

A REINO ADUANERO

— LOS —

DIRECTORES

— DEL —

COMERCIO EXTERIOR

**MANEJAN MÁS DEL 60%
DEL PIB DE MÉXICO (INEGI)**

**EDICIÓN
2022**



\$200.00

CONTENIDO ESPECIAL: RETOS PARA LAS IMMEX

CURSO ONLINE OEA C-TPAT:

GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGURIDAD EN CADENA DE SUMINISTRO

28 Y 29 DE OCTUBRE 2022



CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- Zoom en vivo y grabado (por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas)
- Con sección para preguntas y respuestas
- Horario en vivo 9 a 2 hrs.
- Material digital*
- Constancia Digital por Participación
- 10 horas de duración (5 horas por día)

EXPOSITORES DEL CURSO:

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



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



Elsa Muñoz,
Gerente de Cumplimiento Aduanero para Huawei Latinoamérica.



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



María Elena Pimentel Cortes,
Exadministradora de Certificación y Asuntos Internacionales de Auditoría de Comercio Exterior, Actualmente es asesora independiente.



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



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

TODOS LOS DETALLES EN:

www.reinoaduanero.mx/curso-oea-y-ctpat/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

TEMARIO CURSO:

INTRODUCCIÓN PROGRAMA DE SEGURIDAD CTPAT

- Criterios Mínimos de Seguridad (actualización de los 12 apartados)
- MSC Módulo 1: SEGURIDAD CORPORATIVA (La Inspección CTPAT de 17 puntos con nuevos requisitos)
 - MSC Módulo 2: SEGURIDAD DEL TRANSPORTE
 - MSC Módulo 3: SEGURIDAD FÍSICA Y DE PERSONAS
 - Metodología Análisis de Riesgos 5 Steps (CTPAT)
 - Inspección de Unidad de Transporte, Mecanismos de Cierre y Sellos de
 - Seguridad (VVTT) Ejemplo
 - Ejemplo Situaciones Reales en Compañías (Simulacros)
 - Conclusiones y Dudas

PROGRAMA OEA OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

- Validación de requisitos generales revisados por la autoridad mediante sistemas
- Validación de requisitos generales donde se presenta documentación
- Puntos más vulnerables de los requisitos generales
- Perfil de la empresa
- Visita de inspección inicial OEA
- Cumplimiento de obligaciones
- Atención de requerimientos
- Inicios de cancelación

INTERPRETACIÓN DE ISO 31000:2018 SOBRE GESTIÓN DE RIESGOS Y ISO 31010 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE RIESGOS

- Introducción a ISO 31000 y 31010
- Regulaciones y Riesgo.
- Principios de la gestión de riesgo.
- Marco de trabajo para la gestión de riesgo.
- Proceso de gestión del riesgo.
- Desempeño de la gestión de riesgos

SUPPLY CHAIN SECURITY SYSTEM (SCSMS) Y LA NORMA ISO 28000

- Contextualización de cambios generales de la Norma y estructura de alto nivel (HLS)
- Efectos y relación con otras Normas ISO
- Términos y definiciones
- Beneficios de la implementación de la Norma ISO 28000
- Familiarización con las mejores prácticas de los Supply Chain Security Management System (SCSMS) basado en la Norma ISO 28000
- Planeación e Implementación de la Norma ISO 28000 en el contexto de la organización
- Requisitos de Norma ISO 28000 en el contexto de una organización
- Cambios estructurales de la Norma ISO 28000, bajo la nueva versión 2022
- Requisitos de seguridad y las nuevas tendencias en la implementación

FACILITACIÓN COMERCIAL Y EL OEA

- Qué es la Facilitación Comercial
- Programa OEA dentro de la Facilitación Comercial
- Acuerdos de Reconocimiento Mutuo
- Cómo conseguir mejores prácticas

GESTIÓN DE ASOCIADOS DE NEGOCIOS

- Gestión de Seguridad basada en riesgos.-
- Análisis de Riesgo para asociado de negocios
- Visita y auditorías a los asociados de negocios
- Plan de continuidad de Negocios
- Selección y Evaluación de Asociados de Negocios
- Cláusulas en contrato para los asociados de negocio

12

IAB Group y las Claves para Optimizar los Procesos de Operación, Agente Aduanal
César Aburto López, CEO IAB Group

14

Subrogación Aduanera: Análisis Fiscal, L.C.L.I
Pedro Joel Ruiz Morales, Socio Director ITB Group, International Trade Bussines Mexico Group

16

Avances y Desafíos de las Administraciones Aduaneras en la Región de América y El Caribe, Mtro. Werner Ovalle, Intendente de Aduanas de Guatemala y Vicepresidente Regional de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para las Américas y El Caribe

18

Economía Mundial y los Países Más Poderosos del Comercio Exterior, Sandra Sandoval, Directora General en Seal Soluciones Logísticas

20

Fortalecimiento del Operador Económico Autorizado en Latinoamérica, Mtro. Carlos Eduardo Farfán, Presidente Ejecutivo Asociación de Empresas Seguras y Vicepresidente para las Américas de la IFAEO

22

Resiliencia en Comercio Exterior, Fabiola Solorzano Flores, Dirección en Alpha Team International Commerce

24

¿Me Conviene ser Empresa Certificada CTPAT? MRI Christian Alejandro Cantú González, Director de Operaciones de COMCE Noreste



Permitenos hacer más liviana tu carga, una sola llamada, un solo proveedor logístico, una solución integral



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



Pasión por la Logística, Tu Confianza Nos Motiva

CURSO E-LEARNING PEDIMENTO ADUANAL

26 **La Industria de Autopartes y el Segundo Aniversario del T-MEC, Alberto Bustamante,** Director General de la Industria Nacional de Autopartes

28 **Aviso de Cruce, Alfonso Fernández,** Director de Sistemas Casa

30 **Transversalidad y Correlación de las Normas ISO en la Continuidad de Operaciones en Cadena de Suministro, Eduardo Hernández Ruiz,** Director del Consejo de Seguridad en Cadena de Suministro

32 **Importancia de Auditorías y Controles Internos en las Operaciones de Comercio Exterior, Fidel Guerrero Guerrero,** Director del Comité de Comercio Exterior y Aduanas INDEX SLP

38 **Asociados de Negocios en la Cadena de Suministro, Elsa Muñoz,** Gerente de Cumplimiento Aduanero para Huawei Latinoamérica

40 **TMEC... ¿Feliz? Cumpleaños a Ti, Silvia Rodríguez Martín del Campo,** Miembro del Consejo Directivo de la Asociación Mexicana de Ejecutivos en Comercio Exterior (AMECE)

42 **Avisos de Importación: Como un Tipo de Permiso de Importación, Mtro. Roberto Martínez Gasca,** Ex Directivo y Especialista en Derecho de Comercio Exterior

TEMARIO:

- Valor Probatorio del Pedimento, no solo en Legal Estancia sino en Términos de Deducción, Depreciación y Acreditamiento
- Rubros del Pedimento Considerados de Alto Riesgo
- Puntos Relevantes del Aviso de Cruce en el Despacho Aduanero
- Hojas de Cálculo
- Manifestación de Valor
- Análisis del Anexo 22 para el Llenado de Pedimentos
- Expediente Electrónico o Data Stage
- Cómo Auditar tu Data Stage de Forma Correcta
- Infracciones o multas más Comunes en el Llenado del Pedimento
- Determinación del Precio de Exportación: Aplicación Práctica en el Pedimento
- Implementación del Documento de Valor y Comercialización

EXPOSITORES:

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



Alfonso Fernández,
Director de Sistemas Casa



Magdalena Macías Ríos,
Socia Directora de AYCE Consultores



Dr. Luis Enrique Navarro Chavarría,
Director del Despacho Navarro,
Chavarría y Abogados



Dr. Ricardo Méndez,
Director de Consultoría en TLC Asociados



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



Mtra. Teresa González,
Especialista en Comercio Exterior



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



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

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- 10 horas
- Por la Plataforma de Reino Aduanero
- Material digital*
- Constancia Digital por Participación
- Acceso durante 8 semanas en el horario que tú elijas

www.reinoaduanero.mx

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx



- 44 **¿A Qué Función debe Reportar el Área de Aduanas?** **Mario Peña Flores Rodríguez**, México Customs Compliance Manager
- 46 **Despacho Aduanero de Mercancías vs Auditoría de Comercio Exterior**, **Mtro. Marco Antonio Arrizón Ayón**, Subadministrador de Aduanas y Especialista en Comercio Exterior y Operación Aduanera
- 48 **Omisión de Retorno por Empresas Certificadas en IVA e IEPS**, **Rodrigo Pérez Ortiz**, Socio Director de Comercio Exterior en AP Consultores Legales
- 50 **Desafíos en Materia de Comercio Exterior para las Empresas IMMEX**, **Nayeli García Castillo**, Foreign Trade Compliance Specialist
- 52 **Estrategia de Ejecución: Salir al Mercado, Innovar y Ser Competitivos**, **Mtra. María J. Márquez**, CEO Logistics Expert / Biz Be-LogisX, Limited Liability Company (LLC)
- 54 **OEA: Elementos Esenciales en la Cadena de Suministros de las Empresas**, **MBA Sonia Regina Salgado Castañeda**, Honeywell México
- 56 **Cumplimiento o Contrabando en las Empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación**, **Mtra. Paloma Alely Licón Ramírez**, Trade Compliance Specialist



SOLUCIONES LOGISTICAS

**OPERADOR LOGISTICO
INTERNACIONAL.
SERVICIOS COMERCIALES
Y CAPACITACIÓN.**

Nuestros servicios:



58 **Sí o Sí de la Automatización de los Procesos Aduaneros**, Erika Irina Padilla, Gerente de Operaciones y Mejora Continua en CODEX Agencia Aduanal

60 **Acuerdo sobre Facilitación Comercial y su Impacto en los Procedimientos y Procesos Aduaneros**, Mónica Lugo Aranda, Directora de Relaciones Institucionales de Grupo Prodensa

62 **Nuevos Retos y Nuevas Oportunidades del Programa Compliance**, Alejandro D. Alcalde, Director, Americas Trade Compliance, Flex

ARTÍCULOS

64 **Retos de Cumplimiento en las Obligaciones para Empresas IMMEX**, Dr. Ricardo Méndez Castro, Director de Consultoría en TLC Asociados

68 **Análisis de las Reglas “Anti Global Base Erosion” o “Reglas GloBE” en el Contexto Fiscal Internacional**, Dr. Hadar Moreno Valdez, Catedrático de la UNAM

74 **¿El Libre Comercio es Sinónimo de Progreso y Bienestar Social?** Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, Socio Fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados

78 **Cumplimiento de la NOM en las Importaciones**, Mtro. Ricardo Phillips Rivas, Socio en TCC Consulting

CURSO ONLINE

REGÍMENES ADUANEROS, ESTUDIO NORMATIVO Y PRÁCTICO

TEMARIO:

- Introducción: Marco Legal del Comercio Exterior, Tlcs, y Acuerdos de Facilitación
- Cumplimiento Legal de los Regímenes Aduaneros
- Antecedentes, Estructura Normativa y Tipos de los Regímenes Aduaneros
- Importaciones y Exportaciones Definitivas
- Operaciones de Desistimiento
- Aplicación de los Precios Estimados
- Importaciones Temporales y Retornos en su Mismo Estado
- Operaciones del Programa IMMEX
- Claves de Pedimento y Beneficios Arancelarios
- Introducción y Extracciones del Régimen de Depósito Fiscal
- Esquema Operativo de la Industria Automotriz y las CTM
- Tránsito Interno e Internacional de Mercancías
- Elaboración, Transformación y Reparación del Recinto Fiscalizado
- Régimen del Recinto Fiscalizado Estratégico
- Comparativo de Regímenes Aduaneros (Beneficios y Restricciones)
- Despacho Aduanero de Mercancías y sus Etapas
- Aviso de Cruce en la Operación Aduanera
- Infracciones y Sanciones Aduaneras

MAYORES DETALLES:

Link del curso

<https://reinoaduanero.mx/curso-regimenes-aduaneros/>

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

INSTRUCTOR



Dr. Ricardo Méndez Castro, Autor del libro Los Regímenes Aduaneros en México y Director de Consultoría en TLC Asociados

Promociones al Celular y WhatsApp

222 335 5117

info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx



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

“No hay distancia que no se pueda recorrer ni meta que no se pueda alcanzar”, Napoleón Bonaparte

La finalidad primordial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es “abrir el comercio en beneficio de todos”. Por lo que llegar a ser un Director del Comercio Exterior es una legítima aspiración que tiene que ir encaminada a contribuir con el bienestar económico-social, además de saber dirigir exitosamente todas aquellas situaciones que desprenden del correcto funcionamiento de las empresas e instituciones del sector.

La presente edición reúne a Los Directores del Comercio Exterior, quienes se ubican en puestos gerenciales dentro de las organizaciones seleccionadas, y trabajan en sintonía de los estatutos y normas nacionales e internacionales.

En ese contexto cabe destacar que la OMC cuenta con “más de 160 Miembros, que representan el 98% del comercio mundial”. Resaltando las siguientes funciones “administra un sistema mundial de normas comerciales, ser un foro para la negociación de acuerdos comerciales, se ocupa de la solución de las diferencias comerciales entre sus Miembros y atiende a las necesidades de los países en desarrollo”.

Pero el escenario actual parte de 3 grandes ejes desafiantes para los Directores del Comercio Exterior, según lo refiere Ngozi Okonjo-Iweala, Directora General de la OMC:

El primero de ellos habla de la idea de “abandonar el multilateralismo para integrar un sistema de bloques comerciales competidores y tal vez antagónicos, disminuiría el flujo de tecnología, crearía ineficiencias y recortaría hasta el 5% el crecimiento económico mundial”.

Adicionalmente, el segundo aspecto radica en investigaciones preliminares desarrolladas en la OMC sobre la proble-

mática del cambio climático y cómo ayudar a resolver desde la OMC tal situación, “la eliminación de los aranceles y los obstáculos reglamentarios al comercio sobre un conjunto de bienes ambientales relacionados con la energía permitiría reducir las emisiones mundiales de CO₂ en un 0,6% en el 2030 gracias a la mejora de la eficiencia energética, y podría haber aumentos adicionales de la eficiencia ligados a la repercusión de la innovación y a la bajada de los precios, que acelerarían el paso hacia una energía renovable y a productos menos intensivos en carbono”.

Finalmente, cabe resaltar que la propia Ngozi Okonjo-Iweala, junto con David Beasley, Director Ejecutivo del Programa Mundial de Alimentos, Kristalina Georgieva, Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional, David Malpass, Presidente del Grupo Banco Mundial, y Qu Dongyu, Director General de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, emitieron la siguiente declaración conjunta invitando a tomar medidas urgentes para abordar la crisis mundial de seguridad alimentaria:

“La pandemia del COVID-19, las interrupciones en las cadenas internacionales de suministro y la guerra en Ucrania han provocado graves trastornos en los mercados de alimentos, combustibles y fertilizantes, que están interrelacionados”.

Muy desafiante la práctica del comercio exterior en un entorno internacional tan dinámico y caótico, aunado a la situación interna local que con nuevos cambios de manera permanente hacen que Los Directores del Comercio Exterior tengan sobre sus hombros una gran responsabilidad.

Reino Aduanero, “Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano”. Revista Digital. Año 3 Número 8. Tercer Cuatrimestre. Los textos y publicaciones son responsabilidad exclusiva de sus autores y no necesariamente reflejan la postura editorial de Reino Aduanero. La publicidad es propiedad y responsabilidad de los anunciantes. Editor responsable Salvatore G. Oviedo. Diseño a cargo de Carlos Toriz. Contaduría Mariel Aranza España. Web Master Juan Bernardo. Departamento Legal Fernando Juárez. Finanzas Mariana Galeazzi. Imágenes de archivo, y proporcionadas por los autores. Está prohibida la reproducción total o parcial del contenido de Reino Aduanero sin previa autorización. Para mayores detalles ingresar a <https://reinoaduanero.mx/> o contactar 2223355117 info@reinoaduanero.mx



ALPHA TEAM
INTERNATIONAL COMMERCE

LÍDERES EN SIMPLIFICAR EL COMERCIO DESDE 1985

SERVICIOS

- ▶ Asesoría Legal Aduanera
- ▶ Despacho Aduanal
- ▶ Vucem Cove
- ▶ Clasificación Arancelaria
- ▶ Control, Inspección y Clasificación de Documentos
- ▶ Trámites con Dependencias Gubernamentales
- ▶ Asesoría en Logística y Operación
- ▶ Transporte Terrestre
- ▶ Seguros y Riesgos
- ▶ Almacenamiento y Distribución

ADUANAS

- Manzanillo
- Reynosa
- Matamoros
- Ciudad Juárez

Nos comprometemos a ofrecer logística profesional en comercio exterior, con tecnología de punta, para ayudar al desempeño de su empresa ¡conseguimos la excelencia!

CONTACTO

fabiola.solorzano@claalpha.com.mx
52 (314) 13 8 21 94 / +521 (314) 122 5159

Av. Elías Zamora Verduzco No.30-A
Col. Valle de las Garzas
C.P.28219

claalpha.com.mx

Warehousing & Distribución

Just in Time

Tracking

Custom Clearance

IAB Group y las Claves para Optimizar los Procesos de Operación



“En IAB Group somos tu acceso al mundo del comercio global; ofreciéndote una experiencia, de seguridad, calidad y atención personalizada. Garantizamos el éxito en el comercio global, impulsando el desarrollo de todas las personas involucradas en el proceso”

En entrevista exclusiva para Reino Aduanero, el Agente Aduanal (AA) César Aburto López, CEO IAB Group, analizó la importancia que tiene hoy en día para los actores del comercio exterior, contar con empresas de amplia experiencia que ayuden a solucionar los problemas que desprenden de la dinámica natural de esta actividad a través de un equipo de trabajo multidisciplinario.

“Nacimos siendo una Agencia Aduanal con casi 40 años en el mercado, con oficinas propias en las aduanas del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, Aduana de México (Pantaco), Manzanillo, Veracruz, Puerto Progreso, Cancún, Lázaro Cárdenas, Guadalajara y Colombia, N.L. Desde el año 2000 también somos una agencia de Carga, certificados en IATA y estamos incorporados a 4 networks para poder dar servicio en prácticamente todo el mundo, una de estas networks dedicada a la carga del proyecto”.

IAB Group cuenta con más de 300 oficinas alrededor del mundo y brinda acceso directo a más de 100 países garantizando así un servicio expedito y especializado sin restricciones.

“Nuestra principal fortaleza son las personas que colaboran en la organización, tratamos de que el organigrama sea lo más plano y que

cada uno tome responsabilidad de sus actividades. Hay líderes en áreas específicas y mentores a los que se puede recurrir para toma de decisiones o asignación de tareas, es un equipo multidisciplinario que trabaja por un objetivo en común. Existe un consejo de Administración que participa activamente en el diseño y seguimiento de la estrategia y contamos con procesos certificados en ISO9001 2015 y NOM 026 que nos permiten dar un servicio de calidad y atención personalizada”.

César Aburto López explicó que en IAB Group tienen una filosofía y valores que los definen y es la base de sus logros, éxitos y labor diaria:

- **Honestidad:** Privilegiar la transparencia en las intenciones y la verdad en cada una de nuestras acciones. ‘Hazlo con integridad’.
- **Compromiso:** Honrar la palabra, manteniendo congruencia entre los dichos y las acciones. Dando relevancia absoluta a la comunicación oportuna, a la generación de acuerdos posibles entre las partes involucradas. ‘Si lo digo, lo hago’.
- **Calidad:** Realizar los esfuerzos necesarios para obtener los mejores resultados posibles, siempre buscando la mejora continua. ‘Entrega siempre la mejor versión de ti’.

- **Respeto:** Todas las personas en nuestra organización son tratadas con empatía y equidad; y su tiempo, su palabra, y su espacio son primordiales. ‘Trata a los demás como quieres ser tratado’.

- **Humanismo:** Valorar al ser humano, su dignidad y sus atributos; promoviendo relaciones sanas y enriquecedoras. ‘Primero somos personas’”.

Adicionalmente el propio AA Aburto López destacó que hoy en día es clave para la mejor toma de decisiones dentro de cualquier empresa del comercio internacional, contar con tecnología de punta como lo hacen en IAB Group.

“Definitivamente el tema tecnológico es algo que cambia a una velocidad muy rápida, es por eso que nuestros esfuerzos están volcados en hacer que los usuarios sean capaces de adaptarse a estos cambios. Tenemos acceso a software y hardware que existe en el mercado así como lo que nosotros desarrollamos.

Estos softwares serán una ventaja competitiva solamente cuando seamos capaces de utilizar la data que se genera en beneficio de todos los involucrados en el proceso, fomentamos un ambiente de trabajo que permita la innovación con un enfoque humanista”.

César Aburto recordó que desde la fundación de IAB Group se ha trabajado por cumplir

“Nuestro principal objetivo en IAB Group es optimizar los procesos de operación de comercio de mercancías en tiempo y costo, a través de proveer servicios de alta calidad, enfocados en cubrir las necesidades aduanales de logística y transporte de nuestros clientes, con una visión de mejora continua y actualización constante”

el compromiso de servir y ayudar a los actores comerciales a que continúen su proceso de crecimiento y expansión, y de la mano de ello la consolidación de IAB Group continúa en un proceso ascendente.

“Abrimos recientemente la oficina en el Puerto de Lázaro Cárdenas, es nuestra oficina más nueva y tenemos grandes expectativas por la importancia de este puerto. Estamos planeando construir oficinas en Veracruz que se sumen a los casi 3000 m2 que tenemos en la actualidad.

Es nuestro compromiso seguir robusteciendo el software y hardware que nos permita continuar aumentando la capacidad de las personas que colaboran en el grupo con la finalidad de disminuir los errores y hacer más eficientes los procesos”.

Subrogación Aduanera: Análisis Fiscal



L.C.L.I. Pedro Joel Ruiz Morales,
Socio Director ITB Group, International Trade Bussines Mexico Group

USAR el padrón de importadores “general” o de sectores específicos “sectorial” de un tercero cuando no se cuenta con este, independientemente de cual sea el motivo (el contribuyente no cumple los requisitos para su obtención; el trámite está en proceso; fueron suspendido por la autoridad por alguna irregularidad incurrida de conformidad con las disposiciones aplicables; no se tiene interés en gestionarlos etc), puede generar consecuencias fiscales, que muchas veces no son consideradas por quienes se involucran en esas prácticas.

Podemos citar dos generalidades para comenzar con el análisis, en primero lugar Empresas que no tienen interés en tramitar su padrón General o Sectorial por motivos internos o externos, y en otra línea las empresas con suspensión en el padrón de importadores.

Efectos Fiscales

Si bien existen diversos efectos legales derivados de la suspensión del padrón de importadores en este análisis interesa saber el alcance fiscal para lo cual debemos de conocer las disposiciones relacionadas con el tema, debiendo tener en cuenta la división de casos generales ya referidos y sin que estas sean las únicas opciones que hay, pero para este análisis se revisan las más usuales.

Impuesto al Valor Agregado (IVA). Es de tener en cuenta que existen disposiciones legales que se han entendido de forma errónea como lo es la prevista en la adición que sufrió la fracción II del artículo 5 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) que señala: “Tratándose de importación de mercancías, el pedimento deberá estar a nombre del contribuyente y constar en éste el pago del impuesto al valor agregado correspondiente”, en cuanto a que dicha adición

no limita a las citadas comercializadoras el derecho al acreditamiento.

Siendo crucial considerar que esta adición surge como respuesta de una práctica indebida en donde el primer propietario de la mercancía, con base en lo señalado en los párrafos anteriores, al cual se le suspendió el padrón de importadores, o quien no contaba con el mismo, pero que en ambos casos es quien pago la mercancía al extranjero, buscaban acreditar el IVA del pedimento pagado por la comercializadora sin soporte para esto, sin ser ellos los importadores.

Sin que dicha limitante alcance al IVA que, en su caso, el adquirente de la mercancía importada pague al importador (comercializadora), y siempre que este emita su factura y en la misma se encuentre expresamente señalado y separado el monto de la citada contribución hasta por el monto que en la misma se indique.

Impuesto Sobre la Renta (ISR) Ingresos acumulables. En el evento de que la empresa que efectuó la importación de la mercancía llegue a facturar el valor total de la misma tendrá que acumular el 100% al momento de emitir la factura, salvo que se trate de empresas que actualmente tributan en el Régimen Simplificado de Confianza, caso en el cual se acumulará hasta que se reciba el pago.

Por lo que si estamos en presencia de una operación en la que la comercializadora no pagó la mercancía al extranjero deberá de analizar si solo debe de facturar los montos que efectivamente le fueron depositados o el total a efectos de no tener que acumular los montos que legalmente no correspondan.

“

Si estamos en presencia de una operación en la que la comercializadora no pagó la mercancía al extranjero deberá de analizar si solo debe de facturar los montos que efectivamente le fueron depositados o el total a efectos de no tener que acumular los montos que legalmente no correspondan.

“

Las leyes fiscales y aduaneras contienen una cantidad importante de disposiciones que no todos conocen pero que realmente no son complejas, y en otros casos tenemos que se estará enfrente de disposiciones confusas que necesitan de un conocimiento técnico profundo para poder determinar su aplicación

Es importante tener en cuenta que en la práctica se ha usado de forma indebida el CFDI de traslado para justificar la entrega de la mercancía importada por la comercializadora, así como su salida del inventario, perdiendo de vista que este tipo de documento solo ampara el movimiento de los bienes de un punto a otro, sin que con este se transmita la propiedad, porque en este sentido no se afectará el inventario de la empresa y en consecuencia los bienes importados, aunque ya no los llegue a tener físicamente para efectos fiscales deberían de estar en su poder, toda vez que en caso de una auditoría y ante la ausencia de la misma se considerará que se enajenaron los mismos como lo señalan los artículos 60, último párrafo del Código Fiscal de la Federación (CFF) y 8 de la LIVA.

Deducibilidad. En el tema de la deducibilidad se tiene que la empresa comercializadora solo podrá deducir el monto efectivamente pagado por la mercancía, por lo que en el caso de importaciones en donde la misma nunca fue pagada por esta al extranjero ese monto no podrá deducirse de ninguna forma, en una aplicación clara de las disposiciones legales, salvo que se cuenten con los soportes legales que pudieran justificar esta operación.

Por contrapartida quien pagó la mercancía al extranjero, pero al final no la importó, no podrá deducirla si sus documentos legales y contables no justifican la razón de no haberla importado si es que su destino final era México, de lo cual es conveniente revisar si más allá del registro contable tienen los elementos necesarios para presentar ante la autoridad en caso de una revisión.

No obstante, tanto en el caso de deducibilidad como de enajenación existen diversos medios legales para soportar la operación en estricto apego a la ley, como pueden ser el uso

de contratos de cesión de deuda o de cesión de derechos, lo cual debe de analizarse en cada caso particular.

Conclusión

Las leyes fiscales y aduaneras contienen una cantidad importante de disposiciones que no todos conocen pero que realmente no son complejas, y en otros casos tenemos que se estará enfrente de disposiciones confusas que necesitan de un conocimiento técnico profundo para poder determinar su aplicación, por lo que quienes han optado o se han visto en la necesidad de llevar a cabo operaciones de importación, como las comentadas en el presente, deben tomar en cuenta diferentes factores y revisar que su operación no esté en riesgo, recordando que por el hecho de que hoy no hayan tenido algún problema o en alguna auditoría se haya salido avante no por ello quiere decir que la autoridad está limitada para ejercer sus facultades de fiscalización y determinar el cumplimiento de las normas jurídicas, pudiendo modificar el criterio que anterior hubiera establecido.

Avances y Desafíos de las Administraciones Aduaneras en la Región de América y El Caribe



Mtro. Werner Ovalle,

Intendente de Aduanas de Guatemala y Vicepresidente Regional de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para las Américas y El Caribe

La Organización Mundial de Aduanas, establecida en 1952 como Consejo de Cooperación Aduanera, es un organismo intergubernamental e independiente cuya misión es mejorar la eficacia y la eficiencia de las aduanas y para apoyar sus esfuerzos posee una estructura interna sólida que brinda asistencia a las 6 Regiones que la integran a nivel mundial.

Una de las mismas es la Vicepresidencia Regional de la OMA para las Américas y el Caribe -AMERICARIBE- integrada por 33 Estados Miembros.

Al presentar nuestra candidatura en el año 2020, como Administración de Aduanas de Guatemala asumimos el reto de representar a la Región ante un contexto de pandemia que azotaba a nuestros países.

A pesar de ello emprendimos una serie de acciones en función de 4 ejes de trabajo:

1. Fortalecimiento Institucional,
2. Cooperación Intrarregional,
3. Tecnologías Aduaneras y
4. Seguridad Logística.

A los que aplicamos especial esfuerzo, compromiso y dedicación para cumplir con las metas propuestas.

Aprovechamos el uso de la tecnología para tener más presencia en la región a través de reuniones, seminarios, congresos, actividades educativas y talleres, participamos de forma activa en 77 foros de diversas instancias y organismos, promoviendo los instrumentos, guías y herramientas de la OMA y los avances regionales.

Logramos importantes resultados, entre los que se resaltan, 3 nuevas estructuras Regionales debidamente reconocidas y autorizadas por la OMA que apoyan el fortalecimiento de capacidades y la cooperación intrarregional en AMERICARIBE, siendo éstas: el Laboratorio Regional de Aduanas de Perú (en diciembre de 2020); la Oficina Regional de Enlace de Inteligencia en Centroamérica, con sede y secretaría en Guatemala (en noviembre de 2021) y el Centro Regional de Entrenamiento Canino en Argentina (en enero de 2022).

De la misma manera, como Región, se emprendieron notables esfuerzos para concretar un Estudio Regional de Tiempos de Despacho, con la participación de 6 administraciones aduaneras, cuyos resultados y plan de acción para mitigar los hallazgos evidenciados, fueron presentados en diciembre de 2021.

De la misma manera, se concretó en el mes de mayo de 2022, la firma del Arreglo de Reconocimiento Mutuo (ARM) Regional de la figura del Operador Económico Autorizado (OEA) firmado entre 11 administraciones aduaneras y también, será presentado el Estudio Regional de Equidad de Género para la subregión de Centroamérica y República Dominicana, con la participación de 7 Administraciones Aduaneras.

Un reto importante, fue el contar con los parámetros que dirigieran la gestión de la Vicepresidencia Regional, razón por la cual estructuramos una “Guía sobre el Funcionamiento de la Vicepresidencia Regional de la OMA para las Américas y El Caribe, la participación en Comisiones, Comités y otras estructuras regionales”, aprobada por los Directores Generales de Aduana de la Región AMERICARIBE misma que fue aprobada por los Directores Generales de Aduanas durante la celebración de la reunión regional en mayo 2022.



Logramos importantes resultados, entre los que se resaltan, 3 nuevas estructuras Regionales debidamente reconocidas y autorizadas por la OMA que apoyan el fortalecimiento de capacidades y la cooperación intrarregional en AMERICARIBE.



La virtualidad, la diferencia horaria y el idioma no fueron obstáculos para avanzar en nuestros planes de trabajo y obtuvimos una gran colaboración por parte de todos y cada uno de los servicios aduaneros de la Región de las Américas y El Caribe.

La pandemia tampoco fue una limitante para promover acciones de fortalecimiento de capacidades, en apoyo a la Oficina Regional de Fortalecimiento de Capacidades, destacando el relanzamiento de la Red de Referentes de la Región y la coordinación de 27 talleres regionales con la OMA y otros organismos.

De igual manera, a solicitud de la Región, la OMA brindó apoyo y coordinaciones para la realización de un taller de acreditación de expertos en materia de propiedad intelectual y 2 talleres de pre-acreditación de expertos en materia de Estudio de Tiempos de Despacho y Operador Económico Autorizado. Dichos expertos apoyarán a la OMA en misiones de asistencia técnica para las Administraciones Aduaneras de AMERICARIBE.

El Grupo Regional del Sector Privado de las Américas y El Caribe, se constituyó de igual manera en un aliado estratégico en las acciones, y se oficializó con ellos las reuniones anuales del Foro Conjunto Aduanas-Sector Privado, se establecieron prioridades regionales de trabajo conjunto y colaborativo y la firma en el mes de junio de 2022, de la Carta de Intención entre las Administraciones Generales de Aduanas de las Américas y el Caribe y el Grupo Regional del Sector Privado, para el Combate de la Corrupción.

La virtualidad, la diferencia horaria y el idioma no fueron obstáculos para avanzar en nuestros planes de trabajo y obtuvimos una gran colaboración por parte de todos y cada uno de los servicios aduaneros de la Región de las Américas y El Caribe, integrados por:

- Antigua y Barbuda,
- Argentina,
- Bahamas,
- Barbados,
- Belice,
- Bermuda,
- Bolivia,
- Brasil,
- Canadá,
- Chile,
- Colombia,

- Costa Rica,
- Cuba,
- Curazao,
- Ecuador,
- El Salvador,
- Estados Unidos de América,
- Guyana,
- Haití,
- Honduras,
- Jamaica,
- México,
- Nicaragua,
- Panamá,
- Paraguay,
- Perú,
- República Dominicana,
- Santa Lucía,
- Surinam,
- Trinidad y Tobago,
- Uruguay y
- Venezuela.

La experiencia ha sido enriquecedora y con orgullo podemos decir que la pandemia nos dio la oportunidad de redefinir acciones y propuestas de trabajo y buscar oportunidades de apoyo de la OMA, las Administraciones Aduaneras de la Región y otros entes y organismos cooperantes.

Con satisfacción refiero que hemos cumplido y que juntos estamos “Trabajando por una Región digital, competitiva e integrada”.

Economía Mundial y los Países Más Poderosos del Comercio Exterior



Sandra Sandoval,
Directora General en Seal Soluciones Logísticas

La distribución de la producción económica mundial en términos del Producto Interno Bruto (PIB) representa más de la mitad entre, Estados Unidos, Japón, China y Alemania.

El PIB de Estados Unidos supera al combinado de 170 países del globo, representando el 25% de la economía mundial con 22,9 billones de dólares.

En 1970, la economía mundial era 30 veces más pequeña de lo que es hoy en términos de PIB. Durante los próximos treinta años, se espera que la economía mundial vuelva a duplicarse, pasando de los 94 billones de dólares estadounidenses de hoy a 180 billones en 2050.



El Banco Mundial dijo, que los países de Asia pueden tener que lidiar con tres grandes choques económicos este año: la guerra en Ucrania, una fuerte desaceleración en China y las subidas de tipos de la Reserva Federal de Estados Unidos.

La economía de China ocupa el segundo lugar en términos nominales, con un PIB cercano a los 17 billones de dólares. Continúa siendo el fabricante más grande del mundo en función de la producción con una extensa producción de acero, electrónica y robótica.

La economía más grande de Europa es Alemania, que exporta aproximadamente el 20% de los vehículos de motor del mundo. En 2019, el comercio general representó casi el 90% del PIB del país. Los siguientes países en completar el podio de las 10 regiones con un PIB más alto son Reino Unido, India, Francia, Italia, Canadá y Corea del Sur.

En nuestros tiempos la pandemia del covid-19 le ha traído al mundo la peor recesión económica desde la segunda guerra mundial. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estima que el PIB per cápita disminuirá en 90% de los países.

Con un índice de disminución de 5,2%, el Banco Mundial asegura que llegamos a vivir la peor recesión económica desde la segunda guerra mundial. Sin embargo, la “Perspectiva Económica Mundial”, la economía aumentó un 4%, lo cual, a pesar de ser menos de lo estimado previo a la pandemia, es lo suficiente para brindar esperanza a la economía mundial.

Mientras que algunos países como China y Corea del Sur, quienes desde el principio lograron controlar y disminuir los efectos de la pandemia en su país, han logrado alcanzar un crecimiento económico sobrepasando así varios países occidentales. Acorde a la BBC (2021), los pronósticos son negativos para países como el Reino Unido, los Estados Unidos y países de la Unión Europea.



El PIB de Estados Unidos supera al combinado de 170 países del globo, representando el 25% de la economía mundial con 22,9 billones de dólares.



En 1970, la economía mundial era 30 veces más pequeña de lo que es hoy en términos de PIB. Durante los próximos treinta años, se espera que la economía mundial vuelva a duplicarse.

Latino América, donde la CEPAL estima un crecimiento del 3,7% en 2021, después de haber bajado un 7,7% en 2020, lo cual servirá solo como un “rebote estadístico”; es decir que las posibilidades de recuperar los niveles de actividad económica que fueron perdidos con la pandemia son casi nulas.

El Banco Mundial dijo, que los países de Asia pueden tener que lidiar con tres grandes choques económicos este año: la guerra en Ucrania, una fuerte desaceleración en China y las subidas de tipos de la Reserva Federal de Estados Unidos.

El banco de desarrollo recortó su previsión de crecimiento para 2022 en la región de Asia Oriental y el Pacífico del 5,4% al 5%, y advirtió que el crecimiento podría caer al 4% si las condiciones se debilitan aún más, atrapando a 6 millones de personas más en la pobreza.

También redujo la previsión de crecimiento de China, estimando que la segunda economía del mundo crecerá ahora solo un 5% este año, lo que supone un fuerte descenso respecto al 8,1% del año pasado. Esta cifra también es inferior al objetivo oficial de China, que se sitúa en torno al 5,5%.

Mientras tanto, el resurgimiento del covid en China, su enfoque de tolerancia cero para controlar la propagación del virus y los problemas en el enorme sector inmobiliario del país podrían frenar las exportaciones regionales.

China está experimentando su peor pico de casos de covid-19 desde el brote original en Wuhan en 2020, lo que ha provocado estrictos cierres en las principales ciudades.

Las autoridades de Shanghái, sede del centro financiero del país y del mayor puerto de contenedores del mundo, im-

pusieron un cierre gradual a sus 25 millones de residentes. Las restricciones han provocado el cierre de tiendas y restaurantes, el cierre de fábricas y la congestión de los puertos con barcos.

El cierre ha tenido afectaciones severas a las cadenas de suministro y a la economía global. Es probable que la guerra y las sanciones aumenten los precios internacionales de los alimentos y el combustible, perjudicando a los consumidores y al crecimiento.

La propagación de las variantes de la COVID-19, junto con la inflación, la deuda y la desigualdad, intensifica la incertidumbre, y sobre todo los cuellos de botella en la cadena de suministro.

Aún es incierto el futuro de la economía a nivel mundial, ya que hay muchas variantes de Covid, nuevas enfermedades, guerras y eventos políticos, los cuales afectan la macroeconomía, fluctuaciones, recesión, subidas en tasas de interés, están generando más pobreza a nivel mundial.

Fortalecimiento del Operador Económico Autorizado en Latinoamérica



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

Sao Paulo en Brasil fue escenario de un hito que sin duda será recordado en la historia y evolución del Operador Económico Autorizado (OEA) en la región de las Américas y el Caribe.

Finalizando el año 2019 y bajo el liderazgo de Enrique Canon, Vicepresidente para las Américas y el Caribe de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), tuvo lugar una importante reunión de los Directores de Aduanas de más de una decena de países latinoamericanos, incluyendo también a representantes de autoridades de control sanitario y fitosanitario de esos países; además participaron representantes del sector privado, quienes estaban conformando el Grupo Regional del Sector privado de la OMA para las Américas.

Durante esta reunión se concretó y formalizó un acuerdo denominado, el acuerdo de Sao Paulo, en el que autoridades aduaneras de la región se comprometían a llevar a cabo un acuerdo de reconocimiento mutuo multilateral sin ningún antecedente desde la creación del OEA en 2007, pues incluiría a más de una decena de países.

Años atrás, los países de Alianza del Pacífico, México, Colombia, Chile y Perú, habían ya formalizado un ARM multilateral, pero en esta ocasión el reto era mayúsculo dado que comprometía la actuación de más de 10 países, con programas OEA que estaban en momentos diferentes, de igual manera, los presupuestos para la realización de visitas conjuntas eran inexistentes.

Un elemento adicional que sin duda generó un reto mayor fue la restricción derivada de la pandemia del Covid-19. Este elemento afectaría la velocidad y el desarrollo del acuerdo,

pero pudo más el empeño, compromiso y dedicación de los servicios aduaneros participantes.

La agenda del reemplazo de Enrique Canon en la Vicepresidencia de la OMA para America y el Caribe, el Magister Werner Ovalle, priorizaba este objetivo de sacar adelante el ARM Regional y por ende, logró desarrollar toda una sinergia entre las aduanas participantes, el sector privado y algunas organizaciones que generosamente aportaron para lograr el desarrollo del proyecto como es el caso de CIPE y particularmente de Don Aurelio García.

En dos años, con las limitaciones de la pandemia, se realizaron las visitas de los equipos OEA de 11 países, para mutuamente revisarse, cumpliendo estrictamente con la metodología establecida por la OMA para la formalización de los ARMS, sin duda estas visitas no solo fueron útiles para los fines del acuerdo de reconocimiento mutuo sino que también fueron una fuente de Benchmarking para los programas OEA, tomando buenas prácticas que algunos de ellos aplican para ser implementadas en otros programas.

No obstante, la existencia de acuerdos multilaterales como la Alianza del Pacífico y la comunidad andina de naciones (CAN), este acuerdo rebasaba cualquier cálculo pues vinculaba a bloques económicos como MERCOSUR, la misma CAN, Alianza del Pacífico, la región Centroamericana y el Caribe.

Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina, Chile, Bolivia, Perú, Colombia, Costa Rica, Guatemala y la República Dominicana fueron los 11 países que conforman este nuevo acuerdo de reconocimiento mutuo multilateral que sin duda permitirá dinamizar el comercio regional, constituyéndose en una herramienta de gran apoyo para el fortalecimiento del Acuerdo



Se concretó y formalizó un acuerdo denominado, el acuerdo de Sao Paulo, en el que autoridades aduaneras de la región se comprometían a llevar a cabo un acuerdo de reconocimiento mutuo multilateral sin ningún antecedente desde la creación del OEA en 2007.



Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina, Chile, Bolivia, Perú, Colombia, Costa Rica, Guatemala y la República Dominicana fueron los 11 países que conforman este nuevo acuerdo de reconocimiento mutuo multilateral que sin duda permitirá dinamizar el comercio regional.

de Facilitación Comercial (AFC) que desde el año 2013 promueve la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Pero indudablemente, la pertinencia de estos acuerdos y particularmente de la importancia del OEA en la actualidad, se materializa en el impacto que sobre fenómenos económicos como la inflación tienen estas iniciativas.

Como ya lo ha mencionado el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en algunas publicaciones sobre estudios de impacto del OEA en México, el lograr reducir tiempos, incrementar la confianza, fortalecer las cadenas de suministro, permiten una sensible reducción de los costos de la cadena de suministro del comercio internacional, impactando directamente en un menor costo de almacenamientos, inspecciones, controles y por ende evitando que estos costos puedan ser un elemento que incida sobre los índices de inflación.

Un buen ejemplo es la frontera norte de México con los Estados Unidos, allí operan carriles FAST y carriles Express, que permite que las empresas OEA de ambos países puedan transitar de manera rápida logrando hacer más eficiente la logística, facilitando que el transportista (Transfer) pueda realizar un número mayor de cruces, optimizando tiempos y costos.

En otros escenarios, por ejemplo, en el puerto de Buenaventura en el pacífico Colombiano, en el año 2016 se realizaban 31.794 inspecciones a la carga de exportación, pasando a 3.783 en el año 2021, pasando de un 46% de inspección a tan solo un 6,5%, reduciendo el costo de U\$ 10 Millones a U\$ 1 Millón.

Estos ahorros tienen un impacto directo en los costos de exportación o importación y que, por supuesto van a constituir la estructura de costos de un producto importado, impactan-

do el precio de venta al público, generando un mayor o menor impacto en el índice de precios al consumidor.

Los anteriores son solo dos ejemplos del impacto del OEA y los ARMs en el comercio internacional y en las economías de la región. Hoy sin duda, con los niveles de inflación que experimenta el mundo, la volatilidad de las tasas de cambio, el incremento de los insumos y materias primas obliga a todos los sectores de la economía a adoptar estrategias de reducción de costos y optimización de tiempos para lograr sobrevivir y ser competitivos, aquí es donde el OEA aporta un gran valor en este propósito.

Bien por la Vicepresidencia regional de la OMA por este importante logro, bien por las aduanas participantes en este ARM y las aduanas de la región que aún no se han vinculado, aún están a tiempo de hacerlo.

Resiliencia en Comercio Exterior



Fabiola Solorzano Flores,
Dirección en Alpha Team International Commerce

Sin lugar a dudas el comercio exterior es el barómetro para la economía; se simuló en un modelo económico mundial; en los últimos cinco meses, el comercio exterior ha presentado un informe de desempeño estable, lo que refleja la fuerte resistencia de la economía de muchos países en especial de una potencia mundial China.

Este es un “sentimiento cálido” no solo para China, sino también para el mundo. Este país ha demostrado una vez más al mundo su fuerte capacidad de recuperación y auto restauración.

¿Por qué estos analistas profesionales tienen tanta confianza en el comercio exterior de China? En primer lugar, China es un eslabón clave en la cadena de suministro mundial y la demanda mundial de productos chinos sigue siendo fuerte.

Los datos muestran que, en los primeros cinco meses de este año, las exportaciones de China a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, su mayor socio comercial, alcanzaron los 1,35 billones de yuanes, un aumento del 12%; las exportaciones a la Unión Europea, su segundo mayor socio comercial, aumentaron un 17,4%; las exportaciones a Estados Unidos, su tercer socio comercial, aumentaron un 12,9%.

¿Pero que nos enseña el casi final o normalización de esta epidemia? El Informe de Comercio Internacional 2021 analiza las cadenas de suministro en tiempos de crisis, como la pandemia del Covid-19, e investiga cómo sus vulnerabilidades y fortalezas pueden ser útiles en la estructuración económica de los países.

Los investigadores citan el momento actual como un punto de partida para comprender el papel del comercio en la crisis climática y su capacidad para crear cadenas de producción sostenibles.

Este shock ha puesto de manifiesto las debilidades y fortalezas de la economía mexicana y ha acelerado determinados procesos de transformación estructural y digitalización que exigen afrontar sin dilación las reformas tantas veces aplazadas. Además, su fuerte impacto se suma al derivado de la intensa caída de la inversión pública registrada desde la crisis financiera.

Todo ello hace imprescindible y urgente poner en marcha este plan de inversiones y reformas, con un triple objetivo: apoyar a corto plazo la recuperación tras la crisis sanitaria, impulsar a mediano plazo un proceso de transformación estructural, y llevar a largo plazo a un desarrollo más sostenible y resiliente desde el punto de vista económico-financiero, social, territorial y medioambiental. Sobre todo a la empresas pequeñas, ya que la mayoría de pymes exportadoras son “micropymes”

En la actualidad, la situación epidémica es todavía muy incierta. **“Proteger la vida y la salud de las personas en la mayor medida posible”** y **“minimizar el impacto de la pandemia en el desarrollo económico y social”** deben ser los objetivos de la prevención y el control de la epidemia en todos los países.

Con este fin, en nuestro país en todas sus localidades, el gobierno hasta las empresas, todos tenemos que trabajar arduamente. El tiempo demostrará que se tiene la capacidad y las condiciones para mantener un desarrollo económico estable y saludable, y seguirá siendo una fuerza clave para



¿Por qué estos analistas profesionales tienen tanta confianza en el comercio exterior de China? En primer lugar, China es un eslabón clave en la cadena de suministro mundial y la demanda mundial de productos chinos sigue siendo fuerte.



Este shock ha puesto de manifiesto las debilidades y fortalezas de la economía mexicana y ha acelerado determinados procesos de transformación estructural y digitalización que exigen afrontar sin dilación las reformas tantas veces aplazadas.

estabilizar la cadena de suministro global y promover la recuperación de la economía mundial.

Al mismo tiempo, la confianza de los analistas también proviene del juicio básico de que los fundamentos del crecimiento económico a largo plazo no han cambiado. Los hechos han demostrado repetidamente que el impacto de la pandemia es solo temporal.

Si nos adherimos a la política dinámica de prevención pandémica de “Cero COVID” y una serie de políticas para coordinar la prevención y el control de la pandemia, además del desarrollo económico y social, esto resultará efectivo.

Para reforzar la autonomía estratégica de México y situarnos en posición de liderazgo en ámbitos claves para el futuro, identificando para ello proyectos estratégicos para la recuperación y transformación económica que aún en el trabajo de las diferentes Administraciones y del sector privado para impulsar procesos de reforma estructural de toda la cadena de valor en terrenos como la industria de la automoción verde y conectada, la generación y consumo de hidrógeno verde, la industria aeroespacial, la agricultura sostenible y eficiente.

También participando activamente en proyectos transnacionales y europeos. Para avanzar en los próximos años, juntos, con una visión positiva sobre nuestro futuro común, hacia un México más sostenible e inclusivo, que sea uno de los motores de crecimiento, modernización y prosperidad del conjunto de Latinoamérica.

La crisis sanitaria por el Covid-19 nos tomó totalmente desprevenidos golpeando al mundo entero. Nunca hubiésemos imaginado que algo así haría que nuestra vida se parase en

seco y, con ello, toda la actividad económica y comercial mundial, pero así fue. Lo que está claro es que está resultando ser un gran ejercicio de resiliencia y apertura hacia nuevas formas de concebir y gestionar nuestra realidad.

Resiliencia: Según su significado esta es la **capacidad humana de asumir con flexibilidad situaciones límite y sobreponerse a ellas.**

La pregunta que nos hacemos es; y que tú te preguntaras también ¿Y qué son situaciones límite?

Es la capacidad que debemos tener para retomar las cosas con mayor aplomo, es decir, no quedarnos tendidos en la lona, por el contrario, con un golpe caes y te levantas, pero no sales nuevamente a recibir el golpe, te tomas tu tiempo, tomas aire, te estabilizas y allí recién retomas la carga para hacer la magia. Hagamos esto por nuestra tierra, por nuestro país. POR UN MEJOR COMERCIO EXTERIOR.

¿Me Conviene ser Empresa Certificada CTPAT?



MRI Christian Alejandro Cantú González,
Director de Operaciones de COMCE Noreste

Después de poco más de 20 años que nació la Certificación CTPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) de la Aduana de Estados Unidos, muchas empresas aún no saben si les conviene certificarse o las que están ya certificadas aún no han cuantificado el costo / beneficio, por lo que en este artículo podrás aclarar un poco más este tema en cualquiera de ambos casos.

En el año 2021, se realizó un Estudio sobre la experiencia de los usuarios de las empresas certificadas en CTPAT, donde participaron 3,279 compañías como Importadores de EUA (33%), Transportistas (24%), Manufactureros Extranjeros (20%) y Proveedores de Servicios (23%). Dicho Estudio fue realizado por la Universidad de Houston, BTI Institute y CT Strategies.

En dicho Estudio, CTPAT enlistó los principales beneficios que brinda el Programa:

- Reducción de Examinación de CBP
- Primero de Fila en Inspecciones
- Posible exención de Exámenes Estratificados
- Menores tiempos de espera en frontera
- Asignación de Especialista de Seguridad en la Cadena de Suministro
- Acceso a Carriles FAST en puertos terrestres
- Acceso a Portal CTPAT y materiales de entrenamiento
- Posibilidad de acceder a beneficios adicionales por ARM
- Elegibilidad para otros programas piloto como Programa de Cadena de Suministro Segura FDA
- Prioridad de reanudación del negocio después de desastre natural o ataque terrorista
- Elegibilidad del importador para participar en Pro-

grama de Cumplimiento Comercial (Antes ISA)

- Consideración prioritaria en Centros de Excelencia y Experiencia

Pero los usuarios ponderaron de mayor valor los siguientes:

- Beneficio AQUA LANE (Transportistas Marítimos)
- Disrupciones reducidas en la cadena de suministro
- Potencial para ser recibido como “de confianza” por las administraciones aduaneras extranjeras
- Buena reputación corporativa y de la marca
- Mayor competitividad
- Mejora estándares en la industria
- Cumple expectativas de Socios Comerciales

Entonces, para responder la pregunta de si me conviene certificarme o no, le desgloso los datos que considero más importantes para tomar esa decisión con base a la experiencia de los encuestados:

- Aproximadamente hay poco más de 11,400 Empresas Certificadas en CTPAT
- Participaron en el Estudio 3,739 compañías (3,279 Puntos de Contacto) que son aproximadamente el 33% de las empresas certificadas.
- Más del 50% de los encuestados son de EUA, 23% de México, 18% de Canadá y 7% de otros países.
- 46% de los encuestados tienen 11 años o más con la certificación CTPAT.
- 69% tiene estatus de Validado (TIER II), 12% Certificado (TIER I) y 18% Best Practices (TIER III).
- El 54% de las importaciones de EUA son a través de empresas certificadas.
- Se han realizado aproximadamente 250 Suspensiones / Remociones de empresas del CTPAT.



51% de los encuestados creen que los beneficios del Programa superan los costos, 29% cree que los costos y los beneficios son iguales, el 12% considera que los Costos superan los Beneficios recibidos, mientras que el 8% cree que es demasiado pronto para saberlo.



Las principales razones por las que una compañía consideraría dejar la Certificación es por el Incremento de requerimientos, costos y carga de trabajo.

- 83% de los miembros encuestados NO considera dejar el Programa CTPAT.
- Manufactureros Extranjeros (71%), Transfers (75%) y Agentes Aduanales (66%) citaron la expectativa u obligaciones contractuales de los socios comerciales como una razón “muy importante” para participar en CTPAT.
- 51% de los encuestados creen que los beneficios del Programa superan los costos, 29% cree que los costos y los beneficios son iguales, el 12% considera que los Costos superan los Beneficios recibidos, mientras que el 8% cree que es demasiado pronto para saberlo.

Datos adicionales mostraron que las principales razones por las que una compañía consideraría dejar la Certificación es por el Incremento de requerimientos, costos y carga de trabajo; Problemática y costos de socios comerciales; Falta de proveedores extranjeros dispuestos a participar; Falta de homologación con Programas similares de otras Autoridades Aduaneras.

La pérdida del negocio en caso de perder o dejar la Certificación CTPAT sería:

- Pérdida del 50% al 100% (40% de encuestados Transportistas)
- Pérdida del 50% al 100% (26% de encuestados Manufacturero Extranjero)

Como podemos ver, la gran mayoría de las empresas Certificadas mantendrán su Certificación, obviando que cada tipo de empresa tiene sus razones muy bien identificadas, desde la agilización comercial, la disminución de riesgo de sus operaciones y/o el cumplimiento comercial con sus socios comerciales.

Para concluir, me gustaría dejarle 5 preguntas que creo le ayudarán a responder la pregunta inicial:

1. ¿Cuánto le costaría dejar de Exportar 1 día a EUA?
2. ¿Puede cuantificar monetariamente el TIEMPO que se reduce al momento de ser CTPAT?
3. ¿Puede cuantificar la rentabilidad antes y después de ser Miembro CTPAT?
4. Si en todos los años que lleva certificado, no contara con la implementación de los Criterios Mínimos de Seguridad, ¿Cuáles serían las repercusiones?
5. ¿Cuántos clientes perdería al dejar de ser CTPAT? (¿Cuánto dinero significaría?)

Con base a sus propias respuestas: ¿LE CONVIENE SER EMPRESA CERTIFICADA CTPAT? Si tiene alguna duda, no dude en contactarnos para apoyarlo en lo que requiera y logre sus objetivos institucionales.

La Industria de Autopartes y el Segundo Aniversario del T-MEC



Alberto Bustamante,
Director General de la Industria Nacional de Autopartes

El pasado julio de 2022 se conmemoró el segundo aniversario del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), cuyo propósito es que las tres naciones tengan desarrollo, crecimiento económico, mayor competitividad, un comercio regional inclusivo y responsable, un marco regulatorio acorde al siglo XXI, así como certidumbre en materia de comercio e inversión.

Para lograr su entrada en vigor el 1 de julio de 2020, fueron necesarias incontables horas de arduas negociaciones y el talento de las y los mejores líderes, así como expertas y expertos de distintos sectores.

En la Industria Nacional de Autopartes (INA) tuvimos el privilegio de ser parte de estas acciones a través del “Cuarto de Junto”, el cual es un órgano de consulta que brinda posicionamientos técnicos e información al equipo negociador oficial del Gobierno de México.



El tratado ha brindado principalmente resultados positivos; sin embargo, el “Reporte de operación del T-MEC con respecto al comercio automotriz y de autopartes”, presentado el 1 de julio de 2022 por la Representación Comercial de la Casa Blanca (USTR).

La puesta en marcha del tratado frente a la crisis económica y sanitaria global por el coronavirus fue, sin duda, un gran acierto, ya que gracias al T-MEC, los tres aliados fuimos resilientes ante los desafíos que se agudizaron por la pandemia, punto que permitió que nuestro comercio se fortaleciera.

En el caso de México, entre enero de 2020 y abril de 2022, las exportaciones hacia nuestros socios del T-MEC aumentaron un 44%, mientras que las dirigidas al resto del mundo solo incrementaron un 28%.

En el primer trimestre de 2022, la industria manufacturera mostró un nivel 4.6% superior al del mismo periodo de 2020, mientras que el comercio al por mayor creció 10.4% respecto al mismo periodo. Es de notarse que estos dos sectores superan, incluso, el nivel que tendrían de haber continuado su tendencia previa a la crisis sanitaria.

México es, actualmente, el segundo socio comercial de Estados Unidos y el tercero de Canadá. En 2021, el comercio de México con sus dos aliados ascendió a 645,646 millones de dólares (mdd), lo cual representa el 64.5% del comercio total de nuestro país con el mundo.

En el sector de autopartes, hoy México es el cuarto productor a nivel mundial, tan solo por debajo de China, EU y Japón; y por encima de países líderes como Alemania o la India.

México tuvo un valor de producción de 94,778 mdd en 2021, misma que se exportó en gran medida a EU, lo cual convirtió a nuestro país en el principal proveedor de autopartes de nuestro país vecino.

Esta industria es también un importante imán de Inversión Extranjera Directa (IED). De 1999 a 2021, el sector de autopar-



Entre enero de 2020 y abril de 2022, las exportaciones hacia nuestros socios del T-MEC aumentaron un 44%, mientras que las dirigidas al resto del mundo solo incrementaron un 28%.



En el sector de autopartes, hoy México es el cuarto productor a nivel mundial, tan solo por debajo de China, EU y Japón; y por encima de países líderes como Alemania o la India.

tes ha recibido 48,381 mdd de IED. En 2021, cerca del 60% de las inversiones realizadas en el sector tuvieron como origen Norteamérica, con 1 mil 926 mdd provenientes de EU y 160 mdd de Canadá.

El T-MEC también ha facilitado la reconfiguración de las cadenas de suministro en América del Norte en el sector de autopartes. Al respecto, un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo destacó que, en esta tendencia de acercamiento de la producción a los consumidores finales, conocida como *nearshoring*, México —y especialmente su sector automotriz y de autopartes—, se perfila como el más atractivo para aprovechar los beneficios.

El tratado ha brindado principalmente resultados positivos; sin embargo, el “Reporte de operación del T-MEC con respecto al comercio automotriz y de autopartes”, presentado el 1 de julio de 2022 por la Representación Comercial de la Casa Blanca (USTR), enfatizó que los productores de automóviles y autopartes han realizado importantes inversiones en la producción norteamericana para dar cumplimiento a las Reglas de Origen Automotriz (ROA).

Con el fin de que los fabricantes pudieran irse adaptando a estos nuevos requisitos, en abril de 2020 se estableció un acuerdo para que los países miembros del T-MEC puedan utilizar el Régimen de Transición Alternativo (RTA), con reglas más flexibles durante un periodo de cinco años a partir del convenio.

Existen 13 armadoras que se acogieron a lo anterior y que se comprometieron a realizar inversiones o compras adicionales de piezas, acero o aluminio en Norteamérica.

El reporte subraya que la gran mayoría de los armadores y

productores de autopartes nos hemos visto afectados por la sobrecarga administrativa, que repercute en el costo económico y humano, así como en la competitividad.

Afortunadamente, existe una comunicación abierta entre los tres miembros del T-MEC, la cual será clave para impulsar la competitividad de nuestra región de manera conjunta.

Hemos logrado mucho como región hasta ahora. Confío en que los beneficios que ofrecerá el T-MEC en los próximos años serán aún mayor. Hacia futuro, por parte de INA, buscaremos fortalecer las cadenas globales de valor en torno al futuro de la movilidad, desde autopartes para vehículos eléctricos y de hidrógeno, así como no tripulados. Esto nos ayudará a consolidar una región más sólida en el escenario global, que responda a las demandas y necesidades que nos marcan las próximas décadas, como socios estratégicos que somos.

Nuestro objetivo es construir sobre las respectivas fortalezas de cada una de nuestras industrias de autopartes, con el fin de complementarnos, integrarnos y aumentar la competitividad de Norteamérica en el mundo.

Aviso de Cruce



Alfonso Fernández,
Director de Sistemas Casa

Primeros avances de la ANAM hacia su autonomía tecnológica, operativa y administrativa. Recordemos que el primero de enero de 2022 entró en funciones la *Agencia Nacional de Aduanas de México* (ANAM), desde ese día el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ya no se encarga del control de las aduanas, ni de la recaudación de los Impuestos al Comercio exterior y el Derecho de Trámite aduanero, ni del manejo de los recursos del *Fideicomiso para Administrar la Contraprestación del Artículo 16 de la Ley Aduanera* (FACLA) que se capitaliza con el pago de la prevalidación de cada pedimento y que al 31 de diciembre de 2022 sus recursos financieros ascendían a 81,530 mil millones de pesos.

El SAT durante el gobierno de Enrique Peña Nieto desarrolló un proyecto para concentrar toda la seguridad de las aduanas denominado *Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera* (PITA).

El proyecto involucraba la integración de servicios como video vigilancia, sistemas de rayos x para revisar carga, así como la automatización de la modulación aduanera mediante *Documento de Operación para Despacho Aduanero* (DODA); el costo de este proyecto fue de 8 mil 540 millones de pesos y fue contratado por cuatro años a la empresa Kio Networks, propiedad en ese momento de la empresaria María Asunción Aramburuzabala.

Los sistemas DODA QR y DODA PITA aún se encuentran operando en la infraestructura tecnológica del SAT (redes, servidores, enlaces, bases de datos, etc.) de la cual la ANAM no tiene acceso o manera de administrarlos; por eso surge la necesidad de contar con nuevos sistemas propios, que **les permita ser autónomos**; siendo este el principal motivo por el cual se anuncia a la comunidad aduanera mediante el bo-

letín número 6 del 12 de mayo de 2022 la implementación del “Aviso de Cruce (AVC)”.

¿Qué es el Aviso de Cruce?

- Es un nuevo sistema que operará en las 50 aduanas del país, desarrollado y operado con la infraestructura tecnológica propia de la ANAM.
- Es el primer paso en la modernización del Sistema Electrónico Aduanero en tiempos de la ANAM.
- Es el reemplazo al sistema DODA en sus modalidades PITA y QR.
- Es la solución electrónica que permite el control de las entradas y salidas de mercancías en los módulos de la aduana; así como la activación del mecanismo de selección automatizada mediante la lectura de dispositivo conocido como TAG, que debe colocarse en el parabrisas del vehículo.

¿Qué es el TAG?

Son dispositivos denominados etiquetas, tarjetas o transpondedores; que pueden ser leídos mediante radio frecuencia UHF (Ultra High Frequency), cada dispositivo tiene asignado un identificador único conocido como RFID son las siglas de Radio Frequency Identification.

El propósito fundamental de la tecnología RFID es transmitir la identidad de un objeto mediante ondas de radio; y en caso de aviso de cruce identificará al vehículo, este tag es un identificador similar a las placas metálicas que se llevan en las defensas del vehículo.

El TAG es la evolución del código de barras, a diferencia del código de barras el TAG puede leerse a 6 metros de distancia, con lectores de proximidad se gestiona el proceso a realizar, en este caso el cruce de mercancías.

El TAG se coloca en el parabrisas del vehículo, tiene asignado un FOLIO ÚNICO e IRREPETIBLE, debe ser codificado y bloqueado desde su fabricación, se integra de 24 caracteres:

- ANAM2022L1234T0000000001
- Prefijo inicial: ANAM
 - Año de fabricación: 2022
 - Lote: L0001
 - Consecutivo serial: T0000000001

¿Cómo se genera un aviso de cruce?

Un aviso de cruce es un documento electrónico que debe transmitirse a la autoridad aduanera con el Sistema Electrónico Aduanero (SEA); recordemos que un documento electrónico tiene como característica ser información que presenta previa captura de datos. Algunos casos para elaborarlo: Captura directa en el portal de la ANAM o captura en sistemas instalados en la agencia aduanal empleando servicios web, como el sistema de pedimentos CSAAlwin que ofrece la empresa que represento Sistemas CASA.

Para ambos casos es necesario registrarse en el portal de ANAM que asignará una clave de usuario y una contraseña de acceso; las personas autorizadas para obtenerlas son únicamente los agentes aduanales, mandatarios, apoderados o representantes legales.

El Artículo 6 de la Ley Aduanera establece en su tercer párrafo “Cuando se reciba en el sistema electrónico aduanero el documento electrónico o digital, éste generará el acuse respectivo,

lo que acreditará que el documento fue transmitido y se presumirá, salvo prueba en contrario, que el mismo fue recibido en el sistema.”; al realizar el envío y con la aprobación la autoridad aduanera contestará con el Folio de Aviso de Cruce, dato primordial que identificará al documento AVC, así como la fecha de emisión y la fecha de vigencia que será de 7 días naturales.

El folio Aviso de Cruce de integra de los siguientes 24 caracteres:

- AVC162605202200000000038
- Fijo siglas AVC
 - Número de aduana a 2 dígitos
 - Fecha de emisión DDMMAAAA
 - Consecutivo del folio de cruce a 11 dígitos.

¿Qué datos se transmiten en el aviso de cruce?

Si el cruce es por vehículo se transmite el folio TAG correspondiente al vehículo, si es por diablito o peatonal se presenta el número de gafete del dependiente; que son datos claves para vincular el Folio del aviso de cruce con ID del TAG del vehículo.

Entre otros datos se debe declarar el modo de cruce, ya sea Vehicular, Peatonal, virtual, vehículo vacío o ferrocarril; por el momento los últimos 2 modos no están liberados. Hay que manifestar los pedimentos y/o documentos aduanales que amparan las mercancías que cruzarán los módulos de la aduana, conforme la siguiente tabla:

Documento	Tipo
Pedimento Normal	Pedimento
Parte II	Pedimento
Copia simple	Pedimento
Aviso previo consolidado	Pedimento
Aviso electrónico de importación y exportación	Pedimento
Cuaderno ATA	Otras operaciones
Formato AGA 15	Otras operaciones
Arribo de tránsito	Otras operaciones

Con los recursos financieros que tiene la ANAM, se espera a mediano plazo una pronta modernización de todo el sistema electrónico aduanero.

Transversalidad y Correlación de las Normas ISO en la Continuidad de Operaciones en 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 deban desarrollar una movilización fluida de millones de toneladas de bienes y materiales que son comercializados todos los días a través de una cadena logística integrada, principalmente integrada 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 de disrupción, tales como el sabotaje, robo, asaltos, accidentes, daños a la infraestructura, siniestros, fraudes y un sinnúmero de afectaciones, el impacto sobre el flujo de bienes sería incalculable.

El hecho de que un proveedor no entregue los recursos a tiempo con la calidad y el costo acordados puede desencadenar una interrupción en las operaciones del negocio, debido a lo anterior, la organización deberá gestionar objetivos que pueden tornarse conflictivos, como es el caso de la reducción en costos de su operación, reducción de tiempos de espera para obtener insumos en tiempos previamente definidos a la vez que gestiona la continuidad de las operaciones en su cadena de suministro.

Supply Chain Business Continuity Management System (SCBCMS) o Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio de la Cadena de Suministro

Las cadenas de suministro de las grandes organizaciones son cada vez más complejas y vulnerables, esta es la razón por la que es indispensable evaluar el rendimiento de proveedores ante diversos eventos tales como: desastres naturales, incidentes de falsificación, fraudes y otros factores que pueden dañar significativamente la continuidad en sus operaciones y por consiguiente afectarnos a nuestra propia operación.

Toda organización necesita lograr un equilibrio entre cumplir con los objetivos del negocio a la vez que desarrolla medidas de continuidad adecuadas para ello tendrá que desarrollar una estrategia conocida como SCBCMS (Supply Chain Business Continuity Management System o Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio de la Cadena de Suministro) el cual tiene como objetivo identificar y analizar el riesgo presente no solo al interior de su organización sino además la forma en que sus propios socios comerciales impactan en sus operaciones.

El SCBCMS podrá establecer el desarrollo de la capacidad tanto de la organización como de los eslabones que participan en su cadena de suministro para no interrumpir el flujo programado de los insumos necesarios para producir y entregar sus productos y/o servicios en el tiempo y en las condiciones acordadas.

Para comprender el SCBCMS necesitamos conocer algunos conceptos:

Concepto Resiliencia Organizacional

La resiliencia organizacional es la capacidad de adaptación de una organización en un entorno cambiante, para anticipar y responder a amenazas y oportunidades que surgen de cambios repentinos. Este principio adaptado a cada eslabón de una cadena de suministro le permitirá desarrollar:

- Una mayor capacidad para anticipar y abordar riesgos y vulnerabilidades,
- Una mayor comprensión de las partes interesadas y las dependencias que respaldan las metas y los objetivos estratégicos.
- Una mayor coordinación entre los actores involucrados (socios comerciales -partes interesadas)

Concepto Aguas Arriba – Aguas Abajo

Las organizaciones dependen que los insumos sean entrega-

El hecho de que un proveedor no entregue los recursos a tiempo con la calidad y el costo acordados puede desencadenar una interrupción en las operaciones del negocio.

dos en tiempo y con la calidad previamente acordados. Esto se conoce como **“AGUAS ARRIBA”** o “procesos prioritarios ascendentes”.

Las organizaciones también confían en poder entregar sus productos y servicios a sus clientes, ya sean en un siguiente eslabón de la cadena de suministro o bien, al cliente final. Todos los elementos considerados para cumplir con este objetivo, incluyendo el transporte, logística, servicios de tercerización, uso de tecnologías necesarias, etc. se conoce como **“AGUAS ABAJO”** o “procesos prioritarios descendentes”.

AGUAS ARRIBA: Procesos Prioritarios ASCENDENTES Cadena de Suministro de recepción de Insumos

CORE. Procesos Prioritarios Logísticos al interior de la organización.

AGUAS ABAJO: Procesos Prioritarios DESCENDENTES Cadena de Suministro de distribución (entrega) de Producto o Servicios.

Concepto Contexto Interno y Externo

El diseño e implementación de un marco de sistema de gestión de riesgos se basa en una comprensión de la organización y su contexto de operación interna y externa a lo largo de la cadena de suministro, por lo tanto, la organización debe definir y documentar su contexto interno y externo incluyendo socios comerciales y partes interesadas.

La organización debe evaluar los factores internos y externos que pueden influir en la forma en que la organización gestionará el riesgo.

Elementos que considerar en el desarrollo del **CONTEXTO INTERNO:**

- objetivos, estrategias y misión de la organización,
- políticas para lograr los objetivos,
- gobernanza, roles y responsabilidades,
- estrategia general para la gestión del riesgo,
- partes interesadas,
- valores y cultura,
- flujo de información y procesos de toma de decisiones,
- actividades, funciones, servicios y productos,
- marca y reputación
- Uso del FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Elementos que considerar en el desarrollo del **CONTEXTO EXTERNO:**

- el contexto cultural y político,
- entorno legal, regulatorio, tecnológico, económico, natural y competitivo,
- acuerdos contractuales, incluidas otras organizaciones dentro del alcance del contrato,
- dependencias de infraestructura e interdependencias operativas con socios comerciales
- temas clave y tendencias que pueden impactar en los procesos y/u objetivos de la organización
- percepciones, valores, necesidades e intereses de las partes interesadas externas
- Desarrollo del esquema de autogestión del COMPLIANCE
- Uso del PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental (Environmental) y Legal)

*Primera parte del artículo.

Importancia de Auditorías y Controles Internos en las Operaciones de Comercio Exterior



Fidel Guerrero Guerrero,
Director del Comité de Comercio Exterior y Aduanas INDEX SLP

Existen una serie de estigmas asociados con la palabra "auditoría" sin embargo, una auditoría interna, bien enfocada, correctamente estructurada y planeada, sin duda alguna es un elemento clave en la prevención y el aseguramiento del cumplimiento aduanero.

Por otro lado, el dinamismo y competitividad exigen a los líderes de comercio exterior de las empresas altos estándares de eficiencia, los cuales permitan mantener el flujo de sus operaciones eliminando o minimizando riesgos de incumplimiento a las disposiciones legales.

El marco regulatorio del comercio exterior mexicano es extenso y en ocasiones pudiera resultar confuso, sin embargo, su cumplimiento no es optativo por lo que es importante tener implementados procesos que permitan validar que las operaciones de comercio exterior cumplen cabalmente con la normatividad vigente.

Paul McNulty quien fungió como fiscal general Adjunto en Estados Unidos, dijo "Si usted considera que el cumplimiento es caro, intente no cumplir" esta frase resume en gran medida lo valioso del esfuerzo en la prevención.

Existen abundantes ejemplos de casos en los cuales una situación que pudo haber sido prevenida mediante una detección oportuna se convirtió en créditos fiscales gigantescos, pérdidas de certificaciones o programas, embargos o incluso hasta penas de carácter corporal para los representantes legales.

Ahora bien, si ya determinamos que las auditorías y controles internos son importantes, viene la parte posiblemente más compleja: ¿Cómo lo implemento?

Para la implementación de controles y auditorías internas es recomendable visualizarla en dos sentidos:

- 1. Conocimiento legal de las normas:** Para cumplir con este punto es muy importante asegurar que el personal a cargo de la ejecución de estos temas cuente con el conocimiento teórico y práctico de las diversas disposiciones legales a las que pudiera estar sujeta su empresa, de forma tal que este conocimiento le permita identificar áreas de riesgo o autocorrección, para lo cual es muy importante su capacitación constante y permanente.

El conocimiento de las normas deberá estar enfocado en aquellas que te apliquen considerando al menos algunas de las siguientes disposiciones legales:

- Ley Aduanera
- Reglas Generales de Comercio Exterior
- Decreto IMMEX
- Anexos de las Reglas Generales de Comercio Exterior
 - Anexo 22
 - Anexo 24
 - Anexo 30
 - Anexo 19
- Ley del Impuesto General de Importación y Exportación
- Ley de Comercio Exterior
- Entre algunos otros

- 2. Conocimiento de tu negocio:** Este, posiblemente sea el elemento más importante para lograr una implementación exitosa de tu proceso de auditorías internas, para lograrlo de manera eficiente se deberían



Paul McNulty quien fungió como fiscal general Adjunto en Estados Unidos, dijo "Si usted considera que el cumplimiento es caro, intente no cumplir" esta frase resume en gran medida lo valioso del esfuerzo en la prevención.

tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- Contar con un Mapa de Cumplimiento Aduanero, en el cual se determinen todas o al menos las más importantes, obligaciones y responsabilidades desde el punto de vista legal a las que se encuentra sujeta su organización
- Determinar el alcance de tus operaciones esto debería incluir conocer de tu operación al menos:

- I. Regímenes Aduaneros
- II. Fracciones Arancelarias
- III. Claves de Pedimento
- IV. Preferencias arancelarias aplicadas
- V. Certificaciones, Programas y Padrones con los que se cuenta

- 3. Identificación de riesgos:** Cuando logras conocer tus operaciones, entonces puedes estar en condiciones de identificar cuáles son los riesgos asociados con las mismas y en consecuencia podrías determinar en dónde es primordial auditar o colocar controles, por ejemplo:

- Causales de suspensión o cancelación de Padrones
- Causales de suspensión o cancelación de certificaciones o programas
- Causales de Omisiones simples (Datos Inexactos)
- Causales de Omisión de contribuciones
- Causales de Embargo Precautorio

Una auditoría bien ejecutada debería tener un alcance sobre lo anterior descrito a efecto de que realmente puedas considerar que tus riesgos se minimizan.

- 4. Determina la metodología:** Un elemento clave para lograr una auditoría interna exitosa como en cualquier proyecto es desarrollar o determinar la

metodología, es normal que nos parezca tedioso la planeación de un proyecto, sin embargo, contar con un método y una estructura nos va a permitir que nuestra auditoría sea generada de manera eficiente.

Los elementos a continuación descritos son los que un servidor considera que debería incluir la determinación de una metodología para una auditoría de comercio exterior:

- Determina ¿Quién?, ¿Cómo? y ¿Cuándo?, es decir debemos determinar quién es el personal con el perfil apropiado para realizar la auditoría, no necesariamente la persona con más éxito en la operación debería ser la indicada para una auditoría, por citar un ejemplo. El cómo realizar la auditoría incluye formatos, sistemas, manuales, etcétera que le permitirán al ejecutor entender el proceso. El cuándo se refiere a la determinación del momento indicado y de la frecuencia en la que se realizará la auditoría.
- Determina el tamaño de la muestra
- Determina si sería manual o si se cuenta con tecnología para realizarla
- Crea un checklist de puntos claves a ser auditados de forma tal que asegures que todos los temas son cubiertos.
- Crea planes de acción. Analizar los resultados, es primordial para lograr una prevención exitosa, una de las metas de la auditoría debería de ser la determinación de planes de acción, no solo de corrección si no de mejora, eficiencia y ahorro. Se recomienda tener reuniones de ejecución que incluyan a todos los involucrados en el proceso

En resumen, la prevención de contingencias mediante controles o auditorías internas más que un gasto debe observarse como una inversión la cual permitirá mejorar y asegurar la continuidad de sus operaciones y la tranquilidad de sus representantes legales.

CURSO ONLINE OEA C-TPAT:

GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGURIDAD EN CADENA DE SUMINISTRO

28 Y 29 DE OCTUBRE 2022



CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- Zoom en vivo y grabado (por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas)
- Con sección para preguntas y respuestas
- Horario en vivo 9 a 2 hrs.
- Material digital*
- Constancia Digital por Participación
- 10 horas de duración (5 horas por día)

EXPOSITORES DEL CURSO:

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



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



Elsa Muñoz,
Gerente de Cumplimiento Aduanero para Huawei Latinoamérica.



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



María Elena Pimentel Cortes,
Exadministradora de Certificación y Asuntos Internacionales de Auditoría de Comercio Exterior, Actualmente es asesora independiente.



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



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

TODOS LOS DETALLES EN:

www.reinoaduanero.mx/curso-oea-y-ctpat/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

TEMARIO CURSO:

INTRODUCCIÓN PROGRAMA DE SEGURIDAD CTPAT

- Criterios Mínimos de Seguridad (actualización de los 12 apartados)
- MSC Módulo 1: SEGURIDAD CORPORATIVA (La Inspección CTPAT de 17 puntos con nuevos requisitos)
 - MSC Módulo 2: SEGURIDAD DEL TRANSPORTE
 - MSC Módulo 3: SEGURIDAD FÍSICA Y DE PERSONAS
 - Metodología Análisis de Riesgos 5 Steps (CTPAT)
 - Inspección de Unidad de Transporte, Mecanismos de Cierre y Sellos de
 - Seguridad (VVTT) Ejemplo
 - Ejemplo Situaciones Reales en Compañías (Simulacros)
 - Conclusiones y Dudas

PROGRAMA OEA OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

- Validación de requisitos generales revisados por la autoridad mediante sistemas
- Validación de requisitos generales donde se presenta documentación
- Puntos más vulnerables de los requisitos generales
- Perfil de la empresa
- Visita de inspección inicial OEA
- Cumplimiento de obligaciones
- Atención de requerimientos
- Inicios de cancelación

INTERPRETACIÓN DE ISO 31000:2018 SOBRE GESTIÓN DE RIESGOS Y ISO 31010 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE RIESGOS

- Introducción a ISO 31000 y 31010
- Regulaciones y Riesgo.
- Principios de la gestión de riesgo.
- Marco de trabajo para la gestión de riesgo.
- Proceso de gestión del riesgo.
- Desempeño de la gestión de riesgos

SUPPLY CHAIN SECURITY SYSTEM (SCSMS) Y LA NORMA ISO 28000

- Contextualización de cambios generales de la Norma y estructura de alto nivel (HLS)
- Efectos y relación con otras Normas ISO
- Términos y definiciones
- Beneficios de la implementación de la Norma ISO 28000
- Familiarización con las mejores prácticas de los Supply Chain Security Management System (SCSMS) basado en la Norma ISO 28000
- Planeación e Implementación de la Norma ISO 28000 en el contexto de la organización
- Requisitos de Norma ISO 28000 en el contexto de una organización
- Cambios estructurales de la Norma ISO 28000, bajo la nueva versión 2022
- Requisitos de seguridad y las nuevas tendencias en la implementación

FACILITACIÓN COMERCIAL Y EL OEA

- Qué es la Facilitación Comercial
- Programa OEA dentro de la Facilitación Comercial
- Acuerdos de Reconocimiento Mutuo
- Cómo conseguir mejores prácticas

GESTIÓN DE ASOCIADOS DE NEGOCIOS

- Gestión de Seguridad basada en riesgos.-
- Análisis de Riesgo para asociado de negocios
- Visita y auditorías a los asociados de negocios
- Plan de continuidad de Negocios
- Selección y Evaluación de Asociados de Negocios
- Cláusulas en contrato para los asociados de negocio

CURSO E-LEARNING

PEDIMENTO ADUANAL

TEMARIO:

- Valor Probatorio del Pedimento, no solo en Legal Estancia sino en Términos de Deducción, Depreciación y Acreditamiento
- Análisis del Anexo 22 para el Llenado de Pedimentos
- Expediente Electrónico o Data Stage
- Rubros del Pedimento Considerados de Alto Riesgo
- Puntos Relevantes del Aviso de Cruce en el Despacho Aduanero
- Hojas de Cálculo
- Manifestación de Valor
- Cómo Auditar tu Data Stage de Forma Correcta
- Infracciones o multas más Comunes en el Llenado del Pedimento
- Determinación del Precio de Exportación: Aplicación Práctica en el Pedimento
- Implementación del Documento de Valor y Comercialización

EXPOSITORES:

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



Alfonso Fernández,
Director de Sistemas Casa



Magdalena Macías Ríos,
Socia Directora de AYCE Consultores



Dr. Luis Enrique Navarro Chavarría,
Director del Despacho Navarro, Chavarría y Abogados



Dr. Ricardo Méndez,
Director de Consultoría en TLC Asociados



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



Mtra. Teresa González,
Especialista en Comercio Exterior



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



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

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- 10 horas
- Por la Plataforma de Reino Aduanero
- Material digital*
- Constancia Digital por Participación
- Acceso durante 8 semanas en el horario que tú elijas

www.reinoaduanero.mx

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx



CURSO ONLINE

REGÍMENES ADUANEROS, ESTUDIO NORMATIVO Y PRÁCTICO

TEMARIO:

- Introducción: Marco Legal del Comercio Exterior, Tlcs, y Acuerdos de Facilitación
- Cumplimiento Legal de los Regímenes Aduaneros
- Antecedentes, Estructura Normativa y Tipos de los Regímenes Aduaneros
- Importaciones y Exportaciones Definitivas
- Operaciones de Desistimiento
- Aplicación de los Precios Estimados
- Importaciones Temporales y Retornos en su Mismo Estado
- Operaciones del Programa IMMEX
- Claves de Pedimento y Beneficios Arancelarios
- Introducción y Extracciones del Régimen de Depósito Fiscal
- Esquema Operativo de la Industria Automotriz y las CTM
- Tránsito Interno e Internacional de Mercancías
- Elaboración, Transformación y Reparación del Recinto Fiscalizado
- Régimen del Recinto Fiscalizado Estratégico
- Comparativo de Regímenes Aduaneros (Beneficios y Restricciones)
- Despacho Aduanero de Mercancías y sus Etapas
- Aviso de Cruce en la Operación Aduanera
- Infracciones y Sanciones Aduaneras

MAYORES DETALLES:

Link del curso

<https://reinoaduanero.mx/curso-regimenes-aduaneros/>

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

INSTRUCTOR



Dr. Ricardo Méndez Castro,
Autor del libro Los Regímenes Aduaneros en México y Director de Consultoría en TLC Asociados

Promociones al Celular y WhatsApp

☎ 222 335 5117

✉ info@reinoaduanero.mx

www.reinoaduanero.mx



Asociados de Negocios en la Cadena de Suministro



Elsa Muñoz,
Gerente de Cumplimiento Aduanero para Huawei Latinoamérica

Un requisito importante a asegurar como parte de la implementación del Programa Operador Económico Autorizado (OEA), es la seguridad del asociado de negocio, es decir, que la organización debe asegurar que los asociados de negocio ligados a sus operaciones sean confiables.

Un Asociado de Negocios es definido como: Toda persona Jurídica que sea contratada o subcontratada para la venta de un bien, la realización de un servicio o la provisión de bien o insumo.

La normativa OEA define como asociados de negocio a todo tercero vinculado a la cadena logística, pueden ser: clientes y proveedores.

Para garantizar que los asociados de negocio con los que trabaja la organización estén alineados con el Programa de Gestión de Seguridad de la Cadena Logística, se tienen que cumplir, mantener y evidenciar una serie de requisitos.

A continuación, describiré algunas recomendaciones para asegurar un asociado de negocio confiable:

1. Contar con un procedimiento de selección y evaluación para el asociado de negocio. En lo posible tener asociados de negocio que cuenten con la certificación OEA, CTPAT, BASC, ISO 28000, en el caso estos no cuenten con dicha certificación, se pueden establecer acuerdos de seguridad en los que se describan medidas que el asociado de negocio se comprometa a cumplir.
2. Contar con Política de Seguridad que dentro de un nivel detallado, la empresa definirá la correcta Admi-

nistración de los Asociados de Negocios.

3. Mapeo del proceso logístico de principio a fin, a fin de conocer todos los asociados de negocios directos e indirectos, sobre todo por aquellos asociados de negocio que hacen subcontrataciones. Es indispensable se garantice que aquellos proveedores que subcontraten a otro nivel que el Importador o el Exportador desconozca, cumpla con los requisitos. De preferencia que se puedan hacer los cuestionarios de seguridad para poder conocer a los proveedores que indirectamente tienen acceso a nuestra carga e información.
4. Contar con el análisis del riesgo de cada proveedor. Con base en la ponderación, determinar el nivel de criticidad (alto, medio, bajo) y con base en esto, poder solicitar requisitos y evaluaciones conforme a el resultado. Referencia ISO 31000.
5. Plan de Continuidad de Negocios. Un plan de continuidad del negocio (BCP) es un documento que describe cómo una empresa seguirá funcionando durante una interrupción no planificada del servicio. Es más completo que un plan de recuperación de desastres e incluye la estrategia y plan a seguir incluso contingencias tales como el COVID-19, huelgas, caídas de los sistemas tecnológicos, etc.
6. Acuerdo de Manifestación Suscrita o Acuerdo Contractual para asegurar el cumplimiento de los estándares OEA.
7. Validar que estos asociados de negocio no se encuentren comprendidos en las listas de Consejo de



Para garantizar que los asociados de negocio con los que trabaja la organización estén alineados con el Programa de Gestión de Seguridad de la Cadena Logística, se tienen que cumplir, mantener y evidenciar una serie de requisitos.

Seguridad de las Naciones Unidas y en la lista Clinton.

8. Realizar visitas a los asociados de negocio para verificar el cumplimiento de las medidas de seguridad al menos una vez al año con el fin de evaluar a los asociados de negocio para garantizar su confiabilidad en temas de seguridad.
9. Reporte de Asociados de Negocios con el plan de mejora y seguimiento de las acciones a corregir. En caso de que no cumplan los estándares mínimos, ¿qué consecuencias habrá para el asociado de negocios?
10. Aseguramiento de un plan de capacitación a los Socios Comerciales. La empresa deberá contar con procesos propios y a su vez, poder elaborar en conjuntos el SOP (Proceso de Operación Estándar), sin embargo, los procesos, directrices deberán de ser dictados por la Empresa. Se deberá de contar con un plan de entrenamiento que contemple el manejo de riesgos de la cadena de suministro de acuerdo a el contexto de la empresa, así como de las experiencias que nos da la operación en el día a día.
11. Key Performance Indicators para los Asociados de negocio. Se sugiere se cuenten con KPIS de operación y KPIS de cumplimiento. La palabra KPI proviene de las siglas de la frase “Key Performance Indicators”. Esto se traduce como “indicadores claves de desempeño”. Características de los KPI’s:

- **Específico.**
- **Medible.**
- **Alcanzable.**
- **Relevante.**
- **Periódico:** Definir el periodo a medir.

- **Exacto:** Con fórmulas y datos estadísticos duros.

12. Plan de incentivos con el proveedor, compartir las buenas prácticas. No olvidemos que el proveedor se convierte en una pieza estratégica de nuestra empresa o corporación, por lo cual, cuando obtienen buenos resultados, es indispensable que estos sean reconocidos y también compartir casos de éxito o bien, buenas prácticas a manera de entrenamiento interno con los colaboradores del departamento de la Cadena de Suministro,

Todo lo anterior, deberá estar organizado en carpetas de cada uno de sus asociados de negocio y deberá estar en continua actualización de toda la documentación correspondiente. Se sugiere el uso de los sistemas tecnológicos para poder evitar el vencimiento u omisión de cualquier documento solicitado al Asociado de Negocios.

Existen cada vez más herramientas para digitalizar la Cadena de Suministro que permiten análisis de datos, integración de la información, comunicación B2B con el proveedor, etc. La meta es el cumplimiento...

De manera absoluta tendrá que tener procedimientos documentados. Se estipula que sea documentado para estandarizar actividades, para que la información siempre esté disponible y para que el conocimiento permanezca en el tiempo. Un procedimiento documentado para asociados de negocio, además de contener un objetivo, alcance, metodología, entre otros; determina cómo se establece la relación con estos, qué verificaciones se les realizan, en qué listas se consultan, con qué periodicidad, cómo se determina su criticidad, etc.

Conclusión

La importancia de poder contar con Socios Comerciales confiables que son la pieza clave de la eficiencia operativa, mantenimiento y éxito de la empresa es cada vez de mayor relevancia, por motivos incluso de Seguridad Nacional.

TMEC... ¿Feliz? Cumpleaños a Ti



Silvia Rodríguez Martín del Campo,
Miembro del Consejo Directivo de la Asociación Mexicana de Ejecutivos en Comercio Exterior (AMECE)*

Al momento de sentarme a escribir este artículo, justo estamos celebrando los dos primeros años del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), es por ello que pensé en que sería interesante hacer una retrospectiva, más de experiencias y sentimientos, que de cifras.

Los que, como yo, somos “Generación X” y que actualmente estamos a cargo de áreas de Comercio Exterior tanto en la iniciativa privada como en el sector público, vivimos los primeros años del **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**, allá a mediados de los noventas, unos mientras terminamos la prepa y tratábamos de decidir nuestro futuro profesional, otros ya un poco más avanzados, iniciando su experiencia laboral, en ambos casos prácticamente desarrollamos nuestra carrera profesional de la mano del TLC.

Vivimos el momento histórico de su entrada en vigor el 1ro de enero de 1994, siendo muy jóvenes, casi adolescentes y en julio de 2020, nos volvió a tocar la enorme fortuna de verlo

transformado en el **Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC)**, ahora sí con pleno conocimiento y experiencia.

En 1994, muchos no sabíamos que era el “Comercio Internacional”, ni las importaciones o exportaciones, tampoco conocíamos de las empresas PITEX & Maquila (hoy IMMEX) y menos los Tratados de Libre Comercio. Pero sí recuerdo haber visto en la televisión (porque no existía Facebook, Twitter o LinkedIn), como se llevaba la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, anunciada por el gobierno federal como un soberano éxito. Ese que no cualquiera podría firmar, ya que volverse socio de la primer potencia económica mundial, no era para cualquier país, sin embargo, nosotros lo habíamos logrado.

Personalmente, fue hasta la llegada a mi primer experiencia laboral en una importante empresa electrónica transnacional (ya en la década del 2000), que, comencé a tener conciencia de lo que significaba el **TLCAN** (y su logotipo de mariposa monarca, que con su travesía de 4,200 kms, dejaba un “halo” con el que atravesaba a nuestros países).

Para esas fechas habiendo transcurrido los primeros años, ya había estadísticas y resultados tangibles de los beneficios generados por el tratado. México había crecido su comercio exterior, sus exportaciones se habían incrementado de manera dramática. La citada transnacional donde inicié mi experiencia profesional y muchas más, quizás no habrían llegado a México de no haber sido por el tratado.

Así que, nos convirtió en una potencia exportadora. En gran medida, este, combinado con otra serie de instrumentos y medidas, nos ayudó a colarnos entre las 20 mayores economías del mundo, y por ende, potencias manufactureras y

“
En 1994, muchos no sabíamos que era el “Comercio Internacional”, ni las importaciones o exportaciones, tampoco conocíamos de las empresas PITEX & Maquila (hoy IMMEX) y menos los Tratados de Libre Comercio.”

“
Habiendo transcurrido los primeros años, ya había estadísticas y resultados tangibles de los beneficios generados por el tratado. México había crecido su comercio exterior, sus exportaciones se habían incrementado de manera dramática.”

exportadoras. Si pensamos que la ONU¹ está integrada por poco más de 190 países, que estemos en el “Top 20” de economía globales, no es nada menor.

Gracias al Comercio Exterior, muchos de los que ahora leen esto, no estaríamos haciendo lo que hacemos hoy, de manera tan apasionada y comprometida, sino hubiera sido por esta apertura comercial.

Era indispensable su modernización y agregarse capítulos muy “*ad hoc*” a nuestras circunstancias actuales. Sin embargo, hoy dos años después, ya se iniciaron los diferendos de opinión, respecto a lo que se firmó y nos comprometimos los tres países versus lo que se está ejecutando.

Una de las primeras diferencias es precisamente en lo relativo a la interpretación y aplicación de las **reglas de origen (Capítulo 4)** en particular para el **sector automotriz**. En este caso, no sólo México sometió a reclamo el entendimiento y aplicación de estas por parte de EU, sino incluso Canadá se sumó a dicha petición, así que, en este tema somos México y Canadá versus Estados Unidos.

Imposible no referirse al tema de la **facilitación del comercio (Capítulo 7)** pareciera que vamos en sentido contrario, porque el camino para los que hacemos comercio exterior se ha vuelto sinuoso y difícil de recorrer.

Pero también, surgieron ya los primeros casos formales de controversia entre nuestros países.

Por ejemplo, en el **sector energético (Capítulo 8)** dio origen a visitas de emisarios de la Casa Blanca hace algunos meses, ante la intención de excluir la inversión privada en la producción y comercialización de la electricidad, mediante reforma constitucional, que finalmente no ocurrió, así como de cancelar los actuales contratos. La USTR² amenazó con analizar si estas acciones iban en contravención con los compromi-

“
Nos convirtió en una potencia exportadora. En gran medida, este, combinado con otra serie de instrumentos y medidas, nos ayudó a colarnos entre las 20 mayores economías del mundo, y por ende, potencias manufactureras y exportadoras.”

tos adquiridos y si merecía abrir un panel dentro del tratado para su revisión.

O bien, en el capítulo **laboral (Capítulo 23)**, donde ya se dieron los primeros encontronazos en 2021. EU activó el mecanismo de solución rápida, para resolver casos de controversias en materia laboral vinculados a temas de asociación sindical y condiciones de trabajo forzado u obligatorio, ambos reclamados por EU.

En fin, lo **BUENO**, es que nuestro comercio exterior no se ha detenido y seguimos en relación simbiótica con nuestro principal socio comercial, a pesar de todo. Lo **MALO**, el mensaje que se envía tanto adentro como afuera, de falta de certidumbre, sobre regulación, temor por invertir y con ello la generación de empleos, de crecimiento económico, y la duda de que México siga siendo el país “amigable” y abierto que nos distinguía.

No obstante lo anterior, es imposible no decir, ¡felicidades al **TMEC** en su cumpleaños número dos!

*Directora de Comercio Exterior de Tradelink Strategies

1 ONU: Organización de las Naciones Unidas

2 USTR: United States Trade Representative

Avisos de Importación: Como un Tipo de Permiso de Importación



Mtro. Roberto Martínez Gasca,
Ex Directivo y Especialista en Derecho de Comercio Exterior

El Acuerdo sobre Licencias de Importación (ALI)¹ tiene como objetivos principales simplificar los procedimientos para el trámite de licencias de importación y darles transparencia, garantizar la aplicación y administración justas y equitativas de esos procedimientos y evitar que los procedimientos aplicados para la concesión de licencias de importación tengan por sí mismos efectos de restricción o distorsión de las importaciones.

Para el caso de las Importaciones, señala las Licencias de Importación no automáticas, contingentes, prohibiciones, medidas de control de la cantidad y otras restricciones excepto las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio.

Continúa definiendo que esas *Medidas de control destinadas, en general, a prohibir o restringir las importaciones, incluidas medidas que limitan la cantidad de bienes que se pueden importar, con independencia de si proceden de distintas fuentes o de un proveedor específico.* Las medidas pueden consistir en licencias no automáticas, en el establecimiento de contingentes predeterminados o en prohibiciones

La Organización Mundial del Comercio, a través del Acuerdo de Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación²: *refuerza las disciplinas aplicables a los sistemas de licencias de importación que en cualquier caso se utilizan mucho menos ahora que antes- y aumenta la transparencia y la previsibilidad.* Continúa señalando que define normas que incluyen desde la notificación para el establecimiento de procedimientos para el trámite de licencias de importación, incluyendo asimismo la modificación de estos procedimientos y recomienda como evaluación las solicitudes. La misma OMC define el trámite de licencias de importación como el

procedimiento administrativo (...) *que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación de mercancías.*

Continúa señalando que define normas que incluyen desde la notificación para el establecimiento de procedimientos para el trámite de licencias de importación, incluyendo asimismo la modificación de estos procedimientos y recomienda como evaluación las solicitudes:

*La Academia Española, en su diccionario en línea define: **licencia**³: Del lat. licentia. 1. f. Permiso para hacer algo. 2. f. Resolución de la Administración por la que se autoriza una determinada actividad. Licencia de obras. Licencia de armas. 3. f. Autorización que se concede para explotar con fines industriales o comerciales una patente, marca o derecho. 4. f. Documento en que consta una licencia. **Permiso**⁴: Del lat. permissum. 1. m. Licencia o consentimiento para hacer o decir algo. 2. m. Período durante el cual alguien está autorizado para dejar su trabajo u otras obligaciones. 3. m. En las monedas, diferencia consentida entre su ley o peso efectivo y el que exactamente se les supone.*

Importación Continuando con las referencias conceptuales de la Academia Española en su diccionario en línea, para el caso de importación **Importación**⁵ *De importar. 1. f. Acción de importar mercancías, costumbres, etc., de otro país. 2. f. Conjunto de cosas importadas.*

Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (GATT de 1947)

Teóricamente, los Estados podrían liberalizar el comercio sin recurrir al derecho internacional y a la negociación de acuer-



Las medidas relativas a la armonización y simplificación de las formalidades y la reducción de documentos necesarios para realizar las operaciones de comercio exterior han sido ubicadas por los expertos y negociadores de los artículos V, VIII y X del GATT.

dos vinculantes, pues cada uno de ellos tiene la posibilidad de abrir sus mercados autónomamente especialmente trascendente para efectos del presente estudio es el caso de México, país en desarrollo que a partir de su adhesión al GATT ha buscado emular el éxito de otras economías en vías de desarrollo sino por sí mismo puede ser estudiado como un caso de éxito de liberalización del comercio.

De acuerdo con Rohde⁶, *las medidas relativas a la armonización y simplificación de las formalidades y la reducción de documentos necesarios para realizar las operaciones de comercio exterior han sido ubicadas por los expertos y negociadores de los artículos V, VIII y X del GATT.*

Siguiendo con el Dr. Rohde Ponce, los términos usados liberalmente fueron: 1) *Reducir y simplificar*, 2) *Formalidades y documentos* y 3) *En la importación y exportación.*

Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de Licencias de Importación

La Organización Mundial del Comercio, a través del Acuerdo Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación⁷: *refuerza las disciplinas aplicables a los sistemas de licencias de importación que en cualquier caso se utilizan mucho menos ahora que antes- y aumenta la transparencia y la previsibilidad.* Continúa señalando que define normas que incluyen desde la notificación para el establecimiento de procedimientos para el trámite de licencias de importación, incluyendo asimismo la modificación de estos procedimientos y recomienda como evaluación las solicitudes. La misma OMC define el trámite de licencias de importación como el procedimiento administrativo (...) que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación de mercancías.

Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

El mecanismo y documentos necesarios para la obtención de Avisos de Importación y la aplicación de los conceptos de

transparencia, previsibilidad, que incluye principios de simplificación en creación y sobre todo aplicación del proceso de obtención continúa evolucionando y esa simplificación y transparencia continúa como un tema pendiente de la Secretaría de Economía de México.

Bibliografía

Basaldúa, Ricardo Xavier, La Organización Mundial del Comercio y la Regulación del Comercio Internacional. Editorial Lexis-Nexis, Argentina 2007. Pp. 632
Rohde Ponce, Andrés. Derecho Aduanero Mexicano. T. I. Fundamentos y regulaciones de la Actividad Aduanera, Editorial Tirant lo blanch, México, 2021, pp. 1277
The WTO Agreements, The Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization and its Annexes. Ed. Cambridge University Press, Second Edition, USA, 2017

Mesografía

OMC, Organización Mundial de Comercio, El Proyecto de acta final de la ronda Uruguay, Resumen de Prensa, 14 de diciembre de 1993, consultado en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_info_s.htm#top consultado el 10 de julio de 2022.
Real Academia Española de la Lengua, Diccionario consultado el 20, 21, 22 y 23 de julio 2022. <https://dle.rae.es>

- https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_info_s.htm#top consultado el 24 de julio de 2022
- Organización Mundial del Comercio https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_info_s.htm#top consultado el 20 de julio de 2022
- Real Academia Española, Diccionario en línea, <https://dle.rae.es/licencia?m=form> consultado el 20 de julio de 2022
- Real Academia Española, Diccionario en línea, <https://dle.rae.es/permiso?m=form> consultado el 20 de julio de 2022
- Real Academia Española, Diccionario en línea <https://dle.rae.es/importaci%C3%B3n?m=form> consultado el 20 de julio de 2022.
- Rohde Ponce, Andrés. La facilitación del Comercio. Ed. CAAAREM, Mexico, 2021 pp 122
- Organización Mundial del Comercio https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_info_s.htm#top consultado el 20 de julio de 2022

¿A Qué Función debe Reportar el Área de Aduanas?



Mario Peña Flores Rodríguez,
México Customs Compliance Manager y Consejero INDEX Chihuahua

¿A qué función de la empresa le corresponde administrar el área de Aduanas? ¿Sería Tráfico-Logística, Materiales, Finanzas-Impuestos, Cadena de Suministro o Legal?

Mi muy personal opinión se basa en mi experiencia en la industria manufacturera de exportación, también de la oportunidad que he tenido de colaborar con empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) de distintas industrias; y por su puesto de la dinámica de cambios legales que rigen los beneficios y obligaciones del programa, así como el esquema de certificación de empresas, anticipo que existirá controversia entre mis amigos profesionales de Comercio Exterior y Aduanas, y otras funciones, pero al final de cuentas lo importante, en todo caso, es que cualquier empresa que realice operaciones de comercio exterior al menos tenga un área de aduanas dedicada a atender dichas actividades sin importar a qué función le reporte.

Sin embargo, dependiendo de qué tan grande sea la empresa, y a qué función reporte el área de Aduanas los resultados y el éxito pueden variar, también importante tener en consideración que independientemente de a qué función pertenezca siempre existirán retos, ya que las actividades de Aduanas en todos los casos tocan la esfera de distintas funciones dentro de la empresa.

Tráfico y Logística

Parece que el departamento que administra el transporte es la opción más lógica donde debe pertenecer Aduanas, ¿verdad? Sabemos de la relación tan estrecha que se tiene entre la documentación aduanal, el transporte y despacho de mercancías; cuando Aduanas pertenece a este grupo se tiene respuesta más rápida a problemas con el transporte, partici-

pa en la selección de proveedores de servicio, es pieza clave en proyectos de mejora de eficiencia logística para reducción de costos, consolidación de mercancías y el “just in time”. Sin embargo, en ocasiones tráfico y logística es el último eslabón en la cadena de suministro, por lo que algunas decisiones de estrategia de negocio e incluso actividades de control que se deben implementar desde el origen son difíciles de ejecutar; También encontraremos que existe un alto enfoque en reducción de tiempos de ciclo o “lead time” y metas de ahorro de costos logísticos, y reducción de tiempo del inventario en tránsito, por mencionar algunos; esto, podría ser percibido como un conflicto con los objetivos del cumplimiento aduanero, ya que el área de Aduanas en ocasiones debe retrasar un embarque o detenerlo cuando identifica algo fuera de cumplimiento (...o así debería ser), causando costos y retrasos adicionales., en este caso pues se debe tener cuidado que los objetivos de tráfico y logística, y los de Aduanas no tengan conflicto entre sí.

Materiales

Ahora bien, por otro lado, cuando Aduanas pertenece a este grupo se tiene mayor visibilidad desde el origen en la cadena de suministro, se tiene acceso a proveedores y contratos, planeación de la demanda, acceso a información de listas de materiales de mercancías previo a su importación, reciben avisos de arribo de mercancías, pueden desde inicio conocer proveedores que transfieren virtualmente mercancías en México y asegurar que todas ellas tengan el debido proceso, pueden “adelantar” el proceso de clasificación arancelaria y determinación de regulaciones y restricciones no arancelarias.

Pero, se debe tener en cuenta que Materiales tiene un gran interés en reducción del costo de los componentes y materias primas, reducción de impuestos de importación, cuotas

compensatorias, y en general todo aquello que afecte al “total landed cost”; El equipo de Aduanas debe asegurarse que esta meta no nuble su juicio al momento de determinar la clasificación arancelaria correcta; también deberá al tiempo que reporta a Materiales evitar distanciarse del área de Tráfico y Logística.

Finanzas-Impuestos

Es muy común ver que Aduanas reporte a esta función, ya que el alcance de las áreas de Finanzas-Impuestos incluye actividades de control, y son responsables de aprobación de gastos, inversiones y presupuesto; vigilan el uso adecuado de los recursos, intervención en reporte de ganancias y pérdidas, participan en las estrategias del negocio, monitorean valores de inventario y sus ajustes en recibos, embarques y almacén; por mencionar algunas.

Cuando Aduanas reporta a este grupo se tiene influencia importante con el resto de las funciones del negocio, ya que Finanzas-Impuestos controla y administra el bolsillo de la empresa, nadie quiere estar peleado con el dinero, ¿cierto? Sin embargo, Aduanas corre riesgo de estar distanciado de las áreas y procesos relacionados con Cadena de Suministro y Logística, por lo que puede existir retraso o pérdida de visibilidad para intervenir de manera efectiva cuando surge un problema.

Cadena de Suministro

Algunas grandes empresas han logrado crear un equipo integrado de cadena de suministro, donde conjuntamente intervienen Compras, Logística, Materiales, Aduanas, Manufactura y Ventas; esta estrategia otorga mayor visibilidad de las operaciones en su conjunto y permite al departamento de Aduanas influenciar oportunamente actividades críticas de control aduanero en la cadena de suministro.

Personalmente esta es una de mis opciones preferidas donde debe pertenecer Aduanas, ya que se le empieza a ver como una función independiente del resto de las demás, donde se puede tener mayor libertad de crear sus propios objetivos y su plan operativo.

Pero, importante a considerar que puede sufrir de distanciamiento con el área de Finanzas-Impuestos y su poder de influencia.

Legal

Ya no es inusual ver a Aduanas reportando a la función Legal y Cumplimiento Regulatorio, este grupo tiene gran influencia con los altos directivos de la empresa, dentro de sus responsabilidades se encuentran las actividades de control respecto a temas de análisis de riesgo, anticorrupción, antilavado,



Sabemos de la relación tan estrecha que se tiene entre la documentación aduanal, el transporte y despacho de mercancías; cuando Aduanas pertenece a este grupo se tiene respuesta más rápida a problemas con el transporte.

privacidad de datos, cumplimiento regulatorio-financiero, litigio, relaciones gubernamentales y la figura de oficial de cumplimiento corporativo.

Aun y cuando este grupo proporciona al área de Aduanas de una gran influencia para crear y ejecutar estrategias de cumplimiento en toda la empresa, se pierde interacción con las demás funciones encargadas de las operaciones del día a día, por lo que una baja en la efectividad táctica de Aduanas puede provocar retrasos importantes.

Conclusión

Concluyo comentando mi estrategia preferida para administrar el área de Aduanas, es un modelo híbrido; soy firme creyente de que el área de Aduanas no debe ser juez y parte entre las actividades operativas de importación y exportación, y las actividades de control de cumplimiento aduanero, o haces una, o la otra, pero no las dos al mismo tiempo; ya que al final una tendrá mayor peso que la otra o bien por las exigencias del propio negocio no se tiene la constancia necesaria para enfocarte en el cumplimiento aduanero.

El primer componente en este modelo híbrido es que Aduanas (Import/Export) sea parte del grupo de Cadena de Suministro, esto, brinda a la empresa la suficiente agilidad y efectividad en la solución de problemas de cruce de mercancías y mantiene el flujo constante de materias primas y entregas rápidas al cliente, al mismo tiempo que se tiene oportunidad de implementar procesos de control táctico aduanero a lo largo de la cadena de suministro.

El segundo componente del modelo es crear un equipo de Aduanas (Compliance) centralizado e independiente con enfoque en cumplimiento aduanero con reporte directo al área Legal o Finanzas-Impuestos, o bien como una función totalmente independiente del resto, donde sus principales funciones sean la creación de la estrategia aduanera, políticas y procedimientos de cumplimiento, perfil de riesgo, gestión del programa de cumplimiento, auditoría, monitoreo, información y comunicación, y actividades de entrenamiento.

Despacho Aduanero de Mercancías vs Auditoría de Comercio Exterior



Mtro. Marco Antonio Arrizón Ayón,
Subadministrador de Aduanas y Especialista en Comercio Exterior y Operación Aduanera

Amás de 6 meses de que la Administración General de Aduanas se convirtió en la Agencia Nacional de Aduanas y se separó del Servicio de Administración Tributaria para ser también un Órgano Desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, es importante que los encargados de llevar a cabo el despacho aduanero de las mercancías, no pierdan de vista que el Servicio de Administración Tributaria, a través de la Administración Desconcentrada de Auditoría de Comercio Exterior aun seguirá pendiente de sus Operaciones de Comercio Exterior.

Por tal motivo, es importante conocer que la Ley Aduanera en su artículo 35 establece que se entiende por despacho aduanero el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficó y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, ya sea los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes aduanales o agencias aduanales, empleando el sistema electrónico aduanero.

Ahora bien, el artículo 2 de la misma Ley menciona que el agente aduanal y/o la agencia aduanal son los encargados de promover, por cuenta ajena, el despacho aduanero de las mercancías.

Por lo tanto, es el agente aduanal o la agencia aduanal, que en conjunto con las empresas importadoras deberán de eficientar el despacho aduanero, considerando todos los pormenores que conlleva la operación, en caso de ser sujetos a

una posible Auditoría en el futuro.

Es común que, al momento del cruce de las mercancías, el único objetivo de las agencias e importadores es que las mercancías ingresen a nuestro país, olvidando en algunas ocasiones errores o detalles, que pueden recaer en un crédito fiscal de gran importancia, es por ello, que es vital que las empresas realicen una glosa de sus propios pedimentos, ya sea de manera diaria o semanal, para detectar errores en el despacho.

La Administración General de Auditoría de Comercio Exterior del Servicio de Administración Tributaria continuará ejerciendo sus facultades de comprobación en materia de comercio exterior, posteriores al despacho de las mercancías; tales como, ordenar y practicar visitas domiciliarias, revisiones, inspecciones, verificaciones de origen y demás actos que establezcan las disposiciones fiscales y aduaneras, para comprobar su cumplimiento por los contribuyentes y responsables solidarios.

Si bien es cierto que, las Auditorías de Comercio Exterior se han enfocado en las grandes empresas dedicadas a la industria de la transformación, lo real es que es posible que, con la separación de las Aduanas del Servicio de Administración Tributaria, se avecine una ola de revisiones post despacho dirigidas a los contribuyentes que se dedican a la importación de mercancías dirigidas al mercado nacional.

Entre los rubros que podemos mencionar donde existen más errores al momento de realizar el despacho de las mercancías y que pueden ser focos Rojos para el inicio de una auditoría a importadores se encuentran las siguientes:

“
Se entiende por despacho aduanero el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo.

1. Incrementables.

Error: Es común que por desconocimiento por parte del importador o del agente aduanal, los gastos que realizó el importador antes de que la mercancía cruce a México, no se incrementan al valor en aduana de la mercancía, haciendo de esto una práctica común y generando con ello una base importante para que la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior presuma que hay omisión de contribuciones en un determinado número de operaciones de comercio exterior.

Recomendación: Es importante que el agente aduanal analice los posibles gastos que realizó el importador en el extranjero y que deberían incrementarse, y así sugerir que el hecho de no declarar algún incrementable se convierte en una operación dudosa para la Autoridad.

2. Trato preferencial.

Error: Si las mercancías que se importan son originarias de algún país con el que México tiene firmado un tratado de libre comercio o un acuerdo, es viable solicitar un trato arancelario preferencial, no obstante, en bastantes ocasiones el importador no cuenta con las certificaciones de origen exigibles o en su caso están mal elaboradas por parte de quien las emite.

Recomendación: Revisar antes o después de la operación de comercio exterior, que se elaboraron de manera correcta las certificaciones de origen, y confirmar si estas cumplen con las reglas de cada uno de los tratados para su emisión.

3. Claves de Identificadores en Pedimento.

Error: Ya sea a nivel fracción o nivel partida, los identificadores son un dolor de cabeza para el personal documentador y una oportunidad para que la autoridad pueda sancionar pequeños errores, que suma-

“
Es posible que, con la separación de las Aduanas del Servicio de Administración Tributaria, se avecine una ola de revisiones post despacho dirigidas a los contribuyentes que se dedican a la importación de mercancías dirigidas al mercado nacional.

dos por ciertos números de operaciones puede resultar un crédito fiscal importante. Es común que en algunas aduanas no detecten esos errores o pasen desapercibidos y el agente aduanal se confíe, persistiendo la inconsistencia en muchas de sus operaciones.

Recomendación: Realizar una revisión de los pedimentos ya procesados con el fin de estar 100% seguros que no existen errores de ese tipo, y estar en posibilidad de realizar una rectificación oportuna y una corrección en la documentación.

Hay que estar conscientes que habrá que ofrecer un despacho aduanero eficaz, a prueba de auditorías, donde desde la entrada de las mercancías se prevenga caer en alguna observación por parte de la autoridad.

Si en las grandes compañías cuentan con un departamento de calidad dedicado a detectar errores en las áreas de administración y de operación, es momento de que se implemente un área en las agencias aduanales o en corporativos de servicios aduaneros, donde detecten errores en el despacho aduanero y eviten sanciones en el futuro.

Omisión de Retorno por Empresas Certificadas en IVA e IEPS



Rodrigo Pérez Ortiz,
Socio Director de Comercio Exterior en AP Consultores Legales

De acuerdo al Informe Tributario y de Gestión del primer trimestre del 2022 emitido por el Servicio de Administración Tributaria (SAT), se recuperó 124.8 pesos por cada peso invertido siendo el mayor monto recuperado para un trimestre.

El sector que contribuye a que el SAT pueda lograr estas cifras sin duda son las empresas que operen bajo programas o incentivos especiales de comercio exterior (IMMEX, Certificación IVA e IEPS, Recintos Fiscalizados, entre otros), pues están siendo revisadas con mayor precisión derivado al uso de tecnología con la que cuenta el SAT.



Los ejercicios de facultades de comprobación de acuerdo al 42 del Código Fiscal Federal (CFF) a las empresas que gozan de una certificación IVA e IEPS son mayores, uno de los rubros más observados es el Sistema de Control de Inventarios de Anexo 24.

En los últimos años me he percatado que los ejercicios de facultades de comprobación de acuerdo al 42 del Código Fiscal Federal (CFF) a las empresas que gozan de una **certificación IVA e IEPS son mayores**, uno de los rubros más observados es el Sistema de Control de Inventarios de Anexo 24 (*Artículo 59 fracción I de la Ley Aduanera, regla 4.3.1 de las Reglas Generales de Comercio Exterior y el Anexo 24 de las RGCE*).

De la cual deriva la omisión **del NO retorno al extranjero de la mercancía importada temporalmente**, actualmente las empresas certificadas en IVA e IEPS que importen temporalmente insumos cuenta con un plazo de 18 meses (*a partir del 24 de julio del 2020*) para permanecer en territorio nacional o 6 meses en operaciones virtuales (*clave aduanera V1*), en el supuesto de no comprobar dentro del Anexo 24 el retorno de los insumos importados temporalmente y no contar con la mercancía físicamente en el domicilio, la Autoridad procedería de terminar un crédito sobre el *Impuesto General de Importación (IGI)*, **Impuesto al Valor Agregado (IVA)** y *Derecho de Trámite Aduanero (DTA)*, más actualizaciones y recargos.

Ahora bien, es de reconocer que la Autoridad (SAT) puede presumir la observación del NO RETORNO en el control de inventarios del Anexo 24 y reclamar el pago de los impuestos de las mercancías que se importaron de manera temporal.

Pero es incorrecto determinar el cobro al IVA e IEPS por el simple análisis del Anexo 24, toda vez que existe el Sistema de Control de Cuentas Créditos y Garantías (SCCCyG) el cual administra el crédito en IVA e IEPS de los contribuyente, el análisis al SCCCyG les permitirá conocer el crédito de IVA a cobrar o en su caso revisar si las mercancías se encuentra saldado o es el correcto conforme a la información de la importación temporal.



Las empresas certificadas en IVA e IEPS, tiene la obligación de presentar de manera mensual o bimestralmente el Abono al crédito IVA e IEPS otorgado por la certificación en IVA.

Las empresas certificadas en IVA e IEPS, tiene la obligación de presentar de manera mensual o bimestralmente el Abono al crédito IVA e IEPS otorgado por la certificación en IVA, de conformidad con el Artículo 28 A de la Ley del IVA y la regla 7.2.1 de las RGCE.

Artículo 28-A. CRÉDITO FISCAL Y CERTIFICACIÓN

Las personas que introduzcan bienes a los regímenes aduaneros de importación temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación; de depósito fiscal para someterse al proceso de ensamble y fabricación de vehículos; de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, y de recinto fiscalizado estratégico, podrán aplicar un crédito fiscal consistente en una cantidad equivalente al 100% del impuesto al valor agregado que deba pagarse por la importación, el cual será acreditable contra el impuesto al valor agregado que deba pagarse por las citadas actividades, siempre que obtengan una certificación por parte del Servicio de Administración Tributaria.

Es decir, primero debe reconocerse como un crédito y segundo revisar el abono al crédito en el SCCCyG. Las empresas certificadas deben cumplir con abonar de acuerdo a la regla 7.2.1 segundo párrafo fracción IV de las RGCE, deberá Transmitir de forma electrónica conforme al Anexo 30, las operaciones realizadas por cada uno de los tipos de destinos aduaneros a descargar, con el fin de pagar el crédito otorgado a la importación.

La Autoridad cuenta con la información del saldo en el crédito de IVA e IEPS de cada ejercicio, por lo anterior, debería revisar los abonos del contribuyente de las operaciones temporales que presume como NO RETORNADAS del Sistema de Anexo 24 y posterior verificar si en realidad se trata de un NO RETORNO o en su caso se trata de una desactualización del sistema de Anexo 24 el cual es multable de acuerdo al artículo 185 B de la Ley Aduanera.

Artículo 185-B. MULTA POR LA INFRACCIÓN RELACIONADA CON LA OBLIGACIÓN DE LLEVAR SISTEMAS DE CON-



Pero es incorrecto determinar el cobro al IVA e IEPS por el simple análisis del Anexo 24, toda vez que existe el Sistema de Control de Cuentas Créditos y Garantías (SCCCyG) el cual administra el crédito en IVA e IEPS de los contribuyente

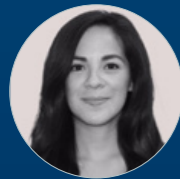
TROL DE INVENTARIOS

Se aplicará una multa de \$20,660.00 a \$41,350.00 a quienes cometan la infracción relacionada con la obligación de llevar los sistemas de control de inventarios prevista en el artículo 185-A de esta Ley

Como recomendación a las empresas certificadas en IVA e IEPS, deben realizar un monitoreo constante de las fracciones que se importan de manera temporal, considerando lo siguiente:

- Llevar un control alterno de las fracciones con forma de pago 21 o 22.
- Compulsar el sistema de Anexo 24 vs el DATA STAGE de manera mensual.
- Monitorea el Sistema de Control de Cuentas Créditos y Garantías.
- Llevar un registro de los abonos presentados al SAT, renombrado los abonos con el número de folio otorgado por el SCCCyG.
- Previo a la presentación de un abono, revisar su integridad y el correcto monto a descargar.

Desafíos en Materia de Comercio Exterior para las Empresas IMMEX



Nayeli García Castillo,
Foreign Trade Compliance Specialist

Diversos han sido los retos que las empresas de la Industria Maquiladora han tenido que enfrentar desde 2020, con el objetivo de continuar con normalidad sus operaciones de comercio exterior, esto derivado de nuevas disposiciones, controles y actualizaciones que la autoridad implementa constantemente en las regulaciones, y que se ha visto con mayor énfasis desde hace un par de años.

Como ejemplo se puede mencionar:

- La entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos, y Canadá (T-MEC) en julio de 2020,
- Seguimiento de la publicación de los Números de Identificación Comercial (NICOs) en diciembre del mismo año,
- Los nuevos lineamientos en materia de la certificación IVA e IEPS,
- La obligatoriedad de presentar el complemento carta porte a los CFDIs de traslado o ingreso para acreditar la tenencia de los bienes y mercancías,
- Las nuevas directrices con relación al cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas (NOMs), por mencionar solo algunos de éstos.

Como parte del equipo de *Compliance*, reconozco los enormes desafíos que representa para el equipo estar en cumplimiento con cada una de las disposiciones o lineamientos mencionados. Debido a que cada modificación representa un análisis propio de la operación para poder identificar posibles riesgos.

Por ejemplo, la entrada en vigor del T-MEC implicó para el equipo un análisis exhaustivo de las nuevas reglas y una capacitación intensiva con cada uno de nuestros proveedores de materia prima para asegurar un correcto análisis de ori-

gen y por tanto una calificación de origen adecuada de nuestros productos terminados.

Por otro lado, los nuevos lineamientos en materia de NOMs han representado un gran desafío para el equipo, al tener que buscar alternativas para la importación de ciertos insumos que anteriormente podían exentarse del cumplimiento de NOMs al ampararse bajo el programa de promoción sectorial (PROSEC).

Actualmente la opción que estamos explorando es acreditar las NOMs correspondientes ante los organismos certificados para su cumplimiento al momento de la entrada en territorio nacional, y de esta manera continuar con el ritmo de importaciones que teníamos antes de la publicación de esta nueva directriz.

Estos son solo algunos ejemplos que muestran el arduo trabajo en materia de comercio exterior que se ha tenido que poner en práctica para estar al día en nuestras operaciones, debido a que son modificaciones radicales que se tienen que llevar a cabo a corto plazo.

Como mencioné al inicio, son grandes los retos para las empresas maquiladoras y manufactureras que operan en el país, debido a que los controles que deben de tener en las operaciones por el simple hecho de operar bajo el programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), ya son considerables, y constantemente se agregan nuevos controles o se actualizan reglas de operaciones que son de carácter obligatorio, con el fin de estar actualizados en todos los cambios y disposiciones publicados por la autoridad.

Si bien es cierto que las implementaciones y adecuaciones



La entrada en vigor del T-MEC implicó para el equipo un análisis exhaustivo de las nuevas reglas y una capacitación intensiva con cada uno de nuestros proveedores de materia prima para asegurar un correcto análisis de origen.



A través del intercambio de información y coordinación en formas de operación, debido a que es el equipo de Compliance quien analiza y comparte las directrices de operación que debe llevar a cabo la empresa para la correcta importación de materias primas e insumos.

realizadas a las reglas de comercio exterior, buscan robustecer los controles que tiene la autoridad para regular a las empresas que se benefician del programa IMMEX, y así asegurar que estén en cumplimiento, también debe de considerarse que para las empresas el poder cumplir con los nuevos supuestos que establece la ley, los decretos, regulaciones y certificaciones, representa una carga administrativa considerable al tener que realizar análisis constantes, para poder estar en cumplimiento con lo que la autoridad establece.

El panorama compartido en los párrafos anteriores, pone de manifiesto la necesidad de coordinar una estrecha relación y comunicación desde el área de Comercio Exterior con muchas otras áreas y equipos de la compañía, para asegurar el cumplimiento regulatorio ante los nuevos esquemas de trabajo.

A través del intercambio de información y coordinación en formas de operación, debido a que es el equipo de *Compliance* quien analiza y comparte las directrices de operación que debe llevar a cabo la empresa para la correcta importación de materias primas e insumos.

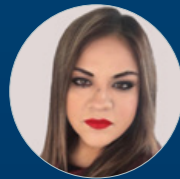
Finalmente, con la ola de cambios, actualizaciones y modificaciones respecto a las reglas que la autoridad constantemente publica en materia de comercio exterior, mi perspectiva como responsable del cumplimiento regulatorio de nuestras operaciones, es que el sistema de control de inventarios para las empresas IMMEX es una de las piezas clave y es fundamental para poder observar si la empresa está implementando y llevando a cabo de manera correcta y puntal los nuevos lineamientos.

Y al mismo tiempo es el mecanismo a través del cual la autoridad puede identificar irregularidades de cumplimiento

en las operaciones, ya que es a través de este sistema que se pueden auditar las mercancías que se están importando al amparo del programa y así determinar si se están cumpliendo o no las disposiciones emitidas.

En conclusión, si bien las empresas IMMEX hemos experimentado diversos cambios y desafíos para poder estar en cumplimiento ante la autoridad, el panorama ante los próximos años se vislumbra de la misma manera, es decir, la autoridad seguirá reforzando sus mecanismos de control y seguridad, y ante esto, es nuestra responsabilidad desde el lado y la perspectiva de *Compliance* garantizar que se están ejecutando las obligaciones de manera oportuna y se están mitigando y minimizando los riesgos operativos en la compañía para evitar poner en peligro la permanencia del programa en nuestras operaciones.

Estrategia de Ejecución: Salir al Mercado, Innovar y Ser Competitivos



Mtra. María J. Márquez
CEO Logistics Expert / Biz Be-LogisX, Limited Liability Company (LLC)

CONVIÉRTETE EN TU PROPIO JEFE A partir de UNA STARTUP RENTABLE dentro de la Industria del Transporte en Estados Unidos. Tome tiempo para prepararse para este gran paso.

En época post pandemia y evolución acelerada de las economías globales; uno de los más grandes retos dentro del emprendimiento y el inicio de los nuevos negocios es reducir la curva de aprendizaje que puede ser costosa, en tiempo y recursos.

Sin embargo, un gran aliado es la digitalización y tecnología, herramientas que nos permiten salir al mercado, innovar y ser competitivos con pequeños negocios. Entonces; ¿Por qué no, pensar en dar un siguiente paso y pasar de empleado a propietario de un negocio en línea? Sabía que **no** necesita comprar un camión para poder ingresar a la industria del transporte terrestre en Estados Unidos, y operarlo desde México; lo puede hacer como Despachador de Camiones (también conocido como Despachador de Carga) o con la figura de Broker; Es común que a veces se confundan los términos; pero no es lo mismo.

Como Despachador puede trabajar siempre que tenga un teléfono y conexión a internet. Su misión principal es buscar cargas y conectarlas con sus clientes camioneros trabajando con ellos, representándolos con los mejores intereses para la flota. Puede también comenzar a generar oportunidades de comercializar con presupuesto reducido a través de una buena estrategia de marketing digital y data base de la FMCSA (Federal Motor Carrier Safety Administration).

Por otra parte el Broker o corredor es un intermediario entre un remitente que tiene mercancías para transportar y un transportista que tiene capacidad para mover esa carga. El

bróker está legalmente autorizado para representar al fabricante o cargador de producto.

El pronóstico de esta industria es prometedor. De acuerdo con cifras de la FMCSA (Federal Motor Carrier Safety Administration) DOT Departamento de Transporte de los Estados Unidos se espera un crecimiento continuo de las operaciones y un incremento del 40% para el 2045.

Por otro lado, de acuerdo con cifras del Banco Mundial el Índice de Desempeño Logístico es el instrumento que desde 2007 se utiliza para identificar estadísticas sobre la Cadena de Suministro existente en un país; siendo los aspectos más importantes en dicha evaluación la infraestructura, envíos internacionales, aduanas, competencia de servicios logísticos y el rastreo de la carga y el transporte, con cobertura a 160 países evaluados.

En 2018, que fue la última evaluación realizada por el Banco Mundial; Estados Unidos tiene un marcaje de 3.89 siendo de los más altos en comparación con otras economías. Los puntos resultan interesantes dado el desempeño y la eficiencia logística de un país son factores clave para la competitividad de sus industrias.

Por lo que su labor en esta industria puede convertirse en indispensable siempre y cuando pueda generar valor y soluciones para sus clientes contribuyendo con el más amplio sentido de responsabilidad con las Cadenas de Suministro de Norte América.

Derivado de los constantes cambios en operación y horarios en la logística, condiciones climáticas, etc.; siempre hay retos en el correcto enrutamiento para lograr optimizar la eficiencia operativa cumpliendo así con entregas en tiempo y



Siendo los aspectos más importantes en dicha evaluación la infraestructura, envíos internacionales, aduanas, competencia de servicios logísticos y el rastreo de la carga y el transporte, con cobertura a 160 países evaluados.



Siempre hay retos en el correcto enrutamiento para lograr optimizar la eficiencia operativa cumpliendo así con entregas en tiempo y brindar una experiencia de servicio al cliente satisfactoria.

brindar una experiencia de servicio al cliente satisfactoria.

Es importante considerar que como dueño de negocio, necesitará desarrollar no únicamente conocimiento operativo, técnico y/o profesional de su negocio sino que deberá desenvolver cualidades de éxito, por mencionar algunas, motivación, voluntad de aprender, gestión de riesgo, desarrollo personal, responsabilidad, fuertes habilidades de comunicación, entre otras, que usted puede reflexionar y añadir a su nueva actividad empresarial.

Cuando piensa en cuántas y cuáles son las responsabilidades que asume el dueño de pequeño negocio son muchas por ejemplo: Director Ejecutivo, tesorero, contador, supervisor de marketing, desarrollo comercial, y ejecución de operación.

No es de extrañarse que miles de pequeñas compañías de otras industrias fracasan por el reto que representa ser su propio jefe; sin embargo con estos modelos de negocio de la industria del transporte terrestre, ese riesgo se minimiza porque su principal misión es mantener en movimiento las unidades que le fueron asignadas, reduciendo la curva de aprendizaje ya antes mencionada.

A continuación algunas recomendaciones de secuencia de pasos esenciales de lanzamiento:

- 1.- Obtener Retroalimentación. Es simple, comienza a preguntar, amigos, networking, conexiones, foros empresariales, etc.
- 2.- Seleccione una estructura legal para su negocio en su estado dentro de la Unión Americana.
- 3.- Configura y registre su negocio; elija el estado en el que quiere operar.

- 4.- Aplique para su Número de Identificación de empleador (EIN)
- 5.- Obtenga una identificación de entidad única (UE ID) y su DUNS, estos números le ayudarán a construir un crédito comercial; separado del crédito personal.
- 6.- Establecer una presencia en línea.
- 7.- Obtenga suscripción a Load Boards.
- 8.- Comience a hacer conexiones.
- 9.- Invierta en Educación de la Industria.

Si se inclina por la figura de bróker los requerimientos a cumplir son más y deberá sumarlos; Solicite su autoridad de operación ante la FMCSA, designe su agente enviando formulario BOC3 a la FMCSA, haga sus arreglos para obtener su garantía o fianza que puede obtener con su compañía de seguros y se presenta de igual manera ante la FMCSA.

Asegúrese de consultar en su estado los requisitos para establecer y operar un negocio ahí.

Espero que estos consejos le hayan dado una buena idea de cómo empezar a construir su negocio de transporte en línea y pueda diseñar su estrategia de ejecución.

OEA: Elementos Esenciales en la Cadena de Suministros de las Empresas



MBA Sonia Regina Salgado Castañeda,
Honeywell México

El programa Operador Económico Autorizado (OEA) es una autorización otorgada por la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior del Sistema de Administración Tributario de México, en el cual invita de manera voluntaria a las empresas que intervienen en la cadena logística a implementar estándares mínimos de seguridad; y todo esto impulsado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) bajo el marco SAFE (Marco de Estándares para Asegurar y Facilitar el Comercio), el cual otorga muchos beneficios a los participantes.

De los cuales, van desde beneficios fiscales y aduaneros, así como cruces fronterizos más eficiente para las empresas, por el uso de métodos de revisión no intrusivo por parte de la autoridad.

El beneficio que se considera de gran valor y muchas veces se pierde del enfoque de las empresas, es tener condiciones se-

guras en la cadena de suministros que evitan cualquier contaminación de carga como es la introducción ilegal de armas, personas o sustancias ilícitas en los embarques que cruzan por los puntos fronterizos.

Sin embargo, en esta ocasión no quiero hablar del programa en su particularidad, sino de cómo en la realidad su administración tiene una gran relevancia en la cadena logística del país y cómo cultivar una cultura de cumplimiento en los equipos de trabajo dedicados en asegurar el cumplimiento del programa dentro de las organizaciones, con el propósito de minimizar el riesgo y elevar la eficacia del programa en la cadena logística.

Para explicarlo, vamos a tocar tres subestándares de seguridad críticos, que son considerados la base del programa OEA y que detonan una cultura de cumplimiento dentro de las organizaciones y una participación de todas las áreas funcionales que tienen actividades relacionadas al cumplimiento del programa.

La intención no es decir que los demás estándares no son importantes, si no resaltar los que son claves e influyen a que los demás estándares se cumplan.

Análisis de Riesgo

Vivimos en una época donde los procesos de seguridad en cadena suministros y la colaboración de todos los eslabones de la cadena logística son claves para evitar que las empresas sean vulnerables y sean atacadas por la delincuencia organizada.

Por esa razón tener claro la importancia de la concientización de realizar análisis de riesgos de la región donde se está operando o por donde se están trasladando mercancías de

“El programa de mantenimiento de la certificación puede ser efectivo dentro de la empresa si el equipo de liderazgo está consciente de los riesgos y conoce los lineamientos esenciales para el cumplimiento de los estándares mínimos de seguridad.”

“El beneficio que se considera de gran valor y muchas veces se pierde del enfoque de las empresas, es tener condiciones seguras en la cadena de suministros que evitan cualquier contaminación de carga.”

los diferentes puntos fronterizos, así como la importancia de realizar análisis de riesgos internos de los procesos de la empresa que goza de esta certificación.

El programa de mantenimiento de la certificación puede ser efectivo dentro de la empresa si el equipo de liderazgo está consciente de los riesgos y conoce los lineamientos esenciales para el cumplimiento de los estándares mínimos de seguridad.

Esto provoca que el liderazgo de la empresa transmita la importancia del cumplimiento del programa al resto de la organización para el logro de los objetivos generales de la empresa, este ambiente genera una cultura de seguridad en la cadena de suministros, por lo tanto, las áreas y funciones empiezan a tener un alto compromiso para cumplir los criterios que dicta el programa en sus respectivos procesos.

Auditorías Internas y Verificación de Socios Comerciales

Si se tiene un plan de auditoría interna y dirigida a socios comerciales de manera recurrente y los resultados se reportan a liderazgo de la empresa, se crea un ambiente de cumplimiento constante y se asegura que los criterios se sigan cumplimiento en toda la cadena logística.

Capacitación en Seguridad y Concientización

No puedo dejar de lado, el plan de concientización interna y a socios comerciales que tienen relación con la empresa como es la empresa de transporte, agentes aduanales, empresa de limpieza y seguridad, etc. Estos planes de concientización aportan a incrementar la cultura de cumplimiento del programa de manera constante.

Administrador OEA

Toda la administración no puede ser posible, sino existe un líder que administre el programa y tenga un plan documentado de gestión, así como con un nivel de influencia en la organización importante para que pueda gestionar los procesos de seguridad críticos, y así empujar el cumplimiento

“Debe de asegurarse que la organización entienda que si no existe procesos de seguridad en la cadena de suministros y no se cumple con el marco regulatorio que el programa OEA establece no va a ser posible que se tenga un flujo de mercancía seguro para la continuidad del negocio.”

de los procesos de seguridad con el resto de la organización.

Esta persona, debe de asegurarse que la organización entienda que si no existe procesos de seguridad en la cadena de suministros y no se cumple con el marco regulatorio que el programa OEA establece no va a ser posible que se tenga un flujo de mercancía seguro para la continuidad del negocio.

Es vital, que tenga un sistema operativo de administración para cumplir con las obligaciones permanentes de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) 7.2.1 como avisos de transportistas, cambios de procedimientos que involucra actualización de perfil de seguridad, cambios al documento con el que se haya acreditado el legal uso y goce del inmueble en donde se lleven a cabo los procesos productivos, realizar el pago anual de derechos previsto en el artículo 40 inciso m) y segundo párrafo de la Ley Federa de Derechos, así como otras obligaciones más.

En resumen, los elementos esenciales que se exponen aquí son pilares para que, en conjunto con los otros estándares de seguridad, logremos el cumplimiento del programa de manera eficaz y con un riesgo mínimo en materia de seguridad en cadena de suministros.

Cumplimiento o Contrabando en las Empresas de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación



Mtra. Paloma Alely Licón Ramírez,
 Trade Compliance Specialist

Ante la situación de los constantes cambios en la normatividad que regula el comercio exterior, el derecho aduanero y fiscal en México, además de considerar el ámbito dinámico en que figuran las empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) en sus operaciones diarias, es importante que las áreas de cumplimiento normativo identifiquen los supuestos operativos – aduaneros, que pueden producir violaciones a las disposiciones penales tributarias, ocasionando graves repercusiones y riesgos para dichas empresas.

Por lo anterior, resulta importante mencionar, que una conducta se puede tipificar como una infracción y como un delito, integrando el aspecto penal y el administrativo, esto sin dar lugar a la premisa contitucional que menciona: “nadie puede ser juzgado dos veces por el mismo delito, ya sea que se le absuelva o se le condene (*non bis in idem*)”; pues no se trata de sancionar dos veces, el castigo es uno, observado y caracterizado desde dos esferas.

Ahora bien, las empresas con programa IMMEX y sus áreas de cumplimiento normativo conocen situaciones que ocasionan multas, embargos precautorios, suspensiones o incluso cancelaciones en sus programas de fomento, supuestos que se pueden categorizar como infracciones, sin embargo, en este desarrollo, es trascendental reconocer, que en materia de delitos, se habla de acciones u omisiones que vulneran bienes jurídicos protegidos, según corresponda, de los cuales se pueden mencionar: los ingresos del país, control de mercancías, el correcto cumplimiento y ejercicio del comercio exterior.

En este panorama, en cuanto al ámbito penal fiscal, su ubicación en nuestro sistema jurídico mexicano parte de manera

primaria del artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, considerando de manera complementaria, que las personas morales tienen la obligación de contribuir al gasto público de conformidad con el artículo primero del Código Fiscal de la Federación; esto se encuentra relacionado con el hecho de evitar conductas que perjudiquen la recaudación de impuestos para el país.

En este orden de ideas, el artículo sexto del Código Penal Federal, refiere que, algún delito no previsto en dicha normatividad, pero sí en una ley especial o en un tratado internacional de observancia obligatoria en México, se aplicarán estos; esto es relevante, pues es aquí donde se remite al Código Fiscal de la Federación, el cual norma los supuestos que configuran los delitos fiscales.

Para tales efectos, México reconoce un papel regulatorio de delitos penales - fiscales, a través de la normatividad especial ya mencionada, actuando como parte ofendida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por un lado en el aspecto recaudatorio y por otro, al vulnerarse el debido ejercicio del derecho aduanero y de comercio exterior, por lo cual, para las empresas de la industria maquiladora con programa de fomento, es trascendente conocer algunas de las conductas u omisiones que dan origen al contrabando presunto indicado en el artículo 103 del Código Fiscal Federal, que de manera expresa refiere:

- Se realicen importaciones temporales de mercancías que no se encuentren amparadas en los programas autorizados.
- Se importen como insumos mercancías que por sus características de producto terminado ya no sean susceptibles de ser sometidas a procesos de elaboración, trans-

“
Las empresas con programa IMMEX y sus áreas de cumplimiento normativo conocen situaciones que ocasionan multas, embargos precautorios, suspensiones o incluso cancelaciones en sus programas de fomento, supuestos que se pueden categorizar como infracciones.”

formación o reparación siempre que la consumación de tales conductas hubiere causado un perjuicio al Fisco Federal.

- No se acredite durante el plazo a que se refiere el artículo 108, fracción I de la Ley Aduanera que las mercancías importadas temporalmente por maquiladoras o empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, fueron retornadas al extranjero, fueron transferidas, se destinaron a otro régimen aduanero o que se encuentran en el domicilio en el cual se llevará a cabo el proceso para su elaboración, transformación o reparación manifestado en su programa.
- Se omita retornar, transferir o cambiar de régimen aduanero, las mercancías importadas temporalmente en términos del artículo 108, fracción III, de la Ley Aduanera.
- Se transfieran mercancías importadas temporalmente respecto de las cuales ya hubieren vencido sus plazos de importación temporal.

En este sentido, es sustancial que las empresas y sus áreas de cumplimiento consideren cada uno de los supuestos tipificados, además de las penas establecidas en dicho Código, estimando a las áreas gerenciales, departamentos requisitores o compras, ya que uno de los casos de riesgo cotidiano, es la temporalidad de las mercancías, pues con iniciativa operativa se importan materiales o componentes, ya sea para el proceso productivo o para integrarse a otros bienes, sin embargo, se recomienda no importar mercancías susceptibles de pérdida o de difícil identificación, que puedan dar lugar al no retorno de las mismas.

Asimismo, se recomienda a las áreas de cumplimiento nor-

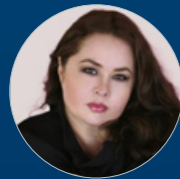
“
También, es valioso cuidar y dar un buen uso al sistema de control de inventarios de la empresa, pues con dicha herramienta se muestra el retorno de las mercancías, ejerciendo un cuidado especial en los accesos otorgados para la operación de dicho programa.”

mativo de las empresas, tener control de las herramientas, maquinaria o equipo, llevar a cabo mapas de ubicación de materiales y documentar cartas de control de resguardo en el domicilio, brindando responsabilidad patrimonial y concientización a las diferentes áreas requisitoras o compras. Además, resulta invariable contar con expedientes legales vigentes de los socios comerciales de la empresa.

También, es valioso cuidar y dar un buen uso al sistema de control de inventarios de la empresa, pues con dicha herramienta se muestra el retorno de las mercancías, ejerciendo un cuidado especial en los accesos otorgados para la operación de dicho programa.

Finalmente, un equipo de cumplimiento en las empresas debe ser integral, tomando en cuenta la normatividad que comprende el comercio exterior, el derecho aduanero y fiscal, reflexionando que dicho cumplimiento aplicado a las operaciones diarias de la empresa, disminuye el riesgo para provocar conductas u omisiones que impliquen tipificarse como un posible contrabando.

Sí o Sí de la Automatización de los Procesos Aduaneros



Erika Irina Padilla,
Gerente de Operaciones y Mejora Continua en CODEX Agencia Aduanal

Karoshi es el nombre con el que en Japón se define a la muerte por exceso de trabajo y no, no es una leyenda urbana, incluso si un juez en el país del sol naciente determina que alguien murió por Karoshi, a sus deudos los indemnizan entre la empresa y el gobierno con más de millón y medio de dólares americanos.

Según la Organización para la Cooperación de Desarrollos Económicos (OCDE), México encabeza el ranking de los países con más horas trabajadas sin embargo es el país que presenta la peor situación de productividad laboral, según indicadores de la propia OCDE sobre el panorama laboral, cuanto más trabajan las personas, más disminuye la productividad.

Usted, lector aduanero y curioso del acontecer en este apasionante y demandante ámbito es posible que hasta este momento tenga una idea del porqué del título de este documento y la relación con estos dos breves, pero relevantes párrafos que anteceden.

La pandemia nos obligó a todos en mayor o menor medida a cambiar los esquemas de trabajo, quienes no estaban preparados para ello tuvieron que hacerlo en corto tiempo y aprender sobre la marcha, quien lo identificó como una oportunidad creció exponencialmente y quien no, simplemente quedó en el olvido.

Seguramente como miembro de este mundo aduanero sabe y ha vivido en carne propia esas jornadas de trabajo extenuantes, estresantes, interminables y que en un momento dado le han dejado saber que, si continua en esto es por una pasión por el ramo, por una fascinación a veces inentendible, pero en algún momento si ha pensado en claudicar, pero no,

aquí se continua, se completa todo, el trabajo debe hacerse a una velocidad vertiginosa y sin errores, por que los errores salen caros.

La operación aduanera es muy rápida, es más que sabido que en muchas ocasiones se abastecen líneas de producción en las que se tienen esquema de susto a tiempo...perdón, justo a tiempo; quien vive esos procesos desde las trincheras de transportistas, empresas productoras, agencias aduanales, autoridades aduaneras, etc. saben del gran volumen de datos que deben procesarse en tan corto tiempo y el grado de exactitud que debe tenerse.

Cuántas veces se escucha en el día preguntas como ¿ya está el DODA? ¿Ya validaste? ¿Por qué tanto tiempo para clasificar, para glosar, para un previo?

Los tiempos son cortos, las cargas grandes y la exigencia abismal, adicionalmente a que se requiere tener status de las cargas en tiempo real, no por capricho, es por necesidad y ni que decir de los indicadores, las métricas, los KPIs que son una necesidad en todas las estructuras de las organizaciones involucradas.

¿Qué tiene que ver todo lo anterior con los temas de despacho aduanal y gestión de las operaciones de comercio exterior? ¡TODO! Y la respuesta a como mezclar todo lo anterior y darle solución con seguridad y rapidez está en: la AUTOMATIZACIÓN, existe la tecnología y las personas capacitadas en temas IT, incluso algunos con conocimientos aduaneros para poder hacer frente a las automatizaciones que, no solamente son útiles para agencias aduanales, también lo son para Forwarders, empresas importadoras y exportadoras y ni que decir si son Ensambladoras automotrices, autoparteras, IM-MEX, transportistas, etc.



México encabeza el ranking de los países con más horas trabajadas sin embargo es el país que presenta la peor situación de productividad laboral, según indicadores de la propia OCDE sobre el panorama laboral.



Los tiempos son cortos, las cargas grandes y la exigencia abismal, adicionalmente a que se requiere tener status de las cargas en tiempo real, no por capricho, es por necesidad.

Se necesita, migrar de la era de Excel y del lápiz y papel a la era digital, a la era de la automatización, de las interfaces; de echar mano de portales y bases de datos que se tienen para obtener lo que se necesita, evidentemente en el camino se encontrarán resistencia al cambio, esto es incluso una parte natural del ser humano, pero se trata de un beneficio mayor, no es una ventaja ni una ocurrencia, insisto es una necesidad.

Que ventajas se identifican:

- Despachos de gran volumen en corto tiempo
- Información reportable en tiempo real
- Tracking de la operación en tiempo real
- Glosa con detección de errores sin error de ojo humano
- Contrastar información vs anexo 22 (no me refiero a prevalidación, eso es otro tema)
- Migrar información a sistemas de inventarios
- Reducción de riesgos por multas derivadas de errores de captura
- Resguardo de información digital por los periodos marcados en normativa
- Reducción de retrabajos
- Sistema de prealertas que anticipen embarques y cumplimientos no arancelarios en avanzada
- Manejo de información que en Excel u otras bases de datos no automatizadas no pueden gestionarse.
- Comparativos de información de contenido de pedimentos virtuales (para todas las partes)
- Análisis y generación de indicadores con base a Data Stage en cuestión de segundos para que el sistema detecte las diferencias de lo registrado por la empresa
- Identificar campos del pedimento con más errores
- Capturistas con mayor cantidad de errores, lo que servirá para detectar necesidades de capacitación

Los etc. son muchos, solo quiero dejar una muestra de las ventajas.

Debemos hacer uso de las herramientas tecnológicas para agilizar procedimientos, reducir riesgos, y mantener a nues-

tros clientes y conseguir nuevos, para recuperar inversiones en tiempos más cortos, generar ahorros en dinero y tiempo e incluso ser amigables con el medio ambiente al evitar usar papel -no hay razón para seguir imprimiendo un expediente de comercio exterior siendo que la normativa marca que debe ser digital-.

Importante considerar, al momento que elijan una herramienta de automatización, consideren que debe estar disponible 24/7 y desde cualquier lugar, es decir plataformas que estén disponibles en ambientes web, actualmente existe una gama disponible en el mercado.

Todo aquel que aportamos parte de nuestras vidas a este apasionante mundo aduanero podemos considerarlos como héroes resilientes capaces de trabajar largas jornadas con un nivel de exactitud fenomenal, sin embargo en algunos casos grandes talentos han tenido un tiempo corto de permanencia en el trabajo, han sido y somos gente que -reconozcámoslo- en ocasiones hemos terminado exhaustos después de largas jornadas de trabajo; situación que sin duda se gestionaría echando mano de la inteligencia artificial.

Quédese con esta nota mental, es más, cópiela en su pintarrón: Empresa que no modernice ni automatice sus procesos perderá a sus clientes y a sus mejores recursos.

Acuerdo sobre Facilitación Comercial y su Impacto en los Procedimientos y Procesos Aduaneros



Mónica Lugo Aranda,
Directora de Relaciones Institucionales de Grupo Prodensa

El 29 de junio de 2022 se celebraron 5 años desde la entrada en vigor del Acuerdo sobre Facilitación Comercial (AFC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En su discurso durante el evento conmemorativo, la Directora General Adjunta, Anabel González, destacó que el AFC había “añadido una dimensión totalmente nueva a la cooperación comercial multilateral: la necesidad de trabajar juntos para aliviar las fricciones causadas por los procedimientos y procesos comerciales”.

Con la entrada en vigor del AFC, ¿qué es lo que ha pasado y cómo ha ayudado a los países en su proceso de apertura comercial?



La OCDE, por ejemplo, señaló que la adopción del AFC ha implicado que en muchos países se incorporen mejoras en el marco regulatorio de los países, así como una mejora en los procesos de digitalización para agilizar el comercio.

Para los países miembros de la OMC este acuerdo ha servido como un elemento esencial de la reforma de la política comercial nacional, regional y mundial puesto que les ha permitido entablar criterios comunes y recíprocos para el fluido acceso de bienes de mercancías entre ellos.

La evaluación realizada de los cinco primeros años, organizaciones internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial, entre otros, destacaron los múltiples beneficios económicos de la aplicación del acuerdo.

La OCDE, por ejemplo, señaló que la adopción del AFC ha implicado que en muchos países se incorporen mejoras en el marco regulatorio de los países, así como una mejora en los procesos de digitalización para agilizar el comercio, lo cual ha sido fundamental para afrontar la pandemia del Covid19.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos señaló que incluso una ligera mejora en los procesos de digitalización puede hacer que una pequeña o mediana empresa pueda llegar a exportar. En lugares en donde hay procesos automatizados en las fronteras, también se registra un aumento en el número de empresas que exportan.

Las políticas relacionadas con la facilitación comercial son mucho más relevantes sobre todo en la era de la digitalización. Asimismo, mencionó que las políticas de transparencia, los procesos de automatización en las fronteras, así como la cooperación entre las agencias fronterizas pueden mejorar las exportaciones entre un 6% y un 14% en donde son aplicadas.

Es importante recordar también que el acuerdo de Facilitación Comercial incluye el enfoque de trato especial y diferen-



La adopción del AFC ha implicado que en muchos países se incorporen mejoras en el marco regulatorio de los países, así como una mejora en los procesos de digitalización para agilizar el comercio.



Las políticas de transparencia, los procesos de automatización en las fronteras, así como la cooperación entre las agencias fronterizas pueden mejorar las exportaciones entre un 6% y un 14% en donde son aplicadas.

ciado que permite a los países menos desarrollados adoptar las medidas específicas de acuerdo con su nivel de desarrollo e ir a su propio ritmo. Este elemento ha permitido que los países menos desarrollados vayan adaptando estas medidas de acuerdo con sus recursos y facultades.

Asimismo, se subrayó el impacto benéfico del AFC en las áreas de la digitalización, la resiliencia, la inclusión y la coordinación, junto con advertencias sobre la necesidad de una asistencia técnica sólida y sostenida y un apoyo a la creación de capacidades para garantizar que los países en desarrollo y menos desarrollados experimenten los mismos beneficios.

Por otro lado, se destacó el papel fundamental de los Comités Nacionales de Facilitación del Comercio en la aplicación del AFC, ya que proporcionan el dinamismo, el impulso y el progreso que facilitan la aplicación del Acuerdo por parte de los miembros de la OMC.

Lo anterior también permite detectar en donde se encuentran los principales obstáculos y cómo los países los pueden resolver. Al respecto, los miembros comentaron sobre los retos de la aplicación, especialmente para los países menos desarrollados, y las oportunidades asociadas a la aplicación del AFC.

Por ejemplo, se mencionó que los países que habían aplicado las reformas del AFC pudieron adaptarse mejor a los cambios en los volúmenes de comercio y los controles reglamentarios durante la pandemia, reforzando así la capacidad de los miembros para responder si llegase una próxima crisis.

Se señaló que los costos asociados a la falta de inversión en facilitación comercial son en promedio 1.5 veces más que tener aranceles, lo cual encarece mucho la dinámica comercial

entre los agentes económicos y por lo tanto, la importancia de implementar las medidas establecidas en el Acuerdo.

A los cinco años del Acuerdo de Facilitación Comercial y con una pandemia de por medio, podemos decir que el balance es muy positivo. Ciertamente todavía hay muchos miembros que están en el proceso de su implementación, pero en general vamos por buen camino.

La Secretaría del Comité de Facilitación Comercial lo señaló durante la celebración de su última reunión el 30 de junio: los miembros de la OMC han aplicado el 75.5% de las obligaciones del AFC. Entre los miembros en desarrollo y los países menos adelantados (PMA), la cifra asciende al 68%, lo cual es bastante alentador considerando las circunstancias a nivel internacional. A 5 años, se sigue instando a los países a que se cumpla con la meta y que pronto todos los miembros de la OMC cumplan con este importante acuerdo.

Nuevos Retos y Nuevas Oportunidades del Programa Compliance



Alejandro D. Alcalde,
Director, Americas Trade Compliance, Flex

En este año, y que al parecer estamos en las etapas finales de crisis por la pandemia del virus SARS-COV2 (Covid), cuando la mayoría de los países están terminando los controles de distanciamiento social, uso de máscaras, cubre bocas y otras medidas sanitarias de control. El comercio exterior sigue enfrentando retos importantes. Una Guerra en Europa del Este que se ha venido alargando y que potencialmente puede desatar una crisis humanitaria y económica mundial por temas de suministro de alimentos, energéticos, y componentes industriales.

Una crisis política entre China y Estados Unidos que si bien, inició en 2017 con aquellas sanciones comerciales impuestas por el presidente Trump, ahora se encuentran en su momento más difícil a raíz de la reciente visita a la Presidenta de Cámara de Representantes del Congreso, Nancy Pelosi, a la isla de Taiwán hace un par de semana. Y que ha derivado una espiral de tensiones políticas, incertidumbre financiera global, rompimiento de varios acuerdos de cooperación en materia ambiental, de armamento, así como algunos otros en temas migratorios que ya se habían venido dando en un ambiente de tensa calma.

Además, estamos ante la enorme posibilidad de una gran recesión económica mundial, a finales de este año calendario, que traería inmediatamente una crisis financiera en todos los sectores. Por último, y no menos importante, está el tema ambiental y de cambio climático donde ya podemos ver problemas importantes en varias regiones del país, principalmente derivado de sequías, o tormentas, huracanes, ciclones y fenómenos naturales de todo tipo que directamente han afectado la logística de las mercancías y la calidad de vida de la población.

¿Cómo planear en medio de todo este entorno incierto? El entorno VUCA. Durante el periodo denominado “Guerra

Fría”, allá por la década de los años 60s y 70s del siglo pasado, la Escuela de Guerra del Ejército de los Estados Unidos acuñó el término “VUCA” (Por sus siglas en inglés) para describir la volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad del mundo surgido tras el fin de la Guerra Fría. El término comenzó a utilizarse de forma generalizada en los años 90s. Y es que pareciera que en los siguientes meses vamos a enfrentar a todas las crisis juntas y aun así debemos seguir avanzando.

Todos los gobiernos del mundo presentan actualmente problemas de déficit fiscal o en sus finanzas públicas pues han tenido que gastar mucho dinero para hacer frente a la emergencia sanitaria y humanitaria creada por la pandemia de Covid, aunado a que la recaudación de impuestos disminuyó de forma significativa por esos dos años en que prácticamente se puso en pausa el mundo. En América latina, venimos además experimentando cambios importantes de régimen político, la ideología política de izquierda ha venido asumiendo el poder en prácticamente toda la parte sur y centro del continente.

En México, la situación para quienes trabajamos en el área de comercio exterior, logística de mercancías, manufactura, tecnología y en general la industria no ha sido diferente. Y es que desde 2020 hemos venido sopesando varios cambios regulatorios que impactan la operación y rentabilidad de las operaciones.

¿Es entonces que vivimos realmente en un mundo Volátil Incierto Complejo y Ambiguo? Ciertamente pareciera que esta es nuestra nueva realidad. Que debemos modificar o incluir algunas nuevas habilidades o sistemas de control para trabajar de forma anticipada a los problemas, hacer frente a las situaciones y asegurar la continuidad del negocio minimizando o anticipando los riesgos.

Aquí presento a continuación, la agenda de comercio exterior para hacer frente a un entorno VUCA:

Visión. (Para hacer frente a la Volatilidad). Debemos visualizar muy bien los riesgos que se les presentan en nuestro entorno para tomar provisiones e implementar acciones de contención. El tener un sistema de auditoría interna a las operaciones de comercio exterior nos va a servir para identificar las áreas que debemos mejorar o remediar antes de se presenten las incidencias.

Entendimiento. (Para hacer frente a la incertidumbre). Es muy importante el conocer el negocio, industria, sector económico, industrial en el que estamos actualmente trabajando, que sepamos ¿quiénes son nuestros clientes? ¿Dónde están localizados? ¿Quiénes son nuestros proveedores de insumos y donde están localizados?

Claridad. (Para hacer frente a la complejidad). El tener un programa de cumplimiento en comercio exterior, que cubra las áreas de aduanas, impuestos, administración de programas de fomento, regulaciones locales e internacionales. Nos va a servir mucho para implementar acciones específicas y claras contra los desafíos que se presenten.

Agilidad. (Para hacer frente a la ambigüedad). Un claro ejemplo de esto son las sanciones globales internacionales, el tema de la guerra comercial entre Estados Unidos y China nos ha dejado un gran aprendizaje y una enorme área de oportunidad para atraer más negocios luego de las tarifas o aranceles especiales a productos de origen chino (Sección 301 USTR), y que sin duda, a quienes puedan de forma eficiente manejar los temas de correcta determinación de origen y la administración del tratado de comercio T-MEC ha significado un crecimiento enorme.

Otros elementos clave del programa de cumplimiento de comercio exterior

Soporte Gerencial. El mayor reto para el gerente de Compliance es comunicarse de forma efectiva con la gerencia para obtener el apoyo suficiente.

Marco normativo. Como ya he comentado, es importante tener definido en qué marcos normativos estaremos operando para saber qué obligaciones asume la organización.

Políticas, procedimientos, textos técnicos e instrucciones de trabajo. Muy importante el documentar perfectamente los procesos, procedimientos y lineamientos del programa de cumplimiento en comercio exterior.

Tecnología, manejo de datos y automatización. El aspecto tecnológico y de manejo de datos es clave en la operación de las organizaciones hoy en día. Es clave invertir en un buen sistema de control de procesos, inventarios y datos.

Programa de entrenamiento. El programa de entrenamiento es clave que exista y que se difunda la información de comercio exterior a todas las áreas de la organización, ya que

las regulaciones son de alcance internacional y dependen no solo del área de logística, tráfico, aduanas y compliance.

Análisis de riesgos, auditorías internas. Es quizás el elemento más importante del programa de cumplimiento y tiene que ver con el análisis de riesgos. Las auditorías internas son esenciales para conocer el estado de la organización y anticipar cualquier acción preventiva, de contención o algún riesgo inminente.

Nuevos retos y nuevas oportunidades. Al cierre de este artículo, leemos la noticia de que el presidente de Estados Unidos, Joe Biden, firmó una histórica ley que pretende impulsar la producción nacional de chips con subsidios por un total de 52.700 millones de dólares, con el objetivo de competir en términos científicos y tecnológicos con uno de los líderes mundiales en este sector, China. Compañías como Qualcomm, GlobalFoundries, Samsung y Micron han salido ya a comprometer importantes inversiones en Estados Unidos. Así, Estados Unidos se suma a una tendencia global de inversión en la fabricación nacional de semiconductores, como ya lo han hecho China y la Unión Europea, sobre todo ante el riesgo que supone para la cadena de suministro de chips el contexto geopolítico actual, con la guerra en Ucrania y la escalada en las tensiones entre China y Taiwán, otro líder en la producción de semiconductores.

En México, sin embargo, tenemos otros desafíos importantes que sortear. La creación de la Agencia Nacional de Aduanas implica de forma implícita un enorme riesgo por el contexto de militarización, sobre regulación y nuevas formas de trabajar. El gobierno de México se encuentra también en medio de las controversias por la política energética con los gobiernos de Canadá y de Estados Unidos bajo el T-MEC, y que es un tema que debemos seguir muy de cerca.

Aunque el panorama es incierto en muchos sentidos, el INEGI publicó las cifras oficiales de la industria, donde las exportaciones tuvieron una recuperación récord, con registro de US\$ 280.771 millones en el primer semestre del año, que es un 18.7%. Cifra que no se había dado nunca en un periodo similar.

Quiénes tenemos algunos años ya en esto, hemos sopesado situaciones que en su momento representaron riesgos y desafíos importantes, como lo fue el cambio al nuevo milenio (Y2K), el ataque a las torres gemelas y la crisis en contra del terrorismo que trajo el desarrollo del programa CTPAT y el reforzamiento del OEA. En México hemos evolucionado desde el programa industrial PITEX y SICEX al Registro nacional de industria maquiladora luego al programa IMMEX, en su momento fue una preocupación el que el presidente Trump llegara a la presidencia de Estados Unidos y aún seguimos viviendo la historia en este apasionante mundo del comercio exterior. Es entonces, una motivación extra el estar siempre en movimiento.

Retos de Cumplimiento en las Obligaciones para Empresas IMMEX

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



REINO
ADUANERO

de Compliance. Autor del libro Los Regímenes Aduaneros en México.

Sobre el Autor:

Fue Presidente de la Academia de Derecho Fiscal del Estado de Baja California. Autor de más de 10 libros relacionados con la materia aduanera y el comercio exterior. Cuenta con diversas certificaciones de gestión de riesgos. Instructor autorizado para impartir cursos de capacitación por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Participa activamente en el Colegio de Contadores Públicos del Baja California. Certificado en competencias de CONOCER EC-1301 y EC-0707. Miembro de las Asociaciones de Profesionistas

as empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) deben conocer exhaustivamente la normativa aduanera y de comercio exterior con el objeto de identificar las obligaciones, mismas que es factible clasificarlas de forma práctica como de hacer, no hacer, dar y tolerar, por parte de los sujetos obligados que cuentan con la autorización de un programa de fomento a las exportaciones.

En términos generales, las empresas que pretendan efectuar importaciones temporales de insumos o materias primas para producir bienes o prestar servicios, incluyendo la maquinaria y equipo, para retornarlos al extranjero pueden tramitar el programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) ante la Secretaría de Economía.

En la actualidad, existen alrededor de 6,109 empresas autorizadas con alguna de las 5 modalidades de albergue, controladora, industrial, servicios y terciarización.¹

Modalidad	Cantidad
Albergue	51
Controladoras	3
Industrial	5,049
Servicio	999
Terciarización	7
Total	6,109

La obligación en el Derecho Fiscal tiene diferencias con respecto la obligación del Derecho Privado, porque la obligación fiscal es de Derecho Público, tiene su fuente en la ley, el sujeto acreedor o pasivo es el Estado, el objeto en esencia es dar, por mencionar algunos aspectos. La obligación fiscal se define como el vínculo jurídico en virtud del cual el Estado, denominado sujeto activo, exige a un deudor, denominado sujeto pasivo, el cumplimiento de una prestación pecuniaria, excepcionalmente en especie.²

Por otro lado, el Dr. Andrés Rohde Ponce menciona que la obligación aduanera consiste en la relación jurídica por medio de la cual los importadores o exportadores están constreñidos a aduanar las mercancías, es decir, la acción consiste en introducir o extraer las mercancías por una aduana autorizada y presentarlas, declararlas y entregarlas a esa aduana, quien las mantendrá en su poder o posesión física y jurídica.

Adicionalmente, explica que la obligación fundamental de quien introduce o extrae las mercancías es presentar y declarar con precisión las mercancías a la aduana, quedando bajo la potestad de la aduana.³

En este contexto, las empresas IMMEX al obtener una autorización del programa IMMEX, gozarán de los beneficios que ofrece este programa, sin embargo, deberán de cumplir una serie de obligaciones de hacer, no hacer, dar y tolerar, conforme a los apartados que se enlistan de manera indicativa a continuación:

1. Partes Interesadas y/o Socios Comerciales

Un elemento fundamental es identificar a los actores en el contexto interno o externo sobre todo por las obligaciones que deben cumplir cada parte interesada y los riesgos que representa para el Programa IMMEX en el supuesto de incumplimiento.

Partes Interesadas Internas	Partes Interesadas Externas
<ul style="list-style-type: none"> • Empleados • Representante Legal • Socios o Accionistas 	<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores Extranjeros o Nacionales • Autoridades Aduaneras o Administrativas • Clientes Extranjeros o Nacionales • Fedatario Público

2. Obligaciones de Hacer

La autorización del programa IMMEX, si bien es cierto, se otorga por tiempo indefinido, lo cierto es, que deben de observar diversas obligaciones de cumplimiento permanente al realizar las actividades industriales o de servicios para conservar las facilidades que ofrece el programa, por ejemplo:

a) Departamento de Contabilidad y Legal

- Estar constituido de acuerdo con la legislación mexicana.
- Registrarse ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) como persona moral con actividad empresarial.
- Contar con el certificado de la firma electrónica avanzada o e.firma vigente del SAT.
- Mantener el Registro Federal de Contribuyentes activo.
- Mantener el domicilio fiscal activo y localizado.
- Mantener las sucursales donde realiza procesos productivos o de servicios inscritas, y activas en el RFC.
- Tener la opinión positiva y mantener el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Cumplir con el porcentaje de retorno al extranjero o del monto de facturación total de exportación.

- Identificar y registrar los datos de los socios o accionistas y notificar los cambios, en su caso.
- Identificar y registrar los datos del representante legal y notificar los cambios, en su caso.
- Revisar el cumplimiento de las obligaciones de los socios, accionistas, representantes legales o integrantes de la administración.
- Contar con el legal uso o goce del inmueble en donde realiza los procesos productivos o la prestación de servicios.
- Tener vigentes los contratos de los inmuebles donde realiza los procesos productivos o de servicios (arrendamiento, comodato, de maquila, proyecto de exportación, etc.).
- Mantener actualizado los datos de la razón social, domicilio y número de identificación fiscal.
- Implementar indicadores de desempeño, cumplimiento y su monitoreo.
- Tener relación comercial de los proyectos de exportación con las empresas IMMEX.
- Tener relación comercial de los proyectos de exportación de prestaciones de servicios con las empresas IMMEX.
- Contar con el informe del proceso productivo o de servicio que realice.
- Presentar los reportes de las operaciones vinculados con el programa IMMEX u otras autorizaciones.
- Presentar el reporte de exportaciones de operaciones de submanufactura o submaquila.
- Cumplir con todas las demás obligaciones relacionadas con el programa IMMEX.

3. Obligaciones de No Hacer

También, existen actividades que se encuentran restringidas, por lo que la empresa IMMEX debe abstenerse de realizar ciertas actividades consideradas ilícitas que impidan la cancelación del programa de fomento, por ejemplo:

- Tener activo en el padrón de importadores.
- Describir las actividades relacionadas con los procesos productivos o prestación de servicios.
- Acreditar con documentación e información la continuidad del proyecto de exportación.
- Solicitar autorización especial para mercancías sensibles y destinarlas para los fines autorizados.
- Almacenar las mercancías importadas temporalmente y distinguirlas de las nacionales en domicilios autorizados.
- Cumplir con los requisitos de la modalidad autorizada del IMMEX.
- Llevar y mantener actualizado el sistema de control de inventarios de las mercancías.
- Mantener el cumplimiento de todas las obligaciones del programa IMMEX, y la normatividad relacionada.
- Elaborar la solicitud inicial, ampliaciones, modificaciones del Programa IMMEX o gestiones de autorizaciones complementarias.
- Elaborar matriz de riesgos sobre los causales de requerimiento y cancelación del Programa IMMEX.
- Presentar los avisos de modificaciones vinculados con el programa IMMEX.
- Mantener actualizada la información de los clientes y proveedores extranjeros o nacionales.
- Verificar los plazos de temporalidad de las mercancías.
- Resguardar la documentación aduanera de las mercancías para amparar la legal estancia y tenencia.
- Verificar que las mercancías exportadas o transferidas hayan sido importadas o entregadas.
- Revisar el cumplimiento de los proveedores nacionales o submaquilas.
- Informar sobre el estatus del programa IMMEX y los hallazgos detectados por un periodo determinado.
- No introducir mercancías prohibidas en general conforme al artículo 108 de la Ley Aduanera, el Anexo I del Decreto IMMEX, y las prohibidas en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE).
- No importar temporalmente mercancías sensibles sin contar con la ampliación o subsecuente, salvo las empresas certificadas en la modalidad de IVA e IEPS.
- No encontrarse listado por el SAT como empresa incumplida o que realiza operaciones inexistentes en los términos de los artículos 69 y 69-B del Código Fiscal de la Federación (CFF), salvo las excepciones establecidas.
- No presentar documentación o información falsa, alterada o con datos falsos en los trámites u operaciones de comercio exterior.
- Los socios y accionistas no deben tener relación con empresas que hayan sido suspendidas del programa IMMEX.

4. Obligaciones de Dar

El programa IMMEX, es considerado un programa de diferimiento de aranceles y se encuentra vinculado al régimen aduanero de importación temporal para elaboración, transformación, y reparación por las empresas con programa IMMEX en términos de los artículos 63-A, 104 y 108 de la Ley Aduanera, por consiguiente, las obligaciones son:

- Efectuar el pago de los impuestos de importación de las mercancías que se destinan a este régimen aduanero, salvo aplique un esquema alternativo de reducción de aranceles (PROSEC, R8, TLC).

Presentación de Avisos o Reportes	Fe de Hecho	Medio	VU / Plazo Formato A1
Alta de mercancías sensibles o subsecuentes (Anexo II), excepto CIVA con ficha 118/LA	Si - 3.3.1 RCSE	VU	15 DH - 3.2.37 RCSE
Alta de modalidad de servicios, excepto CIVA 3.2.18 RCSE	Si - 3.2.20 RCSE	VU	15 DH - 3.2.37 RCSE
Alta de sucursal o establecimiento	No - 3.2.24 RCSE	VU	10 DH - 3.2.37 RCSE
Alta de empresa Submaquiladora	No - 3.2.31 RCSE	VU	10 DH - 3.2.37 RCSE
Presentación del Reporte Anual de Operaciones de Comercio Exterior, 25 IMMEX	No	VU	Mayo de cada año
Presentación de Reporte de Submaquila / 5.2.8 RGCE	No	Físico	6 meses
Cambio de representante legal, 24, VIII IMMEX	No	Email	Cuando se realice la modificación
Cambio de socio o accionista, 24, VIII IMMEX / 3.2.39 RGCE	No	VU	Cuando se realice la modificación
Cambio de razón social o domicilio fiscal, 24, VII IMMEX / 3.2.39 RGCE	No	Email	Cuando se realice la modificación
Presentación de reportes INEGI, 25 IMMEX / 3.2.17 RCSE	No	INEGI	Mes & Anual
Aviso de las ampliaciones de mercancías sensibles, 3.2.19 RGCE	No	Email	Cuando se realice la importación de mercancías sensibles

- Determinar el impuesto general de importación cuando las mercancías se destinen a la modalidad de servicios o no se encuentre sujeto al pago conforme a la normatividad.
- Realizar el pago del impuesto al valor agregado o del impuesto especial sobre producción y servicios, salvo aquellas empresas que cuenten con la certificación de IVA e IEPS.
- Cumplir con el pago de derecho de trámite aduanero por las operaciones de importación que se realicen, o bien, determinar el pago de derechos en los retornos de exportación, salvo la aplicación de preferencias arancelarias de los Tratados de Libre Comercio (TLC's).

5. Obligaciones de Tolerar

Las autoridades administrativas y aduaneras cuentan con facultades para realizar visitas de inspección o verificación del domicilio, ya sea de manera conjunta o separada, por lo que, la empresa IMMEX debe de:

- Permitir las visitas de inspección en el domicilio o establecimiento para revisar los procesos productivos o la prestación de servicio.
- Consentir las visitas las autoridades para la verificación de los procesos de submaquila.
- Atender las visitas relacionadas con las autorizaciones adicionales que realice la empresa IMMEX.
- Presentar en tiempo y forma la información y documentación requerida por las autoridades administrativas relacionadas con el programa IMMEX.

6. Presentación de Informes

La responsabilidad del departamento de aduanas o de comercio exterior como se indicó en el apartado anterior, deberán presentar los avisos en tiempo y forma ante la Secretaría de Economía (SE) en términos del programa IMMEX, de acuerdo con la tabla *Presentación de Avisos o Reportes.

Para finalizar, es importante que el departamento de aduanas o comercio exterior de manera coordinada con otras áreas de la organización mantenga la plena observancia del cumplimiento de las obligaciones que impone el programa IMMEX con la finalidad de continuar las operaciones y gozar de las prerrogativas aplicables. Además, de evitar la pérdida de continuidad de las operaciones de comercio exterior.

1 Cfr. Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior. <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/transparencia.programasfomento.html>, julio 2022.

2 Margáin Manautou, Emilio. *Introducción al Estudio del Derecho Tributario Mexicano*. Editorial Porrúa. México Pp.247-248.

3 Rohde Ponce, Andrés. (2019). *Los Elementos Fundamentales del Derecho Aduanero*. German Pardo Carrero. (Tirant lo Blanch), *Derecho Aduanero, Tomo I* (119-173). Colombia. Tirant lo Blanch. P.170

Análisis de las Reglas “Anti Global Base Erosion” o “Reglas GloBE” en el contexto fiscal internacional

Dr. Hadar Moreno Valdez,
Catedrático de la UNAM



REINO
ADUANERO

Sobre el Autor:

Dentro de su trayectoria destaca que fue Subadministrador en la Administración General de Aduanas (AGA) del Servicio de Administración Tributaria (SAT), Director de Amparos en la Subprocuraduría Fiscal Federal de Amparos en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); fungió como Director de Normatividad en la Secretaría de Gobernación; Subdirector en la Secretaría de Economía; representante de Aduanas ante el Consejo Consultivo de Prácticas Desleales de Comercio Internacional. Pertenece al grupo de los 100 académicos más destacados del mundo en Derecho Aduanero. Cuenta con diversas certificaciones internacionales en materia de comercio exterior y aduanas. Autor y coautor de más de 10 obras.

Por medio del presente artículo se procederá a efectuar un análisis de lo que implica y significa, el llamado Segundo Pilar de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y particularmente se examinará la naturaleza, características e importancia de las llamadas “Reglas globales contra la erosión de las bases imponibles” conocidas como las Reglas “Anti Global Base Erosion” o también llamadas “Reglas GloBE”, las cuales, por cierto, han causado gran revuelo en el marco de la fiscalidad internacional en tiempos recientes.

Pilares de la OCDE, y algunas consideraciones relacionadas con el Segundo Pilar

En principio debe destacarse que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), elaboró un Plan y una Declaración sobre el enfoque de dos pilares para abordar los desafíos fiscales derivados de la digitalización de la economía, y para ello, se ha instaurado un plan que se enmarca como se ha comentado en la implementación de dos pilares.

Por medio del Primer Pilar se busca garantizar una distribución más justa de los beneficios y de los derechos de imposición entre los países con respecto a las empresas multinacionales (EMN) más grandes. El acuerdo de reasignación de beneficios en el marco del Primer Pilar incluye la supresión y paralización de los impuestos sobre los servicios digitales

(ISD), así como de otras medidas similares relevantes, poniendo fin a las tensiones comerciales derivadas de la inestabilidad del sistema fiscal internacional. Con dicho pilar se aportará un sistema de aplicación simplificada y ágil del principio de plena competencia en temas digitales.

A través del Segundo Pilar, se busca poner un límite a la competencia fiscal internacional, atendiendo a un marco del impuesto sobre las sociedades, y para ello, se busca que los países aprueben la adopción de un impuesto mínimo global sobre sociedades, el cual tendrá una tasa de 15%, misma que servirá a los países para proteger sus bases imponibles, también llamado “Reglas GloBE”. Si bien el Segundo Pilar no elimina la competencia fiscal, se dice que, a través, del mismo, se establecen limitaciones acordadas multilateralmente entre los Estados, ya que según se afirma, se incentivará la actividad económica sustancial.

El Segundo Pilar también protege el derecho de los países en desarrollo para poder gravar determinados pagos que erosionan la base imponible, tales como los intereses y las regalías, ello, cuando las mismas, no alcancen a ser gravadas con una tasa mínima del 9%, a través de una cláusula de sujeción a la imposición.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹, existen ciertos elementos clave relacionados con el enfoque de los dos pilares:

ELEMENTOS CLAVE DEL ENFOQUE DE DOS PILARES	
Primer Pilar	Segundo Pilar
Los derechos de imposición sobre el 25% de los beneficios residuales de las empresas multinacionales (EMN) más grandes y rentables se reasignarán a las jurisdicciones donde se encuentran los clientes y usuarios de esas empresas.	Las “Reglas GloBE” establecen un impuesto mínimo global del 15% para todas las EMN con ingresos anuales superiores a 750 millones de euros.
Seguridad jurídica en materia tributaria mediante el establecimiento de procedimientos de resolución de controversias de carácter obligatorio y vinculante, junto con un régimen optativo para dar cabida a determinados países con menor capacidad.	Exigencia de que todas las jurisdicciones que aplican una tasa nominal del impuesto sobre sociedades inferior al 9% sobre intereses, regalías y un conjunto definido de otros pagos, implementen la «cláusula de sujeción a imposición» en sus convenios bilaterales con los países en desarrollo miembros del Marco Inclusivo cuando se les solicite, de modo que no se pueda abusar de sus convenios fiscales.
Supresión y paralización de los impuestos sobre los servicios digitales y otras medidas similares relevantes.	Exclusión para dar cabida a los incentivos fiscales respecto a las actividades empresariales sustanciales
Aplicación simplificada y ágil del principio de plena competencia en circunstancias específicas, con especial atención a las necesidades de los países de menor capacidad	

Resulta necesario destacar que el Segundo Pilar en cuanto a su contenido, consta de diversas normas nacionales que están interrelacionadas, y son denominadas como “Reglas globales contra la erosión de las bases imponibles” o también llamadas “Reglas GloBE”, las cuales constan de:

- a) Una Regla de Inclusión de Rentas (RIR), que impone un impuesto complementario a una entidad matriz cuando los ingresos de una entidad integradora estén sujetos a una baja tributación.
- b) Una Regla sobre Pagos Insuficientemente Gravados (RPIG), que niega las deducciones o exige un ajuste equivalente en la medida en que los ingresos sujetos a baja tributación de una Entidad Integradora no estén sujetos a imposición, en virtud de una Regla de Inclusión de Rentas.
- c) Una regla para los convenios fiscales, también denominada “Cláusula de Sujeción a Impuestos” (CSI), por medio de la cual, se permite a las jurisdicciones fuente, imponer una tributación limitada a determinados pagos entre partes vinculadas sujetas a imposición por debajo de una tasa mínima. El impuesto pagado en virtud de la CSI se considerará como un impuesto comprendido para efectos de las “Reglas GloBE”.

Asimismo, es necesario destacar que las “Reglas GloBE” se aplicarán a las empresas multinacionales (EMN) que alcancen el umbral de 750 millones de euros anuales, tal y como se prevé en la Acción 13 de Plan BEPS. Por otro lado, los Estados pueden decidir aplicar la Regla de Inclusión de Rentas (RIR) a las empresas multinacionales (EMN) domiciliadas en su país, aunque no alcancen el umbral.

Análisis de las “Reglas Modelo del Pilar Dos” o “Reglas GloBE”

En el caso se hace notar que la OCDE, presentó en el mes de diciembre de 2021, las llamadas “Normas Modelo del Segundo Pilar”, “Reglas globales contra la erosión de las bases imponibles” conocidas como las Reglas “Anti Global Base Erosion” o también denominadas como “Reglas GloBE”, las mismas, se tratan de unas disposiciones, que buscan generar una reforma al sistema fiscal internacional, y a través de las mismas, se busca asegurar que las grandes empresas multinacionales (EMN), se encuentren sujetas a un tipo impositivo mínimo del 15% a partir del año 2023.

Con las normas de referencia, se dice que se proporciona a los gobiernos, un formato o una especie de plantilla, por medio de la cual, los países estarán en posibilidad de hacer frente, a los problemas derivados de la digitalización y globalización de la economía internacional. Dichas reglas tienen sustento en el Plan BEPS, argumentándose que, en el mes de octubre de 2021, 137 países, ya se habían sumado a dicha propuesta.²

Las “Normas Modelo del Segundo Pilar” se dice que delimitan el alcance y establecen el mecanismo de funcionamiento y operación del plan propuesto, adoptándose un tipo impositivo mínimo mundial, que como se ha dicho, crea un impuesto sobre la renta que está dirigido a las sociedades, en un margen del 15%.

Dicho impuesto, se espera, aplicará a las empresas multinacionales más grandes, es decir, aquellas cuyos ingresos superen los 750 millones anuales de euros y con ello, se busca generar una recaudación adicional de 150 000 millones de dólares estadounidenses en los sistemas fiscales de muchos países, esto es, en prácticamente todo el mundo.

En ese tenor, las “Reglas GloBE”, desarrollan un sistema impositivo coordinado, entre los países, que busca garantizar que los grandes grupos multinacionales paguen un impuesto sobre la renta mínimo, en relación, a los ingresos obtenidos en cada país en el que operen. Asimismo, y por medio de ellas, se adopta lo que se denomina como, un impuesto complementario, el cual, se dice, gravará los beneficios que se obtengan en cualquier Estado en el que el tipo impositivo efectivo, calculado por cada país, sea inferior al tipo mínimo del 15%.

Las “Normas Modelo del Segundo Pilar” buscan crear un sistema coordinado de reglas entrelazadas de índole fiscal, que:

- a) Sirvan para definir y describir a las llamadas empresas multinacionales (EMN) que se ubican, en el ámbito de aplicación del impuesto global mínimo.
- b) Establezcan un mecanismo para poder calcular el tipo impositivo efectivo que se aplicará a las empresas multinacionales (EMN) en cada jurisdicción, en donde operen.
- c) Fijen el monto del impuesto complementario a pagar, de acuerdo con los principios establecidos en las reglas de referencia.

d) Impongan el impuesto complementario a un miembro del grupo multinacional que se ubique en las reglas de referencia.

e) Las “Normas Modelo del Segundo Pilar”, regulan el tratamiento de las adquisiciones y enajenaciones de los miembros de un grupo económico, lo cual incluye a las llamadas estructuras corporativas denominadas como holdings.

f) Regulan cuestiones administrativas, tales como la presentación de declaraciones informativas, relacionadas con los ingresos de las empresas multinacionales.

g) Se prevé un régimen transitorio para las empresas multinacionales, que se encuentren sujetas al aludido impuesto propuesto.

h) Recientemente la OCDE ha presentado, los Comentarios inherentes a las Normas Modelo en estudio.

Las “Normas Modelo del Segundo Pilar”, también conocidas como las Reglas “Anti Global Base Erosion” o “Reglas GloBE”, fueron publicadas el 20 de diciembre de 2021 por la propia Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y se supone, forman parte de la solución para abordar algunos desafíos de la fiscalidad internacional actual.

De acuerdo con EY Tax Flash, se dice que es importante comentar que el impuesto mínimo global no implica que los países del Marco Inclusivo estén obligados a incrementar su tasa de Impuesto Sobre la Renta al mínimo del 15%, el objetivo del régimen GloBE, es permitir a los Estados tener tasas de impuesto corporativo menores al 15%, siempre y cuando los ingresos sujetos a dichas tasas (menos del 15%, el “déficit”) se sometan a imposición en algún otro país en donde operan las empresas multinacionales.

Ahora bien, el gravamen de este déficit (top-up tax) se regula por medio de dos posibles reglas:

- a) Una regla de acumulación de ingresos (Income Inclusion Rule o IIR en inglés) en el país de residencia del accionista de la empresa sujeta a baja imposición o,
- b) Por medio de una norma doméstica que limita la deducibilidad de pagos (o a través de un ajuste

equivalente) en caso de ingresos sujetos a imposición menor al 15% (Undertaxed Payment Rules o UTPR en inglés), en caso de que en el país de residencia del accionista no haya implementado o no puede aplicar la Income Inclusion Rule.³

Las “Reglas GloBE” elaboradas por la OCDE, constan de 10 capítulos. En el Capítulo 1, se abordan cuestiones de competencia y alcance de las mismas; los Capítulos 2 al 5 se refieren a los llamados aspectos operativos clave de las propias reglas; el capítulo 6, se refiere al tema de las fusiones y adquisiciones vinculadas; en el capítulo 7, se analizan los regímenes denominados de neutralidad fiscal, así como de distribución de recursos; el capítulo 8, alude al rubro de la administración; por su parte el capítulo 9, regula normas vinculadas con la transición fiscal, y el capítulo 10, precisa definiciones sobre la operación y funcionamiento de las reglas de referencia. Es de hacer notar que las Reglas “Anti Global Base Erosion”, han sido diseñadas para lograr su adaptación a los sistemas fiscales nacionales de los distintos países.

Atendiendo al contenido de las Reglas Modelo elaboradas por la OCDE, se establece que los contribuyentes que no tengan presencia en el extranjero o bien que tengan, menos de 750 millones de euros anuales por concepto de ingresos, no se considera que serán objeto de regulación, por parte de las aludidas “Reglas GloBE”, lo cual, desde luego, puede excluir a muchas empresas.

Igualmente, en las Reglas se indica que no aplicarán las mismas, para: entidades gubernamentales, organizaciones internacionales, organizaciones sin fines de lucro, ni tendrán injerencia con rubros relacionados con fondos de pensiones, de inversión o sistemas inmobiliarios, es decir, las reglas en estudio elaboradas por la OCDE, se estima que excluyen, por ejemplo, a las Administradoras de Fondos para el Retiro; a las operadoras de fondos de inversión en nuestro país, así como a las sociedades holding empleadas por éstos.

Conforme al contenido de las “Reglas GloBE”, los contribuyentes que se encuentren dentro de su ámbito de aplicación, deberán calcular tasas impositivas, atendiendo a la jurisdicción del país donde operen, es decir, la aplicación de dichas reglas dependerá de la manera y términos en que se regule su ejecución a nivel nacional. Es de mencionar que, deberá pagarse, el impuesto complementario, por la diferencia entre la tasa impositiva efectiva aplicada por un país, en relación, al mínimo previsto para el impuesto global que corresponde al 15%.

Existe una exclusión que se denomina de *mínimis*, que significa que no se aplicará la tasa global, cuando exista una cantidad relativamente pequeña de ingresos que obtengan las empresas multinacionales, pero ello, deberá atender a las disposiciones fiscales que se adopten internamente en cada país, ya que se reconoce, el respeto al derecho nacional de un país, esto es, a la soberanía tributaria de cada Estado.

Existe en las “Reglas GloBE”, un enfoque coordinado internacional para administrar dichas disposiciones, lo cual incluye el intercambio de información, entre las autoridades fiscales nacionales, igualmente, se prevén mecanismos para evitar la duplicación de informes, y un aspecto interesante es que, en las reglas de referencia, se regula la posibilidad de que existan puertos seguros en donde se reduzcan las cargas fiscales y administrativas, esto es, el efecto de la regla, para el rubro de puertos seguros, sería eximir al grupo de empresas multinacionales (EMN) de la necesidad de calcular la Tasa Impositiva Efectiva (ETR) y permitir que la autoridad fiscal nacional considere que, el impuesto de complemento para las entidades integrantes ubicadas en una jurisdicción portuaria, sea cero para un año fiscal, siempre y cuando el grupo multinacional pueda demostrar que las entidades constituyentes cumplen con los requisitos de la aludida regla para puertos seguros. Igualmente se observa la existencia de una serie de definiciones necesarias para facilitar la aplicación de las aludidas reglas.

En los capítulos 2 al 5 de las “Reglas GloBE”, se establecen disposiciones operativas clave que aplican para las empresas multinacionales, y en este sentido, una empresa multinacional puede aplicar las reglas:

- a) De cálculo a una tasa impositiva efectiva, donde se identifiquen los ingresos sujetos a bajos impuestos;
- b) Calcular el impuesto complementario, y
- c) Determinar si existe responsabilidad legal, por la aplicación de un impuesto complementario. En el caso, y para poder conocer si debe calcularse un impuesto complementario, se usará la llamada Tasa Impositiva Efectiva (ETR). Cabe hacer mención que, en las “Reglas GloBE”, se indica que el impuesto global no incluirá impuestos indirectos, tales como los impuestos sobre la nómina o sobre la propiedad.

Acorde con la OCDE, se establece que para saber si una, empresa multinacional, se encuentra obligada al amparo de las “Reglas GloBE”, primero debe determinarse, si la misma

es competencia o se encuentra regulada al amparo de las aludidas reglas -por supuesto, deberán cuidarse las normas fiscales nacionales respectivas, posteriormente, se podrá determinar el monto de impuesto aplicable, y finalmente será necesario ubicar la jurisdicción en donde dicho impuesto deba cubrirse.

Asimismo, entre las acciones contempladas en las “Reglas GloBE” y para poder aplicar el impuesto mínimo previsto, se dice, que se deberá considerar, además:

- ✓ Identificar el alcance y la ubicación de cada Entidad Constituyente de un grupo económico en un país.
- ✓ Determinar los ingresos de cada entidad constituyente.
- ✓ Determinar los impuestos atribuibles a la renta de una entidad constituyente.
- ✓ Calcular la tasa impositiva efectiva de todas las entidades integrantes ubicadas en la misma jurisdicción fiscal nacional y determinar el impuesto de complemento resultante.
- ✓ Imponer el impuesto de complemento de acuerdo con el orden de la regla acordada.

Comentarios a las Reglas “Anti Global Base Erosion” o “Reglas GloBE”.

Cabe hacer notar que en fechas recientes la OCDE, ha presentado los comentarios relacionados con las Reglas “Anti Global Base Erosion” o “Reglas GloBE”,⁴ y en general se advierte que del contenido de los comentarios que ha elaborado la OCDE, los mismos, aluden a los siguientes temas:

- ✓ Una primera parte se refiere al alcance de las reglas, circunstancia que incluye temas vinculados con el ámbito de las reglas; grupos de empresas multinacionales; entidades constitutivas; entidades excluidas, etc.
- ✓ Provisiones de cobro. Circunstancia que se refiere a puntos tales como: la aplicación de la regla de acumulación de ingresos (IIR); mecanismos de compensación de la regla de acumulación de ingresos; reglas de pago subgravadas; asignación de recarga de impuestos subgravados, etc.
- ✓ Cálculo de ingresos o pérdidas relacionadas con las “Reglas GloBE”. Punto que se refiere a cuentas financieras; ajustes para determinar ingresos o pérdidas de acuerdo con las reglas; exclusión de

ingresos por concepto de envíos internacionales; asignación de ingresos o pérdidas de flujos, a través de entidades.

- ✓ Cálculo de ajustes sobre impuestos cubiertos. El cual, toca situaciones como ajustes sobre impuestos cubiertos; definiciones de impuestos cubiertos; asignación de impuestos cubiertos de una entidad constitutiva a otra entidad.
- ✓ Cálculo de impuestos efectivamente pagados y recarga de impuestos. Cuestión que atañe a la determinación efectiva de rangos de impuestos; recarga de impuestos; exclusión de ingresos sobre bases sustanciales, etc.
- ✓ Reestructuraciones corporativas y estructuras de holdings. Situación que incluye puntos como el umbral de ingresos consolidados en grupos de fusión y grupos escindidos; unión de entidades constituyentes; transferencia de activos y pasivos; joint ventures, entre otras figuras.
- ✓ Neutralidad impositiva y regímenes de distribución. El cual regula situaciones relacionadas con la entidad matriz y flujos por medio de entidades; distribuciones elegibles de sistemas impositivos, etc.
- ✓ Administración. Tema que refiere la presentación de obligaciones; los puertos seguros y lineamientos administrativos correspondientes.
- ✓ Reglas de transición. Aspecto vinculado con atributos de impuestos bajo transición; alivio transitorio para la exclusión de ingresos basados en la sustancia, entre otras cuestiones.
- ✓ Se toca un tema relacionado con las definiciones, las cuales se relacionan con conceptos, tales como: entidades transparentes fiscales; entidades fiscales híbridas; ubicación de una entidad y establecimiento permanente.

Por medio del presente artículo, se ha buscado efectuar un somero análisis de lo que implican y significan las Reglas “Anti Global Base Erosion” o “Reglas GloBE”, en el marco del Pilar Dos que fue propuesto por la OCDE.

Por medio del presente artículo, se ha buscado efectuar un somero análisis de lo que implican y significan las Reglas “Anti Global Base Erosion” o “Reglas GloBE”, en el marco del Pilar Dos que fue propuesto por la OCDE, por su importancia e interés, se estima, que las reglas de referencia, serán objeto de mayores estudios para poder proceder a su aplicación práctica, e igualmente, se considera, que resultará interesante observar en su caso, cuáles serán las reacciones que adoptarán las empresas multinacionales desde la óptica nacional e internacional y a propósito del tema, y a mayor abundamiento, deberán estudiarse, las formas y medios en que México, incorporará las propuestas de referencia en su legislación fiscal interna.

1 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Enfoque de dos pilares para abordar los desafíos digitales derivados de la digitalización de la economía. Proyecto sobre Erosión de la Base Imponible y Traslado de Beneficios (BEPS) de la OCDE y el G20. Octubre de 2021. Documento consultado en el mes de mayo de 2022. Ubicado en la página: <https://www.oecd.org/tax/beps/puntos-detalizados-enfoque-de-dos-pilares-para-abordar-los-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-de-la-economia-octubre-2021.pdf>, p. 4.

2 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two). OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. 2021. Documento consultado en el mes de mayo de 2022. Ubicado en la página: <https://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two.pdf>

3 [nomy-global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two.pdf](https://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two.pdf)

4 EY TAX Flash. La OCDE publica reglas modelo para la implementación del pilar 2 de BEPS 2.0. 17 de enero de 2022. Documento consultado en el mes de mayo de 2022. Ubicado en la página: http://www.eyboletin.com.mx/eysite2/pdf/comentarios_3547.pdf

5 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Commentary to the Global-Base Erosion Model Rules (Pillar Two). OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. 2022. Documento consultado en el mes de junio de 2022. Ubicado en la página: <https://www.oecd.org/tax/beps/tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-global-anti-base-erosion-model-rules-pillar-two-commentary.pdf>

¿El Libre Comercio es Sinónimo de Progreso y Bienestar Social?

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



REINO
ADUANERO

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

Sobre el Autor:

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

Como recordaremos los mexicanos, durante finales de los 80's y principios de los 90's se nos dijo que a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en lo sucesivo “TLCAN”) habría mayor inversión, mayor empleo y se nos vendió la idea de que accederíamos al tan ansiado primer mundo.

En la época del “salinato” muchos mexicanos creímos que se estaba tomando el camino correcto para alcanzar esa meta, aparentemente se veía reducción en la pobreza, mejoramiento en la infraestructura, mejoramiento de escuelas, etcétera, sin embargo para el año de 1995, México comenzaba a vivir la peor crisis económica que lo haya azotado desde la década de los 20's del siglo pasado, en parte como consecuencia de ese TLAN con el cual vino el ingreso masivo de mercancías provenientes de Estados Unidos mayoritariamente y de Canadá, sin el pago de contribuciones, desequilibrando la balanza comercial y forzando a que pequeñas y grandes empresas cerraran en razón de no poder competir lo que trajo como consecuencia desempleo, aumento en la pobreza y de la delincuencia por desgracia.

En esa etapa muchos sueños se vieron rotos, aquéllos profesionistas y oficinistas tuvieron que emplearse como taxistas para poder sobrevivir, aquéllos que soñaban con irse becados al extranjero, vieron de repente esfumado su sueño, muchos de nuestros compatriotas se vieron en la imperiosa necesidad de abandonar su Patria y buscar una vida mejor, principalmente en Estados Unidos, dicho sea de paso, en ese 1995¹ es recordado como uno de los años en donde mayor flujo de migrantes mexicanos ingresó a Estados Unidos tanto legal como ilegalmente.

¿Qué pasó entonces con todo eso que se nos dijo en comerciales en los medios de comunicación? ¿Qué pasó entonces con lo que se nos dijo en mensajes presidenciales que valía la pena, para el desarrollo de nuestra gran Nación? ¿Qué pasó en la realidad fáctica cuando millones de mexicanos perdieron su patrimonio, su empleo y muchos de ellos la vida? Como consecuencia del suicidio, el camino desesperado ante los problemas y bajo mi humilde punto de vista el más erróneo para uno y el más doloroso para familiares y amigos.

Ya a finales del sexenio zedillista y reforzándose en el sexenio de Felipe Calderón, a falta de oportunidades y salarios dignos, algunos habitantes de nuestro querido México empezaron a refugiarse en actividades del crimen organizado, principalmente el narcotráfico, ya es de hecho muy común en nuestro vocabulario habitual palabras como “narco”, “narcomenudista”, “tiendita”, “dulces” (obvio estos dos últi-

Insisto en proteger a nuestra industria y campos nacionales sin caer en los excesos erróneos de los 70's para poder ser más libres económicamente hablando y alcanzar el anhelado desarrollo que tanto hemos buscado y que tanto México necesita.

mos vocablos con otra connotación), “sicario”, etcétera, pues por desgracia y a pesar de poner en riesgo su vida y libertad, no les pagarían en un empleo normal ya sea temporal o definitivo lo que les pagarían dichas actividades ilícitas, recibiendo cuando menos al mes el triple del salario promedio que hay en nuestro país.

¿Qué es lo que está pasando? ¿Acaso el TLCAN no era la salida a nuestros problemas? Quien vivió esa época no me dejará mentir nos lo vendieron como la panacea para salir adelante y me permito responder, el TLCAN no lo era todo y por supuesto que no es una estrategia sana para alcanzar el desarrollo y la respuesta la encontramos en la misma Historia, hagamos un poquito de memoria en la misma:

- 1.- Durante los siglos XVIII y XIX, países que tenían un desarrollo similar al que tenemos nosotros hoy en día, empezaron a formar su propia industria y planta productiva, al grado de que hoy son reconocidos mundialmente por ser autosuficientes en ese rubro y si bien es cierto no lo son al 100% porque les mentiría si les digo lo contrario.

Entre esos países podemos nombrar a los propios Estados Unidos, quienes paradójicamente en ese entonces estaban en contra del **LIBRE COMERCIO** que a los cuatro vientos ofrecía Inglaterra como titular del Imperio Británico, el

más extenso de la Historia de la Humanidad, como la solución a los problemas de desarrollo de los países, cuando lo cierto es que ésta última buscaba facilitar el acceso a otros mercados y vender sus productos.

- 2.- Por fin cuando Estados Unidos, después de un esfuerzo hecho en el siglo XIX logró tener su propia planta productiva y pudo competir, entonces sí ya a partir de los años 70's del siglo XX la idea inglesa del libre comercio no se le hacía tan descabellada, negociando con Canadá en los 80's un TLC al cual México se adhirió con la errónea idea de ser una estrategia de desarrollo.

Aquí me detengo un poquito pues si bien es cierto el TLCAN ya dejó de existir y fue sustituido por otro Tratado Internacional muy similar, a saber el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, esto es el T-MEC que también se nos ha estado diciendo, desde que entró en vigor el 1° de Julio de 2020 que ayudaría a incrementar el empleo, que mejoraría la infraestructura y que nos posicionaría como el mayor socio comercial de Estados Unidos, esto último sí muy cierto a consecuencia en-

Todas las Naciones se beneficiaran del Comercio Internacional y que éste último fuese palanca de desarrollo, además de poderlo llevar a cabo sin discriminación y/o condición alguna, en atento respeto a su Soberanía y a su modelo económico y corriente política.

tre otras cosas, por la guerra comercial que tiene el vecino del Norte con China, pero la Historia sigue siendo la misma, oh gran desazón.

Por supuesto como país aceptamos nuestra cuota de responsabilidad por haber aceptado esas propuestas que nos dijeron, nos sacarían de la terrible crisis de la llamada “década perdida”, los 80's y no haber hecho lo nuestro para alcanzar el país que siento los mexicanos nos merecemos.

Pero también esos organismos internacionales de la mano del Consenso de Washington, como lo son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial que sin importarles el futuro de los países, han comprometido sus recursos y Soberanía desquebrajaron su economía y una industria que apenas estaba desarrollándose, condenando a los países subdesarrollados ahora llamados emergentes, a ser eternos maquiladores con mano de obra barata, sin permitirle a sus poblaciones un pleno desarrollo, ahí está más que evidente la poca o nula inversión y atención a rubros como la Tecnología, la Ciencia y la Educación.

- 3.- En la etapa conocida como “El Milagro Mexicano”, la cual ha sido hasta ahora el mejor periodo económico de nuestra Historia, con crecimientos del Producto Interno Bruto (PIB) en promedio de entre el 6% y el 7% (tasas a las que actualmente crece China y eso en plena crisis mundial, pues ha llegado a crecer hasta 10%) e inflaciones del 3% y que alguna vez fuese más baja que la de Estados Unidos (2.6% en el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz quien dejó de gobernar México el 30 de Noviembre de 1970).

Nuestro país se caracterizó entre otras cosas por buscar su industrialización construyendo lo que necesitaba en vez de importarlo del extranjero, lo que se conoció como “industrialización por sustitución de importaciones” en donde aprendimos a maquilar y después a fabricar nuestros propios bienes de servicios, inclusive hubo un automóvil 100% mexicano, el cual paradójicamente resultó después más caro hacerlo en casa que importar uno de fuera, pero sí íbamos avanzando, tomando buen rumbo y fuimos tomado como ejemplo de lo que **SE DEBÍA DE HACER**, ¿qué fue lo que pasó?

Bien pues entre otras cosas, la corrupción de siempre, el hecho de que los industriales lejos de ofrecer calidad en sus productos brindaran al mercado nacional bienes que eran de muy efímera calidad que resultaban inservibles dada la excesiva protección que se les brindó, acen- tuándose más en los sexenios de Luis Echeverría Álvarez y José Guillermo Abel López Portillo y Pacheco, periodo conocido como “La Docena Trágica” y algo muy muy importante que **YA NO DIMOS EL SIGUIENTE PASO: CREAR NUESTROS PROPIOS BIENES DE CAPITAL.**

Y como recordamos, volvemos al principio de éste texto y se nos vendió la idea de privatizar para modernizar y eficientar y los Tratados de Libre Comercio, para poder traer más empleo e inversión y los resultados ahí los tenemos, seguimos maquilando 70 años después, no tenemos una planta productiva propia y no se han logrado los empleos ni las mejoras en los salarios, la seguridad social, el nivel y calidad de vida y en la educación que se nos ofreció.

Hay un Tratado que no podemos pasar desapercibido y que lamentablemente no se enseña ni en las Universidades y poco se habla de él y que surgió precisamente para evitar todo esto y que en verdad todas las Naciones se beneficiaran del Comercio Internacional y que éste último fuese palanca de desarrollo, además de poderlo llevar a cabo sin discriminación y/o condición alguna, en atento respeto a su Soberanía y a su modelo económico y corriente política y yo pregunto:

¿De verdad Venezuela o Cuba pueden comerciar con quienes deseen? ¿El T-MEC en verdad respeta a los Principios Generales del Derecho Internacional¹ y que resultan aplicables a todos los Tratados que se celebren?

Aquí está su artículo 32.10² por ejemplo que deja bastante qué desear, pero para eso está **LA CARTA DE DERECHOS Y DEBERES ECONÓMICOS DE LOS ESTADOS**, que dicho sea de paso es una aportación mexicana al Derecho Internacional, siendo adoptada y aprobada el 12 de Diciembre de 1974 por la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Otras preguntas que no deben de quedar en el aire y a cuyas consecuencias debemos darles una solución desde ya son: Con el Tratado Integral Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT o CPTPP en inglés), en el campo de los lácteos ¿otra vez el sector agropecuario mexicano castigado? ¿Qué pasa con los textiles vietnamitas? ¿Cómo estaba Chiconcuac

antes del libre comercio, lugar famoso por su venta de suéteres tan famosos y qué es ahora?

Ya lamentablemente no se mantienen de eso como solían hacerlo y desafortunadamente y lo digo con todo respeto, orientales que llegaron ahí empezaron a imitar sus productos para venderlos en la zona y exportarlos a sus países de origen como supuestamente mexicanos.

No estoy en contra del comercio, pero sí insisto en proteger a nuestra industria y campos nacionales sin caer en los excesos erróneos de los 70's para poder ser más libres económicamente hablando y alcanzar el anhelado desarrollo que tanto hemos buscado y que tanto México necesita.

Y cierro con ésta última pregunta, Nuevo Laredo, la capital aduanera de América Latina ¿de verdad es una ciudad desarrollada, con paz, con tranquilidad y con progreso? La última palabra la tiene Usted querido lector, máxime cuando el artículo 17 de la citada Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados establece lo siguiente:

“La cooperación internacional para el desarrollo es objetivo compartido y deber común de todos los Estados. Todo Estado debe cooperar en los esfuerzos de los países en desarrollo para acelerar su desarrollo económico y social asegurándoles condiciones externas favorables y dándoles una asistencia activa, compatible con sus necesidades y objetivos de desarrollo, con estricto respeto de la igualdad soberana de los Estados y libre de cualesquiera condiciones que menoscaben su soberanía”.

1 Esa crisis a nivel interno, se le conoció como “el error de Diciembre” y a nivel internacional como “el efecto tequila”, dado que arrastró consigo a otras economías latinoamericanas, que se vieron sumamente afectadas.

2 A saber:

- **Pacta sunt servanda:** Todos los pactos deben de cumplirse tal cual se han acordado.
- **Rebus sic stantibus:** Los pactos deberán modificarse, cuando las circunstancias que le dieron nacimiento, hayan cambiado.
- **Ius Cogens:** Ningún Tratado debe de violar disposiciones de Derecho Internacional.
- **Res inter alios acta:** Ningún Tratado debe de afectar derechos de un Estado que no sea parte del mismo.
- **Ex consensum advenit vinculum:** No debe de haber vicios del consentimiento.

3 Dicho precepto sita grosso modo que ningún Estado Parte puede firmar un Tratado Internacional en Materia Comercial con otro Estado que no tenga una economía de libre mercado o cuya economía esté centralmente planificada, como son los casos de China y Vietnam, por ejemplo; pero lo que se ignoró en el momento de la negociación del T-MEC, es que existe un Convenio Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Popular China, publicado en el Diario Oficial de la Federación el Viernes 04 de Julio de 1975 Y SIGUE VIGENTE y por el lado de Vietnam, pues tenemos al TIPAT.

Cumplimiento de la NOM en las Importaciones

Mtro. Ricardo Phillips Rivas,
Socio en TCC Consulting



**REINO
ADUANERO**

Sobre el Autor:

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

Las mercancías tienen distintas regulaciones no arancelarias que deben cumplir dependiendo de la naturaleza del producto. Dichas regulaciones pueden ser:

- a) avisos o permisos;
- b) cupos;
- c) certificados de origen;
- d) cuotas compensatorias y
- e) NOMs.

Los avisos o permisos se refieren a anuncios o solicitudes que se hacen a distintas dependencias de la Administración Pública Federal. Existen por ejemplo avisos de exportación para productos siderúrgicos. También incluyen los permisos previos de control de exportaciones para aquellos productos que pueden tener un uso destinado a la fabricación de armas y requieren de ese trámite. O bien, hay permisos automáticos como los de productos textiles.

En el caso de los cupos hay una diversa variedad de productos que están sujetos a una restricción cuantitativa para su importación o exportación. Algunos productos agrícolas están sujetos a cupo de importación con el objetivo de prevenir una afectación a la producción nacional de dicha mercancía. Los certificados de origen permiten identificar el país de origen de las mercancías importadas y sus preferencias arancelarias en caso de que exista de por medio un acuerdo comercial internacional. También sirve para identificar aquellos orígenes que tienen restricciones para la entrada al país o exportación.

Finalmente, las NOMs son el tipo de regulaciones no arancelarias que pretendemos detallar. Existe una gran cantidad de mercancías que están sujetas al cumplimiento de una NOM y la motivación se debe a diversas causas como puede ser la seguridad en el trabajo, seguridad eléctrica, eficiencia energética y en el uso de agua, también hay normas relativas a hidrocarburos y derivados, o de la propia Secretaría de Salud para evitar riesgos para el consumo humano.

En ese sentido, la Secretaría de Economía en el Capítulo 2.4 del Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de comercio exterior, establece las normas oficiales mexicanas (NOM) a las que deberán sujetarse las mercancías conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.

El criterio consiste en transmitir los certificados o documentos emitidos en México (sobre NOM) a través de la Ventanilla Digital o al Sistema de Certificados de Normas. Esta información contiene los datos de identificación de los organismos

de certificación, la vigencia del certificado o documento, las características y la fracción arancelaria.

En caso de que las mercancías que conforme a la NOM-019-SCFI-1998 de Seguridad de equipo de procesamiento de datos, sean consideradas como altamente especializadas, los importadores deberán obtener un documento emitido por el organismo de certificación, en el que se señale expresamente que se trata de mercancía altamente especializada y el organismo deberá transmitir dicha información por los medios mencionados arriba.

Para las mercancías sujetas al cumplimiento de NOM establecidas en las fracciones arancelarias especificadas en el Anexo 2.4.1 Norma Oficial Mexicana (NOM) y contenga una relación de las piezas, partes o componentes, a los cuales les fueron realizados las pruebas correspondientes como parte del producto final, éstos se considerarán amparados por el mismo certificado, aun y cuando se presenten a despacho aduanero por separado.

Las piezas, partes y componentes que pueden ser relacionados en el certificado de cumplimiento de un producto final, son:

- a) los que están en el campo de aplicación de la NOM del producto final, y
- b) aquellos a los que les fueron realizadas las pruebas correspondientes junto con el producto final.

En el caso de que las piezas, partes y componentes estén en el objetivo y campo de aplicación de otra NOM distinta a la aplicable al producto final, deberán de cumplir con el procedimiento de evaluación de la conformidad correspondiente a esa otra NOM.

Las piezas, partes y componentes que no se encuentran en el campo de aplicación de alguna NOM, no deberán relacionarse como piezas, partes y componentes en el certificado de cumplimiento del producto final.

Es decir, bajo estos criterios puede constituirse como parte o componente un producto terminado que forma parte de un solo producto ya que viene comercializado como parte de "kit de instalación", aunque dicho componente se pueda comercializar por separado. Por ejemplo, el control remoto de un mecanismo de apertura y cierre de cocheras.

Existen distintas regulaciones que la norma establece como parte de las regulaciones de otras dependencias federales como son: SENER, SEMARNAT, CRE, SAGARPA (SADER), entre otras dependencias.

Las mercancías listadas en el numeral 3 del Anexo 2.4.1 del Acuerdo, se les exigirá que las etiquetas o los medios adheribles permitidos, contengan la información establecida en la NOM correspondiente, y al momento de su introducción al territorio nacional se encuentren adheridas, pegadas, cosidas, colgadas o colocadas en las mercancías como se establece en cada una de las normas, de modo que impidan su desprendimiento inmediato y se asegura la permanencia hasta llegar al usuario.

El anexo incluye una gran cantidad de productos y es amplia la lista de NOMs aplicables a cada uno de ellos. Lo recomendable para cualquier importador es consultar el listado completo en caso de que tenga dudas sobre si el producto a importar requiere de una normatividad específica que implique el cumplimiento del producto.

Como se ha señalado, antes de la entrada a territorio nacional, el producto a ser importado debe cumplir con su correspondiente NOM, o haber tramitado la equivalencia de la norma que cumple en su país de origen. Los organismos certificadores pueden ayudar en la homologación de normas. El procedimiento para certificar un producto sujeto a NOM tiene distintos pasos, si bien no hay un procedimiento homogéneo, podemos recomendar seguir los pasos siguientes:

- 1) Enviar a los laboratorios autorizados las muestras que se requieren para el proceso de certificación. Los organismos certificadores o la propia DGN tiene un listado de laboratorios autorizados dependiendo de la NOM. Los tiempos de respuesta son variados, pero se puede pensar en una respuesta de unos 25 días hábiles o en algunos casos un poco más. También depende de las cargas de trabajo del propio laboratorio.
- 2) Una vez emitido el certificado de laboratorio se procede a solicitar la certificación ante los organismos certificadores. Normalmente hay que darse de alta como cliente y presentar documentación ya sea de la persona física o moral. Los organismos certificadores normalmente solicitan manuales de usuario, ficha técnica, etiqueta del producto, fotos del producto, entre otros elementos y dependiendo de la norma que se trate.
- 3) Una vez entregada la información recibir el documento o certificado de cumplimiento de la NOM, dependiendo del organismo y las cargas de trabajo de este, este procedimiento puede tardar 5 días hábiles.
- 4) Una vez emitido el certificado, el mismo organismo ya debería notificar a la DGN o a través de la ventanilla electrónica la existencia del certificado para proceder a la importación de la mercancía en cumplimiento de la NOM.

Las NOMs son muy variadas y amplias pues dependiendo de su naturaleza, las distintas dependencias federales establecen normas para asegurar la calidad, seguridad, sanidad, eficiencia energética o hídrica, entre otros elementos. Algunas de las dependencias que establecen normas además de la Secretaría de Economía son: SSA, SAGARPA (SADER), CRE, CONAGUA, STPS, SENER, entre otras.

Los certificados normalmente tienen una vigencia de un año, sin embargo, normalmente a los seis meses tienen que realizarse una visita de seguimiento con el organismo de certificación. Eso implica también el volver a llevar el producto al laboratorio autorizado y renovar periódicamente los certificados según se importen las mercancías sujetas a la norma. Este tipo de trámites pueden resultar bastante costosos dependiendo de las mercancías.

También es importante considerar que, en algunas ocasiones, dentro de la certificación de un producto se deben incluir las partes y componentes que forman parte de este. Este tipo de situaciones se presentan en distintos productos como los electrónicos, por ejemplo, cuando traen un control remoto, o bien algún otro controlador que se instala como parte de un equipo.

También se da el caso de productos que requieren varias muestras para hacer las pruebas de laboratorio e incluso deben cumplir con más de una norma. Por ejemplo, los inodoros requieren de dos normas distintas, una de cumplimiento del propio inodoro y otra correspondiente a sus válvulas de descarga y recarga.

En ese sentido, este producto requiere de 3 distintas pruebas de laboratorio para dos NOM distintas para cumplir con los requisitos necesarios para su importación y comercialización. Adicional a los requisitos de etiquetado e información comercial.

Visto de otra manera, la decisión de importar mercancías sujetas al cumplimiento de una NOM podría resultar de una toma de decisión de negocios. Necesariamente se requiere que la mercancía vaya a ser objeto de comercialización para que el costo del trámite de NOM sea rentable pues se convierte en parte del costo de importación, en muchas ocasiones puede resultar relevante.

Hay productos cuya importación requiere de una NOM y a veces me he topado con empresas que consideran que un equipo de cómputo puede traerse de, por ejemplo, los Estados Unidos a un costo considerablemente inferior, sin considerar que debe cumplir con su respectiva NOM.

Dicho equipo no se va a comercializar por lo que adicional al costo del producto debe considerarse el costo de la prueba de laboratorio, el costo de la certificación y en su caso algunos gastos adicionales como la gestión del propio certificado, sin contar con los costos implícitos de la importación y que las pruebas de laboratorio puedan dañar de alguna manera el equipo.

En ese sentido, podrían suceder circunstancias en las que resulta que una laptop que podría pensarse que se ahorran unos cientos de dólares al comprarla en Estados Unidos, en realidad puede resultar aún más cara por los requerimientos de importación que implican y podrían ser solventados con un viaje y traer la mercancía como parte del equipaje autorizado por el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

También se debe considerar que hay ocasiones en las que equipos altamente especializados y cuya importación es única puede solicitarse la excepción a un organismo certificador. Hay que revisarse los requisitos y si es aplicable mediante la normativa contenida en el Acuerdo. A veces hay equipos muy costosos que si se solicita la prueba de laboratorio puede resultar en una afectación al equipo o incluso podrían llevar a la destrucción de este.

Anteriormente, se mencionó que puede optarse por la homologación de normas. Es una realidad y las NOM muchas veces se basan en lo establecido en normas internacionales de nuestros socios comerciales como Estados Unidos y Canadá, la Unión Europea o Japón. De esta manera, que también podría considerarse esa posibilidad como una manera de cumplir con los requerimientos que se presentan en aduana al momento de introducir este tipo de mercancías.

Conclusiones

La recomendación es hacer un análisis de costo-beneficio al momento de decidir si importar o no una mercancía sujeta a NOM. Hay que informarse con los organismos certificadores y laboratorios autorizados de los costos de la NOM específica del producto.

Las cuotas varían por producto y no se puede hablar de un costo homogéneo, salvo los costos de certificación del organismo (ANCE, NYCE, Intertek, entre otros). También hay diferencias en las cuotas de servicio de los laboratorios. Además es importante considerar que el costo de los servicios son semestrales y a veces anuales.

Es importante mantenerse informado ante cambios en las NOMs. A veces se modifican y hay que volver a certificar los

Las NOMs son muy variadas y amplias pues dependiendo de su naturaleza, las distintas dependencias federales establecen normas para asegurar la calidad, seguridad, sanidad, eficiencia energética o hídrica, entre otros elementos.

productos que ya habían sido certificados, así que expira un certificado en ocasiones en que hay modificaciones.

Una desventaja que tienen las empresas del interior de la república es que hay pocos organismos certificadores en el interior, así como laboratorios especializados. En ese sentido, se recomienda a ese tipo de empresas acudir con despachos o gestores especializados en tramitar NOMs, o bien, en algunas ocasiones el propio organismo certificador ofrece este tipo de servicios. La recomendación se debe a que a lo largo del proceso se requiere conocimiento de las distintas NOMs y estar al pendiente de cualquier notificación o desviación por parte de los organismos certificadores o laboratorios.

En caso de que haya vencido el certificado, o bien, la mercancía ya está en camino se puede tramitar un folio de importación, el cual hace las veces de un certificado de NOM temporal, en el entendido que ya se está tramitando el certificado y se hará en un tiempo previamente informado. O puede servir cuando el producto ya se encuentra en prueba de laboratorio pero por los tiempos de las pruebas no permite tramitar el certificado a tiempo para que la mercancía sea importada pues ya se tiene previsto un embarque en un tiempo más cercano.

Una certificación de NOM requiere tiempo y seguimiento de la solicitud. En caso de que lo requiera hay que elaborar un análisis de factibilidad si está inseguro de las implicaciones y costos de certificar sus mercancías sujetas a NOM.

CURSO ONLINE OEA C-TPAT:

GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGURIDAD EN CADENA DE SUMINISTRO

28 Y 29 DE OCTUBRE 2022



CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- Zoom en vivo y grabado (por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas)
- Con sección para preguntas y respuestas
- Horario en vivo 9 a 2 hrs.
- Material digital*
- Constancia Digital por Participación
- 10 horas de duración (5 horas por día)

EXPOSITORES DEL CURSO:

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



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



Elsa Muñoz,
Gerente de Cumplimiento Aduanero para Huawei Latinoamérica.



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



María Elena Pimentel Cortes,
Exadministradora de Certificación y Asuntos Internacionales de Auditoría de Comercio Exterior, Actualmente es asesora independiente.



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



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

TODOS LOS DETALLES EN:

www.reinoaduanero.mx/curso-oea-y-ctpat/

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

TEMARIO CURSO:

INTRODUCCIÓN PROGRAMA DE SEGURIDAD CTPAT

- Criterios Mínimos de Seguridad (actualización de los 12 apartados)
- MSC Módulo 1: SEGURIDAD CORPORATIVA (La Inspección CTPAT de 17 puntos con nuevos requisitos)
 - MSC Módulo 2: SEGURIDAD DEL TRANSPORTE
 - MSC Módulo 3: SEGURIDAD FÍSICA Y DE PERSONAS
 - Metodología Análisis de Riesgos 5 Steps (CTPAT)
 - Inspección de Unidad de Transporte, Mecanismos de Cierre y Sellos de
 - Seguridad (VVTT) Ejemplo
 - Ejemplo Situaciones Reales en Compañías (Simulacros)
 - Conclusiones y Dudas

PROGRAMA OEA OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

- Validación de requisitos generales revisados por la autoridad mediante sistemas
- Validación de requisitos generales donde se presenta documentación
- Puntos más vulnerables de los requisitos generales
- Perfil de la empresa
- Visita de inspección inicial OEA
- Cumplimiento de obligaciones
- Atención de requerimientos
- Inicios de cancelación

INTERPRETACIÓN DE ISO 31000:2018 SOBRE GESTIÓN DE RIESGOS Y ISO 31010 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE RIESGOS

- Introducción a ISO 31000 y 31010
- Regulaciones y Riesgo.
- Principios de la gestión de riesgo.
- Marco de trabajo para la gestión de riesgo.
- Proceso de gestión del riesgo.
- Desempeño de la gestión de riesgos

SUPPLY CHAIN SECURITY SYSTEM (SCSMS) Y LA NORMA ISO 28000

- Contextualización de cambios generales de la Norma y estructura de alto nivel (HLS)
- Efectos y relación con otras Normas ISO
- Términos y definiciones
- Beneficios de la implementación de la Norma ISO 28000
- Familiarización con las mejores prácticas de los Supply Chain Security Management System (SCSMS) basado en la Norma ISO 28000
- Planeación e Implementación de la Norma ISO 28000 en el contexto de la organización
- Requisitos de Norma ISO 28000 en el contexto de una organización
- Cambios estructurales de la Norma ISO 28000, bajo la nueva versión 2022
- Requisitos de seguridad y las nuevas tendencias en la implementación

FACILITACIÓN COMERCIAL Y EL OEA

- Qué es la Facilitación Comercial
- Programa OEA dentro de la Facilitación Comercial
- Acuerdos de Reconocimiento Mutuo
- Cómo conseguir mejores prácticas

GESTIÓN DE ASOCIADOS DE NEGOCIOS

- Gestión de Seguridad basada en riesgos.-
- Análisis de Riesgo para asociado de negocios
- Visita y auditorías a los asociados de negocios
- Plan de continuidad de Negocios
- Selección y Evaluación de Asociados de Negocios
- Cláusulas en contrato para los asociados de negocio

CURSO E-LEARNING

PEDIMENTO ADUANAL

TEMARIO:

- Valor Probatorio del Pedimento, no solo en Legal Estancia sino en Términos de Deducción, Depreciación y Acreditamiento
- Análisis del Anexo 22 para el Llenado de Pedimentos
- Expediente Electrónico o Data Stage
- Rubros del Pedimento Considerados de Alto Riesgo
- Puntos Relevantes del Aviso de Cruce en el Despacho Aduanero
- Hojas de Cálculo
- Manifestación de Valor
- Cómo Auditar tu Data Stage de Forma Correcta
- Infracciones o multas más Comunes en el Llenado del Pedimento
- Determinación del Precio de Exportación: Aplicación Práctica en el Pedimento
- Implementación del Documento de Valor y Comercialización

EXPOSITORES:

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR”



Alfonso Fernández,
Director de Sistemas Casa



Magdalena Macías Ríos,
Socia Directora de AYCE Consultores



Dr. Luis Enrique Navarro Chavarría,
Director del Despacho Navarro,
Chavarría y Abogados



Dr. Ricardo Méndez,
Director de Consultoría en TLC Asociados



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



Mtra. Teresa González,
Especialista en Comercio Exterior



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



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

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

- 10 horas
- Por la Plataforma de Reino Aduanero
- Material digital*
- Constancia Digital por Participación
- Acceso durante 8 semanas en el horario que tú elijas

www.reinoaduanero.mx

DUDAS E INSCRIPCIONES

☎ 222 335 5117 ✉ info@reinoaduanero.mx

