
- Integrar un expediente debidamente documentado respecto de las operaciones virtuales, que incluya el documento que ampara el traslado.

Las implicaciones por la falta de cumplimiento, pueden ser multas por no expedir el correspondiente CFDI (de **\$17,020 a \$97,330** pesos); multas por no amparar el transporte de mercancías, esto es no integrar el Complemento Carta Porte (de **\$760 a \$14,710** pesos), o bien un **embargo de mercancías** conforme las disposiciones aduaneras; multa relacionada con la transmisión al Sistema Electrónico Aduanero (de **\$3,860 a \$6,430** pesos); y una por de más preocupante en relación con las operaciones virtuales, la **presunción de omisión de retorno** cuando la autoridad determine inválidas las mismas, lo que tendría como consecuencia el pago de **contribuciones y sus accesorios**.

Nuevo Esquema de Obligaciones

Finalmente, la reflexión que nos deja todo este nuevo esquema de obligaciones, es pugnar por mecanismos de prevención y de actualización continua con respecto a las múltiples reformas, con el fin de evitar situaciones correctivas que pongan en riesgo la operación y el patrimonio de las empresas. Los usuarios del comercio exterior, día a día enfrentan retos que derivan de los constantes cambios en la legislación, así como en el surgimiento de nuevas obligaciones, sin embargo, el mayor desafío es enfrentar la transición a esas obligaciones con disposiciones que no brindan una total certeza o claridad, y el tema que nos ocupa no es la excepción, por ahora lo más claro son las sanciones que están previstas ante el incumplimiento, y no es difícil pronosticar que se seguirán presentando modificaciones en torno a dicho tema.

Medios de Defensa ante Resoluciones Inicuas Derivadas de Auditorías en Materia Aduanera y de Comercio Exterior

Marco Antonio Reyes Gladin,

Marco Antonio Reyes Gladin, Managing Director,
International Trade & Legal Advisors en TINKTAX Advisors.



REINO
ADUANERO

Sobre el Autor:

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

No obstante la emergencia sanitaria causada por el COVID-19 y los desafíos económicos derivados del mismo, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ha continuado ejerciendo sus facultades de comprobación alcanzando niveles de crecimiento incomparables por ingresos tributarios en comparación con los últimos años.

La titular del SAT, Raquel Buenrostro, a finales del año 2020 mencionó que únicamente se han fiscalizado 650 de los 12 mil 500 grandes contribuyentes que existen en nuestro país, razón por la cual todavía existían muchos otros por revisar en este 2021, esto sin dejar de resaltar que la parte de comercio exterior y aduanas representaba el área de mayor potencial, pronosticando así un gran margen para continuar aumentando la recaudación hasta en 150 mil millones de pesos por el fortalecimiento en la inspección fiscal en dicha materia.

Siendo así las cosas, en este 2021 las auditorías de comercio exterior que han iniciado las autoridades fiscales y aduaneras se han convertido en el procedimiento oportuno para aumentar la recaudación, al haberse incrementado las mismas en un 33% en comparación con los dos últimos años.

Lo anterior a través de sus facultades de comprobación tales como el reconocimiento aduanero, verificaciones de mercancías en transporte, revisiones de gabinete y visitas domiciliarias, principalmente; actos de fiscalización que permiten corroborar y/o verificar a la autoridad el correcto cumplimiento de nuestra legislación que regula la introducción y extracción de mercancías de México, así como de las obligaciones que adquieren las empresas de forma posterior al despacho aduanero o por distintos registros y autorizaciones.

La autoridad analiza y procesa la información que obra en su poder, la cual es transmitida por los contribuyentes que importan y exportan mercancías, derivado de la obligación de transmitir a la autoridad los documentos digitales y electrónicos que respalden dichos actos a través del Sistema Electrónico Aduanero (SEA), por lo que en todo momento se encuentra efectuando auditorías electrónicas centrándose en aquellos contribuyentes que cometen irregularidades o por movimientos que juzgue como inusuales o atípicos.

Cabe hacer mención que los procesos de fiscalización ahora son expeditos, puesto que estos son procesos que han evolucionado gracias a la implementación de tecnología de vanguardia, la cual permite cotejar en menor tiempo y con mayor precisión información de diferente índole, como lo

es la relacionada con clasificación arancelaria, valoración aduanera, origen, gastos incrementables o decrementables, uso de INCOTERMS (Términos Internacionales de Comercio) y tipo de operación, entre otros; siendo esta fase el primer momento en el que la autoridad podrá detectar datos no coincidentes, diferencias u omisiones en la declaración de impuestos en aduana y datos incorrectos en el pedimento, entre otros muchos supuestos.

En el momento en el que la autoridad detecta discrepancia entre la información fiscal y aduanera que obra en su poder como lo mencionamos en párrafos precedentes, por lo general inicia una revisión más detallada, la cual podría notificarse aún pasado el tiempo en que se realizó la operación de comercio exterior.

Durante estas auditorías llamadas revisiones de gabinete y/o visitas domiciliarias se realiza un análisis detallado de los registros contables, movimientos y de aquellos documentos que contengan información sobre las operaciones efectuadas por el contribuyente durante un periodo determinado, sin dejar de lado la revisión de los expedientes electrónicos a los cuales se encuentra obligado a integrar por cada uno de los pedimentos, avisos consolidados o documento aduanero relacionado, el cual deberá contener el propio pedimento en el formato en que se haya transmitido, así como sus anexos, junto con sus acuses electrónicos; para lo cual, en todos los casos, la autoridad comunica con detalle la información y/o documentación sujeta a revisión y proporciona al contribuyente un plazo determinado con la finalidad de que en caso de ser necesario y procedente presente la corrección a su situación fiscal.

Sin embargo, debido a la complejidad de nuestro sistema tributario y considerando el panorama anterior, los contribuyentes suelen verse involucrados en diversas dificultades con las autoridades fiscalizadoras, puesto que se han detectado ilegalidades recurrentes enfrentadas por los mismos; esto sin importar de que a pesar de contar con una avanzada tecnología, las autoridades fiscalizadoras no siempre actúan apegadas a derecho y no están del todo actualizadas con los procedimientos de recaudación de impuestos, por lo que no se reconocen de manera real y automática los derechos de los contribuyentes que establece nuestra Constitución Política, así como las leyes en la materia.

Por tanto, asegurar la protección y promoción de los derechos es una de las obligaciones básicas de las autoridades en los Estados y para ello existen diferentes medios de defensa en materia fiscal y aduanera, que sin duda pueden hacerse

valer cuando se advierten violaciones a los derechos de los contribuyentes y sobre todo cuando las autoridades fiscalizadoras no se apeguen al texto de la ley y sobrepasen sus facultades.

Al respecto, Ana Patricia Flores Obeso, responsable del área de Medios de Defensa en TINKTAX Advisors señala que si bien es cierto que se han llevado en el transcurso del tiempo varios cambios en las disposiciones legales relacionadas con la materia aduanera creando un nuevo equipo de tecnología que busca eficientar el comercio exterior para así dar mayor certeza a los involucrados, siguen existiendo lamentablemente afectaciones a todo el gremio, pues se han tenido casos de contribuyentes que ha tenido suspensión en el padrón de importadores solo porque a consideración de la autoridad pudieran estarse realizando actividades contrarias a derecho con base a los reportes que sus nuevos sistemas arrojan, como por ejemplo cuando la autoridad indebidamente determina que su domicilio se encuentra como no localizado, aún y cuando las empresas han solicitado la verificación del mismo.

Lo que significa que las autoridades sin duda alguna siguen llevando a cabo actividades contrarias a Derecho sin brindar ningún tipo de certeza jurídica y mucho menos otorgar el derecho de audiencia a los particulares para aportar los elementos que no fueron comprobados, lo cual atenta con lo previsto por el poder Legislativo en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Además de que en materia aduanera seguimos observando que las autoridades fiscalizadoras llevan a cabo interpretaciones de Ley que resultan un tanto injustas, pues en repetidas ocasiones hemos encontrado con autoridades que exceden sus interpretaciones y pretenden obligar a los particulares a cumplir con formas no previstas en las disposiciones que las regulan.

En ese sentido, Ana Patricia Flores y un servidor tenemos la certeza de que las resoluciones que son emitidas en los actos de molestias y que no fueron emitidas tomando en cuenta las disposiciones legales, definitivamente deben impugnarse y sin que esto cause un perjuicio adicional a las empresas, pues es totalmente un mito que las autoridades toman represalias contra estas.

Los medios de defensa son una protección por la vía legal de una empresa o contribuyente ante ilegalidades de las autoridades fiscales, por lo que explicaremos los medios de defensa que se podrían interponer ante resoluciones inicuas

«Siguen existiendo lamentablemente afectaciones a todo el gremio, pues se han tenido casos de contribuyentes que ha tenido suspensión en el padrón de importadores solo porque a consideración de la autoridad pudieran estarse realizando actividades contrarias a derecho».

derivadas de auditorías en materia aduanera y de comercio exterior:

A. Recurso de Revocación

En cuestión de tiempo, el primer medio de defensa que se puede presentar en contra de una resolución derivada de una auditoría en materia aduanera y de comercio exterior es el Recurso de Revocación, la interposición de este nos ayuda a conocer un poco la postura de la autoridad ante la situación determinada, es el momento en el que podemos presentar documentación y argumentación complementaria que apoye a nuestras razones e incluso, en caso de existir, podemos hacer valer los errores que la autoridad haya cometido.

Este medio de defensa se presenta ante el SAT, al ser la misma autoridad que emitió la resolución que determinó alguna sanción o infracción, dirigido a la Administración Desconcentrada Jurídica que corresponda al domicilio fiscal y siempre será a través del buzón tributario.

Para ello, contamos un término de treinta días siguientes a aquél en que haya surtido efectos la notificación de la reso-

lución respectiva y una vez presentados todos los elementos necesarios, consecuentemente la autoridad fiscal deberá dictar resolución y notificarla en un término que no excederá de tres meses contados a partir de la fecha de interposición del recurso.

En ese tenor, es importante destacar que si transcurren en exceso los tres meses y la autoridad no se ha pronunciado al respecto, a través de Juicio de Nulidad podemos hacer valer la confirmación de nuestros argumentos.

Es importante destacar que este recurso administrativo permite aportar pruebas adicionales que no fueron aportadas previamente en el procedimiento de origen y que a su vez ya no podrán ser aportadas en otra instancia de defensa legal.

B. Juicio de Nulidad

A diferencia del Recurso de Revocación, existe un medio de defensa que es juzgado por una autoridad distinta a la que emite la resolución que determina alguna sanción o infracción, lo cual nos da la oportunidad que criterios distintos a los del SAT, puedan estudiar nuestros argumentos y valorar las pruebas que se consideren favorables; para lo cual, se puede presentar a través de la vía ordinaria, sumaria, tradicional o en línea, procedimientos que comentaremos en otro espacio, es esta naturaleza.

El famoso y muy recurrido Juicio de Nulidad o Juicio Contencioso Administrativo, es un medio de defensa de control de legalidad de los actos de la Administración Pública, el Tribunal encargado de conocer y resolver el Juicio de Nulidad en materia Federal es el Tribunal Federal de Justicia Administrativa, el cual se integra de Salas Superiores, Juntas de Gobierno y Administración y Salas Regionales.

El Juicio de Nulidad da comienzo con el escrito de demanda presentado por el contribuyente, para que acto seguido la autoridad demandada de contestación a los conceptos de impugnación hechos valer por el primero; en caso de existir actos administrativos u otras cuestiones que justificadamente se desconocieran al formular la demanda, el Tribunal determinará si resulta procedente la ampliación de demanda, a la cual le recae una contestación y, en su momento, se podrán hacer valer alegatos, para lo cual el Tribunal dictará el cierre de instrucción y la sentencia respectiva con los elementos con los que haya contado.

Aunque como ya lo mencioné, a pesar de ser el medio de defensa más recurrido, debe de considerarse que el tiempo

para obtener una resolución es mucho más amplio, quizá podríamos hablar hasta uno poco más de dieciocho meses.

Es importante mencionar que si la sentencia obliga a la autoridad a realizar un determinado acto o iniciar un procedimiento, ésta última estará obligada a cumplir con ello en un plazo no mayor a cuatro meses tratándose de Juicio Ordinario y de un mes tratándose de Juicio Sumario, plazos contados a partir de que la sentencia quede firmada.

C. Juicio de Amparo Directo

El Amparo Directo procede contra la sentencia definitiva que se emita en este caso por el Tribunal Federal de Justicia Administrativa en el Juicio de Nulidad y que no favorezca al contribuyente, el cual es un medio jurisdiccional de control completamente constitucional por el que una persona acude ante este órgano judicial para reclamar cuando se vulneran sus derechos constitucionales o derechos humanos.

Es importante destacar que el plazo para promover el Juicio de Amparo es menor a los antes referidos, el cual es de quince días siguientes a aquél en que surta efectos la notificación de la sentencia antes referida, para que este sea resuelto por los Tribunales Colegiados de Circuito en materia administrativa, sin dejar a un lado el hecho de que cuando el caso lo amerite lo resuelve la Suprema Corte de Justicia de la Nación.

D. Otros Medios No Jurisdiccionales

Cabe señalar que existen otros procedimientos que aún cuando no son considerados medios de defensa, se promueven con la firme intención de proteger los derechos de todos los contribuyentes, para lo cual, en este caso la Procuraduría de la Defensa del Contribuyente (PRODECON) juega un papel de gran importancia una vez que su objetivo es proteger, defender y observar los derechos de los que pagan impuestos; de igual forma, su misión es garantizar el derecho de los contribuyentes a recibir justicia fiscal en el orden federal a través de la presentación de diversos servicios.

De conformidad a nuestra legislación actual, los contribuyentes que están sujetos a un Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA) y que no estén de acuerdo con los hechos y omisiones determinados en el acta de inicio, puede solicitarse un acuerdo conclusivo a través de esta instancia, el cual es considerado como un medio alternativo de solución de controversias con el cual se aclaran de manera definitiva y sin necesidad de acudir a tribunales las observaciones durante la auditoría o revisión aduanera.

MAGNO CONGRESO ONLINE

NUEVA ARQUITECTURA LEGAL DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

NOV 19, 20, 26, 27

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



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

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

+ Material digital*

+ Constancia Digital
por Participación.

GRAN PROMOCIÓN

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

www.reinoaduanero.mx

TEMARIO

(1 especialista en cada área abordará el tema que más conoce y domina)

- ▶ Obligaciones para la Empresa bajo el T-MEC: Responsabilidad del Importador, Exportador, y Productor
- ▶ Recinto Fiscalizado Estratégico
- ▶ La Importancia del Compliance Officer en Materia Aduanera y Comercio Exterior
- ▶ Infracciones y Sanciones en el Comercio Exterior
- ▶ Problemas de Seguridad Jurídica por la Utilización de Medios Electrónicos por el SAT
- ▶ Manifestación de Valor y Contribuciones al Comercio Exterior
- ▶ Debido Cumplimiento del Certificación IVA e IEPS: Aspectos Clave
- ▶ Valuación de Mercancías Aduana Americana (Valuación, Pago de impuestos, Reconciliación)
- ▶ La Séptima Enmienda de la OMA
- ▶ Análisis de Riesgo en Comercio Exterior como Base para un Correcto Compliance
- ▶ Como Automatizar tu Certificación de Origen
- ▶ Implementación de la Política Económica y Fiscal en Materia de Comercio Exterior
- ▶ Principales Consideraciones para evitar Cancelaciones del Padrón de Importadores
- ▶ Importancia de las Medidas de Salvaguarda
- ▶ Medios de Defensa vs Auditorías de Comercio Exterior
- ▶ Obligaciones y Desarrollo de una IMMEX: Futuro y Oportunidades Estratégicas en el Comercio Exterior
- ▶ Anexo 24: Dirección Efectiva en la Prevención de las Fallas y Complicaciones del Control de Inventarios Aduanero
- ▶ Efectos de la Reforma del Outsourcing en las Operaciones de Comercio Exterior
- ▶ El Re-Ordenamiento en la Integración de la Base Gravable del IGI y sus Consecuencias Fiscales
- ▶ El Impacto del CFDI y el Complemento Carta Porte en Operaciones Virtuales

EXPOSITORES

Los Protagonistas del Comercio Exterior y Los Líderes de Capacitación del País



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



+ **Adriana Ibarra-Fernández**, Socia Principal de Baker & McKenzie



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



+ **Dr. Hadar Moreno Valdez**, Catedrático de la UNAM



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



+ **Juana Espinosa**, Líder en MDI Trade Solutions



+ **Alejandro Feres Romero Cheban**, Director General de Consorcio Aduanero Esmeralda y Socio de Bufete Internacional



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



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



+ **Mtro. Antonio Barragán**, Director General de INTRADE Consultores



+ **Mtra. Susana Puga**, Gerente Global Trade en Ernst & Young



+ **Marco Antonio Reyes**, Managing Director, International Trade & Legal Advisors en TINKTAX Advisors



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



+ **Esther Millán Cortés**, Consultora de Comercio Exterior y Operación Aduanera



+ **Mtro. Jaime Galicia Briseño**, Socio de Galicia Briseño Abogados



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



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



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



+ **Dr. Carlos Espinosa Berecocha**, Presidente de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal y Socio de Comercio Exterior en Pueblita Abogados



+ **Claudia Elisa Zamudio Urrutia**, Dirección General CNIEC

REINO
ADUANERO

"Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano".

CONTACTO

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx



Pasión por la logística,
Tu confianza nos motiva.

DESPACHO ADUANAL DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Te ayudamos con tus importaciones o exportaciones desde y hacia México, asesorando tu proceso logístico a través del sistema de aduanas, impuestos especiales y comercio internacional.

Contamos con el Padrón General de Importadores, además de contar con Padrones Sectoriales Específicos en Textil y Confección, así como de Calzado, Acero y Productos Siderúrgicos.

NUESTROS SERVICIOS

- Seguros de mercancía y contenedores
- Gestión de normas oficiales
- Fletes nacionales con unidades propias FTL y LTL
- Fletes internacionales FCL Y LCL intermodal
- Unidad de Verificación Administrativa (UVA)

COBERTURA EN LAS PRINCIPALES ADUANAS DE MÉXICO

- Guadalajara
- Tijuana
- Nuevo Laredo
- CDMX
- Manzanillo
- Veracruz
- Cobertura Nacional