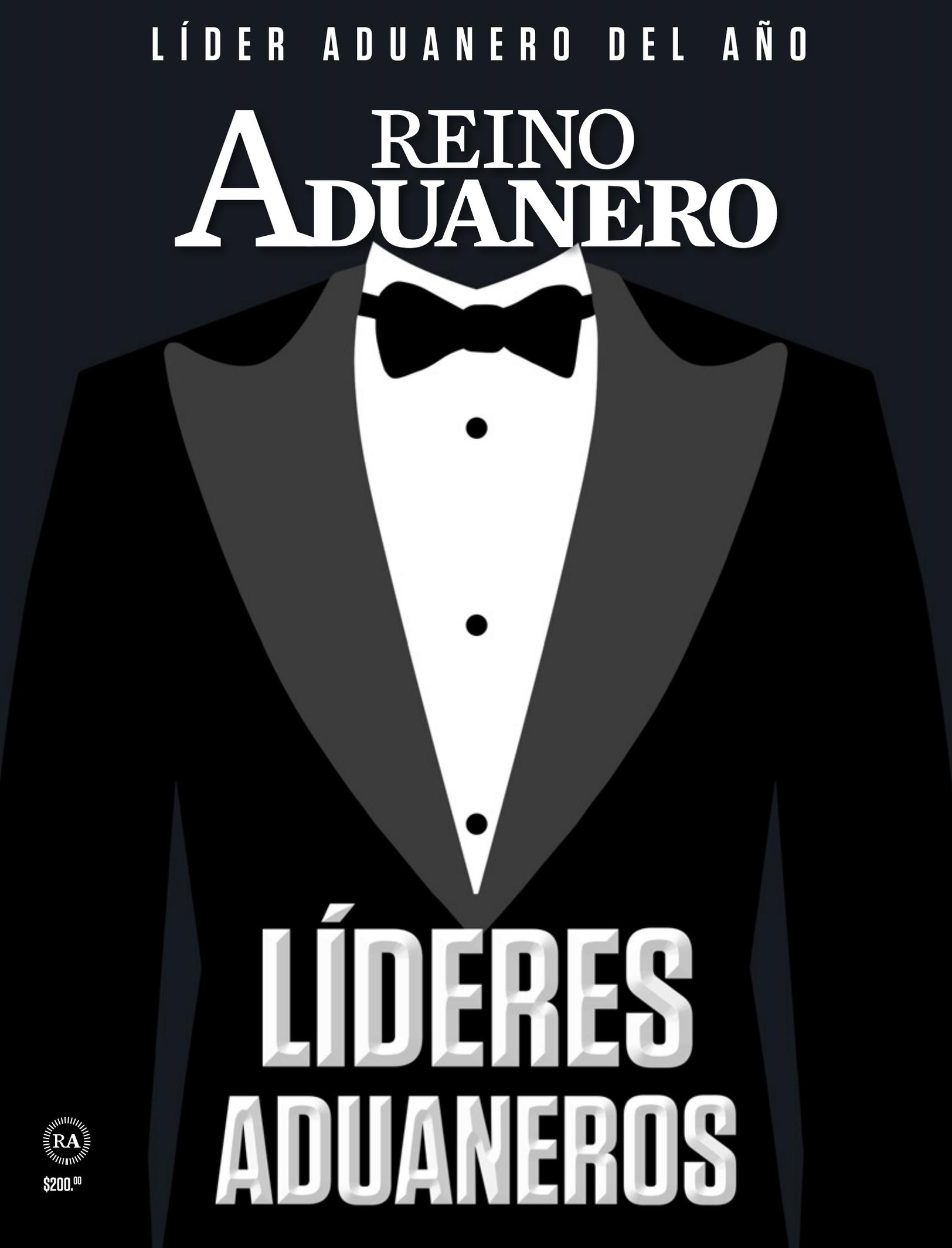


LÍDER ADUANERO DEL AÑO

A REINO ADUANERO

A stylized, high-contrast illustration of a tuxedo. The jacket is black, the lapels are a medium grey, and the shirt and bow tie are white. The bow tie is solid black. Three black dots are visible on the white shirt, representing buttons.

LÍDERES
ADUANEROS



\$200.00

REINO ADUANERO

Líder
Aduanero
del Año

Saúl Haro,
CEO de Macrolynk

“Invertimos más de 14 millones de dólares en la Plataforma Macrolynk, con ello Macrolynk está 15 años adelante de la industria y iseguimos invirtiendo!”

MACROLYNK®
All in One



OPERA Y ADMINISTRA
TU COMERCIO EXTERIOR
Y TU LOGÍSTICA EN
UNA SOLA PLATAFORMA

Disponible desde cualquier dispositivo



Por primera vez tu Import-Export, Trade Compliance, IMMEX A24, A30, **Ejecución Logística** y visibilidad, desde la puerta del proveedor hasta destino final



Tus agentes aduanales despachan en tus sistema



Tu Anexo 24, archivo digital y electrónico **se actualiza** de manera **simultánea** durante el despacho



Haz tus órdenes de compra y tus calendarios de entrega si no tienes ERP.



Red colaborativa transaccional



Tus proveedores, clientes, agentes aduanales, carriers, tus departamentos **en una sola red**, colaboran, ejecutan y resuelven.

TODO EN
MACROLYNK®
All in One

No importa el tamaño de tu empresa; pequeña, mediana o global.
Te sorprenderá lo sencillo que es ser parte de la comunidad

MACROLYNK®

- 14 **Líder Aduanero del Año: Saúl Haro**
CEO de Macrolynk
- 20 **Las Consecuencias Económicas del Señor Putin**
Mtro. Fernando de Mateo, ex Presidente del Consejo General del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio
- 22 **Subrogación Aduanera**
Pedro Joel Ruíz Morales, Socio Director ITB Group International Trade Bussines Mexico Group
- 24 **Usando la Tecnología para el Cumplimiento Aduanero**
Juan Ernesto Pérez Romero, Director de Consultoría en NAD GLOBAL
- 26 **Una Mirada a la Transformación Digital**
AA César Aburto López, CEO IAB Group
- 28 **México Necesita del Comercio Exterior y el Comercio Exterior Necesita de la Juventud**
Mtro. Carlos Nova, Director General en Pepper & Salt – Global Trade Advisor
- 30 **Lo que Debes Saber de la Ley Aduanera**
Dr. Dante Jehová Cisneros García, Director General de Dacis Agencia Aduanal
- 32 **Relaciones Comerciales entre México y Brasil**
Dr. Hadar Moreno Valdez, Catedrático de la UNAM
- 34 **Un Tema Pendiente: el Derecho de Trámite Aduanero**
Mtro. Carlos F. Aguirre, Director de LIT Consulting Group

MAGNO CONGRESO **ONLINE** DE COMERCIO EXTERIOR

MAESTROS DE MAESTROS ADUANEROS

24 / 25 junio 2022

 **EN VIVO Y GRABADO / MATERIAL DIGITAL / CONSTANCIA DIGITAL POR PARTICIPACIÓN**

EXPOSITORES

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



Mtro. Fernando de Mateo,
ex Presidente del Consejo General del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio, Ex Presidente del Comité de Comercio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)



Luis Carlos Moreno Durazo,
fue vicepresidente para el Continente Americano de la Organización Mundial de Aduanas; Administrador General de Aduanas; Socio de González Luna, Moreno y Armida



Dr. Ricardo Méndez,
Director de Consultoría en TLC Asociados.



Dr. Carlos Espinosa Berecochea,
Presidente de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal



Mtro. Alberto Fernández Romero,
Fue el Administrador Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior en la AGACE. Socio Fundador de la Firma Servicios Especializados en Comercio Exterior



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



Dr. Hadar Moreno Valdez,
Catedrático de la UNAM, subdirector en la Secretaría de Economía, Subadministrador en la Administración General de Aduanas del SAT. Exdirector de Normatividad en el área jurídica de la Secretaría de Gobernación



Luis Masse Torres,
Vicepresidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior y Socio Director de la Firma Lead Time



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

MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario.

Depósito en Oxxo.
Con paypal o tarjeta de crédito y débito.

www.reinoaduanero.mx/shop/

TEMARIO DEL CURSO

- Tendencias del Comercio Exterior.
- Errores más Comunes de Empresas Importadoras y Exportadoras: Esquemas Preventivos para Evitarlos.
- Reglas Generales de la Secretaría de Economía.
- Litigio Aduanero.
- La Importancia de las Medida de Salvaguarda Consejos Prácticos.
- Compliance Estratégico Aduanero
- La Importancia de las Medida de Salvaguarda: Consejos Prácticos
- Estrategias de Facilitación Comercial y las Oportunidades de Negocios.
- Puntos de Riesgo en la Operación Aduanera

DUDAS E INSCRIPCIONES

 222 335 5117  info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

- 36 **5 Puntos de Impacto sobre la Implementación de la Séptima Enmienda del Sistema Armonizado**
Dr. Ricardo Méndez Castro, Director de Consultoría en TLC Asociados
- 38 **El Futuro del Programa IMMEX**
Mtro. José Antonio Ávila Núñez, Foreign Trade Director, JA del Río
- 40 **Agencia Nacional de Aduanas de México**
Dr. Carlos Espinosa Berecochea, Presidente de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal
- 42 **ANAM: El Reto que Apenas Comienza**
Mtro. Alejandro Martínez Galindo, Chief Legal Officer en Cuesta Campos y Director del Área de Comercio Exterior
- 44 **Derechos de los Adultos Mayores Ignorados por la Autoridad Aduanera**
Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, Socio Fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados
- 46 **Beneficiario Controlador en las Empresas de Comercio Exterior**
Mtro. Antonio Barragán, Director General de INTRADE Consultores
- 48 **Covid-19: Catalizador del Comercio Electrónico**
Mtro. César Buenrostro, Socio Líder de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG en México
- 50 **Administración de la Seguridad en la Cadena de Suministro como una Herramienta de Competitividad (OEA & CTPAT)**
Marco Antonio Reyes, Managing Director en TINKTAX Advisors
- 52 **Importancia de la Clasificación Arancelaria en las Operaciones de Comercio Exterior**
Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez, Líder de Clasificación Arancelaria en TLC Asociados

SEMINARIO ONLINE

ASPECTOS CLAVE PARA UNA OPERACIÓN ADUANERA EXITOSA

8 y 9 de julio 2022

 **zoom** EN VIVO Y GRABADO / MATERIAL DIGITAL / CONSTANCIA DIGITAL POR PARTICIPACIÓN
(Por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas)
10 HORAS DE DURACIÓN (5 HORAS POR DÍA)

EXPOSITORES

“LOS LÍDERES DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS”



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



Berenice Egure, Socia de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG



Rosa Sevilla, Auditor de Comercio Exterior y Especialista en Logística



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



Marco Antonio Reyes, Managing Director en TINKTAX Advisors



María Muñoz, Especialista de Seguridad en la Cadena de Suministro en TINKTAX Advisors



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



Fidel Guerrero, Trade Operations Manager Mexico en Cummins Grupo Industrial



Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez, Líder de Clasificación Arancelaria en TLC Asociados, Fue representante de la AGA en la Organización Mundial de Aduanas (OMA)



Mtro. Hugo Gabriel Romero Martínez, Socio en RRH Consultores

MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario.

Depósito en Oxxo.
Con paypal o tarjeta de crédito y débito.

www.reinoaduanero.mx/shop/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

TEMARIO

- El Valor en Aduana y sus Implicaciones en el Cálculo del IVA e IEPS
- Seguridad en la Cadena de Suministro: Programas OEA y C-TPAT
- El Despacho Aduanero de Mercancías y las Estrategias para Conseguir Mejores Prácticas
- La Clasificación Arancelaria: Eje del Comercio Exterior
- Principales Cláusulas a considerar en un Contrato con Agentes Aduanales
- Esquema Integral de Certificación
- Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida del T-MEC
- Correcta Implementación de Auditorías Internas
- Tendencias de Fiscalización Aduanera
- INCOTERMS y Logística



- 54 **La Gestión del Riesgo en la Cadena de Suministro**
Eduardo Hernández Ruiz, Director del Consejo de Seguridad en Cadena de Suministro
- 56 **La Verificación de Mercancías en Transporte en el contexto del CFDI con Complemento Carta Porte, ¿Dolo Legislativo?**
Dr. Felipe Moreno Yebra, Director de RM Asesores Aduanales
- 58 **Principales Remedios Comerciales de los Estados Unidos**
Mtro. Adrián González, Presidente de Global Alliance
- 60 **Programas de Cumplimiento de las Empresas y el Cumplimiento Aduanero**
Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez, Director General de Escobar Carriedo & Asociados
- 66 **Prevención de la Evasión de Derechos Antidumping, Compensatorios o de Salvaguardía**
Mtro. Hugo Romero Martínez Socio en RRH Consultores
- 68 **Tiempos de Cambio en Comercio Exterior**
Luis Masse Torres, Socio Director de la Firma Lead Time
- 70 **Facultades del Ejecutivo en Materia de Comercio Exterior**
Dr. Carlos Monroy, Gerente de Consultoría en Palco Consorcio de Comercio Internacional
- 72 **RESICO: Afectación al Registro Sub Maquila**
Julio Quintero, CEO de Audico Comercio Exterior
- 74 **¿Trade Marketing? 7 Estrategias de Posicionamiento e Incremento de Exportaciones**
Mtro. David Rangel Gómez, Coordinador de Desarrollo de Negocios en Consorcio Logístico Integral

AMMEL



Conócenos

AMMEL, es una firma de Comercio Exterior y Aduanas, con experiencia probada de más de diez años en el sector y presencia en **Baja California, Sonora y Jalisco**, dirigida por el **LCEA. Andrés Cordero Orozco**.

Contáctanos

+52 (664) 219.50.77

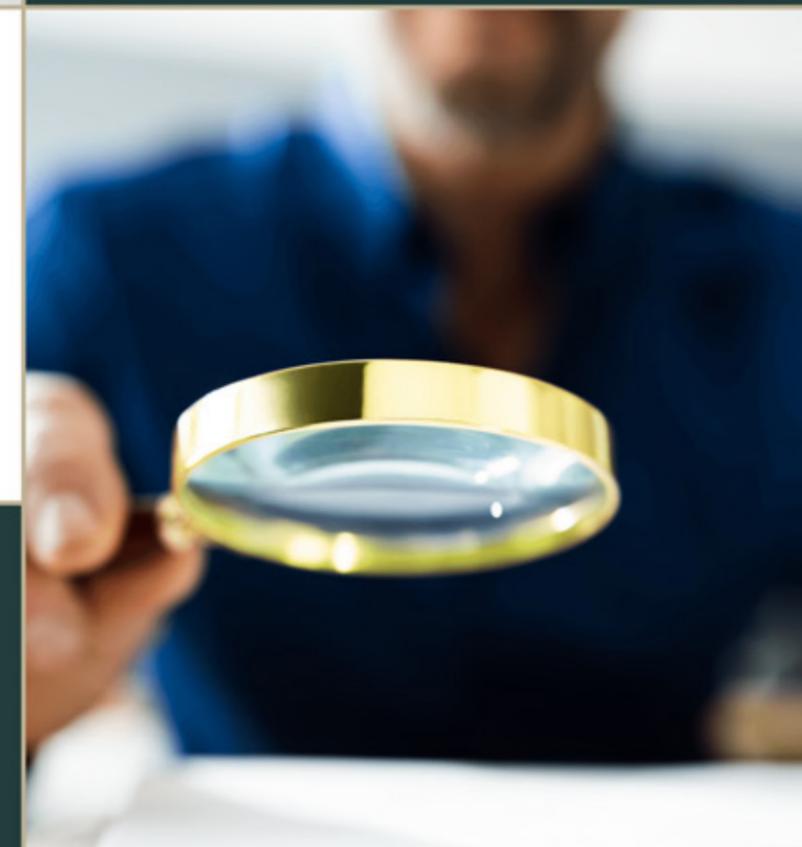
info@ammel-comercio.com

Nuestros Servicios

- Anexo 24 y 30 RGCE
- Auditorías Preventivas
- C-TPAT / OEA
- Compliance Fiscal y Aduanero
- Defensa Legal
- Acompañamiento en Auditorías de Comercio Exterior

Visítanos en Tijuana

Rampa Aeropuerto #16000, local D201-A y D301, interior 6, Otay Constituyentes, Plaza Alameda Otay, Código Postal 22425.



- 76 **Lo Corporativo, lo Jurídico y lo Fiscal/ Aduanero**
Mtro. Pedro Canabal Hermida, Socio de BAKER TILLY
- 78 **Retos y Oportunidades en el Complemento de Carta Porte**
Esaú Mendoza, CBDO - Chief Business Development Officer en SafeLink Marine
- 80 **La Capacitación: el Estándar Obligatorio de un Líder en Comercio Exterior y Aduanas**
Mtro. José Castañón Sandoval, Director de Comercio Exterior SERTEC Agencia Aduanal
- 82 **Singularidades en la Transición de la AGA a la ANAM**
Agustín Izquierdo González, Customs & Trade Compliance Partner at MDI Trade Solutions
- 84 **Claves en la Operación del Corredor Transístmico**
Juan Santiago Castillo, fue Subadministrador de Operación Aduanera de la Aduana de México
- 86 **Importancia de los Contratos Internacionales**
Dr. Ignacio Casas Fraire, Director General en Mexiworld and Logistics
- 88 **Concepto Moderno de Aduana**
Dr. César Omar Correa Alcalá, Ex Administrador de la Administración General de Aduanas
- 90 **Una Propuesta de Largo Plazo para la Política Comercial de México**
Mtro. Guillermo Malpica Soto, Subsecretario de Industria y Comercio de Puebla, Fue Jefe Negociador de 4 Capítulos del TMEC
- 92 **Facilitación del Comercio en México, ¿en Dónde Estamos y Qué sigue?**
Juan José Morán Niembro, Gerente de Global Trade en Ernst & Young

¡PASION POR LA LOGISTICA 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



Nuestros Servicios

Logística de Carga Internacional

- Carga general / IMO's / Perecederos
- Transporte aéreo, marítimo y terrestre.
- Multimodal
- Carga proyecto

Despacho Aduanal

- Cobertura en las principales aduanas
- Mercancías sensibles y perecederas.
- Carga peligrosa OMI
- Etiquetado / UVA / NOM'S
- Asesoría en Clasificación Arancelaria
- Asesoría legal fiscal y aduanera
- Patentes Propias
- Comercializadora

Transporte Terrestre

- Camión de carga completa / Camión de carga baja
- Todo el territorio mexicano y Transfronterizo
- Transporte de contenedores (DC/HC/RF/OT)
- GPS y Custodia
- Camas bajas

Business Developer (Importer of Record)

- Creación y administración de empresa mexicana
- Trámites de identificación fiscal
- Soporte y mantenimiento fiscal
- Orientación y asesoría fiscal
- Reclutamiento y administración de capital humano



Somos un grupo de empresas especializadas en Comercio Exterior, operando en en diversas aduanas de México.

- 📍 Veracruz
- 📍 Manzanillo
- 📍 Colombia, Nuevo Laredo
- 📍 Aeropuerto de la CDMX
- 📍 Puerto Progreso
- 📍 Cancún
- 📍 Lázaro Cardenas

Somos **Freight Forwarder**, con membresía en 4 de las Redes más competitivas, que nos permiten estar en más de 120 países con 300 oficinas, entregando nuestros servicios bajo cualquier Incoterm y/o cualquier segmento de la cadena de suministro.

Contamos con el respaldo de 20 años de servicio especializado en el manejo de carga en todo el mundo.



Contacto

YOHELY SALCEDO
Asesor Logístico Aduanal
✉ ysalcedo@iabgp.com
☎ + 52 221 114 1990

YEYMI CÓRDOBA
Asesor Logístico Aduanal
✉ ycordoba@iabgp.com
☎ +52 229 424 4953

Curso Online

Auditorías de Comercio Exterior

INSTRUCTORA



Mtra. Daniela González Sánchez,
Socia Directora en AudiCo Comercio Exterior

TEMARIO (7 MÓDULOS):

1. Esquema de Fiscalización
2. Cómo atender una Auditoría de Comercio Exterior
3. Rubros considerados de alto riesgo por el SAT
4. Observaciones más frecuentes
5. Medios de defensa
6. ¿Cómo podemos concluir una Auditoría?
7. ¿Qué medidas puedo tomar para prepararme?

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- Modalidad E-Learning
- Clases Pre Grabadas
- Acceso Inmediato
- Plataforma Reino Aduanero
- Constancia Digital por Participación
- Material digital
- Acceso durante 8 semanas
- En el horario que tu elijas

MEDIOS DE PAGO

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

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx/shop/

www.reinoaduanero.mx



LÍDERES ADUANEROS

REINO ADUANERO

“Hermanas y hermanos, graben esto en su corazón, hagan de cada día el mejor día de su vida”, Emerson.

Los diferentes retos que derivan de la labor diaria dentro del comercio exterior demandan que la pasión por la excelencia sean el hilo conductor de sus equipos de trabajo, reflejado todo ello en un desempeño superior porque la exigencia es brindar un mejor resultado teniendo una diferencia que puedan mantener, entregando mayor valor en beneficio de la comunidad aduanera y los propios ciudadanos.

El filósofo y escritor José Ortega y Gasset en una de sus obras “La Rebelión de las Masas” detalla varios temas que son de gran relevancia, entre ellos se destacan los siguientes. El primero, habla de las pequeñas minorías que se esfuerzan por encima de las masas fruto de una exigencia continua por superarse y conducir a la sociedad a una mejor calidad de vida. El segundo de ellos, la importancia que tiene el hecho de simbolizar.

Debido a lo anterior, Reino Aduanero, después de haber realizado anteriormente las ediciones de “50 Líderes Aduaneros”, o “Mujeres Influyentes de las Aduanas”, entre otras, determinó en esta ocasión buscar exclusivamente a los Líderes Aduaneros de México, un ejercicio incluyente que refrenda a Reino Aduanero como una institución “Comprometida con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior”, que busca simbolizar, incluir, y agradecer con su nombre, la importancia que tienen todos quienes de alguna manera participan y hacen posible esta práctica: todos son actores claves y necesarios para la correcta continuidad del sector aduanero.

Pero lo más importante que a través de esta labor de difundir conocimientos especializados los actores aduaneros crezcan y mejoren en su labor diaria.

Es así que presentamos a los **LÍDERES ADUANEROS**, quienes aportan su experiencia dentro de diferentes actividades respecto a su área de especialización, tales como: el cumplimiento aduanero, políticas comerciales, tecnologías de la información para el comercio exterior, el valor en aduana o comercial, obligaciones de la normatividad aduanera (dentro y fuera de México) y leyes relacionadas a la materia, despacho aduanero, certificaciones, clasificación arancelaria de las mercancías, logística, trámites de comercio exterior, obligaciones arancelarias, contribuciones e impuestos, medidas no arancelarias, origen de las mercancías, facilitación comercial, es decir, defender los intereses de la comunidad aduanera, ayudar al crecimiento de nuevas generaciones, y aconsejar a empresarios así como a instituciones internacionales.

La elección estratégica tomada respecto a su vocación, aspiración, talentos y objetivos fue clave en el proceso de crecimiento para llegar a este punto, así como de la forma en que realizaron dichas actividades. Por ello también presentamos al **LÍDER ADUANERO DEL AÑO**, una historia de todos los obstáculos que se tienen que superar de manera permanente para llegar a cumplir un sueño. Fuente de inspiración para actuales y futuras generaciones que deseen tomar dicho camino en su vida profesional.

Reino Aduanero pone nuevamente esta edición al alcance de todos, para ayudar al crecimiento de profesionales y reconocer de manera simbólica la trayectoria de quienes participan: es un honor seguir buscando, investigando, y publicando este esfuerzo para usted.

El equipo de Reino Aduanero agradece su confianza.

Reino Aduanero, “Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano”. Revista Digital. Año 3 Número 7. Segundo Cuatrimestre. Los textos y publicaciones son responsabilidad exclusiva de sus autores y no necesariamente reflejan la postura editorial de Reino Aduanero. La publicidad es propiedad y responsabilidad de los anunciantes. Editor responsable Salvatore G. Oviedo. Diseño a cargo de Carlos Toriz. Contaduría Mariel Aranza España. Web Master Juan Bernardo. Departamento Legal Fernando Juárez. Finanzas Mariana Galeazzi. Imágenes de archivo, Pixabay 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



CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR

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

SUITE DE COMERCIO EXTERIOR Ó MÓDULOS INDEPENDIENTES:

-  Anexo 24 & 30 y Depósito Fiscal
-  Gestión de Reglas de Origen
-  Auditor Data Stage, Análisis de Riesgos y Control de AF's
-  Gestión de Operaciones Virtuales
-  Gestión del Expediente Electrónico
-  Gestión SOX de cumplimientos y dueños de procesos (Certificaciones Aduanales, OEA & C-TPAT)

DESPACHO ADUANAL TRÁFICO AÉREO, MARÍTIMO, TERRESTRE Y OPERACIONES ESPECIALES

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

Veracruz	Nuevo Laredo
Manzanillo	Colombia
Altamira	Nogales
Lázaro Cárdenas	Piedras Negras
Ciudad de México	Cd. Juárez
Querétaro	Laredo, Tx.
Guadalajara	El Paso, Tx.
Toluca	Nogales, Az.
Monterrey	Ramos Arizpe

PLATAFORMAS OPERATIVAS:

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

comercial@nadglobal.com

ALTAMENTE ESPECIALIZADA EN

DESPACHO ADUANAL
CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR
LOGÍSTICA

Líder Aduanero del Año

Saúl Haro, CEO de Macrolynk



Debido a su destacada trayectoria y sus más recientes logros, Reino Aduanero otorga el galardón de Líder Aduanero del Año a Saúl Haro, CEO de Macrolynk. Su contribución a la comunidad aduanera al invertir “más de 14 millones de dólares” en la Plataforma de Macrolynk buscando no solo innovar, resolver problemáticas y potencializar a los usuarios, sino hacer de esta Plataforma un instrumento innovador al alcance tanto de grandes como de pequeñas empresas, “logramos democratizar la tecnología” maximizando sus resultados y consiguiendo nuevos beneficios por medio de una Plataforma superior en el mercado.

“Es uno de los reconocimientos más importantes de mi vida porque es el reconocimiento de la comunidad aduanera sobre una idea que comenzó en un papel que ha crecido a un ecosistema digital gigantesco. Me vienen muchos recuerdos, desde comenzar siendo estudiante de comercio exterior hasta llegar a este punto, es una gran responsabilidad. Mi familia va a estar muy orgullosa. Realmente es un reconocimiento para todo mi equipo de trabajo.

Tanto el comercio exterior como la tecnología son mi vida. La tecnología significa como aprender a darle forma a una idea que salió de tu mente hasta hacerlo que funcione y beneficie a los usuarios. A mí me da más satisfacción que un cliente me diga cómo le ha ayudado la Plataforma a optimizar su operación, mejorarla y resolver sus problemas, sin embargo el objetivo de cualquier proyecto también es lanzarlo al mercado para el crecimiento financiero, si no fuera así no tendría caso una inversión de esta magnitud, es reposnabilidad del CEO buscar hacer crecer el valor a la compañía. La innovación es mi vida.

Lo que más me llena es la satisfacción de mis clientes y crear líderes de mi equipo de trabajo, lo digo con orgullo, en MACROLYNK se han forjado grandes ejecutivos. Una de las cosas que más orgullo tengo en mi vida es ser parte de este sector y comunidad de ejecutivos de comercio exterior”, refirió Saúl Haro en esta entrevista exclusiva donde nos platicó el camino hasta llegar a tener:

“La primera Plataforma de tecnología 4.0 en el mercado de internet de las cosas, de colaboración y que maneja todas las transacciones desde la orden hasta el pago y que además es la primera que integra el módulo de aduanas dentro de la misma plataforma donde el agente aduanal despacha (no en su sistema, sino en Macrolynk) y que de manera simultánea actualiza el Anexo 24 y el Archivo Digital en la misma plataforma.

Asimismo es una red de relaciones comerciales, tiene un market place y puedes hacer compras o licitaciones de productos en Macrolynk. Y ahori-

ta esa Plataforma que comenzó para empresas tan grandes es accesible para las empresas de cualquier tamaño en su operación, sin tener que comprar la Plataforma, siendo parte de un servicio”.

Historia de Retos Superados

Saúl Haro es licenciado en comercio exterior por la facultad de economía de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí “yo llegué al comercio exterior de casualidad. Había aplicado para la carrera de medicina, pero decidí entrar a la escuela de economía de San Luis Potosí a la segunda generación de comercio exterior. Desde el segundo año de mi carrera empecé a trabajar en el área internacional de un Banco, en una consultora, en una empresa logística. Cuando finalicé la carrera terminé como gerente de tráfico de una empresa francesa que se llama Valeo Wiper Systems”.

También administró la cadena de suministro y las operaciones de comercio exterior para Mabe (GE Appliance Company) donde observó que su equipo invertía mucho tiempo realizando registros manuales, fue cuando al querer ayudarlos ideó diferentes esquemas de automatizar el proceso con tecnología de primera generación. “He tenido 4 emprendimientos, los 2 primeros me fue muy mal, pero fueron necesarios, ‘quien no se cae no aprende a levantarse’. En el tercer emprendimiento tenía un sistema que había desarrollado que se llamaba SAI-NET y era uno de los primeros Anexos 24, lo lancé por los 90s, llegamos al 2007, las cosas salían muy bien con ese sistema, clientes de empresas importantes. Pero el tema de los emprendedores de tecnología es un poco distinto porque analizamos cómo

viene el futuro y la evolución de la tecnología.

Veía un problema que venía en la industria, la tecnología iba evolucionando y los Anexos 24 no estaban conectados a la cadena de suministro. El comercio exterior es parte de la cadena de suministro. Y es ahí donde tomé la decisión técnicamente de ‘matar al niño’ (un concepto que manejamos los emprendedores de tecnología, en este caso matamos a SAI-NET)”.

Afrontar nuevos retos en búsqueda de una Plataforma superior en el mercado fue lo que llevó a Saúl Haro a levantar capital que acelerara el proceso de crecimiento.

“Decidí incubar una nueva tecnología, traté de hacerlo en México y no se pudo. Apliqué en una incubadora en Estados Unidos de América (EUA), fui aceptado por el modelo de negocios que teníamos (entraba 4% de miles de empre-



Lo que más me llena es la satisfacción de mis clientes y crear líderes de mi equipo de trabajo, lo digo con orgullo, en MACROLYNK se han forjado grandes ejecutivos. Una de las cosas que más orgullo tengo en mi vida es ser parte de este sector y comunidad de ejecutivos de comercio exterior”

sas y era el único mexicano), pero llegamos en la crisis más fuerte del 2008. Estaba incubando una nueva empresa de tecnología en la cadena de suministro con comercio exterior”.

Posterior a un largo lapso de investigación, desarrollo y pruebas, Saúl Haro sacó al mercado un software de nueva generación: **la Plataforma Macrolynk** en la incubadora de tecnología ATI (Austin Technology Incubator) y en el Programa Global Entrepreneur de IBM en Austin Texas.

“Decía Elon Musk que ‘emprender es como empezar a caminar sobre un piso de vidrio y de fuego, y estar listo para aguantar lo peor’. Y después de mucho intentarlo por primera vez en el mundo había una Plataforma colaborativa social Bussines de SCM y Comercio Exterior uniendo a personas y empresas pero con relaciones comerciales y que tiene transacciones B2B (Business-to-Business), todo en el muro de Macrolynk y con acceso a cada transacción de forma personalizada en la misma plataforma”.

Plataforma Macrolynk: Innovación sin Precedentes

Macrolynk es la primera network en la nube que te permite operar y administrar tus operaciones de importación y exportación en tiempo real, en cualquier dispositivo estés donde estés. También ejecuta todos los aspectos clave de la cadena de suministro, desde la orden de compra inicial hasta el pago final, para brindar a los clientes y sus proveedores un acceso sin igual a información crítica en tiempo real, según refirió Saúl Haro.

“Lo que necesita la industria es una Plataforma que entienda todas esas legislaciones y las automatice. Eso es lo que logró hacer Macrolynk porque además de que sincroniza la aduana mexicana, sincroniza la aduana americana, y sincroniza a las empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), también genera esa unión. Primero comenzamos como una Plataforma tecnológica de supply chain (cadena de suministro) en donde podemos integrar módulos como:

- Ecosistema digital de encadenamiento empresarial y profesional.

- Gestión de pedidos (order management).
- Cumplimiento de inventario (inventory fulfillment push/pull).
- Gestión de transporte (transportation management).
- Importación y exportación (import-export).
- Cumplimiento comercial (trade compliance).
- Rendimiento de los proveedores (supplier performance).

Nuestra tecnología identifica los problemas a medida que ocurren y proporciona una interfaz de red social colaborativa para reunir a las personas adecuadas para resolver el problema de manera rápida y rentable. Macrolynk combina aplicaciones con arquitectura de redes sociales utilizando metodologías de cadena de suministro como Six Sigma y Poka-Yoke DIGITAL, para la resolución de problemas en tiempo real”.

Destaca Saúl Haro que Macrolynk tiene una división que se llama All in One “es comercio exterior, puede estar adentro o afuera de todos los módulos y la separamos como una plataforma de comercio exterior colaborativa que maneja todos los procesos del comercio exterior (incluyendo el aduanal, el de la empresa y el del transporte)”.

Beneficios a la Comunidad Aduanera

El CEO de Macrolynk explicó los principales beneficios que alcanzan los usuarios de comercio exterior que implementan la Plataforma de Macrolynk en sus operaciones:

- “Que por primera vez hay una Plataforma con más de 14 millones de dólares de inversión que es accesible para cualquier empresa.
- Tiene las capacidades de un Anexo 24 y de Actualización del Archivo Digital y Electrónico, Anexo 30 entre otras cosas, pero que también tiene las capacidades de un Anexo 22 de un agente aduanal para pago y despacho en cualquier puerto, incluyendo sincronizar la aduana americana, en un ecosistema de administración y visibilidad Logística puerta – puerta, incluyendo todos

los pasos desde la recolección, llegada a puertos, el despacho aduanal, hasta la entrega en destino final y transporte.

- Por primera vez el cliente tiene acceso a una Plataforma en red, donde en algunos casos sí la puede rentar pero en otros la puede utilizar por transacción. Ya no tiene que comprar un sistema o varios sistemas, sino todo ya está dentro de Macrolynk.
- Macrolynk te facilita tu cadena de suministro.
- Te automatiza totalmente tu comercio exterior porque no vuelves a capturar un solo pedimento en un Anexo 24 porque ese trabajo lo hace el agente aduanal en tu misma Plataforma que es Macrolynk”.

En resumen la Plataforma de Macrolynk “te da todas las herramientas desde el punto de vista de comercio exterior y de trade compliance, por ejemplo cuando el agente aduanal actualiza la información de Anexo 22 de pedimentos, paga y manda validar el pedimento, de manera simultánea ya hizo el Anexo 24 y el Archivo Digital y Electrónico, e inició el proceso de control de activos fijos para efectos de la importación de maquinaria, ahí mismo está el movimiento y consumo de inventarios (la descarga) y ahí mismo se



Lo que necesita la industria es una Plataforma que entienda todas esas legislaciones y las automatice. Eso es lo que logró hacer Macrolynk porque además de que sincroniza la aduana mexicana, sincroniza la aduana americana, y sincroniza a las empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), también genera esa unión.

Líder Aduanero del Año **Saúl Haro**, CEO de Macrolynk

maneja el Anexo 30 para reportar a la autoridad, son todos los sistemas en 1.

(...) Potencializamos a nuestros clientes, sin tener que hacer grandes gastos de tecnología, desde el primer día maximizamos sus resultados. Tienen visibilidad total de su cadena de suministro, de la salida a la entrega, sus sistemas se actualizan. Al cliente lo potencializamos y lo llevamos a la industria 4.0 de manera muy rápida, hay casos que en 1 día se implementa y al siguiente ya está operando”.

Logros en Breve

A lo largo de más de 3 décadas de servicio a la comunidad aduanera, estos son algunos de los logros y reconocimientos que ha recibido Macrolynk a través de su CEO Saúl Haro. Así los recordó:

- “Con mi equipo hemos diseñado portales y plataformas para gobiernos. Como es el caso de SICEX de Perú, Sistema Integrado de Comercio Exterior de Perú, es un sistema diseñado en el emprendimiento anterior a Macrolynk. Hoy es el portal del gobierno de Perú que nosotros propusimos y diseñamos en su versión inicial y que básicamente es el Sistema de Comercio Exterior y Turismo del Gobierno de Perú.
- He representado a México en el World Manufacturing Forum como uno de los 20 expertos globales en Barcelona, España, para presentar Macrolynk como la primera Plataforma 4.0 de aduanas y SCM.
- Soy Consejero del CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) para una de sus escuelas.
- Proveemos un servicio de datos de impuestos, tratados comerciales y regulaciones no arancelarias de más de 144 países “Tarifas” y también una herramienta de market intelligence de 180 países en el mundo, todo esto con simulaciones de puerta a puerta, impuestos, y tratados comerciales y tendencias del mercado global.
- Ganamos importantes licitaciones,

competimos contra firmas internacionales y nacionales, ganando proyectos a lo largo del País.

- Conseguimos el premio SLP de Tecnología e Innovación.
- Tenemos clientes como ProChile, ProExport, ProColombia; también del sector automotriz, de maquinaria, aeroespacial, eléctrico, agroindustrial, agrícola, maquinaria agrícola, entre otros. En el ramo educativo tenemos clientes como el Tecnológico de Monterrey y la Universidad de Sonora, donde se realizan simulaciones de operaciones reales con nuestra Plataforma.
- La revista CNN Expansión nombró a Macrolynk como el emprendimiento del año como el creador del Facebook de Manufactura.
- Actualmente participo en el C26 * Smarts Borders Group que hace recomendaciones y propuestas de políticas que contribuyan a la implementación del T-MEC por parte de los gobiernos de EUA, México y Canadá durante los próximos cinco años, mi objetivo es aportar en el tema de estandarización digital en Norte América.
- Macrolynk está haciendo un proyecto que se llama TD 2035, que es el proyecto digital de Querétaro, donde asociaciones, empresas de manufactura y servicios, instituciones educativas y gobierno van a lanzar un ecosistema tipo LinkedIn pero de negocios donde se van a poder hacer licitaciones y en ese ecosistema estamos haciendo un sub ecosistema, que se llama el ecosistema de los socios seguros y un market place para e-sourcing; MACROLYNK abre al público este ecosistema con dicho proyecto.
- Chainlink Research, publicó 3 artículos de Macrolynk en EUA diciendo en alguno de ellos ‘Macrolynk se ve como una Plataforma poderosa’. También nos publicaron Supply Chain 24/7, y el Instituto de Comercialización de la Universidad de Texas.
- He representado a México en Miami en el Foro de Líderes Latinoamericanos.

- Ahora que ProMéxico ya no existe, la Secretaría de Economía es nuestro cliente para su área de inteligencia comercial”.

El Futuro de la Industria

Saúl Haro, CEO de Macrolynk concluyó en 4 puntos cuál es su visión a futuro tanto de la industria como de los retos que continuará asumiendo para mantener el liderazgo dentro del sector a través de Macrolynk y su Plataforma:

1. “Ahorita Macrolynk está por evolucionar, estamos reconfigurando las empresas en Delaware, EUA por sugerencia de inversionistas y va a ser uno de los 4pls digitales (que va a entregar servicios de aduanas, de transporte, de carga, con toda la Plataforma tecnológica). En esta reconversión que estamos haciendo integramos inteligencia artificial. Estamos evolucionando de una empresa de tecnología a una empresa de servicios con base tecnológica, accesible para cualquier empresa.
2. El área de tecnologías de información es a la que más le invertimos. Todo lo reinvertimos en seguir innovando tecnología y por supuesto en el tema de inteligencia artificial, la digitalización de ecosistemas es una prioridad.
3. Macrolynk se va a volver la primera empresa de servicios con base tecnológica, que no vende tecnología, sino que la da como parte de un servicio, donde puedes tener todos los procesos que te puede dar un 4pl y además vamos a tener servicios financieros FINTECH.
4. Ahora lo que sigue es el crecimiento exponencial porque viene un round muy fuerte de capital donde se empezará a exponer a Macrolynk pero siempre con el enfoque de ser una empresa segura. Hoy Macrolynk está 15 años adelante de la industria”, según comentarios de los clientes y algunos expertos del sector.

AGENCIA
ADUANAL

SERVICIO DE
TRANSPORTE

UNIDAD DE
VERIFICACIÓN

ALMACEN GENERAL
DE DEPÓSITO

DEFENSA LEGAL
Y CONTABLE



DACIS
AGENCIA ADUANAL S.C.

www.dacis.com.mx
ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

Sin importar el lugar de donde provengan o a donde se dirijan, el medio de transporte que utilices o como vengan empacadas, Dacis Agencia Aduanal te ofrece alta calidad y profesionalismo en nuestra amplia gama de servicios en comercio exterior.

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

contacto@dacis.mx
(55) 5341 4041 | (55) 6650 6454

CURSO ONLINE ACTUALIZACIÓN 2022



MODALIDAD E-LEARNING

CFDI + COMPLEMENTO CARTA PORTE & CFDI + COMPLEMENTO DE COMERCIO EXTERIOR EN LAS OPERACIONES ADUANERAS



EXPOSITOR



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

TEMARIO

- ▶ Marco normativo del CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Sujetos obligados a emitir el CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Casos prácticos de la aplicación del CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Facultades de las autoridades competentes
- ▶ Infracciones y sanciones relacionadas con el CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ El despacho aduanero y el CFDI + Carta Porte
- ▶ Estructura general del CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Transferencias virtuales y el CFDI + CCP & CDFI + CCE

www.reinoaduanero.mx/curso-complemento-carta-porte/

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

- ▶ Modalidad E-Learning (Grabado)
- ▶ Plataforma Reino Aduanero
- ▶ Constancia Digital por Participación
- ▶ Material Digital
- ▶ Acceso durante 8 semanas
- ▶ En el horario que tu elijas

MEDIOS DE PAGO:

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

www.reinoaduanero.mx/shop/

DUDAS E INSCRIPCIONES AL CELULAR

☎ 22 23 35 51 17

✉ info@reinoaduanero.mx

🌐 www.reinoaduanero.mx

Las Consecuencias Económicas del Señor Putin



Mtro. Fernando de Mateo,
ex Presidente del Consejo General del Órgano de Solución de Diferencias
de la Organización Mundial del Comercio¹

Vladimir Putin ha cometido graves errores al invadir Ucrania. La peor ha sido subestimar la coordinación de los países occidentales en las represalias a sus acciones. A él y sus amigos oligarcas les congelaron sus activos y el banco central ruso no podrá disponer de gran parte de sus reservas internacionales.

Los países occidentales han impuesto restricciones y sanciones a los principales bancos rusos –incluyendo la exclusión de varios de ellos del sistema de pagos internacionales *Swift*, dañando seriamente al sistema financiero ruso y restringiendo los pagos para el pago de sus exportaciones de ese país. Rusia seguramente entrará en *default* en el pago de su deuda soberana.

Se han impuesto prohibiciones de vender insumos a empresas rusas productoras de gas, petróleo y derivados, de telecomunicaciones y de transporte y a los productos de alta

tecnología, semiconductores y computadoras. Las principales empresas navieras han dejado de prestar sus servicios a puertos rusos y alrededor de 350 empresas occidentales han salido del mercado de ese país.

Estados Unidos y Reino Unido han prohibido la importación de combustibles rusos. Los países occidentales y Ucrania, utilizando el artículo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre seguridad nacional, han aumentado sustancialmente los aranceles a todos los productos procedentes de Rusia, a quien no pueden expulsar de la Organización por no haber un mecanismo para ese propósito.

Se ha aislado a Rusia de las cadenas globales de valor. El valor del rublo y de las acciones de las empresas han caído dramáticamente. Las tasas de interés se han incrementado sensiblemente y la inflación, ya elevada, se está disparando.²

Aunque Rusia es económicamente pequeña (no muy distante de México en Producto Interno Bruto -PIB- y exportaciones), ha trastornado los precios internacionales de productos primarios en que es productor sustancial -petróleo y gas, paladio y otras “tierras raras”, platino, níquel, trigo, aluminio, entre otros.

Esto está impactando a quienes dependen de los energéticos rusos, a los que utilizan estos insumos -como el sector automotriz, productos electrónicos, acero inoxidable y baterías- y a los dependientes de Rusia y Ucrania para los suministros y los insumos para la producción de alimentos (trigo y cebada y fertilizantes) con sus graves consecuencias para los estratos más necesitados de la población.

La inflación alrededor del mundo ha aumentado, en algunos casos a partir de tasas ya elevadas. En el corto plazo llevará a

“
Estados Unidos y Reino Unido han prohibido la importación de combustibles rusos. Los países occidentales y Ucrania, utilizando el artículo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre seguridad nacional, han aumentado sustancialmente los aranceles a todos los productos procedentes de Rusia.

“

Aunque Rusia es económicamente pequeña (no muy distante de México en Producto Interno Bruto -PIB- y exportaciones), ha trastornado los precios internacionales de productos primarios en que es productor sustancial -petróleo y gas, paladio y otras “tierras raras”, platino, níquel, trigo, aluminio, entre otros.

“

México tiene poca relación comercial con Rusia. Pero somos importantes importadores netos de energéticos y el aumento en el precio del petróleo está llevando a un aumento insostenible en el subsidio a la gasolina. Importamos fertilizantes de Rusia.

incrementos en las tasas de interés, a un menor crecimiento económico y a mayores niveles de desempleo. Los países dependientes de las importaciones de gas y petróleo rusos tienen hasta el invierno para tratar de reducir su dependencia de esa fuente de suministro, tarea nada sencilla.

En el largo plazo Rusia sería mucho más afectada que los países occidentales: 10% de caída anual del PIB en el primero frente a 0.17% en promedio para los segundos³ -aunque los países Bálticos verían una reducción anual de entre 2 y 2.5%.

China es el único país que tendría una (modestísima) ganancia. Pero este país se ha beneficiado enormemente de la estabilidad internacional y del mayor periodo de paz que ha gozado el mundo en muchos siglos -y no está en lo más mínimo interesada en que Putin la eche a perder, pues ya tiene suficientes problemas internos para lograr el objetivo de un crecimiento del 5% y no agradece a Rusia el 8.8% de aumento en los precios al productor de febrero.

México tiene poca relación comercial con Rusia. Pero somos importantes importadores netos de energéticos y el aumento en el precio del petróleo está llevando a un aumento insostenible en el subsidio a la gasolina. Importamos fertilizantes de Rusia (casi una tercera parte del total), para los que hay que encontrar fuentes alternativas y a precios muy elevados.

El paladio y otras “tierras raras”, así como del níquel, está im-

pactando a las cadenas regionales de valor en las industrias automotriz y electrónica. Y los turistas rusos dejarán de visitar nuestras playas.

En 1925 Keynes escribió *Las consecuencias económicas del señor Churchill* por volver al patrón oro en ese año. Vistas a la distancia, las consecuencias fueron menores. Ojalá pudiéramos decir lo mismo de las acciones del señor Putin.

El destino más probable de su país es volver a algo cercano a la autarquía y, después de la valiente población ucraniana, quien más va a resentir este sinsentido populista serán los propios rusos.

¹ Profesor-Investigador Asociado de El Colegio de México.

² Entre el 26 de febrero y el 4 de marzo el precio de los coches aumentó 16%; el de las televisiones 15%, los tomates y plátanos 7%. Fuente, Bloomberg news. 9 de marzo 2022

³ El modelo del Kiel Institute for the World Economy y el Instituto Austríaco de Investigación Económica no considera los efectos de corto plazo en los precios, donde todos salen perdiendo. Simula cómo se ajustan los flujos comerciales por los efectos de la afectación en las cadenas productivas <https://www.ifw-kiel.de/publications/media-information/2022/russia-has-much-more-to-lose-from-a-trade-war-in-the-long-term-than-the-us-and-allies/?cookieLevel=not-set>

Subrogación Aduanera



Pedro Joel Ruíz Morales,
Socio Director ITB Group International Trade Bussines Mexico Group

La inscripción en el padrón de importadores es una de las principales obligaciones a acatar por toda persona –física o moral– que pretenda importar mercancías de manera regular. Requerimiento sin el cual no puede concretar la introducción de los bienes de procedencia extranjera al territorio nacional: consiste simplemente en una autorización otorgada por el Servicio de Administración Tributaria (SAT) para esos efectos.

La “renta o préstamo de padrón” es una conducta que mal llevada a la práctica puede tener graves consecuencias legales y riesgos, no solo para quienes llevan a cabo estos actos o facilitan esta autorización, sino en ocasiones, para los terceros involucrados en esta especie de triangulación de mercancías extranjeras.

Por lo general, estas prácticas son utilizadas para efectuar importaciones eventuales en las que, el contribuyente se encuentra deshabilitado o no inscrito, no tiene cómo, no puede, no quiere, o no le interesa darse de alta para operaciones

“
Estas prácticas son utilizadas para efectuar importaciones eventuales en las que, el contribuyente se encuentra deshabilitado o no inscrito, no tiene cómo, no puede, no quiere, o no le interesa darse de alta para operaciones espontáneas.

espontáneas.

También existen empresas que por desconocimiento deciden evitar el procedimiento relacionado con el padrón, dando lugar así, a esta medida que puede representar beneficios a la empresa, como liberarse de trámites engorrosos y lidiar con agentes o agencias aduanales, por un lado y por otro dejar de lado temas legales o facultades de comprobación que la autoridad pueda ejercer contra el importador de las mercancías.

Existen circunstancias en las que, ya sea por un descuido administrativo o por algún procedimiento no previsto por parte del fisco federal, su empresa pueda ser dada de baja en el Padrón de Importadores sin tener la intención de hacerlo realmente.

Una comercializadora le permite realizar operaciones de importación sin la necesidad de que su empresa se involucre en registros, trámites aduanales u otras obligaciones fiscales (como el registro en el Padrón de Importadores). Asimismo, el acompañamiento y asesoría en todo el proceso aseguran el cumplimiento de las regulaciones o restricciones correspondientes.

Es por ello que resulta de utilidad saber qué hacer ante ese tipo de eventualidades. La legislación actual específicamente (Reglas Generales de Comercio Exterior -RGCE-) permite el nombramiento de nuevo destinatario de la mercancía para efectuar una importación, de conformidad también con la Ley Aduanera.

Es decir, así como en materia civil la subrogación constituye una sustitución de carácter personal en relación con el pago de una obligación, en materia aduanera se trata de una

“

La “renta o préstamo de padrón” es una conducta que mal llevada a la práctica puede tener graves consecuencias legales y riesgos, no solo para quienes llevan a cabo estos actos o facilitan esta autorización, sino en ocasiones, para los terceros involucrados en esta especie de triangulación de mercancías extranjeras.

sustitución jurídica del importador o del exportador de una mercancía de comercio exterior, por otro sujeto, que de manera subrogada, asume las obligaciones derivadas de la importación o exportación de dicha mercancía, convirtiéndose en responsable directo ante el fisco federal, quedando como responsable solidario de la operación.

La Subrogación Aduanera, permite en la práctica lo que comúnmente se conoce como “préstamo del padrón de Importadores”, que a través de empresas denominadas Comercializadoras se lleve a cabo el trámite de importación correspondiente, por el cobro de una cuota acordada con el Importador original, al que le facturarán el valor de la mercancía declarada en el pedimento, más los gastos del agente aduanal y los impuestos generados en la operación, además de la mencionada cuota acordada por dicho “préstamo”.

Finalmente deberá vigilarse la correcta expedición del Comprobante Fiscal Digital por Internet (CFDI) de la operación, según lo establecido en el Artículo 29 A Fracción VIII del Código Fiscal de la Federación (CFF).

La regla 3.1.8 numeral II de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) **permite el nombramiento de nuevo destinatario de la mercancía para efectuar una importación**, de conformidad con el Artículo 36 y 36-A de la Ley Aduanera (LA).

Para fines **aduaneros** la **subrogación** se concibe como la sustitución jurídica del importador o exportador de una mercancía, por otro sujeto (**subrogado**), quien asume las obligaciones derivadas de la importación o de la exportación, convirtiéndose en el responsable directo ante las autoridades fiscales.

En la subrogación aduanera el sujeto original, importador o exportador, queda sustituido en la obligación o crédito fiscal y no desaparece, sino que su relación jurídica con la obligación sólo se modifica.

“

La Subrogación Aduanera, permite en la práctica lo que comúnmente se conoce como “préstamo del padrón de Importadores”, que a través de empresas denominadas Comercializadoras se lleve a cabo el trámite de importación correspondiente.

Por otra parte, la subrogación aduanera sólo se puede dar por autorización expresa de la ley de la materia, es el artículo 55 de la Ley Aduanera (LA) el que señala que, en los casos de subrogación autorizados por la ley, el adquirente de las mercancías asume las obligaciones derivadas de la importación y exportación establecidos en las leyes y, como ya se dijo, el enajenante tendrá el carácter de responsable solidario.

Como corolario de estos breves comentarios acerca de la subrogación vale la pena reflexionar sobre esta figura y su relación con el “préstamo” del padrón de importadores referido.

De acuerdo con el artículo 59 fracción IV de la LA es necesario para operar como importador o exportador contar con un padrón otorgado por el SAT; ahora bien, es práctica común la suspensión de las empresas en este registro por una gran cantidad de causas, y también muy común que la llamada “reincorporación”, sea tardada y engorrosa. Por ende, la denominada práctica del “préstamo del padrón”, se ha vuelto recurrente, y porque no decirlo, riesgosa. No se arriesgue contacte a los expertos en ITB Group contamos con toda la experiencia y conocimientos para gestionar sus importaciones y exportaciones. Pasión por la Logística tu confianza nos motiva.

Usando la Tecnología para el Cumplimiento Aduanero



Juan Ernesto Pérez Romero,
Director de Consultoría en NAD GLOBAL

Agradeciendo la oportunidad de volver a participar en esta edición, con gusto les comparto lo que, en mi experiencia, ha revolucionado la dinámica de las Operaciones de Comercio Exterior y su cumplimiento dentro de las organizaciones. Tal y como lo indicaba en una aportación previa, el uso de **tecnología en el Cumplimiento Aduanero y de Comercio Exterior** es básico, pero ¿qué tan básicos somos en ello?

Afortunadamente hoy existen en el mercado diversas oportunidades de Tecnología aplicada al Comercio Exterior y es maravilloso pues **forma parte de la dinámica de la transformación digital inminente de nuestras organizaciones y procesos**, sin embargo, aún mantenemos ciertos procesos inmersos en actividades dependientes de la mano ejecutora del especialista de aduanas o del Ejecutivo de Comercio Exterior que no permiten avanzar en la velocidad que se demanda, pues el volumen hoy en día de información, así como la fiscalización que la Autoridad es capaz de hacer con el uso de la tecnología, es exponencialmente más compleja y asertiva.



El volumen hoy en día de información, así como la fiscalización que la Autoridad es capaz de hacer con el uso de la tecnología, es exponencialmente más compleja y asertiva.

Por ello, quisiera compartir desde mi experiencia, una **guía de cómo abordar esta transformación digital en materia de procesos-funciones Aduaneros y de Comercio Exterior**, vía aplicaciones de Cumplimiento Aduanero (Software), mismos que hemos tenido la oportunidad de implementar con diversas empresas del Sector Maquilador, Manufacturero, así como de la Industria Terminal Automotriz y otros sectores productivos, los cuales hemos visto que es posible integrarlos a su vez con un alto enfoque de automatización de procesos y funciones para un mejor cumplimiento de comercio exterior.

- (A) Las primeras de ellas y que son consideradas las aplicaciones “base operativas” pues de ellas depende el cumplimiento de Aduanas y Comercio Exterior, tales como:
- **El Sistema de Control de Inventarios (Anexo 24 & 30)** como requisito fundamental en la operación de los Importadores y empresas con programas de fomento al Comercio Exterior, así como de la Certificación en materia de IVA & IEPS.
 - **El Sistema de Gestión de Reglas de Origen** como una de las principales ventajas competitivas de México al ser capaz de recabar distintas pruebas de origen de manera automatizadas y con debida diligencia de los proveedores, así como la emisión masiva de Certificaciones de productos que califican conforme a las Reglas de Origen de los TLC's de los cuales México forma parte.
 - **El Sistema de Gestión de Operaciones Virtuales** que permita automatizar, controlar, monitorear, y procesar masivamente las transferencias Virtuales y cumplimiento de sus requisitos de control.
 - **El Sistema de Gestión de reportes financieros y de otras funciones relevantes** de la empresa (por ejemplo, Gestión de certificaciones NOM's, Gestor de Activos fijos, etc.) que permiten ejecutar dichas



El uso de tecnologías RPA (A) que permiten automatizar procesos repetitivos en el área sobre todo en la operación y ejecución del día a día y sobre todo, integradas en los aplicativos de ejecución de actividades y expedientes electrónicos.

actividades confirme sin requeridas y establecen un estándar de cumplimiento al consolidar dichos procesos en 1 sólo aplicativo.

- (B) Soportándonos a su vez en las aplicaciones de Revisión, Mantenimiento y Control que se interconectan con la tecnología de la Autoridad (VUCEM, SAT, etc.) tales como:
- **Análisis de Riesgo y Gestor de DATA STAGE** que permita auditar, generar métricas de análisis de operación, reportes variados de análisis financiero, etc.
 - **Mantenimiento, control y auditoría del Expediente Electrónico** de Aduanas como un pilar fundamental dentro del Cumplimiento Aduanero.
- (C) Y concluyendo con la integración de todos nuestros procesos mediante la **aplicación de Gestión del Riesgo-Control** que identifique cada una de las funciones y procesos de los aplicativos anteriores y establezca una clara política de carga de evidencias de control mínimo requerido por la alta Dirección para el continuo monitoreo del cumplimiento Aduanero y de Comercio Exterior.

No podríamos concluir sin señalar que estas herramientas de gestión no se alimentan solas ni generan información por sí mismas, deben funcionar en interacción en línea (“en vivo”) con la información de fuentes tales como:

- Del ERP tales como OC's, Facturas, Materiales, BOM's, Recibos, Ventas, etc.
- De la Autoridad (DATA STAGE, VUCEM, etc.)
- Del(los) Agente(s) Aduanal(es)
- De insumos de operación específicos de áreas de Logística, Finanzas, Planeación, etc.

Para ello, el área desarrollo de TI a través del rol de “Business Analyst” puede ayudar a la correcta definición por caso



Estas herramientas de gestión no se alimentan solas ni generan información por sí mismas, deben funcionar en interacción en línea (“en vivo”) con la información de fuentes.

y tipo de información para la conectividad requerida. Este rol es fundamental para Comercio Exterior.

Finalmente te comparto 2 tecnologías que me han ayudado a exponer el nivel de cumplimiento en estos procesos. El primero de ellos es el uso de **tecnologías RPA (A)** que permiten automatizar procesos repetitivos en el área sobre todo en la operación y ejecución del día a día y sobre todo, integradas en los aplicativos de ejecución de actividades y expedientes electrónicos permiten un alto nivel de cumplimiento de forma automatizada SIN la intervención manual de una persona (para mí, algo maravilloso) y **PowerBi (B)** para la automatización y simplificación del análisis, revisión y control de los datos Aduaneros que en tiempo real proporcionen la visibilidad de lo que sucede con tus operaciones, tendencias y soportes de toma de decisión. Ambas tecnologías nos permiten acelerar estos procesos de transformación digital.

Y tú, ¿cómo vives la transformación digital en el Comercio Exterior? Sigamos avanzando para ser mejores.

Una Mirada a la Transformación Digital



César Aburto López,
Agente Aduanal / CEO IAB Group

“La transformación digital consiste en la aplicación de las capacidades digitales a procesos, productos, activos y servicios para mejorar el valor al cliente y a los accionistas, al mismo tiempo que permite identificar nuevas oportunidades de ingresos. Involucra herramientas, procesos y formas de pensar distintas a los modelos tradicionales trayendo a la mesa temas disruptivos”, Martha Rivera Pesquera.

Hoy en día a pesar de que el término transformación digital lo escuchamos como parte de el mundo empresarial, muchas personas aún piensan que tiene que ver con las tecnologías de la información como un fin y no como un medio, además de que no es labor única y exclusiva de este departamento o área de la empresa, para que permee a toda la organización deberá estar impulsada desde la dirección general o que mejor desde el consejo de administración.



Contarán con un software infundido con inteligencia artificial, u otra tecnología conectada digitalmente como “un compañero de trabajo”.

A pesar de los esfuerzos de las empresas el 70% de los programas de transformación fallan y una de las razones principales es que los empleados no cuentan con las habilidades o capacidades que requieren los programas de transformación digital, nos preocupamos en que los empleados tengan los conocimientos técnico operativos en los procesos de la cadena de suministro de inicio a fin y será necesario adoptar un enfoque estratégico para el desarrollo de estas nuevas habilidades y que sean tomadas en cuenta por las empresas en sus procesos de transformación.

Las cadenas de suministro mas exitosas en el futuro probablemente serán aquellas que construyan capacidades aceleradamente o logren obtenerlas del trabajo colaborativo.

Para 2024, el 50% de las tareas estructuradas repetibles serán automatizadas, y el 20% de los trabajadores que realizan tareas intensivas en conocimiento contarán con un software infundido con inteligencia artificial, u otra tecnología conectada digitalmente como “un compañero de trabajo”.

La aplicación del Internet de las cosas y la Inteligencia artificial en el transporte y la logística alcanza todas las partes del sistema: vehículos (buques, trenes, camiones o aviones, entre otros), infraestructuras, robots, conductores, operarios y usuarios, por ejemplo: La autoridad Aduanera podrá utilizar el internet de las cosas, apoyándose de Wearables (en inglés) o vestibles (en castellano) que permitan mejorar los procesos, aumentar la productividad y la eficiencia de las inspecciones que realizan en conjunto con el manejo de los datos almacenados de operaciones anteriores.

Como motor de toda organización tenemos a las personas y será el componente crucial para que la transformación digital pueda implementarse en las empresas, para esto, se ne-



A pesar de los esfuerzos de las empresas el 70% de los programas de transformación fallan y una de las razones principales es que los empleados no cuentan con las habilidades o capacidades que requieren los programas de transformación digital



Como motor de toda organización tenemos a las personas y será el componente crucial para que la transformación digital pueda implementarse en las empresas, para esto, se necesitará un capital humano multidisciplinario con otro nivel de consciencia que permita la corresponsabilidad de las acciones a desarrollar

cesitará un capital humano multidisciplinario con otro nivel de consciencia que permita la corresponsabilidad de las acciones a desarrollar, aunado a la capacitación en metodologías ágiles que ayuden a innovar los procesos rápidamente, interactuando en ambientes sanos.

El resultado impactará a la cultura de la organización que será única e irreplicable, si esta cultura la forjamos cliente-céntrica esto quiere decir con los procesos enfocados a elevar día con día la experiencia de los clientes estaremos solidificando nuestro andar hacia la transformación digital y aquí es donde la tecnología nos permite sistematizar los procesos y facilitar el manejo de un activo que se genera y es tan valioso si lo sabemos interpretar o utilizar para la toma de decisiones tanto de nosotros y de nuestros clientes para obtener un beneficio, me refiero a los datos o mejor conocidos como DATA, y el manejo de estos que se llama Data driven.

Según la consultora Mckinsey, los datos deben estar incorporados en cada decisión, interacción y proceso, deben estar entregados en tiempo real, deben estar organizados y listos para ser utilizados, los datos deben ser tratados como un producto y el manejo de los datos debe ser prioridad y automatizados en privacidad, seguridad y resiliencia.

Según Simón Levy experto en temas de Innovación e industria 4.0 habrá profesiones que dejarán de existir o no tendrán razón de ser con el Blockchain como es la de los fedatarios públicos, yo creo que en todas las industrias las profesiones tendrán que adaptarse a la tecnología.

Por ejemplo, el Agente Aduanal tendrá que adoptar esta tecnología y acoplarse a la cadena de bloque de la transacción internacional aportando su eslabón que será la información que él genera, complementando los eslabones de facturas de

proveedores, documentos de porte de transportistas, certificados de organismos gubernamentales por mencionar algunos actores que intervienen en la cadena y así la suma de todos estos eslabones de información crearan el Blockchain de la cadena de suministro.

Para las empresas que aún no han empezado su proceso de transformación digital, hoy concurren las mejores circunstancias, existe mayor accesibilidad a la tecnología, las personas que se incorporan al mercado laboral viven inmersas en lo digital y están ávidos de ser partícipes de proyectos que generen cambios, hay consultores y profesionales con basta experiencia y los líderes empresariales cada vez son más humanistas.

“La mejor manera de predecir el futuro es inventándolo”, Alan Kay.

México Necesita del Comercio Exterior y el Comercio Exterior Necesita de la Juventud



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

Cuando hablamos de Comercio Exterior, Aduanas y Logística, nuestros esfuerzos intelectuales se enfocan en la mayoría de las ocasiones en cómo eficientar e implementar las mejores estrategias legales y operativas para lograr un mejor proceso de importación y exportación, sin embargo, esta pandemia vino a demostrar que las empresas que están **haciendo negocios fuera de su perímetro local** han encontrado un **salvavidas económico** muy interesante para analizar.

Una arista que se ha dejado de revisar y focalizar es la gran necesidad que tiene el sector empresarial en encontrar **talento emergente** que brinde soluciones en el ámbito del Comercio Internacional, de acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad (**IMCO**), en el año 2019 estudiaron alrededor de **333 mil personas** las carreras afines a comercio

exterior y negocios internacionales, que representa el **2.5% de las personas con título profesional universitario** y el dato que arroja una **coyuntura importante es que el 67% de las personas que están trabajando en empresas con operaciones internacionales tienen una edad mayor a los 30 años.**

Lo anterior tiene un efecto en los siguientes factores:

1. Planes de estudios universitarios alejados de la realidad empresarial y operativa en la materia.
2. Poca participación en capacitación especializada.
3. Egresados universitarios con poco o nulo conocimiento que logre impactar o desarrollar metodologías que permitan eficientar el comercio exterior.
4. Los departamentos afines a comercio exterior de las empresas se vuelven inflexibles a nuevas tecnologías y actividades.
5. Las empresas invierten tiempo y recursos en la capacitación del personal durante los primeros 5 meses de contratación.
6. Salarios bajos en empleados cuya edad oscila entre los 24 a 30 años.

Una vez expuesto lo anterior, considero que la solución se encuentra en el **perfilamiento individual del conocimiento**, a que me refiero: un estudiante no puede recibir el mismo plan de estudios y capacitación cuando **la individualidad** hace que todos tengamos diferentes aptitudes y actitudes independientemente del interés de estudiar una misma carrera.

Cuando entendamos que es prioritario hacer un análisis puntual para establecer qué conocimientos debo entregar a qué tipo de profesionista, se logrará tener una **sinergia** importante entre las **necesidades y requerimientos de las em-**

“
Considero que la solución se encuentra en el perfilamiento individual del conocimiento, a que me refiero: un estudiante no puede recibir el mismo plan de estudios y capacitación cuando la individualidad hace que todos tengamos diferentes aptitudes y actitudes.

“
Una arista que se ha dejado de revisar y focalizar es la gran necesidad que tiene el sector empresarial en encontrar talento emergente que brinde soluciones en el ámbito del Comercio Internacional.

presas vs la capacidad de nutrir con juventud preparada a las organizaciones.

Para lograr un **adecuado perfilamiento** debemos distinguir cuales son los campos de conocimiento que requieren las organizaciones (**Tráfico Internacional, Legal y Comercial**) e incluir los conocimientos que debe dominar el ejecutivo, detallo algunas habilidades prioritarias sin que sean las únicas a considerar:

Tráfico Internacional
Conocimiento:

- Seguimiento de operaciones logísticas de importación y exportación.
- Manejo de Incoterms.
- Conocimiento del proceso de despacho aduanero de importación y exportación.
- Revisión documental de facturas, listas de empaque, certificados de origen, Bill of Lading, cartas porte, guías aéreas.
- Liberaciones de Bill of Lading y guías aéreas.
- Expedición y revisión de solicitudes de Booking ante navieras y aerolíneas.
- Expedición y revisión de solicitudes de seguros internacionales de mercancías.
- Expedición y revisión de cuentas de gastos.
- Alimentación de matrices de embarque según actualizaciones operativas.
- Transmisión de información de guías aéreas y Bill of Lading.
- Idiomas.

Legal
Conocimiento:

- Marco jurídico aduanero.
- Elaboración de contratos internacionales.
- Auditoría electrónica de comercio exterior.
- Trámites gubernamentales.

“
Debemos distinguir cuales son los campos de conocimiento que requieren las organizaciones (**Tráfico Internacional, Legal y Comercial**) e incluir los conocimientos que debe dominar el ejecutivo.

- Clasificación arancelaria.
- Programas de fomento.

Comercial
Conocimiento:

- Investigación de mercados.
- Selección de mercados.
- Estrategia de negociación.
- Contratos internacionales.
- Manejo de Incoterms.
- Análisis de costos.
- Implementación de KPI's.
- Idiomas.

Lo anterior refleja habilidades especializadas que todo tipo de empresa con operaciones de Comercio Exterior necesita para eficientar dicha actividad, **mismas que no son otorgadas a los estudiantes durante su formación**, lo cual denota una gran área de oportunidad para los formadores de conocimiento. Estoy convencido que **México necesita del Comercio Exterior y el Comercio Exterior necesita de la juventud.**

Lo que Debes Saber de la Ley Aduanera



Dr. Dante Jehová Cisneros García,
Director General de Dacis Agencia Aduanal

Toda la regulación en materia aduanera está situada por la acción del *hecho aduanero* que se actualiza, cuando se da el *cruce transfronterizo* de mercancías y sus medios de transporte, de un territorio aduanero a otro.

Por lo que si el Estado mexicano tiene como eje rector conservar y mantener la soberanía del país, es a través del control aduanero, por virtud del cual, las autoridades controlan la entrada y salida de mercancías del territorio nacional.

Al situar la actividad de control y fiscalización de mercancías que entren y salgan del país, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, y la estabilidad de la producción nacional, es en las Aduanas donde se lleva a cabo esta función.

Entiéndase a las Aduanas como las puertas de entrada y salida donde los interesados en introducir o sacar mercancías

del territorio nacional, deben de llevar a cabo su trámite o mejormente conocido como despacho aduanal.

Para llevar a cabo este despacho aduanal la propia legislación aduanera establece que puede efectuarse a través de un Despacho Directo (directamente por el propio interesado), o empleando los servicios de un tercero autorizado por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de una Patente (Agente Aduanal), o Autorización aduanal (Agencia Aduanal).

Lo fundamental que debe entenderse en esta actividad, es el que la mercancía sujeta a despacho aduanero, debe identificarse sin error a equivocación dentro de la nomenclatura arancelaria que le corresponda, contenida en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, ya que es la Fracción Arancelaria la que identifica al producto, y la que nos señala a que se encuentra afecta directa y preferentemente de su cumplimiento por la entrada, salida o tránsito en territorio nacional.

Por su parte la Ley Aduanera regula todo lo relacionado con la entrada y salida de mercancías de comercio exterior del territorio nacional y sus medios que la transportan o conducen; el despacho aduanero de las mercancías; así como los actos que deriven de estos.

Estableciendo en sus disposiciones generales el que están obligados al cumplimiento de las disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, pudiendo ser los propietarios, poseedores, tenedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales, agencias aduanales, o cualesquier persona que tengan intervención en la introducción, extracción custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías.

“
La Ley Aduanera regula todo lo relacionado con la entrada y salida de mercancías de comercio exterior del territorio nacional y sus medios que la transportan o conducen; el despacho aduanero de las mercancías; así como los actos que deriven de estos.

“

Si no se detectan irregularidades en el reconocimiento aduanero, se tendrá por cumplido el despacho aduanero y se permitirá el ingreso al territorio nacional o la salida del mismo, y para el caso de encontrar alguna irregularidad que den lugar al embargo de las mercancías levantará el acta correspondiente para dar inicio al Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera.

Mismos que deben sujetarse a un control aduanero por parte de las autoridades, dentro de los recintos fiscales o fiscalizados que se encuentren debidamente autorizados para tal efecto.

Los interesados deberán presentar a la autoridad aduanera una declaración o pedimento de manera electrónica, anejando los documentos digitales necesarios para comprobar el cumplimiento de las obligaciones a las que se encuentre afecto las mercancías, utilizando el Sistema Electrónico Aduanero, debiendo señalar el régimen aduanero aplicable, y efectuar el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas por el propio interesado.

Se activará el Mecanismo de Selección Automatizado que determinará si debe practicarse el reconocimiento aduanero a las mercancías o se permitirá el desaduanamiento libre de las mismas.

Si no se detectan irregularidades en el reconocimiento aduanero, se tendrá por cumplido el despacho aduanero y se permitirá el ingreso al territorio nacional o la salida del mismo, y para el caso de encontrar alguna irregularidad que den lugar al embargo de las mercancías levantará el acta correspondiente para dar inicio al Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera, donde señalará la infracción cometida conforme a lo que para ello dispone el Título Octavo Infracciones y Sanciones, según corresponda.

Cabe señalar que la propia ley cuenta con procedimientos específicos y la sustanciación de ellos como lo es el aplicable a mercancías de procedencia extranjera objeto de una resolución de suspensión de libre circulación en materia de propiedad industrial; cuando determine contribuciones omitidas, aprovechamientos y, en su caso la imposición de

“

La Ley Aduanera resulta necesaria su consulta y conocimiento de la misma, ya que establece toda la regulación relacionada con la entrada y salida de las mercancías del territorio aduanal y el despacho aduanero de las mismas.

sanciones; por la retención de las mercancías o sus medios de transporte; por la cancelación o suspensión de la patente de agente aduanal, y por la inhabilitación de la autorización de la Agencia Aduanal.

Y en contra de todas las resoluciones definitivas que dicten las autoridades aduaneras señala la propia ley que procederá el Recurso de Revocación establecido en el Código Fiscal de la Federación.

Como podrá advertirse, la Ley Aduanera resulta necesaria su consulta y conocimiento de la misma, ya que establece toda la regulación relacionada con la entrada y salida de las mercancías del territorio aduanal y el despacho aduanero de las mismas, siendo aplicable en su conjunto lo que para ello establece la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, y los demás leyes y ordenamientos aplicables como lo es el Reglamento de la Ley Aduanera, las Reglas Generales en Materia de Comercio Exterior y sus Anexos.

Relaciones Comerciales entre México y Brasil



Dr. Hadar Moreno Valdez,
Catedrático de la UNAM

En el presente estudio, se procede a llevar a cabo, un análisis de las relaciones comerciales, entre dos países de América Latina, que nos parece, cuentan con mercados económicos suficientemente maduros y fuertes, como para poder realizar operaciones de comercio exterior en mayor grado, esto es, en el presente caso, se hablará de las relaciones comerciales entre México y Brasil, que en términos generales, constituyen las economías más fuertes de la región latinoamericana, situación que se estima podría ser mejor aprovechada para aumentar el comercio entre ambas naciones.

Relaciones comerciales

En términos generales, puede indicarse que el comercio entre México y Brasil, encuentra sustento atendiendo a lo

previsto en la Organización Mundial del Comercio, así como atendiendo a lo previsto en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y particularmente en el marco de la ALADI, se han suscrito diversos instrumentos comerciales, como son, a saber: el Acuerdo de Complementación Económica No. 53, entre la República Federativa del Brasil y los Estados Unidos Mexicanos; el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 55 sobre el sector automotor entre México y los países miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), igualmente se destacan diversos protocolos en el sector automotor, el último de ellos el Acuerdo por el que se da a conocer el Séptimo Protocolo Adicional al Apéndice II, sobre el comercio en el sector automotor entre Brasil y México, del Acuerdo de Complementación Económica No. 55, celebrado entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos.

No debe pasarse por alto que, el comercio de vehículos entre México y Brasil no ha estado exento de problemas, ello debido a que en el pasado, se dice que el Gobierno mexicano, ha intentado evitar que Brasil rompa unilateralmente el Acuerdo de Complementación Económica del Sector Automotor (ACE 55), sobre todo atendiendo al hecho, de que existe un déficit comercial, en este sector por parte del país sudamericano.

Es de mencionar que, como resultado de las conversaciones que han sostenido la Secretaría de Economía de México, con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía de Brasil, se dice que, en el tema del intercambio de vehículos pesados, al amparo del Acuerdo de Complementación Económica No. 55 (ACE 55), se ha convenido por ambos países que exista un período de transición de 3 años, con lo cual, a partir del mes de julio de 2023, se espera que rija el libre comercio entre Brasil y México y mediante, dicho acuerdo,

“

La idea de exportar a Brasil, está basada en el hecho de que se trata de un país que cuenta con una gran población y cuyos recursos económicos han ido en aumento, estableciéndose como la primer economía en Latinoamérica.

“

Es de mencionar que, como resultado de las conversaciones que han sostenido la Secretaría de Economía de México, con los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Economía de Brasil, se dice que, en el tema del intercambio de vehículos pesados, al amparo del Acuerdo de Complementación Económica No. 55 (ACE 55), se ha convenido por ambos países que exista un período de transición de 3 años

“

Tal vez en un futuro, podría irse ponderando la posibilidad de suscribir un Tratado de Libre Comercio, aunque se reconoce que el mismo, debería celebrarse probablemente con el MERCOSUR, sin embargo, se trata de una idea, que, en su oportunidad, tal vez, deba ser valorada, a fin de analizar pros y contras de una propuesta de esta naturaleza.

se extiende el plazo planteado previamente que establecía la liberalización en el comercio de vehículos pesados a partir del 1° de julio de 2020.

Teniendo en cuenta, lo antes referido, nos parece que el comercio entre México y Brasil podría ser mejorado en la medida que:

- ✓ Se reconozca que ambas economías, pueden aprovechar sus debilidades y fortalezas, en el caso de México, se estima que podría explorarse, la idea de exportar bienes relacionados con: máquinas y aparatos mecánicos, aparatos y material eléctricos, materias plásticas, vehículos y tractores, productos químicos orgánicos, productos farmacéuticos, entre otros.
- ✓ La idea de exportar a Brasil, está basada en el hecho de que se trata de un país que cuenta con una gran población y cuyos recursos económicos han ido en aumento, estableciéndose como la primer economía en Latinoamérica.
- ✓ Por ende, resulta necesario, identificar áreas de oportunidad comercial entre ambas naciones, a fin de aprovechar los respectivos mercados económicos.
- ✓ Con relación a las importaciones brasileñas que se estima, podrían ser atractivas para el mercado mexicano, se encuentran productos, tales como: manufacturas de plástico; papel; arroz; muebles de madera; medicamentos, entre otros.
- ✓ Un punto que, se estima, no debe pasarse por alto, es el hecho de fortalecer las inversiones, entre ambas naciones, ponderar, por ende, la celebración de un Acuerdo para la Protección y Promoción Recíproca de las Inversiones (APPRI), que pudiera suscribirse entre México y Brasil, podría ayudar a fomentar dicho rubro entre ambas naciones.
- ✓ Reconocer, que el libre comercio es un área de oportunidad y de consenso para desarrollar el potencial económico de los dos países.
- ✓ Resultaría conveniente aprovechar en mejor grado la especialización en el tema de servicios con que

cuentan ambas naciones a fin de aumentar y mejorar, este rubro económico.

- ✓ Tal vez en un futuro, podría irse ponderando la posibilidad de suscribir un Tratado de Libre Comercio, aunque se reconoce que el mismo, debería celebrarse probablemente con el MERCOSUR, sin embargo, se trata de una idea, que, en su oportunidad, tal vez, deba ser valorada, a fin de analizar pros y contras de una propuesta de esta naturaleza.

Conclusión

El intercambio comercial entre México y Brasil, podría mejorarse, si se encuentran los caminos del libre comercio correctos, existen a nuestro modo de ver, áreas de oportunidad que pueden ser aprovechadas entre ambos países, y un tema esencial, que debe trabajarse, es el fomento de las inversiones, sin el cual, nos parece resultaría difícil aumentar y desarrollar los flujos comerciales, la oportunidad de mejorar el comercio, ahí se encuentra, sobre todo, tratándose de países que cuentan con mercados económicos y comerciales, suficientemente maduros y robustos.

Un Tema Pendiente: el Derecho de Trámite Aduanero



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

Declarado inconstitucional por la Suprema Corte de Justicia de la Nación en 2006, por violar el principio de proporcionalidad tributaria en materia de derechos, sujeto a una regulación posterior para revertir el efecto de inconstitucionalidad (la actual regla 1.6.33 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2022), cuya legalidad ha sido validada por el Poder Judicial, aun cuando es jurídicamente cuestionable, el Derecho de Trámite Aduanero (en lo sucesivo “DTA”) previsto por el artículo 49, fracción I de la Ley Federal de Derechos (en lo sucesivo “LFD”) y determinado sobre una base del valor en aduana de mercancías, sigue siendo un tema pendiente a abordar y resolver en definitiva por nuestro país.

La tasa prevista por la fracción I del artículo 49 de la LFD, aplicada en general a las importaciones definitivas, de 8 al millar sobre valor en aduana no cumple con el principio de propor-

cionalidad tributaria consagrado por el artículo 31, fracción IV de nuestra Constitución Política, al fijarse sobre una base distinta al costo del servicio que presta el Estado.

Lo mismo ocurre con la fracción II del mismo precepto, que prevé la aplicación de la tasa del 1.76 sobre valor en aduana en la importación temporal de bienes de activo fijo.

A través de la regla 1.6.33, el Servicio de Administración Tributaria ha indicado (sin mayor validación que el propio texto de la regla) que las cantidades pagadas por concepto de DTA corresponden en un porcentaje de 92% a un aprovechamiento (que no requiere cumplir con el principio de legalidad tributaria) y a un Impuesto al Valor Agregado, reconociendo que sólo un 8% corresponde efectivamente al Derecho de Trámite Aduanero. A pesar de su validación por los tribunales federales, subsiste el cuestionamiento de cómo una contribución cuyos elementos están claramente previstos en la ley (como lo es el DTA) resulta no ser en su totalidad una “contribución”, sino un aprovechamiento y sólo en una parte marginal la contribución declarada inconstitucional.

Pero no sólo el DTA puede ser analizado desde la perspectiva de los principios constitucionales aplicables a las contribuciones. Existe una tarea pendiente que México debe cumplir y que deriva de los compromisos que ha asumido en los acuerdos internacionales de los que es Parte.

Son pocos los análisis que se han realizado al respecto y no son escasas las disposiciones de acuerdos internacionales de los que derivamos la obligación de nuestro país de efectuar una revisión de la regulación del DTA. Debemos advertir que ninguna de las disposiciones internacionales, ni las normas constitucionales le impiden al Estado mexicano efectuar un cobro a los particulares por los servicios que les presta.

“
Pero no sólo el DTA puede ser analizado desde la perspectiva de los principios constitucionales aplicables a las contribuciones. Existe una tarea pendiente que México debe cumplir y que deriva de los compromisos que ha asumido en los acuerdos internacionales de los que es Parte.”

“
El compromiso de eliminar cualquier cargo, distinto a un arancel o a un impuesto interno, que se determine sobre una base distinta al costo del servicio prestado también se encuentra en el último acuerdo comercial multilateral adoptado por la OMC, el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (en lo sucesivo el “AFC”).”

Una cuestión es que el DTA determinado sobre la base del valor en aduana de las mercancías sea inconstitucional y vaya en contra de los compromisos asumidos por México en acuerdos internacionales y otra muy distinta es que el Estado no tenga derecho de efectuar un cobro por los servicios que preste.

En materia de acuerdos internacionales, recordamos que el Artículo VIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (conocido como “GATT” por sus siglas en inglés) de 1947, hoy GATT de 1994, establece el compromiso de los hoy Miembros de la Organización Mundial del Comercio (en lo sucesivo “OMC”) de mantener cualquier cargo distinto a un arancel o a un impuesto interno, únicamente si su monto se determina en función al costo aproximado del servicio que presta el Estado.

De lo anterior, observamos que los hoy Miembros de la OMC no deben mantener cargos a la importación que, como en el caso del DTA, estén determinados sobre la base de valor en aduana, con excepción de los aranceles (siendo el caso del Impuesto General de Importación) y de los impuestos internos (como lo es el Impuesto al Valor Agregado).

La primera y más importante disposición internacional que el DTA sobre la base ad valorem conculca es el Artículo VIII del GAT de 1994 que hemos comentado, pero no se trata de la única disposición (o compromiso internacional) que se deja de observar. El compromiso de eliminar cualquier cargo, distinto a un arancel o a un impuesto interno, que se determine sobre una base distinta al costo del servicio prestado también se encuentra en el último acuerdo comercial multilateral adoptado por la OMC, el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (en lo sucesivo el “AFC”).

En vigor desde 2017 y con la categoría de tratado internacional en nuestro orden jurídico, el AFC prevé en su Artículo 6, párrafo 2, reconoce como disciplina específica para los países Miembros de la OMC, en tratándose de derechos y cargas de tramitación aduanera, el establecer dichos cargos de forma limitada al costo aproximado de los servicios prestados por la operación de comercio exterior, en concordancia con los principios del GATT de 1994.

“
La primera y más importante disposición internacional que el DTA sobre la base ad valorem conculca es el Artículo VIII del GAT de 1994 que hemos comentado, pero no se trata de la única disposición (o compromiso internacional) que se deja de observar.”

En virtud de los principios del GATT de 1994, el DTA ha sido objeto de regulación especial bajo tratados de libre comercio suscritos por nuestro país, desde el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que eliminó dicho cobro sobre mercancías originarias (lo que subsiste bajo el Tratado entre los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá, conocido como “T-MEC”), hasta casos como los acuerdos suscritos con la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio e Israel, de los que deriva un cobro fijo, precisamente, por considerar que dicho monto representa un costo aproximado al servicio prestado por el Estado.

Sin embargo, en ninguno de los casos de los acuerdos comerciales observamos un compromiso en materia del DTA más directo que el previsto en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (“TIPAT” o “CPTPP” por sus siglas en inglés), en su Artículo 2.14, en el que todas la Partes se han comprometido a no mantener cobros de derechos de uso de aduanas sobre la base ad valorem.

El compromiso bajo el acuerdo aplica a cualquier mercancía, con independencia de su origen y México se ha reservado el cumplimiento de dicha obligación por 5 años, lo que nos lleva a concluir que la tarea pendiente de revisar la base para la determinación del DTA que actualmente aplica sobre una tasa ad valorem deberá ser completada por nuestro país a más tardar en diciembre de 2023.

5 Puntos de Impacto sobre la Implementación de la Séptima Enmienda del Sistema Armonizado



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

La Séptima Enmienda del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías tuvo vigencia el 1 de enero de 2022, y los países que han adoptado este Convenio Internacional realizarán los ajustes necesarios en su legislación arancelaria interna para ser implementada en los procedimientos aduaneros cuando los estimen conveniente.¹

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) informó que el Sistema Armonizado tendrá un set de 351 cambios. Asimismo, la Secretaría de Economía (SE) informó a través de la nota informativa emitida el 2 de enero de 2022, que nuestro país implementará dicha actualización, y por el momento, se encuentra en el proceso legislativo, por lo que, la intención es que tenga vigencia a partir del 1 de junio de 2022.²

“La implementación de las nuevas enmiendas traen consigo modificaciones en los Acuerdos que sujetan al cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (avisos, autorizaciones, certificados, permisos, etc.) de las diversas Secretarías de Estado

En este sentido, los aspectos relevantes en la operación aduanera que debemos de considerar de forma indicativa acerca de su implementación son los siguientes:

1. Actualización de la LIGIE

Una vez que se haya publicada la actualización de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE) deberán considerarse los nuevos textos de este ordenamiento, e identificarse la fracción arancelaria, descripción, unidad de medida, modalidad del arancel de importación o exportación que corresponda a las mercancías objeto de la operación, así como el número de identificación comercial.

2. Revisión de las Medidas No Arancelarias

Normalmente, la implementación de las nuevas enmiendas traen consigo modificaciones en los Acuerdos que sujetan al cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (avisos, autorizaciones, certificados, permisos, etc.) de las diversas Secretarías de Estado, incluyendo a las regulaciones del SAT (Padrones sectoriales, precios estimados, etc.), por lo que, será necesario revisar los instrumentos jurídicos que sean reformados y verificar la vigencia de la documentación que acredita el cumplimiento de las citadas regulaciones.

3. Actualización de las Reglas de Origen de los TLC

En materia de la aplicación de Reglas de Origen conforme a los Tratados de Libre Comercio TLC, es imprescindible revisar las fracciones arancelarias relacionadas con los insumos o componentes que se encuentran integrados en los billetes o estructuras de los bienes finales

“Si las fracciones arancelarias o Número de Identificación Comercial (NICO) fueron derogadas o suprimidas es evidente que la resolución que emitió la autoridad aduanera queda sin efectos, y deberá volverse a solicitar la consulta con base en la normatividad actualizada.

que produce una empresa con la finalidad de verificar y mantener el cumplimiento de los procedimientos que confieren el origen de las mercancías para aplicar las preferencias arancelarias de los distintos Tratados de Libre Comercio.

4. Sistemas de Control de Inventarios y de Créditos

Algunos importadores y exportadores se encuentran sujetos a cumplir con ciertos requisitos adicionales para administrar sus operaciones de comercio exterior, por ejemplo, las empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) que están obligadas a llevar un Sistema de Control de Inventarios de mercancías importadas temporalmente.³ Asimismo, si la empresa obtuvo una Certificación de IVA e IEPS deben utilizar el Sistema Control de Cuentas de Créditos y Garantías para administrar el crédito fiscal otorgado del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS).⁴

En ambos sistemas, una de las variables que se toma en consideración para llevar a cabo los controles bajo el método de control de inventario PEPS (Primeras Entradas y Primeras Salidas) es la fracción arancelaria, por consiguiente, es un elemento que debe mantenerse actualizado en los billetes o estructuras de los materiales registrados en estos sistemas.

5. Consultas sobre la Clasificación Arancelaria

Normalmente, los usuarios del comercio exterior solicitan consultas o resoluciones anticipadas sobre las fracciones arancelarias, números de identificación comercial o las contribuciones al comercio exterior de acuerdo con

“En ambos sistemas, una de las variables que se toma en consideración para llevar a cabo los controles bajo el método de control de inventario PEPS (Primeras Entradas y Primeras Salidas) es la fracción arancelaria, por consiguiente, es un elemento que debe mantenerse actualizado.

los procedimientos previstos en la normatividad aduanera y fiscal.⁵

En este sentido, si las fracciones arancelarias o Número de Identificación Comercial (NICO) fueron derogadas o suprimidas es evidente que la resolución que emitió la autoridad aduanera queda sin efectos, y deberá volverse a solicitar la consulta con base en la normatividad actualizada.

En resumen, es importante que los distintos usuarios se encuentren pendientes de los puntos antes mencionados, y de otros, tales como la aplicación de los identificadores en los pedimentos, en particular sobre la clave “FC” (Fracción correlacionada) de acuerdo con el Apéndice 8 del Anexo 22 de las RGCE para 2022, así como de los documentos de certificación de origen emitidos en el extranjero que hayan implementado la 7a. Enmienda en donde es factible que no coincidan con la fracción arancelaria con respecto a la declarada en el pedimento.⁶

1 Cfr. Portal OMA, febrero 2022.

2 Cfr. Portal de la Secretaría de Economía, febrero 2022.

3 Cfr. Artículo 59, I de la Ley Aduanera, regla 4.3.1 y Anexo 24 de la RGCE para 2022 y el artículo 24, fracción IX del Decreto IMMEX.

4 Cfr. Reglas 7.1.2 y 7.2.1 y el Anexo 30 de las RGCE para 2022.

5 Cfr. Artículo 47 de la Ley Aduanera y la regla 1.2.9 de las RGCE para 2022.

6 Cfr. Regla 3.1.12 de las RGCE para 2022.

El Futuro del Programa IMMEX



Mtro. José Antonio Ávila Núñez,
Foreign Trade Director, JA del Río

Con el fin de facilitar el comercio y la inversión en el país, las empresas de la Industria Maquiladora han evolucionado su operación fiscal, aduanera y de comercio exterior, desde sus inicios en los años 60's. Lo anterior se ha consolidado por la exigencia de las autoridades en materia de *compliance* y los nuevos requisitos de entrega rápida por parte de los grandes fabricantes.

Conforme a la última publicación del 28 de febrero del 2022 por parte de la Secretaría de Economía, se cuentan con 6,053 empresas con programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), de las cuales un mínimo porcentaje de ellas conocen los beneficios y facilidades de poder contar con la certificación SECIIT.

La certificación SECIIT (Sistema Electrónico para el Control de Inventarios de Importaciones Temporales) nace bajo la necesidad de que se identificaran a las empresas IMMEX como confiables y que pudieran acceder a beneficios en su

operación. La autoridad emitió en el año 2008 las primeras tres certificaciones a empresas como Jabil, Solectron (ahora Flex) y Manufacturas Avanzadas.

Una de las razones por las cuales hoy no hay muchas empresas que cuenten con la certificación SECIIT, eran la dificultad de cumplir los requisitos en su inicio; por ejemplo, se pedía sin excepción cotizar en una bolsa de valores (en México o en el extranjero), requisitos que se flexibilizaron actualmente por el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

Una empresa SECIIT es sinónimo de empresa confiable debido a la transparencia de su operación ante las autoridades. Esta transparencia se gana cuando las empresas utilizan para su control de inventarios su sistema ERP (SAP, Oracle u otro) y reportan de manera ilimitada información de sus inventarios a la autoridad mediante una página web.

Tres de los principales beneficios que otorga esta certificación a las empresas IMMEX que deciden certificarse como SECIIT son los siguientes:

1. Un control de inventarios sin Billeto de Materiales (BOM)

Una empresa IMMEX que no cuenta con la certificación SECIIT esta obligada a cumplir con declarar sin excepción en su control de inventarios (Anexo 24 fracción I) los billetes de materiales de su operación de comercio exterior. Esta obligación de los billetes de materiales se exceptúa cuando estamos hablando de empresas SECIIT ya que la lógica del control de inventarios (anexo 24 fracción II) es declarar lo que realmente se consumió en el ERP.

El utilizar un ERP como base para la declaración de lo que se consumió de importaciones temporales evita

“Las empresas SECIIT pueden tener hasta un 70% de ahorro en su operación, por ejemplo: en maniobras, almacenajes, agentes aduanales, tiempos, etc. Otra ventaja muy valiosa pero intangible, es ser identificado por las autoridades como empresas transparentes y confiables.”

tener un doble inventario en las empresas. El reto más común que tienen las empresas IMMEX es que los saldos del ERP son distintos al Inventario declarado en su control de inventario temporal (IMMEX), lo que puede generar multas y créditos fiscales ante auditorías por parte de la autoridad.

2. Utilización de Avisos electrónicos de importación y exportación.

Al ser empresa SECIIT, se tiene la facilidad de presentar avisos para la importación temporal y exportación, en los cuales se declara una descripción genérica de la mercancía.

“Se podrá indicar materiales, partes, componentes o material de empaque, utilizados en el proceso de elaboración, transformación o reparación de productos del sector (por ejemplo: indicar sector eléctrico, electrónico, de autopartes, automotriz, etc.)”

Al declararse una descripción genérica de las mercancías en el aviso, evita riesgos sobre un posible PAMA (Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera), esto derivado de diferencias que pudieran surgir entre lo que se declare en los avisos y lo que físicamente ostente el embarque.

3. Cantidades correctas en los pedimentos mensuales y el anexo 30

Las empresas SECIIT cuando reciben su mercancía en su almacén deben de capturar en el ERP la cantidad real de la mercancía que llegó a sus instalaciones, transmitiendo esta información al agente aduanal para que posteriormente este último realice el pedimento consolidado mensual con la información exacta de lo que realmente llegó a la empresa.

“Una empresa IMMEX que no cuenta con la certificación SECIIT esta obligada a cumplir con declarar sin excepción en su control de inventarios (Anexo 24 fracción I) los billetes de materiales de su operación de comercio exterior.”

Debido a que el control del IVA (anexo 30) se realiza con la información contenida en los pedimentos de importación temporal y sus descargas, las cantidades declaradas de su crédito de IVA estarían en cumplimiento por la exactitud de la información, evitando errores en su declaración ante el SAT.

Migración de IMMEX a certificada SECIIT

Un análisis recomendado es justificar los ahorros y beneficios que se tendrían al operar este esquema ante sus direcciones y corporativos. Las empresas SECIIT pueden tener hasta un 70% de ahorro en su operación, por ejemplo: en maniobras, almacenajes, agentes aduanales, tiempos, etc. Otra ventaja muy valiosa pero intangible, es ser identificado por las autoridades como empresas transparentes y confiables.

En la práctica las empresas IMMEX al conocer los beneficios económicos de la operación SECIIT deciden invertir en el propio proceso de migración acompañados de software especializado, cambio de procesos, consultores y capacitación al personal de la empresa para el éxito de la organización.

Agencia Nacional de Aduanas de México



Dr. Carlos Espinosa Berecochea,
Presidente de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal

Con un suigéneris inicio¹, a través de un Decreto que posteriormente fue abrogado por otro² el 21 de diciembre de 2021, entrando en vigor el 1° de enero de 2022, inicia el funcionamiento de la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), al haberse publicado múltiples modificaciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria (SAT), en tanto que se publicó el Reglamento Interior de la ANAM.

Al crearse la ANAM jurídicamente como un organismo descentralizado de la SHCP, dotado de autonomía técnica, operativa, administrativa y de gestión, y principalmente con carácter de autoridad aduanera y fiscal respecto de los ingresos federales aduaneros, y en virtud de la entrada en vigor en la fecha indicada su Reglamento Interior, se publicó el 31

de diciembre de 2021 un Acuerdo en el Diario Oficial de la Federación (DOF)³ que eliminó la delegación de facultades a los servidores públicos del SAT que dejaron de estar adscritos al mismo.

Con el andamiaje jurídico completo, el 1° de enero de 2022 inician las funciones de la ANAM ya separada del SAT y ambos, dependientes de la SHCP.

México no es ni el primer país ni el único en mantener separado del principal órgano recaudador de contribuciones (SAT) a la función aduanera (ANAM), pues si bien también tiene una función tributaria, su competencia va mucho más allá que el cobro de contribuciones.

Así, solo por dar algunos ejemplos, en Chile es un organismo autónomo y en Estados Unidos de América junto con la protección fronteriza dependen del Departamento de Seguridad Nacional.

Sin embargo, en Argentina depende de la Administración Federal de Ingresos Públicos y en España de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

Por lo anterior, vemos que el solo hecho de que las funciones aduaneras se encuentren dentro del organismo fiscalizador de un país, ya sea de manera directa o indirecta⁴, no implica que el ejercicio de las mismas sea óptimo o no.

Toda vez las facultades legales en esta materia ya se han otorgado, serán los conocimientos, capacidad, probidad y buen desempeño de sus funcionarios, los que hagan que la:

- ANAM triunfe o fracase,
- Que se distinga de la anterior Administración General de

“
Por lo anterior, vemos que el solo hecho de que las funciones aduaneras se encuentren dentro del organismo fiscalizador de un país, ya sea de manera directa o indirecta, no implica que el ejercicio de las mismas sea óptimo o no.

“
México no es ni el primer país ni el único en mantener separado del principal órgano recaudador de contribuciones (SAT) a la función aduanera (ANAM), pues si bien también tiene una función tributaria, su competencia va mucho más allá que el cobro de contribuciones.

Aduanas y de los múltiples funcionarios del SAT que tenían facultades en esta materia, o

- Que simplemente acabe en un ejercicio de gatopardismo, donde todo haya cambiado para quedar igual.

Uno de los hechos controvertidos desde la aparición del Decreto del 14 de julio de 2021, fue el reconocimiento de algo que en la práctica ya se ha estado dando y es la participación de personal de las fuerzas armadas en las funciones aduaneras.

Desde hace un par de sexenios, algunas aduanas de la frontera norte, habían sido encargadas a personal que había prestado sus servicios al ejército.

No obstante, el numeral 38 del Reglamento Interior de la ANAM clarifica la coordinación de las aduanas del país, para quedar en los siguientes términos:

- Las aduanas fronterizas y la del Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, serán coordinadas por la Secretaría de la Defensa Nacional,

“
Toda vez las facultades legales en esta materia ya se han otorgado, serán los conocimientos, capacidad, probidad y buen desempeño de sus funcionarios, los que hagan que la ANAM triunfe o fracase

- En tanto que las marítimas y la del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México y la de México, serán coordinadas por la Secretaría de Marina,
- Quedando el resto de las aduanas, es decir las interiores⁵, bajo la coordinación de la ANAM.

El tiempo y la buena actuación del personal aduanero, nos dará la pauta para decidir si el cambio fue bueno o no.

1 Recordemos que originalmente se había creado por un Decreto publicado en el DOF el 14 de julio de 2021, mencionando que entraría en vigor en la fecha que lo hicieran las reformas legales que otorguen la competencia que en ese momento tenía el Servicio de Administración Tributaria en materia fiscal y aduanera a la Agencia Nacional de Aduanas.

2 Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, y por el que se expide el Reglamento Interior de la Agencia Nacional de Aduanas de México.

3 Acuerdo por el que se reforman, derogan y abrogan diversas disposiciones relativas a delegación de facultades a los servidores públicos del SAT, con la finalidad de dejar sin efectos las facultades que fueron delegadas en los servidores públicos de las unidades administrativas, que por virtud del Decreto de fecha 21 de diciembre de 2021, dejan de estar adscritas al mismo SAT.

4 Ya sea dependiendo del SAT o a través de un organismo con similar jerarquía ANAM, ambos dependientes de SHCP.

5 Con excepción de la de México y las de los Aeropuertos Felipe Ángeles e Internacional de la Ciudad de México.

ANAM: El Reto que Apenas Comienza



Mtro. Alejandro Martínez Galindo,
Chief Legal Officer en Cuesta Campos y Director del Área de Comercio Exterior

El pasado 14 de julio de 2021, se publicó el Decreto que crea a la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) y con su publicación aparecieron críticas respecto de la necesidad de su creación, la participación de miembros en activo del Ejército Nacional y Fuerzas Armadas, y otros temas no menos controversiales.

Sin embargo, no fue sino hasta el 21 de diciembre del año pasado que se publicó el Reglamento Interior de la ANAM cuando se dieron a conocer las atribuciones y competencias de dicha agencia.

La ANAM se creó como un organismo dotado de autonomía técnica, operativa, administrativa y de gestión, que tiene carácter de autoridad aduanera y fiscal, respecto de los ingresos federales aduaneros. Dicha agencia se coloca a la par y

como auxiliar del Servicio de Administración Tributaria (SAT) que antes acuñó la vigilancia y normatividad aduanera.

Derivado de la creación de la ANAM y de la publicación del Reglamento Interior, se han publicado modificaciones a las Reglas Generales de Comercio Exterior y modificaciones al Reglamento Interior del SAT para, en el primero de los documentos, se hiciera referencia a la ANAM en lugar de las administraciones del SAT que venían haciendo actividades aduaneras y de comercio exterior, y para el caso del segundo documento, se eliminaron las referencias a las actividades aduaneras que ahora le competen a la ANAM.

En términos generales, con la creación de la ANAM y del SAT se hace una separación de las actividades de vigilancia y de fiscalización entre los actos y procedimientos aduaneros y de las actividades de comercio exterior, otorgándole a la ANAM facultades específicas y limitadas en materia aduanera, y dejando facultades al SAT en materia de Comercio Exterior.

Este distingo de actividades y materias será sin duda el reto que se deberá sortear para el correcto desarrollo de esta agencia, ya que, si bien la ANAM tiene facultades propias en materia aduanera y fiscales, existen facultades concurrentes con las del SAT en esas mismas materias.

Pero, por otra parte, el SAT retiene las facultades para verificar el cumplimiento de obligaciones en materia de comercio exterior y también facultades en materia fiscal.

Es tal la división de facultades en materia aduanera de las de comercio exterior que en un punto pareciera que los contribuyentes podrían enfrentar auditorías en materia aduanera y de comercio exterior por ambas autoridades simultánea o escalonadamente.

“
A falta de una legislación clara y contundente en los alcances de la misma, se “legisle” y se “corrijan” los errores, omisiones o pifias a través de la publicación de reglas en materia aduanera y de comercio exterior.

“
En términos generales, con la creación de la ANAM y del SAT se hace una separación de las actividades de vigilancia y de fiscalización entre los actos y procedimientos aduaneros y de las actividades de comercio exterior, otorgándole a la ANAM facultades específicas y limitadas en materia aduanera, y dejando facultades al SAT en materia de Comercio Exterior.

Es decir, imaginemos una auditoría en la que se busca determinar el debido cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias en materia de comercio exterior derivado de la importación de mercancías, y con motivo del ejercicio de dichas facultades, se identifica un incumplimiento en el pago de contribuciones a consecuencia de una incorrecta clasificación arancelaria.

En el caso arriba mencionado, y derivado de la división de facultades en materia aduanera y de comercio exterior, podríamos identificar la participación de ambas autoridades derivado de una misma importación, lo que en principio suena invasivo para el contribuyente, amén de la confusión de actividades y el innegable punto en común de la operación auditada.

El ejemplo anterior podría parecerle al lector exagerado o incluso, poco probable, sin embargo, tal es la división de facultades y de autoridades en materia aduanera de las de comercio exterior que podría darse el caso comentado.

Lo que sin duda esperamos es que, a falta de una legislación clara y contundente en los alcances de la misma, se “legisle” y se “corrijan” los errores, omisiones o pifias a través de la publicación de reglas en materia aduanera y de comercio exterior aclarando facultades o solventando controversias en la interpretación de las disposiciones legales que acoten el actuar de ambas autoridades.

En este sentido, es muy probable que sigamos con la costumbre de tener exceso de reglas, e incluso corremos el riesgo de que el SAT emita sus Reglas Generales de Comercio Exterior, y la ANAM sus Reglas Generales Aduaneras, cuando en la realidad la línea divisoria entre ambas materias parece más paralela que limítrofe dado el punto de comunión entre ambas.

“
Es muy probable que sigamos con la costumbre de tener exceso de reglas, e incluso corremos el riesgo de que el SAT emita sus Reglas Generales de Comercio Exterior, y la ANAM sus Reglas Generales Aduaneras.

Existe una controversia que generará discusiones respecto de la legal existencia de dicha agencia, pues en el mismo decreto en que se emite su Reglamento Interior, el Ejecutivo abrogó el Decreto mediante el cual se creó a ese órgano autónomo (14 de julio de 2021), dejando en duda la existencia jurídica de la ANAM.

Aunque esta discusión no está exenta de opiniones encontradas, y de opiniones en cuanto a la ausencia de pulcritud en la técnica legislativa para su creación, sin duda generará más de un litigio en materia administrativa federal, o incluso, de juicios de amparo.

Las anteriores observaciones no solo nos hacen pensar que el reto de la ANAM apenas comienza, sino que sabemos que, aunque necesaria, su creación pudo transitar de mejor manera.

Derechos de los Adultos Mayores Ignorados por la Autoridad Aduanera



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

Es innegable que el artículo 1º Constitucional establece que todos los habitantes del territorio nacional gozarán de los Derechos Humanos y Garantías Individuales contenidos en ella, no nos hace distinción alguna en cuanto a origen étnico o nacional, el género, LA EDAD, las discapacidades, la condición social, las condiciones de salud, la religión, las opiniones, las preferencias sexuales, el estado civil o cualquier otra que atente contra la dignidad humana y tenga por objeto anular o menoscabar los derechos y libertades de las personas prohibiendo todo tipo de discriminación y que éstos solamente podrá restringirse o suspenderse de conformidad con las circunstancias y razones que contempla el artículo 29 de dicha Carta Magna.

Entre esos derechos tenemos por ejemplo el acceso a la Justicia pronta, expedita y gratuita lo cual va correlacionado con

“

El artículo 1º Constitucional que no deberá haber discriminación alguna por parte de las autoridades y es el caso que nos ocupa que se deja en estado de indefensión a las personas adultas mayores.

que la autoridad debe otorgarle al gobernado un plazo determinado por la Legislación Positiva Nacional para argumentar lo que a su derecho convenga y ofrecer las pruebas correspondientes para acreditar su dicho, debiéndose informar en el caso de actos iniciados y levantados por autoridades aduaneras, el plazo que tengo para interponer mis medios de defensa correspondientes y las opciones tengo, ya sea a través del Juicio Contencioso Administrativo o el Recurso de Revocación, de conformidad con el artículo 23 de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente, so pena para la autoridad de que contaré con el doble del plazo señalado tanto en la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo como en el Código Fiscal de la Federación, según sea el caso, esto ya al momento de que se concluye un Procedimiento Administrativo de los regulados por la Ley Aduanera.

Claramente nos indica el artículo 1º Constitucional que no deberá haber discriminación alguna por parte de las autoridades y es el caso que nos ocupa que se deja en estado de indefensión a las personas adultas mayores, entendiéndolo como tales a las que tengan sesenta años o más y se encuentren domiciliadas o en tránsito por el territorio nacional, con fundamento en lo dispuesto en el artículo 3º, fracción I de la Ley de los Derechos de las Personas Adultas Mayores en virtud de que al momento de iniciarse o concluirse alguno de los Procedimientos señalados con antelación ya sea en Reconocimiento Aduanero o en una Visita Domiciliaria, si el afectado es un adulto mayor la autoridad está obligada a informarle que tiene derecho a recibir asesoría jurídica en forma gratuita en los procedimientos administrativos o judiciales en que sea parte.

Y contar con un representante legal cuando lo considere necesario, con fundamento en el artículo 5º, fracción II, inciso c) de esa misma Ley ya que en caso de no hacerlo es un

“

Esto además atiende al Principio Pro Homine Pro Persona, el cual establece una protección al gobernado por no encontrarse en un plano de igualdad y además es una directriz de preferencia de normas la cual prevé que cualquier autoridad aplicará la norma más favorable a la persona, con independencia de la jerarquía formal de aquélla.

argumento suficiente para que se declare la nulidad lisa y llana del acto impugnado en un Juicio Contencioso Administrativo, de conformidad con los artículos 51, fracción IV y 52, fracción II de la Ley Federal de Procedimiento Contencioso Administrativo existiendo incluso una Tesis Jurisprudencial que apoya éste dicho cuyo rubro cita “PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS. SE DEBE APLICAR, CUMPLIR Y RESPETAR LA LEY DE LOS DERECHOS DE LAS PERSONAS ADULTAS MAYORES”.

Esto además atiende al Principio *Pro Homine Pro Persona*, el cual establece una protección al gobernado por no encontrarse en un plano de igualdad y además es una directriz de preferencia de normas la cual prevé que cualquier autoridad aplicará la norma más favorable a la persona, con independencia de la jerarquía formal de aquélla pues recordemos que muchos de éstos adultos mayores lamentablemente ya no tienen fuente alguna de ingreso, llegando incluso a mantenerlos en una situación de dependencia familiar.

Y puede ser el caso que éstas personas se les llegue a embargar una mercancía por ejemplo por medio de un PAMA ya sea como un pasajero proveniente de un vuelo internacional o en una Visita Domiciliaria que se le haga a su negocio en donde venda mercancía extranjera, siendo su único medio de sustento económico y no conoce plenamente sus derechos los cuales deberán ser siempre tutelados y protegidos por el Estado Mexicano, de conformidad con el multicitado artículo 1º de la Carta Magna y con el artículo 133 de ese mismo Ordenamiento Fundamental en razón de que bajo el Principio de Supremacía Constitucional y Reserva de Ley, tanto dicha Constitución como los Tratados Internacionales son la Ley Suprema de la Unión y al haberse comprometido el Estado Mexicano con la comunidad internacional en dichos Tratados, simplemente no pueden ignorarse ni pasar desapercibidas esas exigencias a la autoridad y el atento respeto a los derechos de las personas, para el caso de nuestro estudio, los adultos mayores, como por ejemplo lo menciona el artículo 17 del Protocolo Adicional a la Convención Americana Sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, a través del cual se establece

“

Puede ser el caso que éstas personas se les llegue a embargar una mercancía por ejemplo por medio de un PAMA ya sea como un pasajero proveniente de un vuelo internacional o en una Visita Domiciliaria que se le haga a su negocio en donde venda mercancía extranjera, siendo su único medio de sustento económico y no conoce plenamente sus derechos los cuales deberán ser siempre tutelados y protegidos.

que toda persona adulta mayor tiene derecho a protección especial durante su ancianidad, comprometiéndose los Estados Partes (entre ellos México) a adoptar de manera progresiva las medidas necesarias a fin de llevar éste derecho a la práctica y en particular a que se les proporcione instalaciones adecuadas, así como alimentación y atención médica especializada a las personas de edad avanzada que carezcan de ella y no se encuentren en condiciones de proporcionársela por sí mismas; ejecutar programas laborales específicos destinados a concederles la posibilidad de realizar una actividad productiva adecuada a sus capacidades respetando su vocación o deseos; estimular la formación de organizaciones sociales destinadas a mejorar su calidad de vida.

Es muy lamentable no ver en ninguna resolución que ponga fin a alguno de los Procedimientos mencionados en párrafos precedentes que la autoridad reconozca y mencione ese derecho a que hace referencia el 5º, fracción II, inciso c) de la Ley de los Derechos de las Personas Adultas Mayores, con lo cual estamos ante un acto administrativo discriminatorio y por ende nulo de pleno Derecho, argumento que puede hacerse valer bastante bien para obtener una sentencia favorable en un Juicio Contencioso Administrativo, máxime cuando la autoridad, CONOCE PERFECTAMENTE LA EDAD DEL AFECTADO pues simple y llanamente tiene los datos del Registro Federal de Contribuyentes, así se sencillo.

Beneficiario Controlador en las Empresas de Comercio Exterior



Mtro. Antonio Barragán,
Director General de INTRADE Consultores

La figura del Beneficiario Controlador ha sido implementada desde hace varios años en México y renovada a partir del 01 de enero de 2022 en el ámbito fiscal federal, lo que desde luego ha impactado en las empresas que realizan operaciones de comercio exterior, agentes y agencias aduanales, transportistas, almacenes generales de depósito, entre muchos otros prestadores de servicios y comerciantes que actualmente son parte de la cadena de suministro de mercancías de comercio internacional.

Esta figura del Beneficiario Controlador en principio ha sido regulada por las instituciones financieras a nivel internacional, con el objeto de identificar a las personas físicas que mantienen un control directo o indirecto en las empresas o corporaciones que aperturan cuentas bancarias para el manejo de recursos relacionados con el desarrollo de sus actividades comerciales a nivel local y en el extranjero, y son quienes en última instancia, se convierten en los verdaderos dueños de dichos recursos, al tener sobre estos derechos de uso, disfrute, aprovechamiento, dispersión o disposición.

Del mismo modo a partir del 2013 entró en vigor la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita mejor conocida como Ley Antilavado, misma que en la fracción XIV de su artículo 17, identifica como actividad vulnerable a ser utilizada para lavar dinero, al despacho aduanero de determinadas mercancías para su importación y exportación, por lo que los agentes y apoderados aduanales en principio están sujetos a cumplir con el régimen de prevención de lavado de dinero en el que destaca la obligación de solicitarle a sus clientes importadores y exportadores una constancia en la que deberán señalar a las personas físicas que cumplen con el rol de

beneficiarios controladores dentro de su empresas y en su caso, proporcionarán la información y documentación que permita identificarlos.

Del mismo modo, a partir del 01 de enero de 2022 entró en vigor la reforma fiscal para dicho ejercicio, en la cual se destaca una nueva obligación establecida en el Código Fiscal de la Federación a cargo principalmente de las personas morales que como parte de su contabilidad deberán identificar a las personas físicas que cumplan con el rol de Beneficiarios Controladores dentro de su estructura corporativa, por lo que todas las empresas que realicen importaciones y exportaciones, así como los prestadores de servicios logísticos y aduaneros sin excepción, deberán cumplir con la presente obligación a partir del 2022, siempre que realicen sus actividades comerciales y de servicios por medio de una persona moral.

Es así, que las personas físicas y morales deberán cumplir con la identificación de sus beneficiarios controladores para efectos financieros, administrativos y/o fiscales, dado que en caso contrario podrán sufrir sanciones que pudieran lesionar principalmente su patrimonio y seguridad jurídica al verse afectados sus derechos como contribuyentes, importadores, exportadores y/o agentes aduanales pudiéndose determinar multas de alta cuantía, modificar en sentido negativo la opinión de cumplimiento de obligaciones fiscales con todas sus consecuencias, suspender el padrón de importadores y/o exportadores, así como inhabilitar la patente del agente aduanal, entre otras. Lo anterior, sin perjuicio de las sanciones de naturaleza penal que podrían recaer en caso de acreditarse la comisión de conductas delictivas relacionadas con operaciones realizadas con recursos de procedencia ilícita.

Por lo anterior, cabe señalar que de conformidad con lo establecido en el artículo 32-B Ter del Código Fiscal de la Fe-

deración (CFF), todas las Personas Morales a partir del 01 de enero de 2022, se encuentran obligadas a obtener, conservar y actualizar como parte de su contabilidad, y a proporcionar al Servicio de Administración Tributaria (SAT), cuando dicha autoridad así lo requiera, la información fidedigna, completa y actualizada de sus **beneficiarios controladores**. Para mejor referencia se transcribe el mencionado artículo:

“Artículo 32-B Ter. Las personas morales, las fiduciarias, los fideicomitentes o fideicomisarios, en el caso de fideicomisos, así como las partes contratantes o integrantes, en el caso de cualquier otra figura jurídica, están obligadas a obtener y conservar, como parte de su contabilidad, y a proporcionar al Servicio de Administración Tributaria, cuando dicha autoridad así lo requiera, la información fidedigna, completa y actualizada de sus beneficiarios controladores, en la forma y términos que dicho órgano desconcentrado determine mediante reglas de carácter general. Esta información podrá suministrarse a las autoridades fiscales extranjeras, previa solicitud y al amparo de un tratado internacional en vigor del que México sea parte, que contenga disposiciones de intercambio recíproco de información, en términos del artículo 69, sexto párrafo del presente Código. ...”.

En caso de que no se dé cumplimiento a las obligaciones previstas en el Código Fiscal de la Federación mencionadas con anterioridad, las personas morales podrán ser acreedoras a las sanciones administrativas al encuadrar en las infracciones siguientes:

En adición a las multas señaladas, el incumplimiento a dicha obligación traerá como consecuencia el que la **Opinión del Cumplimiento de Obligaciones Fiscales sea emitida en sentido negativo** con todas las consecuencias que de ello se generan, de conformidad con el artículo 32-D del propio CFF.

A continuación, se señala qué se entiende por Beneficiario Controlador de conformidad con el artículo 32-B Quáter del propio Código Fiscal de la Federación, para el efecto de cumplir con la obligación mencionada anteriormente identificando de manera efectiva a las personas físicas que cumplan con dicho rol:

“Artículo 32-B Quáter. Para efectos de este Código se entenderá por beneficiario controlador a la persona física o grupo de personas físicas que:

- I. Directamente o por medio de otra u otras o de cualquier acto jurídico, obtiene u obtienen el beneficio derivado de su participación en una persona moral, un fideicomiso o cualquier otra figura jurídica, así como de cualquier otro acto jurídico, o es quien o quienes en última instancia ejerce o ejercen los derechos de uso, goce, disfrute, aprovechamiento o disposición de un bien o servicio o en cuyo nombre se realiza una transacción, aun y cuando lo haga o hagan de forma contingente.
- II. Directa, indirectamente o de forma contingente, ejerzan el control de la persona moral, fideicomiso o cualquier otra figura jurídica.

Infracciones	Sanciones	Menor	Mayor
Artículo 84-M de CFF	Artículo 84-N de CFF		
I. No obtener, no conservar o no presentar la información a que se refiere el artículo 32-B Ter de este Código o no presentarla a través de los medios o formatos que señale el Servicio de Administración Tributaria dentro de los plazos establecidos en las disposiciones fiscales.	I. Multa, por cada beneficiario controlador que forme parte de la persona moral, fideicomiso o figura jurídica de que se trate.	\$1,500,000.00	\$2,000,000.00
II. No mantener actualizada la información relativa a los beneficiarios controladores a que se refiere el artículo 32-B Ter de este Código.	II. Multa, por cada beneficiario controlador que forme parte de la persona moral, fideicomiso o figura jurídica de que se trate.	\$800,000.00	\$1,000,000.00
III. Presentar la información a que se refiere el artículo 32-B Ter de este Código de forma incompleta, inexacta, con errores o en forma distinta a lo señalado en las disposiciones aplicables.	III. Multa, por cada beneficiario controlador que forme parte de la persona moral, fideicomiso o figura jurídica de que se trate.	\$500,000.00	\$800,000.00*

*Montos expresados en pesos mexicanos (2022, marzo).

Covid-19: Catalizador del Comercio Electrónico



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

En el universo de consecuencias que trajo consigo COVID-19, es imposible dejar de mencionar, dentro las repercusiones más trascendentales, la aceleración vertiginosa que experimentó el comercio electrónico o e-commerce.

¿Cómo llegamos a este punto? Los antecedentes del comercio electrónico se remontan a la década de 1920, cuando las ventas por catálogo cobraron popularidad y se extendieron rápidamente. Algunos años después, en los sesenta, esta modalidad evolucionó para abrir paso a la aparición del intercambio de datos electrónicos (EDI, por sus siglas en inglés), la cual permitió manejar órdenes de compra de forma electrónica, y, en los ochenta, a las ventas por televisión y por teléfono. Finalmente, en la década de 1990, el internet se convirtió en una realidad cotidiana.

Sin embargo, en el mundo del comercio electrónico no había existido un detonante cuya magnitud permitiera un nivel de

crecimiento como el que vimos después de la declaración de la pandemia emitida por la Organización Mundial de la Salud en marzo del 2020.

La aparición del virus desató una crisis económica mundial en la que numerosas empresas experimentaron una caída en sus ingresos o, incluso, el cese definitivo de sus operaciones. Estudios del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) afirman que, tan solo en México, alrededor de 1.6 millones de negocios cerraron a raíz de la emergencia sanitaria durante el primer año. Lo anterior, derivado de la falta de afluencia en los establecimientos, restricciones de capacidad, así como cambios en los patrones de los consumidores, entre otros factores.

No obstante, en medio de un contexto difícil e incierto, algunas compañías (sobre todo aquellas pertenecientes al sector tecnológico y de comercio electrónico) pudieron diferenciarse por su alto grado de digitalización, innovación y, sobre todo, resiliencia, logrando aumentar sus ventas de forma significativa e impulsando el valor de sus acciones y el posicionamiento de sus marcas.

Empresas como eBay, Amazon o Mercado Libre, entre otras, han tenido la oportunidad de crecer entre 64% y 78% desde el brote del coronavirus, y las empresas de mensajería, por su parte, también han tenido incrementos importantes en sus operaciones, ya que fueron esenciales para que los bienes pudieran ser enviados a los consumidores sin que estos tuvieran que salir de casa. En particular, los sectores de electrónicos y textiles fueron algunos de los preferidos por los compradores en canales digitales.

De acuerdo con la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO), tan solo en 2020 el e-commerce alcanzó un creci-

“
Como puede apreciarse, las ventas en línea no están restringidas a las grandes empresas o a corporativos multinacionales; las pymes en México y en el extranjero están sumándose a esta ola para aumentar sus ventas y traspasar fronteras.

“

En México, más de 2.3 millones de pequeñas y medianas empresas (pymes) expandieron sus canales de venta al comercio electrónico, logrando así elevar 100% sus ventas durante el primer semestre del año pasado; para 2022 se esperan ventas por USD 5.4 billones de dólares a nivel mundial, según datos de Statista.

miento de 81% comparado con 2019; sin embargo, la evolución de la vacunación y el relajamiento de las medidas sanitarias, que permitieron a las personas regresar a trabajar y, en la medida de lo posible, retomar sus actividades de compra presenciales, coadyuvaron a desacelerar el boom de este tipo de comercio, cerrando el 2021 con un crecimiento de 27% comparado con el año anterior.

En México, más de 2.3 millones de pequeñas y medianas empresas (pymes) expandieron sus canales de venta al comercio electrónico, logrando así elevar 100% sus ventas durante el primer semestre del año pasado; para 2022 se esperan ventas por USD 5.4 billones de dólares a nivel mundial, según datos de Statista.

Como puede apreciarse, las ventas en línea no están restringidas a las grandes empresas o a corporativos multinacionales; las pymes en México y en el extranjero están sumándose a esta ola para aumentar sus ventas y traspasar fronteras.

Cabe destacar que el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) resultó ser otro estímulo para el comercio electrónico, incorporando un capítulo específicamente sobre esta actividad que estaba ausente en el pasado TLCAN. Esto ha permitido trascender fronteras en el comercio online y apoyar a la no discriminación en productos digitales.

A saber, se incrementaron los montos exentos de impuestos, es decir, las personas ahora pueden importar una cantidad mayor de mercancías sin tener que cubrir el pago de aranceles, lo que, en última instancia, se traduce en un beneficio para los consumidores.

Adicionalmente, a las pequeñas y medianas empresas se les ha dotado de herramientas para abrirse camino en el mundo del e-commerce, tales como préstamos, capacitación e información oportuna para una exportación más expedita.

Por otro lado, entre los desafíos que enfrentan las compañías que optan por el comercio electrónico destacan la seguridad de los datos, la ampliación de métodos de pago disponibles para los consumidores, la capacidad de manejar volúmenes bastante elevados de pedidos, los plazos de entrega a tiempo y demás vicisitudes logísticas derivadas de un menor número de personal disponible, además de los retrasos en los puertos y el aumento de los costos de los combustibles, entre otras complicaciones.

Si bien se prevé que el desarrollo del comercio en línea mantenga una tendencia al alza en los próximos años, sería complicado alcanzar los números registrados durante el primer año de pandemia.

Además, el papel de las redes sociales y el uso de plataformas digitales se han convertido en pieza clave entre compradores y vendedores, por lo que es de interés preguntarnos: ¿hemos utilizado la evolución acelerada del comercio electrónico como aliada en el posicionamiento de nuestras marcas? El crecimiento continuo de esta actividad es innegable; si la respuesta a la interrogante planteada resulta aún incierta, será señal de que queda camino por recorrer para ser parte de quienes aprovechan el intercambio digital.

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

La información aquí contenida es de naturaleza general y no tiene el propósito de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque procuramos proveer información correcta y oportuna, no puede haber garantía de que dicha información sea correcta en la fecha en que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. Nadie debe tomar medidas con base en dicha información sin la debida asesoría profesional después de un estudio detallado de la situación en particular.

Administración de la Seguridad en la Cadena de Suministro como una Herramienta de Competitividad (OEA & CTPAT)



Marco Antonio Reyes,
Managing Director en TINKTAX Advisors

En México, el marco regulatorio actual representa una mayor oportunidad de control y de fiscalización para la autoridad, por lo que hoy en día es indispensable tener la certeza inminente del cumplimiento íntegro de obligaciones permanentes; así como contar con el respaldo de abogados especializados y experimentados.

Por ello y derivado de la incertidumbre generada por el entorno actual al que nos enfrentamos, así como por las revisiones electrónicas que se encuentra realizando constantemente la autoridad, analizando información y documentación que obra en su poder para ejercer sus facultades de comprobación, consideramos que la operación de las empresas deberá descansar en los siguientes conceptos: CUMPLIMIENTO, CERTIFICACIONES INTERNACIONALES, AUTOMATIZACIÓN Y MEDIOS DE DEFENSA.

“
Desde el 2005 a la fecha, la Organización Mundial de Aduanas (OMA) ha contribuido a la seguridad de la cadena de suministro a través del diseño y actualización del Marco Normativo SAFE

A través de la evolución del comercio internacional se ha abordado un nuevo concepto en los últimos años que tomó fuerza en los gobiernos y en el sector privado, siendo este el concepto de “Gestión de la Seguridad”, el cual se ha aplicado a la cadena de suministros de forma gradual con la finalidad de integrar de forma robusta los principios mínimos de seguridad a la misma para el intercambio de mercancías a nivel mundial, a través de distintas CERTIFICACIONES INTERNACIONALES.

Desde el 2005 a la fecha, la Organización Mundial de Aduanas (OMA) ha contribuido a la seguridad de la cadena de suministro a través del diseño y actualización del Marco Normativo SAFE, el cual, como se concibió fue establecido para que los países miembros de la OMA lo adopten como referencia para desarrollar su propio Programa de Seguridad en la Cadena de Suministro.

De acuerdo con el “Compendio de Programas de Operador Económico Autorizado” publicado por la OMA y con datos del 2020, existen en la actualidad 97 Programas operativos OEA y 20 Programas OEA en desarrollo, estos datos representan el 55% de los países que integran la OMA, estadística que se incrementará al 66% cuando los últimos se concluyan.

Estos datos son significativos puesto que seguirán marcando la tendencia de integrar la gestión de la Seguridad de las Cadenas de Suministro con un enfoque basado en riesgos.

Cabe mencionar que México se posiciona en el TOP 10 de países que cuentan con el mayor número de empresas Certificadas con un Programa de Seguridad en Cadena de Suministro.

Con las cifras antes mencionadas corroboramos el impacto que tienen los Programas de Seguridad en Cadena de Sumi-

nistro en las operaciones de comercio exterior y fortalecemos la idea de que los Programas OEA & CTPAT agregan a la industria competitividad a nivel internacional, en adición a los beneficios de ley que en términos generales los podemos clasificar en tres grandes rubros: fiscales, aduaneros y logísticos.

Actualmente, de una forma pasmosa nos encontramos aún con oposición respecto a la necesidad de inscribirse en Programas de esta naturaleza, una vez que por lo general la compleja y detallada implementación conlleva a una inversión económica y por supuesto de tiempo y recurso humano; sin embargo, estamos seguros de que bajo el contexto dinámico de desarrollo industrial acelerado y mercados globalizados ante el cual nos enfrentamos, la “Gestión de la Seguridad” se ha integrado como una variable fundamental a la hora de hacer negocios, cerrar licitaciones o ratificar contratos comerciales.

Lo que se convirtió en un fenómeno que se esperaba desde hace varios años, donde las grandes empresas transnacionales empezaron a requerir a sus proveedores en México, incluyendo entidades extranjeras con relación a sus empresas maquiladoras, cumplir con los lineamientos de los Programa OEA y/o CTPAT, para conservar las transacciones operativas, para atraer nuevas inversiones e inclusive para entablar relaciones comerciales.

Sin duda alguna este protocolo llegó para quedarse y paulatinamente será un factor decisivo en negociaciones y licitaciones tanto internacionales como a nivel nacional.

Siendo así las cosas, la “Gestión de la Seguridad” debe ser parte de la estrategia de las empresas, así como el estar conscientes de la importancia de una adecuada gestión de los riesgos inherentes al negocio.

Por ello, aquellas empresas que estén analizando en sumarse al Programa OEA y/o CTPAT, deberán considerar que el primer paso es generar conciencia y exponer a los tomadores de decisiones y a todos los involucrados los riesgos a nivel mundial, nacional y local a los que se enfrenta día a día la Cadena de Suministro de sus empresas, siendo este pequeño ejercicio un gran diferenciador al momento de evaluar la decisión, ya que una empresa consciente de los riesgos externos e internos de su operación es más receptiva a los cambios y actualizaciones que estos Programas demandan de manera permanente.

“

La “Gestión de la Seguridad” debe ser parte de la estrategia de las empresas, así como el estar conscientes de la importancia de una adecuada gestión de los riesgos inherentes al negocio.

Por otra parte, es importante enfatizar que todas aquellas empresas que al día de hoy cuentan con autorización para operar al ampro de un Programa OEA y/o CTPAT, que el camino continúa, que no solo se trata de llegar a una respuesta positiva a la hora de su inscripción, una vez que los multicitados Programas implican y requieren un mantenimiento activo de forma continua y un monitoreo oportuno y permanente para cumplir en todo momento con las obligaciones inherentes a los mismos y, en sentido prioritario gestionar objetivamente sus Programas con un enfoque basado en la plenitud de riesgos y amenaza de ellos.

La propia evolución de los Sistemas de Gestión de Seguridad en la Cadena de Suministro se puede robustecer incorporando otros sistemas y controles internacionales, tales como el uso de la metodología sugerida en diferentes estándares internacionales, como podrían ser la ISO 31000 y la ISO 31010 para el análisis de riesgos, así como con una ISO 37301 o una ISO 28000 lo que permitirá innovar en la “Gestión de la Seguridad”.

La “Gestión de la Seguridad” deberá implementarse de manera preventiva y no de manera correctiva, y, aunque siempre se considere una fuerte inversión en todos los términos citados anteriormente, es imprescindible haber hecho una estratégica inversión y contar con todas las herramientas e información necesaria para, en su caso, estar en la necesidad de desvirtuar un incidente de Seguridad en Cadena de Suministro y con ello evitar cualquier cancelación, amonestación e inclusive procedimientos penales en términos de responsabilidad penal de la persona jurídica.

Importancia de la Clasificación Arancelaria en las Operaciones de Comercio Exterior



Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez,
Líder de Clasificación Arancelaria en TLC Asociados

La Convención que crea el **Consejo de Cooperación Aduanera (CCA)** (15 de diciembre de 1950) define el papel técnico que la Organización Mundial de Aduanas (OMA) como el organismo que se desempeña, para facilitar el comercio internacional. “Su acción consiste en mejorar y armonizar el funcionamiento de las aduanas para facilitar el desarrollo del comercio internacional, pero sin que los estados miembros se vean comprometidos a adoptar disposiciones que pudieran ser incompatibles con su política económica”.

La comunidad del comercio internacional en su modalidad del proceso de importación y de exportación, muchas veces comete errores en su comercio, al adquirir mercancías sin conocer que requiere para su importación, al no tener la documentación necesaria para su despacho en la aduana y en otros casos al no conocer a fondo la mercancía adquirida



El punto mas importante en este proceso es la clasificación arancelaria, ya que estos dígitos y descripción de la mercancía es lo que nos va a indicar qué requisitos debo cumplir para llevar a cabo el proceso de legalización de la mercancía, los cambios que se han llevado a cabo con las enmiendas del Sistema Armonizado y que son introducidos en nuestra Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación.

para conocer su identificación y descripción, que son puntos importantes para llevar a cabo el despacho aduanero y su legal importación o exportación.

El punto mas importante en este proceso es la **clasificación arancelaria**, ya que estos dígitos y descripción de la mercancía es lo que nos va a indicar qué requisitos debo cumplir para llevar a cabo el proceso de legalización de la mercancía, los cambios que se han llevado a cabo con las enmiendas del Sistema Armonizado y que son introducidos en nuestra Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación (LIGIE), nos obligan a estar en constante actualización y estudio de nuestra Tarifa, que fue cambiada y su vigencia inició en diciembre de 2020 con la 6ª Enmienda y múltiples cambios y nuevos grupos de mercancías con la incorporación de 185 nuevas subpartidas y ahora en espera de la publicación de estos nuevos cambios con la 7ª Enmienda al Sistema Armonizado, nos tiene a la expectativa ya que ahora trae ocho nuevas Partidas y 362 nuevas subpartidas con nuevas aperturas para mercancías que nos toca estudiar y entender los movimientos de las fracciones arancelarias y sus NICOs.

El espíritu del procedimiento para clasificar una mercancía arancelariamente, nos lleva al estudio del Artículo 2º de la LIGIE donde tenemos las Reglas Generales y las Complementarias para la aplicación e Interpretación de la Ley y es aquí donde cobran fuerza estos cambios, ya que tomando en cuenta estas Reglas, nos indican que la clasificación de las mercancías en la Tarifa de la LIGIE se regirá por las reglas siguientes, la primera regla general nos dice que los títulos de las secciones, de los capítulos o de los subcapítulos solo tienen un valor indicativo, *por lo que debemos conocer estos títulos para tener idea de donde debemos buscar*, ya que la clasificación está determinada legalmente por los **textos de las partidas y de las notas de sección o de capítulo**, aquí em-



Ahora en espera de la publicación de estos nuevos cambios con la 7ª Enmienda al Sistema Armonizado, nos tiene a la expectativa ya que ahora trae ocho nuevas Partidas y 362 nuevas subpartidas con nuevas aperturas para mercancías que nos toca estudiar y entender los movimientos de las fracciones arancelarias y sus NICOs.

piezan a cobrar importancia los cambios ya que es necesario estudiar las nuevas subpartidas para determinar cambios en la clasificación para estos nuevos grupos de mercancías.

La sexta regla general nos dice ahora que la clasificación de las mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los **textos de estas subpartidas y de las notas de subpartida y aplicando también las notas de sección y de capítulo**, esta regla cobra más importancia en cuanto a que la séptima enmienda nos lleva a ubicar 362 nuevas subpartidas en la nomenclatura, la Secretaría de Economía nos dice que se crearán 531 fracciones arancelarias y se modifican para su reubicación 594 fracciones así mismo se eliminan 243 fracciones que deben ser editadas y reubicadas en la nueva estructura de la TIGIE, mucho que leer y estudiar.

La séptima enmienda nos tiene nuevos productos que clasificar en nuestra TIGIE, algunos de ellos son los insectos comestibles en la subpartida 0410.10 y preparaciones a base de insectos comestibles como embutidos en la partida 16.01 y las conservas en la 16.02, los aceites y grasas de origen microbiano obtenidos por la fermentación con levaduras, microorganismos o con hongos, con la finalidad de convertirlo en biocombustibles avanzados, básicamente en biodiesel, estos cambios afectan las partidas 15.15, 15.16, 15.17 y 15.18 y hablamos también de los productos que contengan tabaco o nicotina y los que contienen tabaco o nicotina para inhalación sin combustión y otros productos que contengan nicotina destinados para la absorción en el cuerpo humano en la nueva partida 24.04, un punto interesante, se definen los teléfonos inteligentes o smartphones en la nota 5 del capítulo 85 y se clasifican en la subpartida 8517.13 y que decir lo que nos va llevar a una serie de cambios de fracciones con la creación de la partida 85.24 para la clasificación de los



El Sistema Armonizado es un lenguaje universal y un código para las mercancías, aplicado a nuestra LIGIE, es un instrumento indispensable para el comercio internacional.

módulos de visualización (display) de pantalla plana, incluso con pantalla táctil definidos en la nota 7 del capítulo 85, en el capítulo 87, nuevamente se crean aperturas para identificar los tractores y vehículos de carga, eléctricos e híbridos y para clarificar la clasificación de las aeronaves no tripuladas (drones), se crea la nota 1 en el capítulo 88 para definir estas aeronaves no tripuladas y en la partida 88.06 con las subpartidas para definir los tipos y el peso de despegue.

En fin, el Sistema Armonizado es un lenguaje universal y un código para las mercancías, aplicado a nuestra LIGIE, es un instrumento indispensable para el comercio internacional, nos indica el producto, un código numérico y la base legal con las Reglas generales interpretativas 1 y 6, y de acuerdo a la regla complementaria 1ª, para establecer las fracciones arancelarias y su número de identificación comercial (NICO) en la regla 10ª, esta es la importancia para leer y estudiar los cambios y determinar cómo afecta la clasificación arancelaria de nuestras mercancías, tan importante para definir una legal importación o exportación con los requisitos a cumplir dentro del comercio internacional.

La Gestión del Riesgo en la Cadena de Suministro



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

En el contexto del comercio internacional es evidente que para los países es indispensable que las cadenas de suministro de cada uno deberán desarrollar una movilización fluida de millones de toneladas de bienes y materiales, que se comercializan todos los días a través de una cadena logística integrada, principalmente, por empresas de manufactura, transporte de carga terrestre, marítima, aérea, ferroviaria, agencias aduanales, recintos fiscalizados, operadores logísticos, agentes navieros, entre otros.

Si estos procesos logísticos se ven alterados o interrumpidos a causa de eventos, tales como sabotaje, robo, asaltos, accidentes, daños a la infraestructura, siniestros, fraudes y un sinnúmero de afectaciones, el impacto sobre el flujo de bienes es incalculable.

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

decir de lo que es hoy en día la seguridad en el proceso logístico? Los atentados del 2001 cambiaron la forma de hacer negocios logísticos en el mundo, los gobiernos y los empresarios tuvieron que enfocar su atención a revisar la situación y tratar de entender que las pesadillas de ficción se habían vuelto realidad y que todos los habitantes del planeta, en todos los países, estaríamos sometidos ahora a una nueva visión del mundo: la del terrorismo presente en las cadenas de suministro internacionales.

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

Aquellas organizaciones que logran identificar, analizar y evaluar sus riesgos conforme al estándar ISO 28000 en conjunto con la ISO 31000 versión 2018, tienen una mayor probabilidad de protegerse contra eventos no planeados desarrollando una capacidad superior a aquellas organizaciones que no gestionan el riesgo incluyendo a sus socios comerciales.

¿Qué es el Estándar ISO 31000: 2018?

Las organizaciones que gestionan riesgos de manera eficiente tienen mayor probabilidad de protegerse a sí mismas además de hacer crecer a su organización. El desafío para cualquier organización es integrar las buenas prácticas en sus operaciones diarias y aplicarlas a aspectos más amplios de su práctica organizativa.

El estándar ISO 31000 proporciona principios y directrices para la gestión de riesgos estratégicos y operativos en su

“
El desafío para cualquier organización es integrar las buenas prácticas en sus operaciones diarias y aplicarlas a aspectos más amplios de su práctica organizativa.

“

Aquellas organizaciones que logran identificar, analizar y evaluar sus riesgos conforme al estándar ISO 28000 en conjunto con la ISO 31000 versión 2018, tienen una mayor probabilidad de protegerse contra eventos no planeados.

organización, al implementar ISO 31000 en su organización, será capaz de mejorar la eficiencia operativa, gobernanza y confianza en las partes interesadas, a la vez que minimiza las pérdidas.

Este estándar aplicado al contexto de la cadena de suministro nos permitirá identificar:

- ¿Qué tan costoso es una amenaza sin identificar para la organización?
- ¿Cómo se identifica?
- ¿Cómo se analiza?
- ¿Cómo se da tratamiento?
- ¿Cómo dar seguimiento a las actividades para ejecutar los controles identificados?
- ¿Podemos evitar esta amenaza o bien, disminuir su impacto en caso de que se materialice?
- ¿Es factible incluir a nuestros socios comerciales en este análisis?

Esta norma internacional en conjunto con el estándar ISO 28000, le ayudará a establecer un fundamento sólido para la toma de decisiones y alentar la gestión proactiva en todas las áreas de la organización.

¿Qué es el estándar ISO 28000: sistema de gestión de seguridad en cadena de suministro?

La norma ISO 28000 ha sido desarrollada como respuesta a la exigencia de la industria en el comercio internacional para cubrir la necesidad de un sistema de gestión de seguridad confiable, su objetivo principal es el de identificar las causas por las que la operación se ve interrumpida ya que esto representa pérdidas económicas entre otras afectaciones.

Todas las organizaciones necesitan garantizar la continuidad en sus operaciones, por lo que el estándar ISO 28000 ayuda a crear un marco sistemático para gestionar los riesgos en la cadena de suministro, esto proporciona ventajas competitivas a todos los sectores de la industria ya que permite eva-

“

La norma ISO 28000 ha sido desarrollada como respuesta a la exigencia de la industria en el comercio internacional para cubrir la necesidad de un sistema de gestión de seguridad confiable, su objetivo principal es el de identificar las causas por las que la operación se ve interrumpida.

luar riesgos, aplicar controles y mitigar amenazas detectadas tanto en la propia organización como en socios comerciales.

Beneficios de ISO 28000

- Optimizar procesos críticos en la operación.
- Asegurar el cumplimiento de los requisitos exigidos por las principales certificaciones internacionales (Operador Económico Autorizado, CTPAT entre otros).
- Aportar un valor añadido para la organización en las operaciones comerciales.
- Comunicar a clientes, autoridades e inversores la implantación del sistema de gestión de la seguridad y utilizarlo como herramienta competitiva y diferencial.

NOTA: La actualización o nueva versión de la ISO 28000 será liberada en el mes de Marzo la cual se dará a conocer como SISTEMA DE GESTIÓN DE LA RESILIENCIA EN LA CADENA DE SUMINISTRO. Una vez publicada de manera oficial en este espacio se presentará el análisis detallado de la misma.

*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

La Verificación de Mercancías en Transporte en el contexto del CFDI con Complemento Carta Porte, ¿Dolo Legislativo?



Dr. Felipe Moreno Yebra,
Director RM Asesores Aduanales

Previo a la reforma del CFDI que obliga la inclusión del complemento Carta Porte, el escenario de la verificación en transporte (VMT) resultaba conocido y manejable. Los supuestos para acreditar la tenencia, transporte o manejo de mercancía de procedencia extranjera se ubican en el artículo 146 de la Ley Aduanera (LA) donde las autoridades aduaneras, en relación con la fracción XI del artículo 144 de la LA, deben limitarse a verificar la legal importación o tenencia de las mercancías.

En dicho escenario, resulta importante la limitación que alude la citada fracción pues en la praxis evita que las autoridades aduaneras verifiquen la omisión de información, manifestación errónea de información, faltante de documentales anexas al pedimento, por mencionar algunos. Así, el importador acredita la legal importación con el pedimento aplicable.



En el contexto enunciado resalta la facilidad, absolutamente necesaria, para describir en el pedimento las mercancías, así como en las documentales emitidas en las compras mencionadas en el párrafo precedente.

El propietario acreditaba la tenencia o propiedad de la mercancía con la nota de venta emitida por Autoridad Federal o Institución autorizada y, por otro lado, en el supuesto de compra venta entre particulares, la propiedad o estancia se acredita con el CFDI emitido correctamente por el vendedor, en cualquier escenario el elemento sustancial es la descripción adecuada que permita identificar las mercancías, de ser posible, los datos que permiten su identificación.

En el contexto enunciado resalta la facilidad, absolutamente necesaria, para describir en el pedimento las mercancías, así como en las documentales emitidas en las compras mencionadas en el párrafo precedente. En el ámbito empresarial y de las compras internacionales, la descripción precisa es necesaria por los requerimientos técnicos y específicos para la producción, por tanto, tratándose de mercancías de procedencia extranjera la facilidad para describirlas es imperante.

Empero, elaborar el CFDI con la descripción adecuada tiene sus limitaciones, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) debe programar un campo de captura no una lista de productos, tipos o clases, pues resulta reducida o limitante para manifestar la descripción de las mismas, máxime cuando el artículo 40 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación (RCFF) manifiesta que las mercancías deberán describirse detalladamente, considerando sus características esenciales, (marca, modelo, serie, etc.), entre otros, para distinguirlas de otras similares.

Ahora bien, la reforma del CFDI que requiere el complemento carta porte plantea más preguntas que respuestas, enuncia escenarios complejos con tintes de absurdo, es propio de una novela donde el protagonista despierta en un juicio y no tiene la menor idea de por qué se encuentra ahí, los lectores sabrán que novela refiero.



La reforma del CFDI que requiere el complemento carta porte plantea más preguntas que respuestas, enuncia escenarios complejos con tintes de absurdo, es propio de una novela donde el protagonista despierta en un juicio y no tiene la menor idea de por qué se encuentra ahí, los lectores sabrán que novela refiero.



La construcción de los preceptos que regulan el complemento carta porte, manifiestos en la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) enuncian supuestos que se pronuncian sobre bienes y mercancías, así como mercancías de procedencia extranjera.

Primero, llevar la carta porte como -complemento del CFDI- (requisito del CFDI), significa trasladar la facilidad de su elaboración al embudo problemático y lento de la programación, tanto del Estado como de los particulares que venden el software para elaborar los CFDI. Con ello, se acentúa el problema comentado, la necesidad del Estado de programar un campo que permita capturar la descripción requerida por el art. 40 del RCFF, empero, está lejos de materializarse.

Segundo, la VMT de procedencia extranjera permitía comprobar la legal estancia con la carta porte, empero, al trasladarla con la reforma al ámbito tributario, como requisito del CFDI, le dio un efecto adicional, empero, cabe la pregunta, ¿Qué bien tutela dicha obligación? ¿Existe un bien en el ámbito tributario que requiera protección? La respuesta aún no la encuentro. Como se mencionó, por si sola la Carta Porte servía para acreditar la legal tenencia de la mercancía y, con la reforma, lo sigue haciendo, empero la fusionan con el CFDI y, por ende, se funde con su problemática.

Tercero, la construcción de los preceptos que regulan el complemento carta porte, manifiestos en la Resolución Miscelánea Fiscal (RMF) enuncian supuestos que se pronuncian sobre bienes y mercancías, así como mercancías de procedencia extranjera. Se ocuparon de regular de conformidad al tipo de CFDI no de las mercancías, si bien es cierto que distinguieron en los párrafos aquellos que son aplicables a unas y otras, también es cierto que en su aplicación el funcionario deberá distinguir entre mercancía nacional y de procedencia extranjera y, en el supuesto de ventas de segunda mano, las mismas deberán tratarse como nacional en los procesos de VMT.

Cuarto, confiamos que en caso de incumplimiento se inicie el Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera a las

mercancías de procedencia extranjera, sin embargo, a las otras mercancías, ¿qué procedimiento se iniciará si no acreditan la legal estancia o tenencia?

Quinto, las oraciones que integran los Reglas que regulan el complemento carta porte, están lejos ser lógicas o estructuradas con los elementos que permiten su comprensión. Hemos escuchado el término -dolo legislativo- que se materializa en la construcción normativa intencionalmente confusa. Debemos señalar que las referidas reglas así lo son.

Sexto, evidencia del malestar en el ámbito empresarial nacional e internacional, así como las apreciaciones técnicas de los profesionales de la materia y, particularmente, las imposibilidades técnicas para su cumplimiento, nuevamente se ha pospuesto la posibilidad de sancionarla.

Principales Remedios Comerciales de los Estados Unidos



Mtro. Adrián González,
Presidente de Global Alliance

Al inicio de la administración de Donald Trump vimos el renovado uso de remedios comerciales por los Estados Unidos, los cuales siguen en su mayoría vigentes bajo la administración de Joe Biden. Todo importador tiene la obligación de ejercer un cuidado razonable al correctamente declarar, y hacer pagos relacionados a remedios comerciales. Por esto me pareció interesante preparar este artículo mencionando los principales y su actual aplicación.

Iniciemos entendiendo lo que es un remedio comercial: Los remedios comerciales son acciones tomadas por los Estados Unidos en respuesta a subsidios (cuotas compensatorias), ventas por debajo del valor justo (antidumping) y aumentos repentinos de importaciones (salvaguardas). Por su aplicación, aranceles de la Sección 301 y Sección 232 también se les refiere como remedios comerciales.

Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974

La sección 301 da la autoridad al ejecutivo para hacer cumplir acuerdos comerciales, resolver controversias comerciales y abrir mercados extranjeros a bienes y servicios estadounidenses. Habilita imponer sanciones comerciales a los países extranjeros que violen acuerdos comerciales o incurran en prácticas comerciales desleales. Este es el utilizado en los actuales aranceles de sección 301 a producto chino bajo el fundamento de la práctica comercial desleal de transferencias forzadas de tecnología del gobierno chino. Se tiene 4 listas de aplicación basadas en fracción arancelaria, la primera implementada en Julio del 2018.

Bajo los estatutos de la Ley de Comercio de 1974, el USTR deberá analizar los efectos y consecuencias de los aranceles antes de 4 años, de lo contrario las medidas expirarían. Por esta

razón el USTR deberá emitir un reporte al respecto antes de Julio del 2022 que sería el cuarto aniversario de los aranceles de la llamada lista 1. La administración de Joe Biden tendrá una tarea difícil en argumentar que las medidas han tenido el efecto deseado, es el consenso de la comunidad de economistas y analistas que las medidas no han logrado un cambio en la conducta de China, no han tenido un efecto real en la balanza comercial, ni traído de regreso cadenas productivas a los Estados Unidos. Además, múltiples reportes concluyen que el mayor impacto en costo lo tiene el importador, un punto no favorable ante el actual ambiente inflacionario.

Por otro lado, el congreso solicita al USTR reabrir proceso de exclusiones de aranceles de Sección 301, los cuales después de un proceso bajo la anterior administración expiraron en su mayoría en diciembre del 2020. Más de 100 congresistas enviaron una carta a la USTR Katherine Tai, en la carta los congresistas explican:

“China debe rendir cuentas por sus políticas comerciales centradas en el estado y no relacionadas con el mercado que han perjudicado a los trabajadores estadounidenses y al sistema de comercio internacional”.

“La continua ausencia de exclusiones ha profundizado los desafíos para las empresas y sus trabajadores”.

De manera general los congresistas piden restablecer y expandir el proceso de exclusión lo más rápido posible, ampliar el alcance del proceso de exclusión para incluir todos los productos cubiertos por los aranceles de la Sección 301 y un proceso de solicitud de exclusiones transparente.

En su reporte anual titulado “Agenda de Política Comercial del presidente 2022 e Informe Anual del 2021” la oficina del USTR delinea la estrategia de la Casa Blanca en materia comercial.

El reporte es severo en su calificación de China, indica la intención de la administración de realinear la relación comercial Estados Unidos – China, el reporte en parte dice: *“China, como gran economía de no mercado, está especialmente posicionada para implementar prácticas desleales y anticompetitivas, prácticas que dañan a los trabajadores y empresas en los Estados Unidos y en otros países, incluyendo algunos de nuestros aliados y socios más cercanos. Al concentrar indebidamente la producción de ciertos bienes en China, estas prácticas anticompetitivas también socavan la resiliencia de la cadena de suministro y dañan consumidores que, a la larga, se ven privados de la innovación y la elección que la competencia leal produciría”.*

Si bien el reporte no lo dice, analistas indican que los Estados Unidos enfrentarán a China por el uso de subsidios industriales, el USTR los califica como prácticas desleales y anticompetitivas. Podríamos ver otra investigación de sección 301 en China, ahora por el uso de subsidios industriales, que podría resultar en más aranceles u otras medidas.

Sección 201 de la Ley de Comercio de 1974.

La sección 201 da la posibilidad a las industrias nacionales gravemente perjudicadas o amenazadas de daño grave por el aumento de las importaciones solicitar apoyo. Si la comisión de comercio internacional de los Estados Unidos (USITC) formula una determinación afirmativa, recomienda al presidente una compensación. El presidente toma la decisión final de proporcionar alivio y la cantidad de alivio. Esta también conocida como la “cláusula de escape” es la actualmente utilizada como fundamento en aranceles y cupos en lavadoras y paneles solares.

En febrero del 2022 la administración de Joe Biden decidió extender protecciones de sección 201 a industria de paneles solares, deja en pie aranceles, pero aumenta cuotas de 2.5 gigawatts a 5 gigawatts de capacidad de paneles importados sin aranceles y continuar la excepción de paneles bifaciales, también pide al USTR negociar con México y Canadá, y de encontrar que sus importaciones no afectarían el propósito de la orden suspender aplicación de aranceles y cuotas a los dos países.

Sección 232 de la Ley de Expansión del Comercio de 1962

La sección 232 autoriza al ejecutivo llevar a cabo investigaciones exhaustivas para determinar efectos de las importaciones de cualquier artículo sobre la seguridad nacional de los Estados Unidos. Esta se le llama comúnmente de seguridad nacional y fue el fundamento para aplicar aranceles y cupos a productos de acero y aluminio.

La actual administración de Joe Biden ha estado negociando cupos con sus principales socios comerciales, recientemente se anunció que se estarían retirando aranceles de sección 232 en acero proveniente de Japón, se establecen cupos que permiten la importación de 1.25 millones de toneladas métricas de acero, por encima de esta cantidad aplicarían aranceles del

25%. El acuerdo no incluye importaciones de aluminio.

El acuerdo tiene una cláusula de “derretido y vertido” donde solo el acero derretido y vertido en Japón es sujeto al acuerdo, la cláusula busca retirar acero chino independientemente de su avance en valor en Japón.

Aplicación de Aranceles de Sección 232, todos los países con estas excepciones:

Acero: México, Canadá y Australia exentos. / Aluminio: Argentina, Australia, Canadá y México exentos. / Cupos en Acero: Argentina, Brasil, Unión Europea, Japón y Corea del Sur. / Cupos en Aluminio: Unión Europea y Argentina.

Basada en Ley Arancelaria de 1930 Título VII AD/CVD

El dumping se produce cuando fabricantes extranjeros venden bienes en los Estados Unidos a un valor inferior al “justo”. Cuotas compensatorias se aplican cuando un gobierno extranjero proporciona subsidios y beneficios fiscales para que sus fabricantes vendan sus productos más barato que los fabricantes estadounidenses. Estados Unidos tiene actualmente alrededor de 650 casos de AD/CVD abiertos, el 75% de tipo AD y la gran mayoría aplicados a China. El departamento de comercio busca cambios a la Ley AD/CVD para facilitar su implementación.

La Ley de Ejecución y Protección del 2015 (EAPA) permite que CBP investigue si una empresa u otra entidad ha evadido casos AD/CVD. EAPA es un procedimiento donde cualquier parte interesada inclusive competidores pueden reportar, participar y conocer el resultado de la investigación.

Las violaciones más comunes vienen de falsear el verdadero país de origen de la mercancía, presentando documentación de entrada y envío falsa, incorrecta, o informando erróneamente las características físicas de la mercancía. Casos recientes son hojas de sierra de diamante y sus partes de China, mediante la importación de hojas de sierra ensambladas en Canadá utilizando núcleos y segmentos de origen chino. Otro es superficies de cuarzo de China clasificadas erróneamente, subvaluadas y transbordadas ilegalmente en Malasia.

Sin duda hemos visto aumentar el uso de remedios comerciales en los últimos años y también el de otras restricciones como cupos, esto hace más importante que nunca nuestro rol como ejecutivos en comercio exterior.

Si podemos señalar algo positivo de esto, es que nos da la oportunidad de dar más valor en nuestras organizaciones dado que existen estrategias para mitigar o eliminar impacto de remedios comerciales desde ingeniería de tarifa, ingeniería operacional, re-shoring, near-shoring y más. No desperdiciemos esta oportunidad de tomar un rol primordial en nuestras organizaciones.

Programas de Cumplimiento de las Empresas y el Cumplimiento Aduanero



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

Hemos escuchado, leído e incluso vivido en los últimos años asuntos relacionados con el cumplimiento en distintas índoles, anticorrupción, anti-lavado, aduanero, fiscal, etc. Cada uno de ellos enfocados en sus respectivas áreas, pero todos en un solo sentido: Ser una guía para la empresa hacia el cumplimiento, evitando así contingencias derivadas de omisiones o errores que derivan en multas, y en acciones que las propias leyes intentan evitar.

Hemos visto incluso la creación de organismos en pro del tan citado “compliance” ya que es tal la importancia de este tema que se tiene que empujar y llevar a todos los actores a cumplir con todas sus obligaciones.

Tanto el “compliance”, como las guías de cumplimiento en distintos temas han ayudado a las empresas a ir, “por la derecha” en su día a día.



Para la autoridad es importante que los importadores y exportadores cumplan, ya que en caso contrario emitirá multas, embargos, etc., y para los contribuyentes, les es importante cumplir a efectos de evitar las “coacciones” de las autoridades..

Para aquellos que están inmersos en el comercio exterior es bien sabido que el valor de las importaciones y de las exportaciones representa el 72% del Producto Interno Bruto (PIB) de México. Esta es una razón de varias, por las que para nuestro país es importantísimo, no sólo para las autoridades, sino para todos los actores directos e indirectos.

Así que para todos ellos es igualmente importante cumplir con las obligaciones que se generan de las operaciones de comercio exterior. Para la autoridad es importante que los importadores y exportadores cumplan, ya que en caso contrario emitirá multas, embargos, etc., y para los contribuyentes, les es importante cumplir a efectos de evitar las “coacciones” de las autoridades.

Una buena práctica y muy recomendada es que cada empresa tenga un programa de cumplimiento aduanero, basado en sus obligaciones.

Podemos pensar que las obligaciones no son solamente aduaneras sino que también se relacionan con otros ámbitos como los mencionados la inicio de éste artículo, es decir, que las obligaciones están interrelacionadas, por ejemplo, para cumplir correctamente en aduanas, dependiendo del producto, se está sujeto a cumplir con obligaciones de la ley para la prevención e identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita.

Entonces, se debe tener en el “mapa”, todas las áreas que impactan al comercio exterior de manera general, y aquellas que de forma particular lo hacen, como puede ser por tipo de producto.

Entre las obligaciones que se relacionan de manera general podemos citar las fiscales, ya que para poder estar en posibi-



Para poder mantener el padrón de importadores se tienen más de 40 ‘obligaciones’, que si bien no son obligaciones sino que son causales de suspensión, se convierten en obligaciones para evitar caer en esos supuestos.

lidades de importar o exportar se debe tener E.firma, domicilios activos y localizados, se debe tener (en algunos casos) el buzón tributario activo, con medios de contacto actualizados, etc.

Después debemos distinguir las obligaciones por pertenecer o tener ciertos registros, padrones o certificaciones como pueden ser los distintos padrones de importadores o exportadores, los registros (programas) IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), PROSEC (Programas de Promoción Sectorial), o las certificaciones en materia de IVA e IEPS, o la certificación de Operador Económico Autorizado (OEA).

Por ejemplo, para inscribirse en el padrón de importadores los requisitos son sencillos: estar al corriente de las obligaciones fiscales y tener e.firma, sin embargo tiene un trasfondo bastante amplio, es decir que para estar al corriente de las obligaciones fiscales se tiene que tener control en todas las obligaciones que se tienen con el SAT y; tener e.firma implica también tener control de las obligaciones para no perderla.

Sin embargo, para poder mantener el padrón de importadores se tienen más de 40 ‘obligaciones’, que si bien no son obligaciones sino que son causales de suspensión, se convierten en obligaciones para evitar caer en esos supuestos. De lo anterior tendremos que una empresa que tiene padrón debe monitorear el cumplimiento de aquello que explícitamente se le requiere cumplir, pero también cumplir con aquello que evite caer en supuestos de infracción.

Ahora bien, para el caso de la importación o exportación de ciertas mercancías, una empresa que realice este tipo de operaciones debe tener total conocimiento de: qué debe cumplir para importar o exportar, qué requiere la mercancía en términos de permisos, avisos, normas de información comercial o normas técnicas (de seguridad o especificaciones), así que para cada producto deberá distinguir qué tendrá que cumplir, y qué hacer para mantenerse.



Una empresa que realice este tipo de operaciones debe tener total conocimiento de: qué debe cumplir para importar o exportar, qué requiere la mercancía en términos de permisos, avisos, normas de información comercial o normas técnicas.

Para este caso tenemos ejemplos como: mercancías del Anexo 27 (que no pagan IVA) mercancías del Anexo 21 (que sólo se pueden despachar por ciertas aduanas), mercancías sujetas a aviso en términos de la Ley “Antilavado”, mercancías sujetas a avisos automáticos, a precios estimados, etc.

Vemos que únicamente citando ejemplos se alcanzan a distinguir muchas obligaciones, por lo que es preciso tenerlas identificadas, si se tiene con su respectivo fundamento a efectos de monitorear cambios es recomendable.

También se recomienda que se tengan calendarizadas las obligaciones en el propio plan, que se designe un responsable, que se tenga y se disponga de tiempo suficiente para la preparación de aquello que se debe de cumplir y notificaciones activas en equipos de cómputo de los involucrados. Asimismo se recomienda que se tengan revisiones periódicas al propio plan y sus fundamentos a efectos de monitorear cambios y realizar los ajustes en la calendarización.

Este análisis es una breve guía que evita que la empresa se encamine al incumplimiento de una actividad tan importante y que implica sanciones muy elevadas.

Curso Online

Cómo Exportar.

Aprende a determinar la oferta exportable



INSTRUCTOR



Mtro. David Rangél Gómez,
Coordinador de Desarrollo
de Negocios en Consorcio
Logístico Integral

TEMARIO DEL CURSO

- 1.- El producto
 - 1.1. Nombres del producto
 - 1.2. Envase
 - 1.3. Empaque
 - 1.4. Embalaje
 - 1.5. Fracción Arancelaria y otros códigos
- 2.- El Costeo
 - 2.2. Transporte terrestre, aéreo o marítimo
 - 2.2. Carga completa o Consolidada
 - 2.3. Servicios adicionales, seguro, custodia, fianzas
 - 2.4. Términos de venta internacionales
- 3.- La logística previa de la exportación
 - 3.1. El despacho Aduanal
 - 3.2. Contratación y servicios de AA
 - 3.3. Formas de pago
 - 3.4. Condiciones de pago
- 4.- Oferta exportable
 - 4.1 Formato
 - 4.2 Elementos
 - 4.3 Llenado
 - 4.5 Integración de la oferta exportable

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

- Modalidad E-Learning
- Clases Pre Grabadas
- Acceso Inmediato
- Plataforma Reino Aduanero
- Constancia Digital por Participación
- Material digital y documento
- Acceso durante 8 semanas
- En el horario que tu elijas

Más información en:

www.reinoaduanero.mx/curso-como-exportar/

MEDIOS DE PAGO

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

www.reinoaduanero.mx/shop/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

CONSULTORES EN COMERCIO EXTERIOR

PEPPER & SALT
GLOBAL TRADE ADVISOR

SERVICIOS INTEGRALES DE COMERCIO EXTERIOR

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

SERVICIOS INTEGRALES DE COMERCIO EXTERIOR

- SERVICIOS DE MONITOREO
 - PADRÓN DE IMPORTADORES
 - EXPEDIENTE FISCAL/ADUANERO
- INTERNACIONALIZACIÓN
- SERVICIOS ESPECIALIZADOS EN PROGRAMAS DE FOMENTO
 - ADMINISTRACIÓN ANEXO 24
 - ADMINISTRACIÓN ANEXO 30
 - AUDITORÍA DE ACTIVO FIJO
 - MONITOREO DE CERTIFICACIÓN IVA E IEPS

SERVICIOS LEGALES DE COMERCIO EXTERIOR

- ANÁLISIS LEGAL
- AUDITORÍAS Y REQUERIMIENTOS
- RECURSOS ADMINISTRATIVOS
- PROCEDIMIENTOS EXTRAJUDICIALES



✉ info@pepperandsalt.mx ☎ +52 1 33 4245 0825 🌐 www.pepperandsalt.mx

SIGUENOS EN

Pepper & Salt - Global Trade Advisor | [peppersaltmx](https://www.instagram.com/peppersaltmx) | Pepper & Salt - Global Trade Advisor | Pepper & Salt | Diálogos Aduaneros

CURSO ONLINE ACTUALIZACIÓN 2022



MODALIDAD E-LEARNING

CFDI + COMPLEMENTO CARTA PORTE & CFDI + COMPLEMENTO DE COMERCIO EXTERIOR EN LAS OPERACIONES ADUANERAS



EXPOSITOR



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

TEMARIO

- ▶ Marco normativo del CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Sujetos obligados a emitir el CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Casos prácticos de la aplicación del CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Facultades de las autoridades competentes
- ▶ Infracciones y sanciones relacionadas con el CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ El despacho aduanero y el CFDI + Carta Porte
- ▶ Estructura general del CFDI + CCP & CDFI + CCE
- ▶ Transferencias virtuales y el CFDI + CCP & CDFI + CCE

www.reinoaduanero.mx/curso-complemento-carta-porte/

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

- ▶ Modalidad E-Learning (Grabado)
- ▶ Plataforma Reino Aduanero
- ▶ Constancia Digital por Participación
- ▶ Material Digital
- ▶ Acceso durante 8 semanas
- ▶ En el horario que tu elijas

MEDIOS DE PAGO:

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

www.reinoaduanero.mx/shop/

DUDAS E INSCRIPCIONES AL CELULAR

☎ 22 23 35 51 17

✉ info@reinoaduanero.mx

🌐 www.reinoaduanero.mx

REINO ADUANERO

Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano.

REUNIMOS EN 1 SOLO LUGAR A
"LOS PROTAGONISTAS DEL
COMERCIO EXTERIOR Y LÍDERES
DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS"

www.reinoaduanero.mx

Facebook Reino Aduanero

LinkedIn Reino Aduanero

Contactanos ☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx



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



Prevención de la Evasión de Derechos Antidumping, Compensatorios o de Salvaguardia



Mtro. Hugo Romero Martínez,
Socio en RRH Consultores

El *Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá* (T-MEC) incorpora de manera novedosa la Sección C, *Cooperación para Prevenir la Evasión de Derechos en materia de Leyes sobre Remedios Comerciales*, al Capítulo 10, *Remedios Comerciales*.

Cabe recordar que el *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLCAN) en el Capítulo XIX correspondiente al 10 del T-MEC no establecía disposiciones al respecto.

En julio de 2017, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) publicó el *Resumen de los Objetivos para la renegociación del TLCAN*,² y en materia de Remedios Comerciales estableció como objetivo: “Fortalecer los procedimientos existentes y crear nuevos procedimientos para atender la evasión de derechos antidumping y compensatorios, incluida la posibilidad de conducir visitas de verificación en esa materia”.

“
El Capítulo XIX del TLCAN era un tema controvertido, en particular el mantenimiento de los procedimientos de revisión de paneles binacionales y las disposiciones sobre salvaguardias globales.

El objetivo citado se entiende en el contexto de la *Trade Facilitation and Trade Enforcement Act of 2015* de Estados Unidos de América (EUA), cuyas secciones 414 y 415 instruyen a ese país la negociación de acuerdos bilaterales para prevenir la evasión en materia de remedios comerciales.

Debe recordarse que el Capítulo XIX del TLCAN era un tema controvertido, en particular el mantenimiento de los procedimientos de revisión de paneles binacionales y las disposiciones sobre salvaguardias globales. Sin embargo, el tema de cooperación en una región altamente integrada se veía como un objetivo compartido. Es así que México, EUA y Canadá llevaron a cabo negociaciones sobre la prevención de la evasión.

En la época de la renegociación del TLCAN se tenía el contexto multilateral y bilateral. En el *Acuerdo sobre Facilitación Aduanera* de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el cual entró en vigor en febrero de 2017, se acordaron disposiciones sobre cooperación aduanera en el artículo 12, tales como:

- Medidas para promover el cumplimiento y la cooperación,
- el intercambio de información,
- la verificación,
- regulación de las solicitudes de información,
- reciprocidad,
- carga administrativa, y
- acuerdos bilaterales y regionales.

Empero dichas reglas fueron establecidas en un contexto más amplio y con más Miembros, por lo que el resultado no era suficiente para cubrir los objetivos de una región más integrada.

“

En la época de la renegociación del TLCAN se tenía el contexto multilateral y bilateral. En el *Acuerdo sobre Facilitación Aduanera de la Organización Mundial del Comercio* (OMC), el cual entró en vigor en febrero de 2017, se acordaron disposiciones sobre cooperación aduanera.

“

Es vital tener en cuenta que dentro de los países Parte del T-MEC, sus autoridades pueden solicitar información aduanera y realizar visitas de verificación. Más importante aún será conocer cómo se aplicará la Sección C.

Por otra parte, los tres países han tenido ya una cooperación bilateral muy profunda y constante entre sus respectivas autoridades.

En este contexto multilateral y bilateral, se consideraba que la cooperación en materia de evasión era algo positivo para los tres países.

Las disposiciones de la Sección C del T-MEC establecen el reconocimiento y deseo de las Partes² de combatir la evasión de derechos a través de la cooperación e intercambio de información. Por evasión de derechos se entienden los derechos antidumping, compensatorios o de salvaguardia.

La cooperación para prevenir la evasión de derechos comprende:

- *Compartir información aduanera* entre autoridades sobre importaciones, exportaciones y tránsito, ya sea de un operador comercial, de un sector industrial o de un grupo de operadores comerciales. En cuanto al intercambio de información existen una serie de restricciones tales como el que la información intercambiada sea únicamente para determinar si existe evasión de derechos y el mantener la confidencialidad de la información.
- *Realizar visitas de verificación* de evasión de derechos a solicitud de una parte. Dicha visita puede realizarse en las instalaciones relevantes en el territorio de la Parte solicitada. Al respecto, existen una serie de requisitos, tales como el acuerdo mutuo entre las Partes (solicitante y solicitada) sobre las condiciones y procedimientos de la visita; antelación razonable para la fecha propuesta; y el consentimiento de las partes (i.e. privadas) cuyas instalaciones serán objeto de la visita.

México en principio bastan las disposiciones de la Sección C para realizar las actividades de cooperación.

No obstante, existe una serie de limitaciones a lo largo de la Sección C como diversas referencias a que las disposiciones serán “de conformidad con [el] ordenamiento jurídico” de las Partes, “sujeta a su respectivo ordenamiento jurídico” y “sujeta a su ordenamiento jurídico”. Incluso se prevé la posibilidad de que una Parte se niegue a cooperar, en este caso debe brindar una respuesta de la razón de la negativa.

En este contexto y casi dos años de entrada en vigor del T-MEC, es vital tener en cuenta que dentro de los países Parte del T-MEC, sus autoridades pueden solicitar información aduanera y realizar visitas de verificación. Más importante aún será conocer cómo se aplicará la Sección C, por ejemplo, la información aduanera es la “relativa a importaciones, exportaciones y operaciones de tránsito” sin estar calificadas a mercancías originarias de una Parte, por lo que su ámbito de aplicación podría ser mayor a las mercancías comerciadas al amparo del T-MEC.

En el caso de México, la recepción del derecho internacional es de manera directa conforme al artículo 133 de la Constitución y aunado a la redacción de las disposiciones de la Sección C, el carácter de ésta es autoaplicativo. Por lo que en

1 Disponible en <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>

2 Parte con mayúscula se entiende uno de los países del T-MEC y con minúscula como una persona privada.

Tiempos de Cambio en Comercio Exterior



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

No cabe duda que 2022 ha compensado, y por mucho, la extraña y expectante situación que se experimentó en 2020 y 2021 en actividades logísticas y de comercio exterior debido a los paros de actividades provocados por la pandemia del COVID y por la lenta recuperación de las actividades productivas, de suministro y de distribución globales.

Gracias a la intensa campaña de vacunación mundial, hemos podido recuperar las actividades sociales, comerciales, industriales y personales de manera gradual y el comercio exterior e internacional no han sido la excepción.

Nos dimos cuenta de que Asia se ha vuelto un punto estratégicamente neurálgico para la economía y el comercio internacionales al ser el principal polo productor de elementos básicos clave para la fabricación de muchos de los productos que usamos de manera cotidiana, desde un celular hasta una

aeronave. Y también nos dimos cuenta de que las crisis de los semiconductores y los contenedores marítimos siguen vigentes en esa región del mundo.

En México, los cambios también han sucedido de manera gradual pero inexorable en comercio exterior. Amanecemos en enero de este año con una nueva Agencia Nacional de Aduanas de México que sustituye a la antigua Administración General de Aduanas y que crea una nueva relación con el Servicio de Administración Tributaria (SAT); y el nuevo Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, constituirá la aduana número 50 del país y sigue avanzando la integración militar con el ejército y la marina en actividades de comercio exterior.

Igualmente, sigue avanzando el corredor transistmico que busca conectar Salina Cruz, en el Océano Pacífico con Coatzacoalcos, en el Golfo de México y fungir como enlace entre las empresas asiáticas y aquellas ubicadas en la costa este de Estados Unidos y que representará oportunidades y retos para exportadores, importadores, transportistas, agentes aduanales y demás prestadores de servicios en comercio exterior.

Por otra parte, el tan mencionado y estudiado Complemento de Carta Porte comenzará sus efectos plenos, incluyendo multas y sanciones si no es emitido correctamente, el 30 de septiembre del 2022 y la séptima enmienda del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADC) en junio de 2022.

En comercio internacional, se anunció el inicio de negociaciones con Corea del Sur para crear un nuevo acuerdo de libre comercio que se añadirá a los 12 con los que actualmente contamos, siguen las negociaciones con Estados Unidos y

“

El tan mencionado y estudiado Complemento de Carta Porte comenzará sus efectos plenos, incluyendo multas y sanciones si no es emitido correctamente, el 30 de septiembre del 2022 y la séptima enmienda del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

“

Dichas adecuaciones pueden verse en tres sentidos que ya hemos comentado en líneas anteriores: Comercial, logístico y legal (que incluye temas fiscales y aduanales) y que son los que conforman los negocios internacionales y el comercio exterior.

Canadá en relación con las reglas de origen para productos automotrices y las expectativas sobre la implementación o no de la contra reforma energética que daría un giro de 180 grados a las políticas y estrategias de las últimas décadas y que replantearían el modelo de negocios para las inversiones extranjeras en esa materia.

Y por si fuera poco, en marzo de 2022, Rusia inició una incursión militar en Ucrania, la cual, lejos de ser solamente regional, tiene un impacto en las cadenas de suministro globales a distintos niveles, desde materias primas para consumo humano hasta energéticos y transporte lo cual, evidentemente, impactará en el comercio exterior de México en cuestión de fletes, costos de importación, etcétera.

Es un hecho que la economía, el comercio y los negocios internacionales han cambiado de manera radical los últimos dos años tanto a nivel comercial, como logístico como legal-fiscal-aduanal y los actores del comercio exterior deberán adecuarse de manera rápida y ágil a estos cambios mediante la actualización, la capacitación y la implementación rápida de nuevas estrategias, elementos y acciones para aprovechar la inercia del momento.

Dichas adecuaciones pueden verse en tres sentidos que ya hemos comentado en líneas anteriores: Comercial, logístico y legal (que incluye temas fiscales y aduanales) y que son los que conforman los negocios internacionales y el comercio exterior.

La actualización permanente en nuevas metodologías de negociación considerando elementos VUCA (Volátiles, inciertos, complejos, ambiguos), la digitalización de las actividades logísticas y los cambios constantes en la legislación en materia de comercio exterior permitirá a los actores del comercio exterior optimizar sus recursos, mejorar sus procesos y maximizar sus ganancias al estar a la vanguardia en tales menesteres y así poder ofrecer bienes y servicios con la calidad, el costo, la oportunidad y el respaldo más atractivos para sus clientes.

La integración de procesos internacionales de suministro, considerando los contratos internacionales, los Incoterms® 2020, los seguros y las fianzas; logística internacional en cuanto a transporte y servicios conexos como almacenaje, maniobras, consolidación y manipulación y los legales, fiscales y aduanales con aspectos de despacho aduanal de mercancías, pago de contribuciones, cumplimiento con regulaciones y restricciones no arancelarias así como con reglamentaciones fiscales relativas demanda un conocimiento claro, específico pero profundo de esas tres grandes áreas comerciales, logísticas y aduanales.

Los tiempos de cambio están aquí y seguirán evolucionando en este mundo incierto con una pandemia que, aunque con menor peligrosidad, sigue vigente, con una guerra en “Eurasia” sobre la cual no se tiene aún claridad de sus alcances y con dos crisis de suministro sin resolverse aún y la fórmula para enfrentar dichos tiempos son la información, el análisis, la actualización y la toma de decisiones certera y oportuna.

* Vicepresidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior.

Facultades del Ejecutivo en Materia de Comercio Exterior



Dr. Carlos Monroy,

Gerente de Consultoría en Palco Consorcio de Comercio Internacional

En el sistema jurídico de México, el Presidente de la República tiene facultades ordinarias y otras consideradas extraordinarias en materia de comercio exterior.

Con base a estas, se tiene la posibilidad de definir las prioridades para el país en esta materia, así como reaccionar a situaciones emergentes que se presenten que puedan afectar la economía local con base a la importación de mercancías en condiciones desfavorables.

El comercio exterior es uno de los pilares del potencial económico de México, donde representa más del 70% del Producto Interno Bruto (PIB), con una red de 14 tratados con 50 países, siendo este uno de los ejes de estrategia para lograr la recuperación y desarrollo económico post pandemia.

“
El comercio exterior es uno de los pilares del potencial económico de México, donde representa más del 70% del Producto Interno Bruto (PIB), con una red de 14 tratados con 50 países.

Tratados Internacionales

De acuerdo a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), corresponde al Presidente el encabezar las negociaciones de Tratados Internacionales: *Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, así como terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; el respeto, la protección y promoción de los derechos humanos y la lucha por la paz y la seguridad internacionales;*

Así mismo, de acuerdo a la Ley sobre la Celebración de Tratados, Corresponde al Presidente de la República otorgar Plenos Poderes.

Siendo los plenos poderes: el documento mediante el cual se designa a una o varias personas para representar a los Estados Unidos Mexicanos en cualquier acto relativo a la celebración de tratados.

Facultades Extraordinarias

Se puede modificar la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación para aumentar, disminuir, suprimir o crear aranceles o regulaciones no arancelarias incluso para prohibición de entrada o salida del país.

Esto con base a lo establecido en la CPEUM en su artículo 131 mediante el cual el Congreso puede facultar al Presidente para llevar a cabo las mencionadas facultades extraordina-

“

De acuerdo a la Ley sobre la Celebración de Tratados, Corresponde al Presidente de la República otorgar Plenos Poderes. Siendo los plenos poderes: el documento mediante el cual se designa a una o varias personas para representar a los Estados Unidos Mexicanos en cualquier acto relativo a la celebración de tratados.

rias, lo cual se lleva a cabo a través de la Ley de Comercio Exterior:

Artículo 4o.- El Ejecutivo Federal tendrá las siguientes facultades:

I. Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el **Diario Oficial de la Federación**, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos publicados en el **Diario Oficial de la Federación**, de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

El Ejecutivo deberá informar al Congreso sobre el uso de esta facultad en cada caso donde la aplique y este a su vez, aprobar en su caso dicho informe al presentar el presupuesto del próximo año.

Esto lo hace el Congreso en la Ley de Ingresos del año siguiente en sus artículos transitorios, como en el caso de la de 2022 donde se autoriza el uso de estas facultades:

Segundo. Se aprueban las modificaciones a la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación efectuadas por el Ejecutivo Federal a las que se refiere el informe que, en cumplimiento de lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, ha rendido el propio Ejecutivo Federal al Congreso de la Unión en el año 2021.

Se considera facultad extraordinaria ya que en este caso el Ejecutivo Federal asume funciones del Poder Legislativo al poder modificar una Ley sin tener que pasar por el Congreso para su aprobación, y considerando la relevancia del comercio exterior en nuestro país y la dinámica de las operaciones

“

Se puede modificar la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación para aumentar, disminuir, suprimir o crear aranceles o regulaciones no arancelarias incluso para prohibición de entrada o salida del país.

que se llevan a cabo, que requieren de ajustes inmediatos a los aranceles, así como otras medidas de protección que se tienen en nuestra Ley de Comercio Exterior basadas en figuras internacionales.

Con base a estos esquemas legales en materia de comercio exterior, se llevan a cabo las políticas públicas para promover y regular el comercio de nuestro país con el mundo.

Ejemplo de esto sería lo que se dio durante el inicio de la pandemia, con la creación de la fracción arancelaria para la vacuna contra COVID y exentar de arancel a la importación, así como por otro lado, el proceso de inicio de negociación de un tratado con Corea del Sur creando la posibilidad de ampliar la red de tratados del país, considerando en este caso en particular los posibles beneficios para los distintos sectores productivos a fin de identificar la viabilidad comercial y económica de llevar a cabo dichos acuerdos, como el caso también relativamente reciente del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), donde se dieron los procesos de negociación y tal como lo establece también la CPEUM la aprobación por parte del Senado mexicano para finalmente ser publicado en el Diario Oficial de la Federación para su entrada en vigor.

RESICO: Afectación al Registro Sub Maquila



Julio Quintero,
CEO de Audico Comercio Exterior

En los últimos meses México ha tenido una serie de cambios fiscales y aduaneros bastante importantes, mismos que nos llevan a tener un mayor grado de Compliance en nuestras empresas, toda vez que debemos llevarlas a una rápida adaptación con la finalidad de conservar nuestros registros en los programas de fomento, así como en las certificaciones en materia de IVA e IEPS.

Derivado de esto, un cambio que resulta trascendental respecto al cumplimiento que deben tener presentes las empresas, esto es en relación a las empresas sub maquilas con las cuales actualmente tienen actividades y tiene registradas al amparo de su programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) o bien empresas sub maquilas con las cuales está en proceso de registrar ante la Secretaría de Economía.

Para entender el contexto del Cambio es importante mencionar que el Régimen Simplificado de Confianza, fue dado a co-

nocer el 12 de noviembre de 2021, mismo que entró en vigor el **1 de enero de 2022**, esta deriva de la modificación de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) adicionando el **Título IV**, Capítulo II, Sección IV “Régimen Simplificado de Confianza”; así como el **Título VII**, Capítulo XII “Régimen Simplificado de Confianza de personas morales”.

¿Qué es el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO)?
Es una simplificación administrativa para que el pago del impuesto sobre la renta (ISR) se realice de forma sencilla, rápida y eficaz. El objetivo es la reducción de las tasas de este impuesto para que las personas que tengan menores ingresos, paguen menos. Esta propuesta del Servicio de Administración Tributaria (SAT) se basa en las mejores prácticas internacionales.

► Operación sub maquila y requisitos
Ahora bien, de acuerdo a los artículos 112 de la Ley Aduanera (LA), 169 RLA y 1er párrafo del artículo 21 del Decreto IMMEX, las empresas que cuentan con un programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación

Régimen Simplificado de Confianza (RESICO)

Sujeto de Impuesto	Actividades Económicas:	Monto de Ingresos
Personas Físicas Título IV, Capítulo II, Sección IV	<ul style="list-style-type: none"> ▷ Actividades empresariales y profesionales ▷ Régimen de Incorporación Fiscal ▷ Uso o goce de bienes inmuebles (arrendamiento) ▷ Actividades Agrícolas, Ganaderas, Pesqueras o Silvícolas 	Ingresos anuales menores a 3.5 millones de pesos facturados
Personas Morales Título VII, Capítulo XII	Micro, pequeñas y medianas empresas cuyos socios sean personas físicas	Ingresos menores a 35 millones de pesos cuyos socios sean personas físicas

“

Es una simplificación administrativa para que el pago del impuesto sobre la renta (ISR) se realice de forma sencilla, rápida y eficaz. El objetivo es la reducción de las tasas de este impuesto para que las personas que tengan menores ingresos, paguen menos.

(IMMEX), podrán registrar a persona distinta al titular del mismo, para realizar procesos industriales o de servicios relacionados directamente con la operación de manufactura, teniendo en cuenta que esta se considerará de acuerdo a la regla 3.2.8 de las Reglas y Criterios de la Secretaría de Economía como: “la complementación de la capacidad de producción o de servicios cuantitativa de la empresa con Programa IMMEX, o bien, para la elaboración de productos que la empresa no produce, relacionados directamente con la operación de manufactura de una empresa con Programa IMMEX”.

Tal como se observa, este procedimiento es permitido por la Secretaría de Economía, cuando una empresa maquiladora no tiene capacidad productiva para fabricar un producto, o bien, realizar algún servicio que no tenga autorizado en su programa IMMEX, por lo que las empresas sub maquilantes podrán realizar dichos procesos o servicios externos que complementen el proceso productivo del beneficiario del programa IMMEX, ya sea en la fase inicial, intermedia o final. Sin embargo, es importante que para que la empresa IMMEX pueda utilizar dicha facilidad, se deberá registrar ante la Secretaría a las otras personas físicas o morales que les complementaran el proceso, esto con la finalidad de tener las mercancías en un lugar autorizado por la Secretaría, así como acreditar que estas cumplen con los siguientes requisitos que establece el 2do párrafo del artículo 21 del Decreto IMMEX:

- I. Registro Federal de Contribuyentes activo.
- II. Su domicilio fiscal y los domicilios en los que realicen sus operaciones de sub manufactura de exportación, estén inscritos y activos en el RFC.
- III. Que se trate de **personas morales** que tributen conforme al **Título II** o de **personas físicas** que tributen conforme al **Título IV, Capítulo II, Secciones I o II**, de la Ley del Impuesto sobre la Renta.
- IV. Opinión positiva vigente expedida por el SAT sobre el cumplimiento de obligaciones fiscales de la empresa IMMEX solicitante.
- V. Que no se encuentra en los listados publicados por el SAT art. 69 y 69 b
- VI. Adjuntar informe donde se describa de manera de-

tallada el proceso que desarrollará cada una de las personas registradas que lleven a cabo la sub manufactura de exportación, así como el tiempo que implica realizarlo

VII. Fe de Hechos.

¿Por qué me afecta el cambio y qué debo hacer?

Tal como se observa en el texto anterior, de conformidad con lo establecido en el 2do párrafo, fracción III, del artículo 21 del Decreto IMMEX, únicamente permitirá a aquellas personas físicas o Morales que tributen de acuerdo a la Ley del ISR de la siguiente manera:

- a) Personas Morales tributen conforme al Título II
- b) Personas físicas que tributen conforme al Título IV, Capítulo II, Sección I “**Ingresos por actividades empresariales y profesionales**”
- c) Personas físicas que tributen conforme al Título IV, Capítulo II, Sección II “**Régimen de incorporación fiscal**”

Por lo que, si la empresa sub maquilante, ya sea Persona Moral o Persona Física que actualmente tienen registrada una IMMEX o bien, una que se quiera dar de alta como nuevo sub maquilante, optó por inscribirse al nuevo **Régimen Simplificado de Confianza (RESICO)**:

- a) Personas Morales (Título VII, Capítulo XII)
- b) Personas Físicas (Título IV, Capítulo II, Sección IV)

Incumple con lo dispuesto en el decreto IMMEX, por ende, NO podrá prestar servicios de sub maquila, si es que ya cuenta con el registro, o bien no podrá registrarse, si es que se encuentra en procesos de solicitud.

En virtud de lo anterior, la empresa IMMEX deberá revisar que sus proveedores de sub maquila actuales o futuros, cumplan con la totalidad de los requisitos antes descritos, y verificando que estos no hayan modificado el régimen en el cual tributan, caso contrario estaríamos incumpliendo las disposiciones para poder mandar a procesos externos y por ende incumpliendo con nuestro programa IMMEX.

¿Trade Marketing? 7 Estrategias de Posicionamiento e Incremento de Exportaciones



Mtro. David Rangel Gómez,
Coordinador de Desarrollo de Negocios en Consorcio Logístico Integral

El Reto; no es ingresar, si no permanecer y crecer dentro de nuevos mercados al momento de iniciar nuestro proceso de internacionalización, por tal motivo el Trademarketing que es conocido como la administración y gestión de marca, se convierte en una estrategia vital que favorece el posicionamiento de la marca y por ende el crecimiento de las exportaciones, a través de una ampliación de marca ya sea de forma vertical u horizontal.

Por otra parte, la conjunción de factores que estamos viviendo en estos precisos momentos, nos obliga como empresas a lograr la eficacia y la eficiencia de nuestros recursos en el diseño de las estrategias de internacionalización. La pandemia, el aumento del precio del petróleo, la escasez de contenedores, la inflación global, el aumento de los costos logísticos, la contracción del consumo en los mercados internos y globales, el cambio de tendencias en los perfiles del consu-

midor, la tendencia creciente de gobiernos de izquierda que optan por el comercio local y dando la espalda a la globalización; son solo algunos de los factores que tendremos que enfrentar al menos en los próximos años.

Desarrollo: Los siete pilares del Trade Marketing y su interacción

En ocasiones se suele pensar que la meta final de un producto es llegar a los mercados internacionales a través de la exportación; sin embargo, es un largo camino que apenas comienza, ya que una vez ingresando al mercado existen múltiples oportunidades comerciales, nuevos segmentos de mercado, nuevas necesidades, la opción de hacer colaboraciones con nuestros productos. Realizar una exportación y no darle seguimiento adecuado a través del Trade Marketing o de la Ampliación de la Marca, para que la empresa pueda lograr una mayor proyección, es el equivalente de enviar a tu hijo a estudiar en un país extranjero y jamás darle más herramientas para que logre todo su potencial y que consiga destacar en un mercado tan altamente competido y saturado, quizás tu hijo con un poco de apoyo logre tener un gran diferenciador que le ayude a que lo escojan por encima de las demás opciones. Esto mismo tiene que pasar con tus productos de exportación es por ello que a continuación te presentamos los siete pilares del Trade Marketing y su implementación en los productos de exportación:

1.- El merchandising estratégico en puntos de venta internacional

No basta solo el adecuado envase, empaque y embalaje de tu producto; tienes que cuidar el acomodo del mismo, el punto de venta correcto, en el lugar estratégico. Recuerda este principio de venta; producto que no se exhibe de forma adecuada no se vende y si no se vende no exportas.

“
En ocasiones se suele pensar que la meta final de un producto es llegar a los mercados internacionales a través de la exportación; sin embargo, es un largo camino que apenas comienza

“
A pesar de que la tendencia es acortar el canal de distribución, jamás pasará de moda el motivar a quienes participan en la distribución y a pesar de que el consumo es cada vez más virtual el reto es como motivar al último eslabón de tu cadena de productos de exportación tu consumidor final.

2.- El Trade Marketing no es opción, es ACCIÓN

Ingresando al Mercado de Exportación, es importante hacer una vista para ver el comportamiento de tu producto en punto de venta, en el mercado, interactuado con el consumidor final, se un mystery shopper. Si mantienes una posición pasiva y te olvidas de tu producto, no lograrás nunca identificar las oportunidades para crear la diferenciación de tu producto.

3.- Construcción de la Marca en el Mercado

Exportar productos es una acción incompleta, actualmente los consumidores son más racionales, están al pendiente de la exportación de productos con responsabilidad social, con contextos modernos como la economía circular, construye una marca buscando esos diferenciadores que el mercado está buscando, para poder casarse con tu marca y tu producto de exportación.

4.- Preparación y motivación de los eslabones de la cadena de distribución

A pesar de que la tendencia es acortar el canal de distribución, jamás pasará de moda el motivar a quienes participan en la distribución y a pesar de que el consumo es cada vez más virtual el reto es como motivar al último eslabón de tu cadena de productos de exportación tu consumidor final, un mensaje de agradecimiento personalizado en español emotivo, por parte de uno de nuestros trabajadores agradeciendo la compra a un comprador chino, que lo pueda traducir obtenga algo a cambio y se motive... no tiene precio.

5.- Optimizar la logística y el packaging

Optimizar la logística y disminuir el material de empaque se refleja de forma inmediata en un mejor precio de exportación, una mayor utilidad para tu empresa, una

“
Realizar una exportación y no darle seguimiento adecuado a través del Trade Marketing o de la Ampliación de la Marca, para que la empresa pueda lograr una mayor proyección, es el equivalente de enviar a tu hijo a estudiar en un país extranjero y jamás darle más herramientas para que logre todo su potencial

empresa socialmente y ecológicamente más comprometida. Se reflejará en un comprador más comprometido y para nosotros implicará más exportaciones.

6.- La comunicación OEP

La comunicación de nuestro producto de exportación y marca se tiene que comunicar de forma: Objetiva, Estratégica y Permanente.

7.- La cooperación y unión ante la exclusión del mercado y las marcas

La mejor forma de adaptabilidad de tu producto en el mercado de exportación, es acompañarlo con otra línea y otras empresas, no es competencia es complementación. Regresando a la analogía del hijo en el extranjero entre más amistades tenga, su asimilación y aceptación en el mercado será mayor.

Llegará el momento en el que nuestro producto de exportación será visto en el mercado doméstico, como un producto local.

Lo Corporativo, lo Jurídico y lo Fiscal/Aduanero



Mtro. Pedro Canabal Hermida,
Socio de BAKER TILLY*

Saludo a mis lectores. En especial a los *BENEFICIARIOS CONTROLADORES*. En el día a día, es constante la interacción con CEOs, CFOs, directores generales, consejeros, representantes legales, socios y/o accionistas de corporaciones de diversas dimensiones e industrias.

Al terminar el desahogo de los temas (comúnmente legales, de impuestos o de comercio exterior), se ha vuelto mi costumbre hacer algunos comentarios/recomendaciones respecto al entorno económico, político, jurídico, etc., que rodea al sector productivo nacional.

Mi opinión se vuelve un poco “curiosa” para mis interlocutores y debo reconocer que a veces hasta para mí, ya que después de casi 25 años de servicio público (1994-2018), principalmente en actividades tributarias y aduaneras, mi visión del correcto funcionamiento de una corporación está

“

Es claro que a lo largo de la historia, la constitución de los recipientes jurídicos que le dan vida a los negocios en general (por decirles de una sola manera), y conforme estos negocios van creciendo, se van institucionalizando y dejando de ser negocios familiares.

influida por esa etapa, más que por mi aún no larga, pero si intensa participación en el sector privado.

Mi comentario/recomendación, reza más o menos así: “Señores directivos/socios/accionistas..., me siento con el deber de recomendarles que en el futuro cercano hagan una revisión a detalle de la forma en que la empresa está funcionando en su estructura corporativa y por ende en su estructura jurídica”.

Es aquí donde todos abren los ojos y preguntan: “¿A qué te refieres?”

Verán señores... es claro que a lo largo de la historia, la constitución de los recipientes jurídicos que le dan vida a los negocios en general (por decirles de una sola manera), y conforme estos negocios van creciendo, se van institucionalizando y dejando de ser negocios familiares; se van creando estructuras corporativas complejas que muchas veces comienzan a alejar a los socios/empresarios fundadores, no solo de la operación rutinaria del proceso productivo o servicio, sino que también de la toma de decisiones directas y por lo tanto del tramo de responsabilidades jurídicas en aras de “cuidar a los dueños”, “proteger a los socios”, “evitar molestias a los señores”, y un sinfín de razones y “recomendaciones” esgrimidas por el notario que es amigo del dueño y que a su vez es compadre del abogado de la empresa, que también es el secretario del consejo de administración, personaje que normalmente es contrario a todo cambio, modernización o implementación de alguna medida preventiva, etc.

¿Voy bien?, ¿O me regreso?, ¿Les suena conocida esta historia señores? Me detengo un instante en lo que percibo ciertas sonrisas divertidas...

“

Antes (y por error en algunos hoy en día), dentro de los propios negocios, la situación fiscal corría por cuerda separada de las operaciones de comercio exterior (directas o indirectas) y de la situación fiscal de socios, accionistas, representantes legales o directivos.

Y entonces se detona la segunda pregunta. ¿a dónde quieres llegar con el ejemplo?

Verán. No es que esto que acabo de narrar brevemente sea bueno o malo. Simplemente así ha sido, es nuestra realidad, sin embargo, la situación ha cambiado y los negocios no están evolucionando a la misma velocidad que las circunstancias.

¿Cuáles circunstancias? A lo largo de los últimos 20 años (2002), las autoridades fiscales y aduaneras iniciaron la automatización de los procesos de control y fiscalización; aquel 2002 fue el primer año en que se generalizó el pago de los impuestos en México vía internet. Por lo cual, en estos 20 años se ha ido coleccionando información sobre las personas morales, pero también de las personas físicas que los operan y que las integran.

Antes (y por error en algunos hoy en día), dentro de los propios negocios, la situación fiscal corría por cuerda separada de las operaciones de comercio exterior (directas o indirectas) y de la situación fiscal de socios, accionistas, representantes legales o directivos. ESTO HA DEJADO DE SER ASÍ.

Hoy, 20 años después, estamos observando una estrategia integral de control y fiscalización que abarca y une conceptos como: *CFDI (comprobante fiscal digital por internet), complementos de CFDI, e-firma (antes FIEL), fecha cierta, asesores fiscales registrados, trazabilidad y materialidad de las operaciones, dictámenes, revisiones electrónicas, buzón tributario, correo electrónico, cartas invitación, VUCEM (ventanilla única de comercio exterior), defraudación fiscal, contrabando, delincuencia organizada, prisión preventiva, BENEFICIARIOS CONTROLADORES* y un largo etcétera.

Contesto la pregunta. ¿A dónde quiero llegar?: En los negocios se sigue operando bajo el viejo esquema. El marco corporativo-jurídico sigue sin evolucionar a las necesidades presentes; lo fiscal, el comercio exterior y la situación indivi-

“

Es urgente revisar las estructuras jurídico-corporativas y alinearlas con las estrategias fiscales, aduaneras y de comercio exterior.

dual de socios, accionistas, representantes legales y directivos sigue divorciada. No existe una estrategia integral para tener información transversal oportuna, analizarla, evaluarla, medir riesgo y por lo tanto dar seguimiento a matrices de cumplimiento internas y externas, específicamente en las materias fiscal y aduanera.

Hoy, un socio o hasta un representante legal (del montón que se pueden haber habilitado para no molestar a “los señores”) que no presente una declaración fiscal, puede parar el negocio. Puede hacer que se suspendan los certificados digitales para facturar, se bloqueen firmas electrónicas, se cancelen certificaciones IVA-IEPS, OEA, o se pierda el padrón de importadores, solo por mencionar algunos ejemplos, sin entrar en las responsabilidades jurídico-penales que se puedan derivar de este descuido.

Señores Beneficiarios controladores: es urgente revisar las estructuras jurídico-corporativas y alinearlas con las estrategias fiscales, aduaneras y de comercio exterior. No importa el tamaño del negocio.

Retos y Oportunidades en el Complemento de Carta Porte



Esaú Mendoza,

CBDO - Chief Business Development Officer en SafeLink Marine

Los desafíos del operador logístico frente a la responsabilidad jurídica y la transferencia de riesgos en la cadena de suministro.

El *Complemento Carta Porte* es un documento que genera un comprobante fiscal, el cual, permite llevar a cabo, apegado a la ley, operaciones de traslado o servicios de transporte de bienes y mercancías que se realicen dentro del territorio nacional.

Esta nueva disposición entró en vigor el 1 de enero de 2022, no obstante, recientemente, el SAT informó la existencia de un período de transición orientado a los contribuyentes, que tendrá como fecha límite el día 30 de septiembre de 2022 para emitir de forma correcta su factura electrónica con complemento Carta Porte sin ningún tipo de sanción ni multas.

Este período de tiempo, convivencia y adaptación, ha representado un gran respiro para todas aquellas personas que, debido a la naturaleza de sus actividades, se ven en la necesidad (y obligación) de emitir debidamente el Complemento Carta Porte.

Sin embargo, cabe destacar que, una vez concluido este lapso de 9 meses, las multas y las sanciones por el incumplimiento de este requisito, próximo a ser obligatorio, comenzarán a ser vigentes y aplicables a cualquier individuo.

Ante todo esto, han surgido dudas, y en consecuencia de, es esencial contextualizar las reglas y leyes que regulan las actividades del sector logístico a lo largo del territorio mexicano.

Limitaciones de Responsabilidad para Proveedores de Servicios Logísticos en México.

Las leyes mexicanas que regulan las operaciones logísticas de carga terrestre, determinan las obligaciones de los transportistas y proveedores de servicios logísticos.

La principal obligación de los operadores de carga, se jacta de establecer que, en el instante en que es recibida la carga, y hasta el momento de entrega a su destinatario, estos son altamente responsables de la misma.

Lo anterior, apegándose a lo dispuesto en el Capítulo II, Artículo 66 de la Ley Federal de Caminos, Puentes y Autotransporte, así como en el artículo 14 de la Convención de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional.

De esta manera, es sumamente importante para los proveedores de estos servicios, planificar y analizar adecuadamente sus operaciones para identificar y gestionar los riesgos asociados.

Sin embargo, hay excepciones que también brindan protección para todos aquellos agentes de carga, las cuales, exentan de responsabilidad a los mismos en caso de que ocurra lo siguiente:

Apegándose firmemente al artículo 66, Capítulo II de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal de México.

Si por la naturaleza propia de las mercancías, éstas se dañan o deterioran, o por embalaje inadecuado, o si existen discrepancias y falsedades declaraciones y/o instrucciones encontradas a nombre del consignatario o cargador, el porteador puede quedar exento de tal responsabilidad.

Otra manera en la que los proveedores de servicios logísticos pueden ampararse y protegerse, radica en reclamar al transportista un monto máximo de indemnización, de acuerdo con la normativa aplicable y el tipo de transporte en el que ocurrió el accidente.

Lo anterior, se establece de la siguiente forma:

- Transporte terrestre: 15 salarios mínimos mexicanos por tonelada, de acuerdo con el artículo 66 de la Ley de Caminos, Puentes y Autotransporte Federal de México.
- Transporte marítimo: US\$2.63 por tonelada, de conformidad con el artículo 134 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo de México.
- Transporte aéreo: US\$ 24,99 por kilogramo, de conformidad con el artículo 63 de la Ley de Aviación Civil.

Es importante señalar que, los montos anteriormente mencionados, no siempre suelen ser favorables y pueden cubrir solo un pequeño porcentaje, en perspectiva con el valor equivalente de la pérdida o daño causado.

Riesgos Asociados a la Responsabilidad Civil del Agente de Carga.

Para ejecutar una responsabilidad civil al agente de carga, es necesario que haya existido una acción u omisión, y que esta, ocasionara un daño o pérdida en la carga.

Además de lo anterior, también debe existir culpa o negligencia; y con esto, aclarar y entender que el seguro de carga no cubre el comportamiento negligente de un agente de carga o de cualquiera de sus subcontratistas.

De acuerdo con el artículo 15 de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional, se determina lo siguiente:

“El operador de transporte multimodal será responsable de los actos y omisiones de sus dependientes o agentes, cuando tales dependientes o agentes actúen en el ejercicio de su cargo, o de cualquier otra persona de cuyos servicios se sirva para la ejecución del contrato de transporte multimodal”.

De esta manera, se establece de forma clara que el transportista o la empresa de transporte será señalada como respon-

sable de estos actos o conductas en que incurra cualquiera de sus colaboradores.

¿Cómo se pueden reducir y transferir los riesgos de errores y omisiones como transitario?

En el caso de estos riesgos, es necesario que los transitarios conozcan y cuenten con un instrumento de transferencia de riesgos, como lo es el Seguro de Responsabilidad Civil para Transitarios.

Con la reciente actualización del *Complemento Carta Porte*, los transitarios, transportistas y propietarios de las mercancías, ahora comparten la responsabilidad de esta nueva disposición.

Dada la obligación de declarar información, el saldo total de los involucrados en las operaciones del servicio, tendrán acceso a esta información, lo cual, incrementa el riesgo en cuestiones de seguridad al exponer más la información.

Con lo anterior, la interrogante acerca del límite de responsabilidad de los transitarios y transportistas inevitablemente surgió. No obstante, el *Complemento Carta Porte* establece el usuario o cargador debe declarar el valor de las mercancías, lo cual, significaría que la responsabilidad y el pago de los daños o pérdidas de las mercancías deba ser transferida en su totalidad al transportista.

Sin embargo y a pesar de eso, el *Acuerdo por el que se actualiza la carta de porte en autotransporte federal y sus servicios auxiliares*, publicado en el Diario Oficial de la Federación, indica que, en caso de que el contratante de los servicios de transporte opte por que el transportista asuma la responsabilidad por el valor de las mercancías y cubra todos los riesgos, contratará entonces un seguro de carga, el cual, se hará constar en el *Complemento Carta Porte*, y así podrá cubrir a ambas partes mediante la suscripción del riesgo en la póliza de seguro.

En caso de que el transitario o usuario no contrate un seguro de carga, el transportista continuará con la responsabilidad por un monto máximo equivalente a 15 Unidades de Medida y Actualización por tonelada por daño o pérdida de las mercancías, condición a la que se refiere el acuerdo mencionado anteriormente.

En conclusión, esta nueva regulación no aumenta las limitaciones de responsabilidad contractual de los operadores de transporte en México, pero sí les brinda la oportunidad de ofrecer seguros de carga a sus clientes.

La Capacitación: el Estándar Obligatorio de un Líder en Comercio Exterior y Aduanas



Mtro. José Castañón Sandoval,
Director de Comercio Exterior SERTEC Agencia Aduanal

Hasta hoy aun sigo siendo parte de mesas de reunión de varios colegas, amigos, pero sobre todo personal de altos cargos en áreas de comercio exterior y uno de los temas que siempre detecto es la falta de capacitación y actualización a los grupos que liderean, esto se puede dar por diversas cuestiones, una puede ser por cultura en cuanto a este tópico, el otro simplemente decisión, agregaría una tercera posible que sería económica que para otros sería la principal, pero sería bajo un debate.

Las áreas de aduanas y comercio exterior son llamadas críticas por el tipo de información y procesos que se manejan, la capacitación no puede ser algo opcional debe ser parte de un programa de formación de cada integrante y equipo completo de acuerdo a su función y objetivos, pero para que todo esto funcione como un reloj es necesario primero el líder del



Las áreas de aduanas y comercio exterior son llamadas críticas por el tipo de información y procesos que se manejan, la capacitación no puede ser algo opcional debe ser parte de un programa

proyecto, área, agencia aduanal, empresa de servicios esté convencido de realizar este plan, es una actividad que se tiene que establecer bajo un programa calificado y algunas ocasiones hasta certificado.

Iniciemos con algunas recomendaciones fundamentales porque es un tema con demasiada materia y variables, lo primero que tenemos que tener en mente es que, para aumentar los niveles de productividad, pero sobre todo cumplimiento ya que la mayoría de los procesos aduaneros se ven relacionados con entidades gubernamentales de uno o varios países es necesario diseñar un programa de capacitación para tu área de acuerdo a tus objetivos, funciones, obligaciones, pero con los temas y temarios lo más real al escenario que tienes en tu operación aduanera.

El tiempo pasa volando y puedes quedar en riesgo de no lograr los objetivos, pueden variar en plazo de manera anual, semestral, trimestral de acuerdo a las necesidades de la empresa y del área, no dejes fuera a las áreas involucradas en tu entorno como pueden ser compras, planeación, seguridad, finanzas, embarques o materiales por ejemplo, ayuda mucho involucrar en algunos temas a los proveedores para tener una cultura de automatización y prevención, todos deben funcionar bajo la misma secuencia.

Los expositores pueden ser recursos internos o externos, pero ten cuidado no es lo mismo alguien que conoce el tema a alguien que tiene las destrezas para poder exponer y lograr los objetivos de captación y capacitación a los asistentes.

Uno de los errores más frecuentes que me encuentro es precisamente este en las empresas, también no tenemos que olvidar que en cualquier organización o empresa se manejan presupuestos, principalmente este es una de las limitantes



El tiempo pasa volando y puedes quedar en riesgo de no lograr los objetivos, pueden variar en plazo de manera anual, semestral, trimestral de acuerdo a las necesidades de la empresa y del área.

de algunos colegas cuando me indican que por eso no pueden proceder, la realidad de las cosas es que es necesario que nosotros bajo nuestro liderazgo, dar a conocer a los que toman las decisiones el por qué es de vital importancia contar con un presupuesto asignado y las consecuencias que se pueden tener en la empresa al correr riesgos o aumentar los riesgos por falta de actualización.

Créame en verdad en ocasiones son riesgos altos y financieros, bajo este mismo rubro contamos con la tarea de realizar un plan, tener los temas, objetivos y temarios, expositores y sobre todo a esto incluirle los plazos de asignatura para cada evento y tiempo de duración de cada uno, no olvidemos que hoy en tiempos de pandemia se pueden realizar las capacitaciones por medio de plataformas electrónicas.

Identifica las necesidades de tu equipo, es una base fundamental para no depositar energía y presupuesto que no tendrán alguna meta en común, no olvidemos que todo programa de capacitación debe tener una evaluación de resultados, también en parte fundamental de este plan y programa es que los objetivos estén alineados a los objetivos de la empresa, es necesario tocar base con recursos humanos, capacitación corporativa o desarrollo organizacional para estar todo bajo mismo parámetro.

Platicamos también hace un momento de los tipos de capacitación o entrenamiento pueden ser presencial bajo todas las reglas que hoy tenemos por la situación de la pandemia o en línea, pero también es importante bajo la modalidad que se asigne den el resultado en cada tema por eso la importancia de las evaluaciones y encuestas de resultados.

El tema de la motivación y desarrollo es clave, no puede crecer una área o empresa solo con lo que se tiene o que el líder



El tema de la motivación y desarrollo es clave, no puede crecer una área o empresa solo con lo que se tiene o que el líder sea quien conoce todo solamente, con la evolución de internet y tecnologías cualquier giro de negocio, corre a grandes pasos es por eso necesario siempre estar a la vanguardia.

sea quien conoce todo solamente, con la evolución de internet y tecnologías cualquier giro de negocio, corre a grandes pasos es por eso necesario siempre estar a la vanguardia.

Para resumir el tema a grandes rasgos, si actualmente no cuentas con un plan de capacitación inicia lo antes posible, determina los temas y objetivos, asigna un calendario, selecciona a los expositores o instructores, determina el método de evaluación y te puedo asegurar que los resultados serán impresionantes, cierro con este último consejo, la base de todo programa de capacitación es no descuidar el ingreso de cada uno de integrantes, debemos ser firmes en que es una cuestión de compromiso que yo lo identifiqué como cultura para el bien de ellos, de la empresa y del líder.

Singularidades en la Transición de la AGA a la ANAM



Agustín Izquierdo González,
Customs & Trade Compliance Partner at MDI Trade Solutions

Ante la creación de la nueva Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM), así como el establecimiento de su competencia material y territorial, se han hecho varias preguntas referentes a diversos puntos que en cierto modo podrían resultar en pequeños tropiezos en las operaciones del Comercio Exterior.

Antecedentes:

El órgano anteriormente comentado se establece mediante la publicación del 14 de julio de 2022, en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del “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”.

Así, la Unidad Administrativa Federal, dotada de autonomía técnica, operativa, administrativa y de gestión, tendrá el carácter de autoridad fiscal y aduanera, al igual que facultades



El 21 de diciembre de 2021, se publica en el DOF el “DECRETO por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, y por el que se expide el Reglamento Interior de la Agencia Nacional de Aduanas de México”.

para emitir resoluciones en el ámbito de su competencia.

El 21 de diciembre de 2021, se publica en el DOF el “DECRETO por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, y por el que se expide el Reglamento Interior de la Agencia Nacional de Aduanas de México”.

Dichas reformas y adiciones tienen como principales objetivos que la ANAM: 1) se integre a la estructura de la SHCP y 2) que brinde auxilio al SAT en materia aduanera. Asimismo, se expide el Reglamento de la ANAM, que tiene por objeto establecer las normas y atribuciones de la agencia recién creada, con carácter de autoridad aduanera y fiscal respecto de los ingresos federales aduaneros.

Ahora bien, de la lectura de las referidas publicaciones, es de destacarse lo siguiente:

Abrogación del Decreto del 14 de julio 2021: una de las cuestiones que vale la pena mencionar es que, con la publicación del Reglamento de la ANAM, se deja sin efecto 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. Este punto fue criticado por varios expertos en el área de Aduanas y Comercio Exterior, ya que de una interpretación de la norma, con el Reglamento de la ANAM desaparece el organismo al que pretende dar vida jurídica, situación que podría traer consecuencias una vez que inicien las controversias ante los tribunales.

Eliminación de la AGA: se revoca del RISAT cualquier rastro de la Administración General de Aduanas, así como sus unidades administrativas.



Uno de los puntos más relevantes es que, aunque de principio se pudiera pensar que la administración y el control de las empresas certificadas pasarían a la ANAM, se estipula que seguirán siendo reguladas por la AGACE, quien controlará las autorizaciones, la renovación, suspensión o cancelación de los registros relacionados con las empresas certificadas, y continuará vigilando el cumplimiento de las certificaciones que esta haya otorgado.

Ingresos federales aduaneros: se integra lo que se debe entender como “ingresos federales aduaneros”, que son los impuestos generales de importación y de exportación; el derecho de trámite aduanero y sus accesorios, así como las cuotas compensatorias establecidas en las normas fiscales aplicables; de lo anterior, la ANAM será la encargada de su recaudación. No obstante, no se señala el Impuesto al Valor Agregado (IVA), como ingreso federal aduanero, por lo que se entendería que será facultad de las unidades administrativas del SAT su fiscalización.

Coordinación de autoridades y seguridad: conforme al reglamento de la ANAM, distintas autoridades coordinarán las aduanas conforme a lo siguiente:

- La SEDENA: aduanas fronterizas.
- La SEMAR: aduanas marítimas.
- La ANAM: aduanas interiores.

Se tendrán que establecer cuáles serán esos mecanismos de coordinación, con la intención de no afectar la operación aduanera y que se brinde la mayor seguridad, tanto física como jurídica, a los usuarios de las aduanas.

Facultades y atribuciones de la AGACE: se elimina que la AGACE pueda (específicamente en las Aduanas) planear, organizar, establecer, dirigir y controlar estrategias que permitan crear e instrumentar mecanismos y sistemas para prevenir y combatir conductas ilícitas relacionadas con el comercio exterior, así como participar con otras autoridades en la prevención de ilícitos.

Asimismo, uno de los puntos más relevantes es que, aunque de principio se pudiera pensar que la administración y el control de las empresas certificadas pasarían a la ANAM, se estipula que seguirán siendo reguladas por la AGACE, quien controlará las autorizaciones, la renovación, suspensión o cancelación de los registros relacionados con las empresas certificadas, y continuará vigilando el cumplimiento de las certificaciones que esta haya otorgado.

Padrones: una de las atribuciones que generó más confusión, es la relacionada a la administración de los padrones de importadores, de importadores de sectores específicos y



Se tendrán que establecer cuáles serán esos mecanismos de coordinación, con la intención de no afectar la operación aduanera y que se brinde la mayor seguridad, tanto física como jurídica, a los usuarios de las aduanas.

de exportadores sectoriales, ya que en el decreto por el que se crea la ANAM, la facultan para su administración. No obstante, de la lectura del reglamento de la ANAM ya no lo menciona, quedando dichas atribuciones en la Administración General de Servicios al Contribuyente.

Asuntos pendientes: es de destacarse que, cuando se constituye una nueva unidad administrativa, siempre quedan asuntos pendientes, a lo que el reglamento de la ANAM en sus artículos transitorios señala que los asuntos que se encuentren en trámite en la Administración General de Aduanas cuando entre en vigor el presente instrumento jurídico, las aduanas y las unidades administrativas que de estas dependan, así como los atendidos por las unidades administrativas del Servicio de Administración Tributaria que modifiquen sus atribuciones en virtud de la entrada en vigor del presente reglamento, por ser competencia de la Agencia Nacional de Aduanas de México, se tramitarán hasta su conclusión por dicha agencia, sus aduanas y las unidades administrativas que de estas dependan, en el ámbito que a cada una corresponda de conformidad con su reglamento Interior vigente.

Finalmente, el reto de crear, brindar recursos materiales y humanos, así como de poner en operación una nueva unidad administrativa, siempre es grande. Esperemos que los servidores públicos encargados de este organismo se encuentren a la altura de las circunstancias que estamos viviendo.

Claves en la Operación del Corredor Transístmico



Juan Santiago Castillo,
fue Subadministrador de Operación Aduanera de la Aduana de México

Mucho se ha difundido por los diferentes medios de comunicación del gran proyecto del Corredor Transístmico entre el puerto de Coatzacoalcos y el Puerto de Salinas Cruz con un tramo de distancia aproximadamente de 310 kilómetros. La sinergia de los diferentes niveles de Gobierno y la visión de los inversionistas, el Corredor Transístmico se está acercando a una realidad.

La Zona Sureste del País se convertirá en una región de impacto económico positivo. Además del Corredor Transístmico el Istmo de Tehuantepec, se estaría agregando a las actividades con las que actualmente cuenta la Zona, como son las actividades turísticas, la industria de energías renovables y la industria petrolíferas.

Se prevé un movimiento importante de mercancías entre el Pacífico y el Atlántico, para algunos casos las empresas utilizarán ésta ruta logística óptima como en un Tránsito Internacional, y el tramo terrestre y ferroviario como un puente de enlace. Además de ésta modalidad dicha región estará conformada por 10 parques industriales los cuales serán utilizados por las industrias manufactureras.

Es importante mencionar que la Secretaría de Economía cuenta con los instrumentos y programas para el fomento a la inversión y Exportación para Empresas que operan en los Parques Industriales con ello obtengan las facilidades operativas y estímulos fiscales que proporciona el Gobierno Federal.

De la instalación de los Parques Industriales lo que se pretende es que las industrias manufactureras utilicen los beneficios con los programas IMMEX, PROSEC, Certificación en

la Modalidad de IVA e IEPS. Aunado a lo anterior, se estaría generando una gran cantidad de empleos en la región, con ellos se evitaría que las personas emigren a otros Estados en la búsqueda de una mejora de calidad de vida.

Actualmente algunos habitantes de esta región por falta de oportunidades laborales emigraron a Estados de Nuevo León, Baja California, Chihuahua, Tamaulipas y Estados Unidos de América.

En el fenómeno de movimientos de mercancías de un país a otro, se entrelazan 3 aspectos importantes; Logística, Comercio Exterior y Aduanas, por lo que a continuación se mencionan algunos aspectos importantes a considerar en la pre operación del Corredor Transístmico:

- 1. Problemas Sociales:** como se mencionó anteriormente de la falta de oportunidades laborales con el que se encuentra el Istmo de Tehuantepec en la actualidad, el Corredor Transístmico resolvería en buena manera el problema de desempleo. Con la problemática del desempleo es histórico que en esa región se hayan realizado un sin número de manifestaciones por parte del gremio magisterial a manera de presionar al Gobierno (realizaron bloqueos de carreteras), por lo que sería importante prevenir este tipo de situaciones y que siempre se encuentren vías de diálogo y soluciones sin afectación a terceros y que ésta problemática inhiban a los inversionista por pérdidas en las demoras de llegadas de sus mercancías a su destino.
- 2. Condiciones climatológicas:** dentro del tramo de los 310 kilómetros del Corredor Transístmico

“

Es importante mencionar que la Secretaría de Economía cuenta con los instrumentos y programas para el fomento a la inversión y Exportación para Empresas que operan en los Parques Industriales con ello obtengan las facilidades operativas y estímulos fiscales que proporciona el Gobierno Federal.

es importante ver que existen eventualidades que causan demoras en el tránsito de mercancías, me refiero a los medios de transportes por carretera, del tramo de Palomares Oaxaca y Matías Romero Oaxaca, se generan frecuentemente lluvias con ellos hacen el tránsito por carretera más lento. También se debe de considerar que en el tramo del poblado de La Ventosa Oaxaca, en las temporadas de frentes fríos se generan fuertes ráfagas de viento llegando en algunas ocasiones a rebasar los 80 kilómetros por hora. De los dos factores climatológicos mencionados impacta negativamente a la logística utilizando el medio de transporte terrestre, siendo una óptima opción en estos periodos del año (utilizar el transporte de las mercancías por vías férreas).

- 3. Sistemas y Tecnología:** los usuarios de las Aduanas en México ya han tenido la mala experiencia por fallas de la Ventanilla de Comercio Exterior, por lo que es importante considerar que el Corredor Transístmico es una opción buena en la Logística Internacional, sin embargo las demoras por fallas en el sistema sería un factor negativo en donde se traduce en pérdidas económicas. Si bien es cierto se ha avanzado un poco en las Revisiones No Intrusivas con equipos de alta tecnología pero las demoras por fallas en el sistema es un problema serio para los usuarios de la aduanas.
- 4. Capacidad Operativa con Capital Humano:** en la actualidad en las Aduanas de México se está realizando una reestructuración sustituyendo al personal de aduanas por personal militar, desde mi particular punto de vista no creo en la doble

vocación militar-aduanal. Aduanas y Comercio Exterior, no es solamente drogas, armas de fuego y explosivos. Tener conocimiento en Aduanas y Comercio Exterior no es adquirirlo por un mandato bajo un reglamento. Está aquí un factor de riesgo en el ejercicio de revisión de mercancías y revisión de mercancías en medios de transportes. Siendo siempre respetuoso de las autoridades, la militarización de las Aduanas impactará de manera negativa en la operación a corto y a largo plazo.

Áreas de oportunidad del nuevo personal de Aduanas del país:

Derechos Humanos (Garantías individuales de los que transportan las mercancías).

- Métodos de valoración de mercancías (Evitar la subvaluación de mercancías presentadas al Despacho Aduanero).
- Clasificación Arancelaria (Tener certeza de la correcta clasificación Arancelaria, es el correcto pago de impuestos y cumplimiento de regulaciones).
- Propiedad Intelectual (Combatir la piratería).
- Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (Salud, Medio Ambiente e Industria Nacional).
- Competencia, Motivación y Fundamentación de los Procedimientos Administrativos en Materia Aduanera.

Importancia de los Contratos Internacionales



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

En las operaciones comerciales internacionales donde participan más de dos países, los sujetos involucrados estarán sometidos a ordenamientos jurídicos distintos. Esto puede generar desconfianza con relación a cual jurisdicción apelar en caso de desacuerdo. Cada país y su legislación brinda cobertura jurídica a los comerciantes dentro de su propia jurisdicción. Sin embargo, en una compraventa internacional esta situación se dificulta cuando no se han puesto de acuerdo cuál reglamentación aplicar entre dos o más países con legislaciones diferentes. Una solución a este problema puede verse resuelta cuando los sujetos participantes en la negociación han decidido utilizar un conjunto de reglas que son aplicables a los contratos internacionales, estas reglas surgen de la práctica comercial habitual y es conocida como Ley mercante o Lex mercatoria.

Lex Mercatoria se refiere al “Derecho espontáneo creado por los propios comerciantes con el propósito fundamental de evitar en sus transacciones internacionales la aplicación de



Los Términos Internacionales de Comercio se componen de 11 acrónimos expresados abreviadamente en tres letras cuyo objetivo consiste en establecer un lenguaje de cooperación conjunta mediante las cuales los comerciantes pueden acordar contractualmente la delimitación de sus obligaciones.

las legislaciones locales de sus respectivos países y de liberarse de su rigidez”, (DPEJ, 2022).

Los organismos internacionales que han tomado el liderazgo en la regulación del comercio y los negocios internacionales, destacan: la Cámara Internacional de Comercio (ICC), el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), principalmente, aunque existen otros como la Organización de Estados Americanos (OEA) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En el caso de la ICC, los Incoterms® son un ejemplo de Lex mercatoria. Los Términos Internacionales de Comercio se componen de 11 acrónimos expresados abreviadamente en tres letras cuyo objetivo consiste en establecer un lenguaje de cooperación conjunta mediante las cuales los comerciantes pueden acordar contractualmente la delimitación de sus obligaciones, responsabilidades y costos en una transacción comercial internacional mediante reglas no obligatorias que permiten discipar las dudas que pueden presentarse por diferentes interpretaciones respecto a transporte, seguros, despachos aduanales, contribuciones de comercio exterior, gestión aduanera, entre otros (ICC, 2019). La Comisión de la ICC sobre Leyes y Prácticas Comerciales desarrolla contratos y cláusulas modelo que ofrecen a las partes un marco neutral para sus relaciones contractuales (ICC, 2022).

En el caso de la UNIDROIT, esta tiene como propósito el estudiar las necesidades y métodos para modernizar, armonizar y coordinar el derecho internacional privado y el derecho comercial, en particular entre los Estados, así como formular los instrumentos de derecho uniforme, principios y normas para alcanzar dichos objetivos (UNIDROIT, 2021).



Una solución a este problema puede verse resuelta cuando los sujetos participantes en la negociación han decidido utilizar un conjunto de reglas que son aplicables a los contratos internacionales, estas reglas surgen de la práctica comercial habitual y es conocida como Ley mercante o Lex mercatoria.



En conjunto estos organismos han establecido normas y recomendaciones en materia de derecho mercantil internacional, y han tratado de darle uniformidad a los acuerdos de voluntades entre los sujetos que participan del comercio internacional dando forma a los diversos contratos existentes.

Dentro de sus trabajos más destacados resulta el llamado Principios Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales (2010), los cuales son fundamentales en la interpretación de los problemas que se pueden presentar en los contratos internacionales y son directamente aplicables al acuerdo cuando las partes así lo establecen o cuando el contrato, por decisión de las partes, se rija por la Lex Mercatoria o expresiones semejantes. Los principios a que se refiere son: Libertad de contratación; Reconoce los usos y costumbres del comercio internacional; Debe existir confidencialidad; Buena fe y lealtad al negociar; Resuelve el problema de la batalla de las condiciones generales de la contratación (battle of forms); Efecto vinculante de los contratos; entre otros.

Por su parte la UNCITRAL es un órgano jurídico del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional y su trabajo consiste en la modernización y armonización de las reglas del comercio internacional. Entre sus trabajos destacan los desarrollados en La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 y la Ley Modelo de UNCITRAL para el arbitraje comercial internacional de 1985, entre otros.

En el caso de la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional, se establecen obligaciones entre las partes que tiene relación con obligaciones del vendedor, la entrega de las mercancías y los documentos, derechos y obligaciones en caso de incumplimiento por parte del vendedor o del comprador, pago del precio pactado, la recepción de las mercancías, transmisión del riesgo, indemnizaciones, entre otros.

En conjunto estos organismos han establecido normas y recomendaciones en materia de derecho mercantil internacional, y han tratado de darle uniformidad a los acuerdos de voluntades entre los sujetos que participan del comercio internacional dando forma a los diversos contratos existentes.

Los contratos más comunes que podemos encontrar en el comercio internacional son: El Contrato de compraventa; Contrato de distribución; Contrato de franquiciamiento; Contrato de agenciamiento; Contrato de representación de ventas; Contrato de suministro; Contacto de fabricación; Contrato

de servicios; Contrato de alianza estratégica internacional; entre otros.

Los elementos que debe contener un Contrato destacan los siguientes: El Preámbulo (identificación de cada una de las partes), Declaraciones, Objeto del contrato y descripción de las mercancías, Precio y condiciones de pago, Plazos y condiciones de entrega de la mercancía, Inspección de las mercancías, Derechos de propiedad, Transmisión del riesgo, Garantías del vendedor y derecho de reclamación del comprador, Aspectos sobre la propiedad industrial, Cláusulas de arbitraje comercial, Modificaciones y correcciones al contrato, Vigencia del contrato, Legislación e idiomas aplicables, Mecanismo para la solución de controversias, Causas de anulación, y Otras disposiciones (SNICE 2022).

El grado de confianza entre las partes elimina la necesidad de un contrato, sin embargo, para los otros casos un contrato es como una póliza de seguro: es mejor tenerlo y no necesitarlo, que necesitarlo y no tenerlo.

Fuentes:
CCI (2022). Contratos modelo y Cláusulas. <https://www.iccmex.mx/productos-y-servicios/contratos-modelo-1/incoterms-y-contratos-modelo>
UNIDROIT (2021). Purpose: <https://www.unidroit.org/about-unidroit/>
UNCITRAL (2021). Sobre la CNUDMI: <https://uncitral.un.org/es/about>
UNAM (2021). Derecho aplicable <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3261/6.pdf>
SNICE (2022). Términos de negociación y contrato internacional. <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/terminosdenegociacionycontratointernacional.html>
Diccionario prehispánico del español jurídico (DPEJ, 2022): <https://dpej.rae.es/lema/lex-mercatoria>

Concepto Moderno de Aduana



Dr. César Omar Correa Alcalá,
Ex Administrador de la Administración General de Aduanas

Exposición de Motivos para la Creación de un Concepto Moderno de Aduana.

Quienes hemos estudiado e investigado la ciencia aduanera por tantos años, a menudo nos encontramos con muy diversos conceptos que nos tratan de explicar y responder qué es una Aduana, sin embargo, hoy en día esos conceptos carecen de elementos modernos que nos dejan diversas dudas para poder entender y comprender realmente qué es una Aduana, y más aún, qué es una Aduana en sentido Moderno, así como saber cuáles son las funciones esenciales o primordiales que actualmente ésta realiza en el ejercicio del comercio internacional y del comercio exterior de mercancías, y que se relacionan ya no sólo con la recaudación y fiscalización, sino también con el control, seguridad y facilitación del comercio internacional, así como con aquellos aspectos relacionados con la ética y la integridad en las aduanas, conceptos actuales que no podemos dejar

“

Y cuyos controles permiten discriminar de la revisión aduanera de mercancías a aquellos importadores y exportadores cumplidos, en relación aquellos que no cumplen con la legislación aduanera y de comercio exterior, de esta forma la Aduana eficiente así los tiempos, calidad y cantidad de las revisiones de las mercancías en el despacho.

a un lado para materializar nuestro concepto moderno de Aduana.

Aunque no realizaremos aquí un estudio de los antecedentes de la Aduana por el limitado espacio editorial con el que contamos para realizar este artículo, podemos señalar que la aduana es una institución de creación antiquísima, cuyas funciones han evolucionado a lo largo de los siglos, debido principalmente a la transformación del comercio internacional y del comercio exterior de cada país, pasando de ser una **Aduana Recaudadora y Fiscalizadora** de los impuestos al comercio exterior, llamados antiguamente *portorium de aduana* con los cuales los pueblos antiguos y actualmente los Estados han integrado su erario para el gasto público, a la de ser también una **Aduana Controladora**, es decir, que no solamente recauda los aranceles o derechos de aduana, sino que también verifica, examina y corrobora el cumplimiento estricto de las medidas de regulación y restricción no arancelaria de las mercancías y otros aspectos técnicos relacionados con su origen, valor y clasificación arancelaria. Y cuyos controles permiten discriminar de la revisión aduanera de mercancías a aquellos importadores y exportadores cumplidos, en relación aquellos que no cumplen con la legislación aduanera y de comercio exterior, de esta forma la Aduana eficiente así los tiempos, calidad y cantidad de las revisiones de las mercancías en el despacho, para ello ha implementado medidas de administración, gestión y análisis de riesgos aduaneros, tomando como base los principios del Convenio para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduanero, también conocido como Convenio de Kioto Revisado (CKR), que entró en vigor el 3 de febrero del 2006).

Otra función moderna de la Aduana, es la de ser una **Aduana Facilitadora del Comercio**, ya que con el ejercicio de esta función permite que los importadores, exportadores y así

“

Podemos señalar que la aduana es una institución de creación antiquísima, cuyas funciones han evolucionado a lo largo de los siglos, debido principalmente a la transformación del comercio internacional y del comercio exterior de cada país, pasando de ser una Aduana Recaudadora y Fiscalizadora de los impuestos al comercio exterior.

como las autoridades aduaneras reduzcan tiempos, costos y riesgos, además de generar una mayor seguridad y certeza jurídica en cada una de las operaciones de comercio exterior, atendiendo a los principios de publicidad, disponibilidad de la información, transparencia e integridad establecidos en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, el cual entró en vigor el 22 de febrero de 2017, logrando con ello una nueva filosofía en la que la Aduana sea una incentivadora de la competitividad de las empresas en el comercio exterior de nuestro país, y para dejar a un lado su papel inquisitivo en la que el castigo severo sea la única forma ejemplar de que los importadores y exportadores corrijan sus conductas y errores en sus operaciones aduaneras.

Concepto Moderno de Aduana

Las Aduanas son una institución pública de rango constitucional prestadora del servicio aduanero del Estado, las cuales se encuentran establecidas y distribuidas estratégicamente por todo el territorio aduanero o nacional en los puntos fronterizos, marítimos, aéreos y en otros recintos fiscales o lugares autorizados donde se realiza el manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de mercancías de comercio exterior, cuya jurisdicción y competencia legal les permite ejercer la potestad aduanera en su carácter de autoridad, para llevar a cabo el control, fiscalización, facilitación y seguridad en el comercio exterior de mercancías que se introducen, extraen o pasan en tránsito por el territorio nacional, actividad que debe realizarse bajo principios éticos y de integridad y de forma conjunta con los importadores y exportadores quienes son representados por un agente aduanal o, en su caso, por el representante legal, para promover el despacho aduanero de mercancías mediante el cumplimiento de requisitos, actos y formalidades que son establecidos de acuerdo con los trámites y el régimen aduanero al cual hayan destinadas sus mercancías y durante el cual resulta necesario compro-

“

Las Aduanas son una institución pública de rango constitucional prestadora del servicio aduanero del Estado, las cuales se encuentran establecidas y distribuidas estratégicamente por todo el territorio aduanero o nacional en los puntos fronterizos, marítimos, aéreos y en otros recintos fiscales o lugares autorizados.

bar, corroborar, registrar, verificar, reconocer, vigilar y examinar que se dé estricto cumplimiento tanto a la legislación aduanera como de comercio exterior principalmente en lo concerniente al pago de los aranceles, cuotas compensatorias, impuestos internos y demás medidas de regulación y restricción no arancelarias establecidas en el pedimento aduanal en el que previamente se debe especificar el valor en aduanas, el origen y clasificación arancelaria de la mercancía, ayudando así a determinar si éstas pueden desaduanarse para su libre importación o exportación en el menor tiempo y costos posibles, o bien, si deben ser embargadas precautoriamente por la autoridad aduanera por haberse detectado algún tipo de irregularidad o delito, siempre que se garantice a los importadores y exportadores la mayor seguridad y certeza jurídica en sus operaciones de importación y exportación acorde con los Tratados en materia comercial, aduanera y de Derechos humanos.

1 CORREA ALCALÁ, César Omar, Diccionario de Comercio Internacional, Comercio Exterior, Aduanas y Logística Comercial Internacional, Editorial DERCOEXA, México 2022.

Una Propuesta de Largo Plazo para la Política Comercial de México



Mtro. Guillermo Malpica Soto,

Subsecretario de Industria y Comercio de Puebla, Fue Jefe Negociador de 4 Capítulos del TMEC

1 Una política pública de largo plazo, con una visión que vaya más allá de los ciclos políticos, permite consolidar resultados más sólidos y con un mayor impacto, aunque requiere la existencia de mecanismos de revisión periódica, tanto de los avances como del rumbo, que estén liderados desde fuera de la administración pública.

En la política comercial de México, a pesar de que se han obtenido resultados muy positivos a lo largo de más de tres décadas de apertura comercial y de expansión de los exportadores mexicanos a mercados mundiales, me parece que no se tiene una visión de esta naturaleza, que marque el rumbo de manera clara sobre lo que requiere el país en las próximas décadas. Sin embargo, hay elementos que permiten hoy plantear un esfuerzo incluyente y visionario en materia comercial que nos lleve al siguiente nivel.



Lo cual le otorga a sus exportadores de mercancías, prestadores de servicios e inversionistas la oportunidad de acceder a un mercado preferencial de más de 1600 millones de consumidores potenciales.

2 El discurso recurrente sobre la política comercial de México ha sido que nuestro país tiene una larga tradición negociadora, que le ha permitido construir una red de tratados comerciales con más de 50 países, lo cual le otorga a sus exportadores de mercancías, prestadores de servicios e inversionistas la oportunidad de acceder a un mercado preferencial de más de 1600 millones de consumidores potenciales.

Pero si se revisa de cerca la historia de las negociaciones comerciales no se ve un proceso continuo, una línea recta, sino más bien diferencias en las prioridades, en la estrategia geopolítica, en la intensidad de la liberalización y de la negociación, que parecen tener como hilo conductor de largo plazo solamente la convicción de que el libre comercio es un mejor resultado, para la economía en su conjunto, que el proteccionismo. A pesar de esa enorme red de tratados que ponen el marco jurídico para la diversificación de mercados, el comercio de México está fuertemente concentrado en el comercio con Estados Unidos.

A pesar de existir un mecanismo de consulta con el sector privado, llamado Cuarto de Junto, que tiene un nivel de coordinación y especialización único en el mundo, las decisiones de política comercial siguen tomándose esencialmente desde el gobierno federal. Es decir, **el proceso es incluyente pero la decisión es exclusiva. Me parece interesante plantear, al menos conceptualmente, la necesidad de revisar si ese modelo es el mejor para desarrollar una visión de largo plazo en política comercial.**

3 No es nuevo el tema de las oportunidades comerciales de México. Mucho se habla o escribe de los tratados de libre comercio actuales, de las oportunidades que ofrecen desde sus



El proceso es incluyente pero la decisión es exclusiva. Me parece interesante plantear, al menos conceptualmente, la necesidad de revisar si ese modelo es el mejor para desarrollar una visión de largo plazo en política comercial.

capítulos, haciendo énfasis en los más recientes, como el:

- Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT),
- El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) o,
- La modernización del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM 2.0), pendiente todavía de concluir su proceso de formalización antes de entrar en vigor.

El recuento de nuestras oportunidades comerciales y de inversión por el acceso a mercados con tratamiento preferencial nos da una idea de potencial, pero no de rumbo, de propósito hacia adelante.

4 Por otro lado, también se mencionan con relativa frecuencia las “nuevas” oportunidades comerciales del país a través de la búsqueda de nuevos mercados y la profundización de los existentes.

En este sentido, como ejemplos recientes tenemos la negociación de un TLC con Ecuador, la expansión de los Estados Asociados de Alianza del Pacífico después del primer resultado con Singapur (están en la fila Australia, Nueva Zelanda y Canadá) o la modernización del Tratado con la Asociación Europea de Libre Comercio (en seguimiento a la modernización del TLCUEM), así como la sustitución del Acuerdo de Continuidad con el Reino Unido por un TLC integral antes del 2024.

Pero estas negociaciones, al menos vistas ahora desde fuera, no dan esa visión articulada y de largo plazo, sino que responden a coyunturas geopolíticas o a seguimiento de las negociaciones existentes.

5 El planteamiento en esta breve contribución es un ejercicio más amplio de creación de un órgano consultivo mixto, que recoja la experiencia y aportaciones de representantes del



El recuento de nuestras oportunidades comerciales y de inversión por el acceso a mercados con tratamiento preferencial nos da una idea de potencial, pero no de rumbo, de propósito hacia adelante.

Cuarto de Junto, de la academia, de la sociedad civil organizada y de los gobiernos estatales.

Un organismo que incluya también a personajes fundamentales en la política comercial del país en las últimas décadas, que participen a título personal. Y a la par del Consejo Consultivo, la creación de mecanismos institucionales para darle fuerza a las recomendaciones de este órgano sobre la visión y proyectos derivados de la política comercial. Un ejercicio de esta naturaleza daría mayor coherencia a la relación entre la política comercial y otras políticas públicas y validaría decisiones complicadas por el peso específico de las partes afectadas, además de dar continuidad a las acciones más allá de las coyunturas.

GUILLERMO MALPICA SOTO es Subsecretario de Industria y Comercio de Puebla y fue, por más de 20 años, negociador de los tratados de libre comercio y de los acuerdos de inversión de México. Dirigió la Oficina Comercial y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (FLCAN) en Washington durante la negociación del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), además de negociar 4 de sus 34 capítulos. Sígalo en Twitter en @GMalpicaSoto

Facilitación del Comercio en México, ¿en Dónde Estamos y Qué sigue?



Juan José Morán Niembro,
Gerente de Global Trade en Ernst & Young

A pesar de no ser un concepto nuevo, la “facilitación del comercio” se ha convertido en un tema de moda para los usuarios que realizan operaciones de comercio exterior. ¿Pero qué significa y qué ha hecho México al respecto?

Como un breve antecedente, en diciembre de 2013, la Organización Mundial del Comercio (OMC) adoptó el “Acuerdo sobre Facilitación del Comercio” (en adelante “AFC”) en su Novena Conferencia Ministerial, celebrada en Bali, Indonesia, mismo que entró en vigor el 22 de febrero de 2017 tras la ratificación por dos tercios de sus Miembros. Dicho acuerdo tiene como base la siguiente definición de “medidas de facilitación de comercio”:

“La simplificación y armonización de los procedimientos de comercio internacional”; (...) siendo estos “las actividades, prácticas y formalidades que comporta la recopilación, presentación, comunicación y otra información necesaria para el desplazamiento de mercancías en el comercio internacional”.

Es decir, la facilitación del comercio trata no sólo de simplificar la documentación necesaria para realizar el despacho aduanero, sino también de hacer más eficientes los procedimientos administrativos y aduaneros necesarios para liberar las mercancías de las aduanas de salida y destino.

Ahora bien, ¿qué pasa con México?

En términos generales, podemos señalar que México se encuentra a la vanguardia en diversos puntos del Acuerdo, lo que implica la posibilidad de situarse como una potencia económica en materia de comercio internacional.

Lo anterior, considerando que se han publicado diversos Decretos¹ y Acuerdos² en seguimiento a los compromisos adquiridos como Miembro de la OMC.

En su caso particular, encontramos que muchas de las medidas del AFC ya fueron implementadas por México; incluyendo entre otras:

- La activación de la ventanilla única de comercio exterior (conocida como “VUCEM”).
- Posibilidad de realizar el pago vía electrónica así como el uso de cuentas aduaneras de garantía.
- Adopción de la figura de Operador Económico Autorizado (primero bajo el “Nuevo Esquema de Empresa Certificada” o *NEEC*, y desde hace algunos años bajo el registro en el “Esquema Integral de Certificación de Empresas”, modalidad OEA).
- Posibilidad de realizar operaciones de comercio exterior sin la participación de agentes aduanales, a través de los representantes legales.

En otras palabras, la legislación mexicana ha avanzado en gran medida sobre las obligaciones nuevas (y no tan nuevas) creadas por el AFC; no obstante, es importante que los usuarios mexicanos de comercio exterior continúen participando en las consultas públicas realizadas por las autoridades aduaneras y exijan el cumplimiento de las disposiciones del citado Acuerdo.

Entre estas consultas, cabe mencionar que el Comité Nacional de Facilitación del Comercio, ha publicado en su sitio web³ una serie de propuestas emitidas por asociaciones aduaneras⁴ que representan el quién es quién en el mundo del Comercio Exterior mexicano.

“

México se encuentra a la vanguardia en diversos puntos del Acuerdo, lo que implica la posibilidad de situarse como una potencia económica en materia de comercio internacional.

De estas propuestas, resulta interesante mencionar los siguientes puntos solicitados:

- *Fiscalización efectiva y eficiente por parte de las autoridades aduaneras*, incluyendo la revisión de infracciones y sanciones previstas actualmente en la Ley.
- *Reducción del marco normativo vigente*, considerando principalmente la recurrencia en la publicación de resoluciones de modificación a las Reglas Generales de Comercio Exterior.
- *Automatización de procesos*, a través del aprovechamiento de las plataformas tecnológicas existentes, o bien, con el desarrollo de los sistemas informáticos necesarios para hacer más eficientes y seguras las operaciones.
- *Especial atención al Padrón de Importadores*, tanto por el extenso número de causales de suspensión como por lo lento que resulta reincorporarse al Padrón una vez que se subsanaron las irregularidades identificadas por la autoridad.
- *Alcance de Empresas Certificadas*, ya que diversos de los requisitos de obtención pareciera que tienen tintes económicos, dificultando la certificación de las micro, pequeñas y medianas empresas que sí cuentan con altos estándares de control y cumplimiento fiscal y aduanero pero tal vez no con la capacidad económica de otras empresas.
- *Modificar criterios de cobro del Derecho de Trámite Aduanero*, considerando que el propio AFC reconoce que los derechos deben determinarse en función al costo de los servicios prestados y no del valor de la mercancía.
- *Publicidad de los criterios de clasificación arancelaria*, ya

que con la publicación en 2020 de la nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, pareciera que se derogaron las anteriores Notas Explicativas, sustituyéndose por las Notas Nacionales, mismas que resultan no ser tan completas o aclaratorias, privando a los interesados de la principal herramienta de clasificación.

Como podemos observar, muchos de los puntos solicitados van de la mano con lo dispuesto por el propio AFC.

Finalmente, para los usuarios mexicanos, se recomienda ampliamente evaluar la posibilidad de certificarse como “operadores autorizados”; es decir, obtengan su registro en el Esquema Integral de Certificación de Empresas, modalidad OEA.

Lo anterior, permitiría que dichas empresas pudieran tener ventajas competitivas sobre otras compañías, al tener beneficios operativos y logísticos como la priorización en el despacho aduanero y el uso de carriles preferenciales, así como, la extensión en el plazo de permanencia de las mercancías importadas temporalmente o recibidas mediante transferencias virtuales a 36 meses.

Derivado de lo anteriormente expuesto, observamos que México va en un camino sólido para facilitar las operaciones de comercio exterior. Sin embargo, los usuarios deberán continuar participando en estos procesos y no esperar que todas las respuestas vengan de la propia autoridad.

1 “Decreto Promulgatorio del Protocolo de Enmienda del Acuerdo de Marrakech por el que se Establece la Organización Mundial del Comercio, hecho en Ginebra el veintisiete de noviembre de dos mil catorce”, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 de abril de 2017.

2 “ACUERDO por el que se crea, con carácter permanente, el Comité Nacional de Facilitación del Comercio”, publicado el 22 de enero de 2021 y su posterior modificación el 21 de septiembre de 2021.

3 <https://www.gob.mx/comitefacilitacioncomercio>, específicamente en

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/635211/Propuestas_facilitacio_n_comercial_3_5_21.pdf

4 Incluyendo, entre otros, a la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales, A.C.; el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior, A.C.; la Asociación de Mujeres Aduaneras, la Barra Mexicana del Colegio de Abogados, A.C., y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación

MAGNO CONGRESO ONLINE DE COMERCIO EXTERIOR

MAESTROS DE MAESTROS ADUANEROS

24 / 25 junio 2022

Zoom EN VIVO Y GRABADO / MATERIAL DIGITAL / CONSTANCIA DIGITAL POR PARTICIPACIÓN

EXPOSITORES

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



Mtro. Fernando de Mateo, ex Presidente del Consejo General del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio, Ex Presidente del Comité de Comercio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)



Luis Carlos Moreno Durazo, fue vicepresidente para el Continente Americano de la Organización Mundial de Aduanas; Administrador General de Aduanas; Socio de González Luna, Moreno y Armida



Dr. Ricardo Méndez, Director de Consultoría en TLC Asociados.



Dr. Carlos Espinosa Berecochea, Presidente de la Academia Mexicana de Derecho Fiscal



Mtro. Alberto Fernández Romero, Fue el Administrador Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior en la AGACE. Socio Fundador de la Firma Servicios Especializados en Comercio Exterior



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



Dr. Hadar Moreno Valdez, Catedrático de la UNAM, subdirector en la Secretaría de Economía, Subadministrador en la Administración General de Aduanas del SAT. Exdirector de Normatividad en el área jurídica de la Secretaría de Gobernación



Luis Masse Torres, Vicepresidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Comercio Exterior y Socio Director de la Firma Lead Time



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

MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario.

Depósito en Oxxo. Con paypal o tarjeta de crédito y débito.

www.reinoaduanero.mx/shop/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

TEMARIO DEL CURSO

- Tendencias del Comercio Exterior.
- Errores más Comunes de Empresas Importadoras y Exportadoras: Esquemas Preventivos para Evitarlos.
- Reglas Generales de la Secretaría de Economía.
- Litigio Aduanero.
- La Importancia de las Medida de Salvaguarda Consejos Prácticos.
- Compliance Estratégico Aduanero
- La Importancia de las Medida de Salvaguarda: Consejos Prácticos
- Estrategias de Facilitación Comercial y las Oportunidades de Negocios.
- Puntos de Riesgo en la Operación Aduanera



SEMINARIO ONLINE

ASPECTOS CLAVE PARA UNA OPERACIÓN ADUANERA EXITOSA

8 y 9 de julio 2022

Zoom EN VIVO Y GRABADO / MATERIAL DIGITAL / CONSTANCIA DIGITAL POR PARTICIPACIÓN

(Por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas) 10 HORAS DE DURACIÓN (5 HORAS POR DÍA)

EXPOSITORES

“LOS LÍDERES DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS”



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



Berenice Egure, Socia de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG



Rosa Sevilla, Auditor de Comercio Exterior y Especialista en Logística



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



Marco Antonio Reyes, Managing Director en TINKTAX Advisors



María Muñoz, Especialista de Seguridad en la Cadena de Suministro en TINKTAX Advisors



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



Fidel Guerrero, Trade Operations Manager Mexico en Cummins Grupo Industrial



Ing. Enrique Herón Jiménez Ramírez, Líder de Clasificación Arancelaria en TLC Asociados, Fue representante de la AGA en la Organización Mundial de Aduanas (OMA)



Mtro. Hugo Gabriel Romero Martínez, Socio en RRH Consultores

MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario.

Depósito en Oxxo. Con paypal o tarjeta de crédito y débito.

www.reinoaduanero.mx/shop/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

TEMARIO

- El Valor en Aduana y sus Implicaciones en el Cálculo del IVA e IEPS
- Seguridad en la Cadena de Suministro: Programas OEA y C-TPAT
- El Despacho Aduanero de Mercancías y las Estrategias para Conseguir Mejores Prácticas
- La Clasificación Arancelaria: Eje del Comercio Exterior
- Principales Cláusulas a considerar en un Contrato con Agentes Aduanales
- Esquema Integral de Certificación
- Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida del T-MEC
- Correcta Implementación de Auditorías Internas
- Tendencias de Fiscalización Aduanera
- INCOTERMS y Logística



Curso **Online**

Auditorías de Comercio Exterior

INSTRUCTORA



Mtra. Daniela González Sánchez,
Socia Directora en AudiCo Comercio Exterior

TEMARIO (7 MÓDULOS):

1. Esquema de Fiscalización
2. Cómo atender una Auditoría de Comercio Exterior
3. Rubros considerados de alto riesgo por el SAT
4. Observaciones más frecuentes
5. Medios de defensa
6. ¿Cómo podemos concluir una Auditoría?
7. ¿Qué medidas puedo tomar para prepararme?

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- Modalidad E-Learning
- Clases Pre Grabadas
- Acceso Inmediato
- Plataforma Reino Aduanero
- Constancia Digital por Participación
- Material digital
- Acceso durante 8 semanas
- En el horario que tu elijas

MEDIOS DE PAGO

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

www.reinoaduanero.mx/shop/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx

Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano.
REINO ADUANERO